

LA GRANDE CONQUISTA TRECENTESCA DEL « CREDITO DI ESERCIZIO » E LA TIPOLOGIA DEI SUOI STRUMENTI FINO AL XVI SECOLO

SOMMARIO: 1. *Le fonti.* — 2. *La funzione del credito ed i metodi dell'indagine.* — 3. *I soggetti e loro evoluzione.* — 4. *Le prime forme del credito.* — 5. *L'ambiente culturale e le decisive affermazioni della fiducia.* — 6. *La grande « conquista » del credito di esercizio.* — 7. *Tipologia degli strumenti del credito di esercizio: a) l'apertura di credito per forniture di merci; b) lo « scoperto » nel nesso di conto corrente; c) l'assegno bancario (ed il mandato all'incasso); d) lo sconto; e) la girata.* — 8. *I mercati finanziari.* — 9. *Il finanziamento dell'industria (tessile).* — 10. *La specializzazione aziendale.* — 11. *La decadenza del tardo Cinquecento.*

1. *Le fonti*

La definizione della funzione del credito (e, quindi, della banca, che lo eroga) ci instrada immediatamente verso le fonti più convenienti: cioè, verso tutta la documentazione concretatasi nel seno delle aziende che hanno fatto ricorso al credito ed quelle che, procurandosene i mezzi, lo hanno distribuito.

Si tratta di un grande assortimento di testi, che, appunto, hanno costituito gli strumenti del credito: a cominciare dai *titoli di credito* nella più ampia accezione del termine (e poiché, nell'insieme, essi hanno sembianze epistolari, li raggruppo nel « carteggio specializzato »). Ad essi è da aggiungere il « carteggio comune », che, dalla seconda metà del secolo XIV era tanto sviluppato, da esercitare un ruolo di primo piano e non solamente di sfondo: in esso ritroviamo, infatti, la germinazione dei titoli predetti, senza dire dell'apporto determinante che ha offerto alla definizione della

« fiducia », delle quotazioni dei cambi e delle situazioni dei mercati finanziari.

Purtroppo, tutta questa documentazione, di diretta e precisa emanazione dalle aziende, e quindi dalle loro operazioni, è andata perduta in grandissima misura, eccezion fatta per la Toscana; mentre per altri paesi, che, come Genova, Marsiglia, Barcellona, ecc., erano ligi al notaio, la mancanza della documentazione stessa si è avuta fin dall'origine. Comunque, alla base della esiguità di documentazione peculiare non toscana ha agito la circostanza delle minori dimensioni delle aziende, le cui scritture si sono facilmente disperse, appunto per la loro scarsa importanza.

Accanto alla Toscana, nel costituire una eccezione in tal senso, dobbiamo collocare Venezia, seppure a considerevole distanza.

Il secondo gruppo di fonti utile alla nostra indagine è rappresentato dai contratti in forma privata (o notarile, per le città poc'anzi indicate), per regolare operazioni complesse, come le « partecipazioni ».

Infine, abbiamo la contabilità che è di gran lunga la fonte più efficiente in materia, giacché essa ci riporta nel vivo delle diverse aziende, nella loro gestione integrale, dove ci è consentito di cogliere tutti i fenomeni creditizi, con l'indispensabile inquadramento, appunto, nella gestione, conseguendo il ragguardevole risultato di apprendere la funzione ed efficienza del credito. Le sue partite permettono di ripianare le lacune nelle due serie documentarie anzidette, con le impronte tipiche di ogni loro elemento: così, non disponendo noi oggi dei titoli di credito, siamo in grado di ricostruirli, persino nei particolari collaterali e differenziarli nettamente.

Nel dovizioso repertorio dei libri analitici, ne troviamo alcuni specifici della materia: come i « quaderni di cambi ».

Sotto questo riguardo, la contabilità costituisce una fonte riflessa di molte operazioni che hanno perduto la loro attestazione diretta.

Tutto ciò vale per la Toscana, dove il ricorso al notaio è stato abbandonato almeno dai primi anni del sec. XIV; Venezia ha seguito la stessa strada poco dopo; quanto a Genova, dobbiamo rimetterci ai rogiti notarili, i cui difetti sono ben noti e che si fanno più marcati nel campo bancario; ma il ritrovamento crescente di atti scritti di aziende forestiere effettuati in Genova stessa (ed a Barcellona, Marsiglia, Bruges, Ginevra, Londra, Parigi e Lione) o che ad essa ricollegano dall'esterno ci viene

efficacemente in aiuto: ed anzi, è proprio questa documentazione « forestiera » che ci fa conoscere la progressiva avanzata della *apodixia*.

2. La funzione del credito ed i metodi dell'indagine

Un richiamo della funzione disimpegnata dal credito, servirà, da un lato, ad impostare la relativa tematica storica (almeno per il basso Medioevo) e, dall'altro, a delineare i metodi da seguire nell'indagine.

