

Maria Fusaro

*Gestione del rischio: insolvenza e bancarotta
nel mondo premoderno (secc. XIII-XVIII)*

Gentilissima Signora Sindaca – Ilaria Bugetti
Signor Presidente della Regione Toscana – Eugenio Giani
Presidente del Consiglio di Amministrazione – Giammarco Piacenti
Rettrice Università Firenze – Alessandra Petrucci
Direttrice del DISEI, Università di Firenze – Maria Elvira Mancino
Presidente del Comitato Scientifico – Philippe Bernardi
Direttrice – Angela Orlandi
Autorità e colleghi tutti

Oggi, a nome anche della co-organizzatrice, carissima collega – e mi onoro di poter dire anche grande Amica – Cátia Antunes, ho l'onore di prendere la parola per la prolusione della cinquantaseiesima (LVI) Settimana di Studi dell'Istituto Datini, quest'anno dedicata al tema della *Gestione del rischio: insolvenza e bancarotta nel mondo premoderno (secc. XIII-XVIII)*.

Il problema del rischio – e della sua gestione – è un argomento di perenne attualità. Negli ultimi anni, stretti fra una crescente emergenza climatica globale, una pandemia di grande impatto – psicologico più che demografico (Mack 2020) –, la profonda crisi del sistema politico globale che era nato dalle ceneri della Seconda Guerra Mondiale, una crisi finanziaria che perdura ormai da quasi un ventennio, e che ha contribuito ad una crescita esponenziale delle disuguaglianze su scala globale, la questione del 'rischio' ha assunto un ruolo centrale nel discorso politico, sociale ed economico in tutti i paesi ed a tutti i livelli, dalla produzione scientifica in diverse discipline alle serie televisive.

Nel rispetto della tradizione, ancora una volta la settimana Datini si occupa di fare il punto della situazione su un argomento di storia economica che ha una rilevanza e una connessione con la temperie politica ed economica in cui viviamo. Penso alle considerazioni di Carlo Maria Cipolla su crisi economica e produttività, parte della sua prolusione alla Terza Settimana di Studi del 1971 dedicata a *Produttività e tecnologie* (Cipolla 1981).

Le questioni connesse a come ci si proteggesse – ma in realtà dal punto di vista pratico più che altro di come si gestisse ed amministrasse – il rischio sono strettamente legate alla questione dell'amministrazione del capitale e del rischio d'impresa, argomenti fondanti nella tradizione del Datini, soprattutto grazie al lavoro

Maria Fusaro, m.fusaro@exeter.ac.uk, University of Exeter, United Kingdom, 0000-0002-2346-1892

Referee List (DOI 10.36253/fup_referee_list)

FUP Best Practice in Scholarly Publishing (DOI 10.36253/fup_best_practice)

Maria Fusaro, *Gestione del rischio: insolvenza e bancarotta nel mondo premoderno (secc. XIII-XVIII)*, © Author(s), CC BY 4.0, DOI 10.36253/979-12-215-0963-2.02, in Angela Orlandi (edited by), *Gestione del rischio, insolvenza e bancarotta nel mondo premoderno (secc. XIII-XVIII) / Risk management, insolvency, and bankruptcy in the pre-modern world (13th-18th centuries)*, pp. 1-12, 2026, published by Firenze University Press, ISBN 979-12-215-0963-2, DOI 10.36253/979-12-215-0963-2

pioneristico di Federigo Melis sulla documentazione delle imprese mercantili (Melis 1950, 1991). E la connessione fra il lato tecnico contabile e la gestione del rischio mi auguro siano una parte importante delle nostre conversazioni nei prossimi giorni.

Il rischio è una costante di tutte le attività umane: esogeno ed endogeno. Ulteriormente suddivisibile in: naturale e umano. Per gli scopi dei nostri lavori, possiamo anche distinguere le due categorie collegate di ‘economico’ – guerre, svalutazioni, estremi climatici – e ‘finanziario’ – tradizionalmente visto in chiave dell’individuo e collegato a un’estensione eccessiva di posizioni debitorie/creditizie, ma a cui vorrei aggiungere altri elementi di difficile valutazione, specie preventiva: fortuna/sfortuna e stupidità/incompetenza. Quest’ultima più facile forse da valutare, ma a volte accettata e tollerata per motivi strategici.

Nei prossimi giorni concentreremo la nostra attenzione su una piccola ma fondamentale sottosezione – quella del rischio economico e finanziario – e sulle sue radici e molteplici varianti nella storia premoderna, e lo faremo tramite la discussione dei due concetti di insolvenza e bancarotta.

Data la centralità del