Per funzione del credito si deve intendere l'assecondamento, o fiancheggiamento, o ausilio, di cui, dall'aspetto finanziario, può beneficiare la gestione di una azienda, grazie al concorso di ricchezza che altra azienda è disposta ad offrirle; la quale ultima, così impegnandosi professionalmente, può essere definita « banchiere ». Essa dapprincipio erogava la ricchezza propria; ma il dilatarsi degli impegni di tal sorta la portò a fare appello, a sua volta, alla ricchezza altrui, divenendo un perno di accentramento di ricchezza inoperosa, per la redistribuzione ai bisogni produttivi.

Questa definizione impone allo storico alcuni accorgimenti per il metodo delle ricerche che egli intende di compiere: non può localizzare la sua indagine esclusivamente nelle imprese che hanno accordato il credito; ma, deve concentrare l'attenzione sulle imprese alle quali quel credito si è indirizzato, con lo scopo principale ed essenziale di appurare in qual modo esso vi è pervenuto e soprattutto come esso ha agito nel loro sistema operativo, compresa la considerazione del suo costo (l'interesse o lo sconto).

Questo richiamo al criterio da seguire per l'indagine trova — a mio avviso — giustificazione nella circostanza della localizzazione di origine della funzione creditizia. Nel nesso bancario, come in quello assicurativo, vi è un lato passivo ed un lato attivo. Dei due, è il lato passivo che sta alle origini della funzione: l'iniziativa è, infatti, di colui che domanda il credito e non di colui che lo accorda per soddisfare la richiesta dell'altro. Insomma, le origini dell'atto creditizio si ritrovano nell'aspetto passivo dell'operazione, cioè, presso l'azienda che ricorre all'integrazione della sua ricchezza, allo scopo di sfruttare l'occasione mercantile o industriale (o di altra natura) che le si è presentata o che essa ha avvertito. Poi, si concreterà la posizione attiva: quando un'altra impresa interverrà a soddisfare le esigenze della prima.

Il nesso cambiario matura e si conclude attraverso l'azione combinata

dei due soggetti — quello passivo che prende l'iniziativa e quello attivo, che è disposto a soccorrerla — e si precisa quando avviene l'incontro.

Nonostante la mancanza di specializzazione — di cui sto per dire — l'indagine dovrà distinguersi attraverso due stadi, i cui elementi spesso si coordinano immediatamente: in un primo momento, lo studioso, utilizzando i conti personali del mastro, si soffermerà nella sezione « avere », dove avrà modo di riconoscere la provenienza della ricchezza altrui, con tutti i particolari del carattere dell'operazione, della misura monetaria, della durata e del costo (a meno che non sia taciuto); passando, poi, alla sezione « dare », stabilirà la destinazione che è stata impressa alla ricchezza stessa, con impieghi mercantili, industriali, agricoli, assicurativi, armatoriali, ecc., ed anche, molto spesso, con concessioni di credito ad aziende differenti.

Si verrà così a distinguere, osservando il « dare », la porzione di impegni mercantili (e tutti gli altri) e bancari, di tali aziende (le quali, appunto, erano sempre mercantili-bancarie); distinzione, che è molto facile a compiersi.

Nello scorrere l'« avere », dopo avere appreso i particolari anzidetti, ricollegandoci con le destinazioni appalesate dal « dare », saremo messi in grado di valutare la maggiore inclinazione mercantile o bancaria dell'azienda sotto esame. In alcuni casi, secondo quanto chiarirò, la natura dell'impiego del danaro ha provocato un « tipo » di strumento creditizio suo peculiare.

Questi metodi di indagine — perseguibili soltanto con i « libri grandi » e con l'ausilio di alcuni di quelli collaterali — portano dunque alla soluzione di un primo problema, fino ad oggi neppure avvertito: quello del rapporto tra affari mercantili ed affari bancari e delle loro specifiche correlazioni, nella gestione dell'epoca, con la sua caratteristica saliente della non-specializzazione. Il tema della « cifra di affari » mercantili (anche esso per ora non affrontato se non dai miei allievi) sarà connesso alla « cifra di affari » creditizi o bancari, includendo anche costi e redditi degli uni e degli altri. Più importanti ancora, in questa correlazione eseguita gradatamente nel corso dell'esercizio, sono l'accertamento della giacenza media del denaro in cassa e della sua velocità di circolazione e, infine, il tema sommo, fra i sommi, quello della liquidità, in questa gestione ben più complicata di quanto non si presenti oggi quella dell'una e dell'altra classe di aziende.

La mia narrazione si svolgerà prendendo di mira con precedenza il lato passivo della operazione: e, in dipendenza dell'impiego dei fondi,

quando esso sarà di ordine bancario, l'indagine automaticamente farà luce sul lato attivo dell'impegno creditizio.

3. I soggetti e loro evoluzione

Dal richiamo, testè compiuto, del duplice lato della operazione, deriva una duplicità di soggetti ai quali stare dappresso. Per il momento, tuttavia, indugerò sull'azienda che comunque si procura il danaro e, quindi, mi collocherò dal lato passivo.

Nel mondo artigiano, quando il soggetto della piccola azienda faceva appello al prestito, questo non poteva essere che prestito di consumo: il giro degli affari tradizionali, invero, non determinava occasioni particolari, tali da sollecitare l'aiuto finanziario altrui: la giacenza di danaro nella propria borsa, anche se modesta, era sempre sufficiente per gli acquisti e le altre esigenze di una implicita programmazione, la quale, per l'appunto, era determinata dalla tradizione.

Sono ben noti i primi slanci operativi da questo mondo circoscritto e come ad essi alcune imprese si siano dedicate, indispensabilmente moltiplicando le forze con varie combinazioni *occasional*i (commenda di mare o di terra). In tal caso, però, l'affidamento del danaro all'accomandatario non ha il carattere creditizio: tanto è vero che la remunerazione di esso avveniva non ad interesse, ma secondo il risultato economico.

Nelle combinazioni *permanenti* (le società o compagnie) neppure si può parlare di credito, anche se i nuovi conti si appalesano nei mastri presentano le quote di ricchezza investita iscritte a credito di coloro che le hanno conferite all'impresa, cioè i soci (questo è il conto di capitale, noto sino dagli ultimi anni del '300).

Ed è proprio portandoci fuori del mondo « artigiano », che noi incontriamo, sempre più frequentemente, la richiesta e, quindi, l'impiego, della ricchezza che altri soggetti posseggono *ab origine* o che si sono procurata dai propri simili.

Mi dedicherò ora al tentativo di stabilire in quali momenti, in quale atmosfera, con quale mentalità del soggetto passivo e con quale indirizzo che egli imprime alla ricchezza, matura in lui la convinzione e la convenienza del ricorso al prestito.

L'enorme massa di documenti disponibili ed il loro assortimento ci permettono di condurre l'indagine con piena sicurezza, già dalla parte finale del XIII secolo. Essi ci fanno conoscere la concezione nuova dell'organismo destinato ad operare, cioè, l'impresa, la quale costituisce una persona distinta da quelle che hanno concorso a formarla; assistiamo, inoltre, all'impegno continuo, quasi spasmodico, attorno alla ricchezza — che è divenuta capitale, « il capitale » — per valorizzarla in ogni circostanza ed in ogni modo. I capi di tali nuove aziende, una volta entrati nell'orbita di simili ambizioni ed impegni, nel moltiplicarsi incessante delle occasioni di investimenti — proprie di un'epoca di ascesa economica e generale — finiranno, avendone riconosciuto il rendimento, con l'affiancare la loro ricchezza a quella altrui: quasi che fossero inevitabilmente risucchiati da quelle occasioni che si appalesano ovunque, vicino e lontano.

4. Le prime forme del credito

Il passaggio al carattere creditizio di questi apporti di ricchezza nel giro degli affari — oltre quelli delle commende e delle società — comincia ad intravedersi con il « sovraccorpo », che è il nome usato a Firenze per designare le porzioni offerte dai soci, separatamente dalle loro quote originarie. Esso rappresenta un credito a lungo termine, che ci riconduce alle forme attuali del « credito di ampliamento delle dimensioni e della gestione », se ottenuto nel corso di quest'ultima; e al « credito di impianto » o « credito di finanziamento », se avvenuto nella costituzione dell'azienda. In tale circostanza — del « sovraccorpo » — emergerebbero, dunque, due dei tre aspetti del credito moderno: il terzo consistendo nel « credito di esercizio ».

Ma vi è una limitazione troppo importante, perché l'impiego di quei due termini sia appropriato: essendo tale credito riservato agli stessi soci, mentre esso dovrebbe provenire da persone estranee.

Il passo decisivo verso il credito in senso proprio si identifica con il « deposito », che con precisione rimanda alle sue forme creditizie odierne dianzi rammentate. Con il « deposito bancario » attuale vi è la differenza, che discende dalla non-specializzazione dell'azienda che lo impiegherà: oggi esso viene a sua volta erogato per scopi finanziari; nel passato, serviva

in più a dilatare per lungo tempo la gestione mercantile (nella quale è sempre da comprendere quelle industriali e di altra indole), per quel buon numero di operazioni, che si aveva ragione di aspettarsi.

Per qualificarlo venivano usati anche altri termini; ma in un primo tempo, quando si era più ossequienti alla legge canonica anti-usuraia, si preferiva parlare di deposito: nel significato originario, secondo cui esso aveva per obiettivo la salvaguardia di una cosa (e, quindi, anche di una somma di danaro), il depositario rendendo, in tal modo, un favore al depositante. Insomma, si tratta di quel deposito che la legge oggi chiama « regolare », distinguendo con il termine di « irregolare » quello bancario.

Grazie al meraviglioso mastro — di cui è sopravvissuta soltanto la seconda parte, comprendente i conti alle passività (tutti quelli, ossia, aperti con la sezione « avere ») — della Compagnia di Baldo da Sancasciano di Pisa (1354-1370) ho avuto la fortuna di ricostruire in maniera esauriente i particolari di queste forme creditizie, giacché esso indica le date sotto le quali i crediti stessi sono stati contratti, le durate e persino gli interessi (e, comunque, i « depositi » si rinvengono in numerosi mastri, dalla fine del sec. XIII).

Purtroppo, essendo andato perduto il settore del mastro dei conti aperti con il « dare », non siamo in grado di seguire compiutamente l'impiego di questa ricchezza altrui, se non per le operazioni mercantili, le quali, infatti, anche se pagate per contanti, sono sempre — implicitamente — rappresentate in questa sede, salvo ad annullare, talvolta, nello stesso giorno, il proprio indebitamento con la registrazione del danaro sborsato per contanti. Ma possiamo penetrare in un interessantissimo dettaglio, giacché scorgiamo il regolamento del prezzo in questi modi: *a*) con una dilazione, finanche a sei mesi, la quale comporta, talvolta, interventi di estranei (dei quali parlerò); *b*) in alcuni casi, vi è una ratizzazione, i cui elementi sono soddisfatti per contanti o con intervento altrui; *c*) se i pagamenti sono fatti prima del termine, viene trattenuto uno sconto (ed anche di questo parlerò); *d*) infine, accertiamo una forma nuova, che oggi chiamiamo « apertura di credito per fornitura di merci », che esprime la terza ed ultima forma del credito moderno ed alla quale mi dedicherò, dopo uno sguardo allo sfondo ed ai fattori che hanno permesso una conquista del genere.

Un'altra manifestazione del credito a lunga scadenza e di insieme si ritrova in quelle forme associative del tipo della partecipazione, la quale, se

alla superficie si presenta come un affare in conto sociale (avvalendosi spesso del termine ... di copertura, « in compagnia »), viene rivelata nella sua realtà dal particolare della remunerazione a interesse.

5. *L'ambiente culturale e le decisive affermazioni della « fiducia »*

In alcuni miei scritti ho spesso sottolineato l'ambiente culturale del tardo '300, nel quale è possibile penetrare esaurientemente e mi sono preoccupato di mettere in luce i frutti da esso scaturiti per il progresso economico e generale.

Attraverso il carteggio comune e tutta l'altra documentazione che si produceva nelle aziende — in quelle dalle dimensioni medie in su — la intensa e densa rete di informazioni, che si potevano reperire, sollecitandole o ricevendole spontaneamente, ha fatto sempre più raccogliere questi « nostri » uomini d'affari nello studio delle situazioni, dei mezzi, delle operazioni e di tutto quanto servisse alla pratica operativa, fino a rivolgere l'attenzione su quei propri simili, ai quali essi avrebbero dovuto affidare una porzione di ricchezza. Gli uomini vengono così squadri attentamente nella loro solvibilità e intorno a ciascuno può essere definita la *fiducia*, da cui in gergo bancario è derivato oggi il *fido*. Nei libri di memorie o ricordanze venivano spesso riportati in apposito settore i nomi delle persone e le somme « per cui si deve rispondere »: era questo l'insieme dei fidi, che oggi, in Italia, è denominato « castelletto ».

L'affermazione della « fiducia » è stata decisiva sotto più riguardi. Anzitutto essa ha soppiantato la garanzia reale, cioè il pegno, che era di grande intralcio; in secondo luogo, ha permesso l'abbandono dell'atto pubblico, che molto impacciava le operazioni principali e numerosissime altre, mentre l'attività bancaria richiede snellezza e rapidità; infine ha portato al graduale prevalere dell'ordine scritto su quello orale, che comincia a serpeggiare nelle lettere comuni, nelle quali, fra i vari argomenti contemplativi incontriamo degli ordini impartiti al proprio banchiere ed a banchieri estranei (presso i quali, naturalmente, si riscuoteva « fiducia »). Le conseguenze dei primi due avvenimenti sono state notevoli; ma incomparabilmente superiori appaiono quelle dell'ultimo, che ha portato alla nascita di titoli e di istituti del più grande rilievo.

Fuori dalla Toscana per parecchi decenni ancora del sec. XV prevarrà

l'ordine orale, come si constata nei banchi di Barcellona, di Venezia e di Genova; ma in quest'ultimo, ad interrompere tale regola, mi sembra di avere intravisto addirittura una sorta di *chèque*.

La portata dello studio, che non mi stancherò di sottolineare, ha fatto ridondare i suoi effetti nella sostanza operativa del campo creditizio, con la grande conquista del credito di esercizio.

6. *La grande conquista del « credito di esercizio »*

Agli uomini di affari della seconda metà del '300 non potevano sfuggire, attraverso lo studio sempre più penetrante dei fenomeni, gli inconvenienti insiti nei finanziamenti a lungo termine e compendiosi: quelli, cioè, derivanti dal prolungarsi di giacenze esuberanti; e, per contro, il pericolo di trovarsi privi di mezzi all'appalesarsi di un affare. Le frasi che in proposito incontriamo sono molto significative: « hai lasciato stare morti ducati 4.000 » (in una lettera strozziana di Lione, 1518), « bisogna trovare il termine della reinvestita », ecc.

La domanda di credito fu così mano a mano avanzata in concomitanza delle operazioni singole, adattandola alla misura monetaria di ciascuna e alla durata prevista dello scoperto. Assistiamo anche in tale campo ad una continua azione di modellamento, che il mercante (rimango raccolto, per ora, dal lato passivo della operazione bancaria) compie a servizio della mercatura, così come egli ha modellato gradatamente l'atto della navigazione e degli altri trasporti a quello di scambio (con ciò pervenendo al colossale risultato della strutturazione moderna delle tariffe di trasporto, la quale ha instaurato il commercio di massa), e come, in un certo aspetto, egli ha integrato il sistema mercantile con l'atto assicurativo.

Questo è il *credito di esercizio*, ottenibile appunto in una società progredita, per la precisa copertura delle transazioni, caso per caso, e la quale definisce inequivocabilmente la funzione bancaria.

Il credito per atti singoli costituisce una ulteriore prova dell'autonomia e della compiutezza, alle quali quegli uomini di affari desideravano di portare gli atti stessi: sì che ognuno di essi potesse vivere e imporsi totalmente da sé, immedesimandosi con tutti quelli ausiliari, escogitati, appunto, per la sua maggiore efficienza e prontezza.

In ciò mi sembra di intravedere uno dei tratti marcanti dell'assetto

moderno dell'economia: quello dei sistemi integrati. Io ne ho mostrato l'espressione che riflette il terreno bancario; in altri scritti ho illustrato l'integrazione dei trasporti; adesso sto mettendo a punto l'integrazione dell'assicurazione e delle industrie maggiori, anche se non ne parlerò in questa sede.

L'innovazione del credito di esercizio si può senz'altro attribuire, almeno per la Toscana — la quale, d'altronde, trovavasi allora all'avanguardia nello sviluppo e nella creazione di istituti e mezzi di azione — alla seconda metà del '300 (ho richiamato quest'epoca dianzi), perché è ormai emersa una abbondante documentazione, fra cui particolarmente rivelatore è il « Libro vermiglio » dei Girolami-Corbizzi, del 1332-37, dove, dal lato attivo e passivo, sono nettamente prevalenti i depositi, figurando il credito circoscritto quantitativamente e cronologicamente a pochi casi. Quel che conta, a quest'ultimo proposito, è la sistematicità — ripeto, per entrambi i lati della nostra considerazione — nel ricorso a questo mezzo: cioè, che, dalla parte passiva, molti affari possano trovare in tal modo copertura; e da quella attiva, che il « banchiere » li abbia introdotti con sicurezza nel suo repertorio.

Mi sembra di scorgere in tutto ciò un affinamento dell'azione del mercante capitalista (osservandola nell'uno e l'altro lato, insisto), il quale ha raggiunto l'obiettivo di ridurre al minimo la ricchezza inoperosa: e questa inclinazione si accrescerà, maturando la convinzione — o meglio la constatazione, determinata dallo studio incessante dei fatti — che l'investimento di breve durata fa rientrare sollecitamente la ricchezza, per trarre vantaggio in ulteriori occasioni creditizie e mercantili. Il credito a breve termine e di importi limitati (quest'ultimo è un altro dei caratteri del credito di esercizio) riduce, infatti, la giacenza e, accelerando notevolmente la velocità di rinnovo della ricchezza, permette di soddisfare frequentemente e sollecitamente le proprie esigenze mercantili e la richiesta di credito. Come si vede, ho esteso, per la circostanza, la mia considerazione alla intera gestione, sia all'aspetto mercantile, sia a quello bancario (a seconda delle aziende, poteva prevalere l'uno o l'altro aspetto).

Per concludere su questo tema del soggetto, io non riesco a vedere una mentalità diversa dei soggetti medesimi e una strumentalizzazione della ricchezza differente da quelle capitalistiche: giacché quegli uomini sono riusciti a rendere produttiva anche la ricchezza altrui — con il farla occasionalmente propria, quale strumento di produzione di ricchezza pro-

pria — aumentando il giro di affari al quale hanno impresso una valida consistenza e un forte incremento nell'impiego della loro ricchezza originaria.

7. Tipologia degli strumenti del credito di esercizio:

a) l'apertura di credito per forniture di merci.

La manifestazione più significativa (anche perché mostra solide radici) in questo campo è la « apertura di credito per forniture di merci », che nel mastro Sancasciano — da definirsi la « pietra miliare » della storia bancaria — compare ben 229 volte, sempre avvalendosi di due conti: al di sopra, quello acceso al fornitore della merce; sotto, quello dedicato al banchiere che è intervenuto, assumendo il debito dei Sancasciano, come vedesi in questo esemplare, dove la conclusione avviene con pagamento per contanti.

Giovanni Ghibani da Parma de' avere, a dì 29 di novembre anno ditto (1354), per panni 24 parmigani, per fior. 13 e terso il panno; avemoli li soprascritti panni a dì 29 di luglo anno ditto, somma f. 320 d'oro

E de' avere lo soprascritto Giovanni, lo soprascritto di, per crescimento dei soprascritti panni; sensale Lolo Petrini e Pero Chabi, f. 13 s. 24

Demmo a Giovanni soprascritto, a dì 29 di novebre anno ditto, li quali danari iscrisi per lui a Mazino Aiutamicristo, quie di sotto, f. 333 e terso

Mazino Aiutamicristo de' avere, a dì 29 di novebre anno ditto, li quali danari li scrisi per Giovanni Ghibani da Parma, per panni ch'ebi da lui; posti a sua ragione quie di sopra; iscrisileli a dì 29 di luglo anno ditto, fior. trecentotrentatre e terso, f. 333 e terso d'oro.

Demmo a Mazino soprascritto, a dì 28 di marso anno 1356 (= 1355), li quali danari die' Giovanni nostro, portò Antone Grasulino, fior. trecentotrentatre e terso d'oro contanti, f. 333 e terso

Demmo a Mazino soprascritto, lo soprascritto di, di pro' del soprascritti danari, f. 9

Il fornitore aveva concesso un termine di 4 mesi; ma ha richiesto egualmente l'apertura presso il banchiere (che a sua volta ha accordato un termine di 4 mesi ai Sancasciano), evidentemente per avere il modo di

utilizzare la somma stessa con anticipo, rilasciando uno sconto al banchiere (particolare non accertabile in questo caso, ma che ho ritrovato in un altro originalissimo libro pisano, osservando la funzione del banchiere).

A conclusione è registrato l'interesse nella modica misura del 7,80 % annuo.

Nell'estinzione del debito finanziario incontriamo molte varianti: i Sancasciano fanno appello ad un banchiere abituale, per inserire il debito stesso nel conto corrente; oppure viene effettuato un giro-conto; o viene estinto a rate; o viene rinnovato con l'intervento del medesimo o di un altro.

Per valutare tali « aperture » riferirò (con cifre arrotondate) che essi hanno raggiunto il totale di 65.000 fiorini, di cui la metà dovuti a Masino Aiutamicristo o al figlio di Guido: ciò, di contro ad una cifra di affari di f. 136.000 (tutti acquisti di panni). Per la differenza si sono avuti pagamenti per contanti (entro un massimo di 15 giorni) o a dilazione, equamente ripartiti.

Dal medesimo registro apprendiamo che quella società si è avvalsa di un totale di f. 103.000 di depositi: sì che il credito globale cui essa ha fatto appello è stato di f. 169.000. Si deve aggiungere il riflusso di ricchezza delle vendite e di altre operazioni, oltre che l'impiego del proprio capitale (che è arrivato sino a f. 9.000): per concludere che questa azienda è stata largamente impegnata nella erogazione del credito, sui cui particolari sfortunatamente nulla possiamo sapere, a causa della perdita del relativo libro (così come niente sappiamo della destinazione dei panni).

Devo far notare che l'impiego del verbo « scrivere » non rinvia né alla emissione di lettere di cambio, né a un « giro-conto », cioè, la « scritta di banco »: ma a una lettera comune, come ho trovato un po' più tardi nell'Archivio Datini e in altri. Si tratta, dunque, di quegli « ordini scritti » che, permettevano di concludere una gran quantità di operazioni con estrema disinvoltura.

Nell'aspetto bancario della gestione (e, quindi, indugiando nel « dare » dei conti dedicati ai clienti), la formula ricorrente in Toscana è quella di « promettemmo » (e, dall'altro lato, si trova talvolta « promissonci »).

Le operazioni del genere permangono fino a gran parte del '500, in tutta la Toscana e in quelle sue aziende che operano all'estero, con le ovvie conseguenze della diffusione delle tecniche medesime. A tale riguardo devo

rilevare che fin dal 1360 vi era anche un'azienda, in Milano, di « Guglielmo degli Omani, tavoliere » che ha effettuato delle aperture di credito a un socio di Sancasciano, sul posto, e a Como; provvedendo, poi, i banchieri pisani che stavano nel luogo a saldare le partite.

La presenza dell'apertura di credito per forniture di merci, la quale per giunta si va diffondendo, può da sola definire la piena modernità della funzione del credito e, quindi, delle aziende che lo avevano sollecitato e di quelle che lo accordavano.

b) lo « scoperto » nel nesso di conto corrente.

L'incontrare registrazioni di ambo i segni in uno stesso conto ha portato a definire questi ultimi « conti correnti »; ma l'aggettivo che compare in tale definizione sta precisamente a indicare la possibilità che il saldo del conto (proveniente dalla compensazione delle partite opposte, altro carattere del conto corrente) può assumere l'uno e l'altro segno.

Quando il saldo è a sfavore del cliente, si parla di « scoperto »: e questo è un ulteriore strumento per procurarsi il credito. È interessante notare con quali mezzi si faceva leva sulla disponibilità di tal genere, potenziale (rientrante nei limiti della « fiducia »), che dilatava quella effettiva.

A parte il prelevamento per contanti effettuato dai proprietari dell'azienda, si fece presto strada un ordine scritto: il mandato di riscossione dai medesimi emesso a favore di un dipendente, che così « recava » il danaro nelle casse dell'azienda.

Notiamo ancora il « giro-conto », disposto pure per iscritto e il quale, rispetto ai banchi veneziani, genovesi, barcellonesi, ecc., aveva la prerogativa di poter essere indirizzato a favore di un terzo che non fosse correntista presso la stessa banca (si aveva così il « giro multiplo »: altra peculiarità toscana, fin dal '300).

L'ordine di giro poteva essere contenuto in una lettera comune ed assunse, quindi, l'autonomia (sostanziale e formale). In una lettera comune si prese, poi, a dare ordini di pagamento per contanti a favore di terze persone: e precisamente, a favore di coloro che esibivano la lettera e che, ovviamente, erano conosciuti. Siamo così alle origini dello *chèque*. Un altro mezzo di utilizzazione dello scoperto si trova nell'apertura di credito disposta sul proprio banchiere.

Notevole è il constatare che venivano aperti dei conti correnti anche a

clienti occasionali, provvedendo la banca a svolgere un vero e proprio servizio di cassa (esemplare di Migliore d'Amalfi).

Per studiare il comportamento dei saldi del conto corrente e, quindi, la sua portata di strumento creditizio, bisogna compiere una elaborazione del conto, che permetterà di conoscere il segno dei saldi, la loro misura e la loro durata (e se era consentito di prelevare ulteriormente pur trovandosi digià allo « scoperto »). Ad esempio nel conto corrente che la Compagnia Strozzi aveva con la banca Medici, lo scoperto supera i f. 4.000 e dura mesi e mesi.

Ho esteso una simile indagine ai conti correnti dei banchieri veneziani, che risultano dai registri Soranzo, Barbarigo e Badoer: e anche in essi ho trovato degli scoperti, seppure rari e di breve durata (e ciò, anche con banchieri che operavano a Costantinopoli).

Pure una società fiorentina, quella di Francesco Lioni, stabilita a Venezia nel 1534-37, si avvale di tale strumento presso i suoi banchieri locali arrivando alla misura di lb. 300 di grossi circa. Lo stesso si può dire per l'attività svolta all'estero, ad Avignone (dalla Compagnia dei Pazzi), a Lisbona (dalla Comp. Cambini-Guidetti), a Lione (dalle Comp. Martelli, Salviati e Strozzi), ecc.

c) l'assegno bancario e il mandato all'incasso.

A quest'ultimo ho già fatto cenno; circa l'altro, chiarirò che i suoi precedenti si ritrovano nelle lettere comuni e che, comunque, la vecchia questione sollevata dall'Usher, secondo cui gli ordinativi dell'Archivio Datini di Prato erano in gran parte da intendersi dei semplici mandati, ho potuto superarla, sia avvalendomi della contabilità (che presenta forme differenti per i due documenti e le quali persistono ancora nel '500), sia perché in molti di essi figura la causa del pagamento (erano titoli non « astratti », quindi), provando che il beneficiario ha agito nel proprio interesse.

Ma per le lettere di cambio, gli esemplari superstiti di questi titoli sono in numero irrisorio; però le lacune vengono colmate dalle poste contabili (quando si conosce il formulario richiamato): e possiamo sostenere che lo *chèque* era in uso comune in Toscana almeno dal 1368. È probabile che il documento del 1392 pubblicato dal Sieveking e riguardante Genova, sotto l'anno 1392, costituisca uno *chèque*; ma per decidere dovrò esaminare il registro dove fu rinvenuto.

L'uno e l'altro titolo costituiscono, secondo l'accenno dato, ulteriori strumenti per procurarsi il credito.

d) lo sconto.

Gli studi del compianto R. de Roover hanno svelato la « pratica dello sconto », che si estrinsecava sotto le spoglie di una operazione di cambio.

Io non mi occuperò del cambio, limitandomi a dire che questa operazione la possiamo studiare estesamente in tutti gli altri suoi aspetti attraverso le « fonti riflesse » che rimpiazzano i titoli non sopravvissuti.

Quanto allo sconto devo premettere che se ne sono avute manifestazioni anche non « cambiarie »: per l'anticipato pagamento di una apertura di credito, come ho constatato alcune volte per Pisa; e se ne ha addirittura un saggio nel libro Farolfi, sotto l'anno 1300 (perché una somma fu pagata « innanzi termine »).

In merito allo sconto incastrato nel cambio, i carteggi Datini ne dichiarano un uso larghissimo, proprio impiegando tale termine, il quale non è, dunque, da confondere con lo sconto mercantile. Avendo avuto la fortuna di agganciare quasi tutte le lettere di cambio dell'Archivio Datini alla corrispondenza e alla contabilità, sono pervenuto alla conclusione che, oltre agli scopi meramente speculativi (ciò sta dal lato attivo dell'operazione) vi era quello di procurarsi credito: un altro strumento di credito, dunque, che è bene distinguere.

Io vi vedo un'operazione « a monte » e un'altra « a valle »: la prima si concreta con l'emissione di una lettera di cambio (ottenendo in pagamento il valore attuale); la seconda, quando già si è in possesso della lettera, se ne ottiene il pagamento anticipato, come ho visto in un saggio del « Libro vermiglio » del 1334 (e in questo ambito rientra la girata di cui appresso).

Nella operazione localizzata « a monte » ci può essere « la provvista », ossia il fondamento mercantile dell'operazione, che troverà, poi, conclusione nel giuoco del conto corrente tra il banchiere che è intervenuto e l'acquirente della merce.

Vi sono, poi, lo scopo speculativo e lo scopo creditizio in sé e per sé: nel primo caso si tratterebbe di lucrare fortemente sulle oscillazioni del cambio; nel secondo di procurarsi una somma di danaro da investire successivamente.

Ma i libri dei Borromei e quelli degli Strozzi, del 1428 e 1473-76, ci trasmettono le precise memorie di cambi « fittizi », con la emissione di una

lettera di cambio, che non aveva la sua conclusione di un inserimento nel nesso di conto corrente, o di un cambio di ritorno: addirittura la lettera di cambio rimaneva nella città di origine.

e) la girata.

L'ultimo istituto parziale del composito istituto cambiario, la girata, che una volta si riteneva inesistente ancora nel sec. XVII, mi si è rivelata piuttosto frequente fin dagli ultimi anni del '300, prima « fuori del titolo »; poi, incastrata nel medesimo (dal 1410).

Al limitato numero di esemplari reperiti si supplisce con le formule contabili peculiari dei titoli girati, in migliaia di registri.

L'uniformità della « nazionalità » toscana del girante e giratario, già infranta per Genova dagli studi dello Heers, è venuta meno anche per Venezia, in una girata del 1485, che ho trovato nell'Archivio di quella città.

Comunque è ormai assodato che la girata è piuttosto diffusa nei secc. XV e XVI. Ed è superfluo sottolineare come essa costituisse uno strumento per procurarsi anticipatamente le somme a scadenza, lasciando uno sconto.

8. *I mercati finanziari*

In una indagine come la mia, che nel testo scritto estenderò notevolmente agli atti cambiari e loro derivazioni, non si può prescindere da una considerazione dei mercati finanziari, che i carteggi mi hanno permesso di investigare dal 1380 circa al 1550. Molti di essi — e specialmente i loro meccanismi — sono stati chiaramente illustrati dal de Roover. Aggiungerò: una particolare quotazione veneziana; le piazze quasi sconosciute, per tale funzione, di Milano, Gaeta, Napoli e Palermo e che dagli ultimissimi anni del '300 — secondo quanto prevedeva H. Lapeyre — anche Siviglia si è affacciata su questo terreno.

9. *Il finanziamento dell'industria (tessile)*

Il problema del sostegno finanziario della gestione delle aziende, visto finora per il lato mercantile e per quello bancario, pone il problema della sua destinazione a vantaggio dell'industria (solo quella laniera, l'unica fino ad oggi penetrata).

Per la fase mercantile vale quanto già detto, con la differenza di una estensione del tempo di rientro della ricchezza investita, giacché si interpone l'intervallo richiesto dalla manifattura.

Una novità si sarebbe potuta aprire attorno al finanziamento degli impianti; ma essi erano allora irrisori e non ci è consentito di studiare quelli maggiori, che davano corpo ai centri operativi esterni, quali la tessitura, tintura, ecc. Comunque, è facile intendere che mediante un « deposito » era possibile procurarsi il credito di impianto e quello di ampliamento degli impianti.

Gli impianti cospicui — quelli dei tiratoi e delle gualchiere — appartenevano quasi sempre all'Arte della lana e talvolta ai conventi: e allora ci troviamo di fronte ad altri temi, che sono estranei a questo congresso e dei quali, comunque, io ho parlato alla II Settimana di studio.

10. *La specializzazione aziendale*

La specializzazione aziendale, in tutta la vita economica medievale e ben oltre, è stata piuttosto rara. Quanto alla banca, che ci interessa, il primo saggio si identifica con la « Compagnia del Banco » del Datini e la Comp. del Banco Medici di Firenze; ma bisogna considerare che esse, rientrando in un sistema di aziende mercantili, che formava pur sempre tutt'uno, erano ancora invischiate negli affari di mercatura e di altro genere.

11. *La decadenza del tardo Cinquecento*

Le innovazioni così marcate di modernità e del più alto rendimento nell'intero sistema economico, che ho tentato di sbizzare con queste brevi e affrettate note erano tutte dovute alla straordinaria vigoria dei soggetti e delle loro aziende, nell'ovvio, particolare ambiente favorevole; ma, quando comincia la crisi economica generale, svilendosi quei soggetti e il loro complesso operativo, anche agli atti creditizi si affievoliscono e molti di quelli più ... arditi scompaiono. Una delle riprove si trova nella circostanza che i Monti di Pietà, nati per il prestito di consumo, aprono via via la

erogazione del credito anche per gli scopi produttivi, assumendo essi in loro mani quella funzione che una volta era stata prerogativa delle banche private, o, per meglio dire, di quelle aziende mercantili-bancarie, che avevano agito, almeno per gli esemplari maggiori, anche da industriali, assicurative, ecc.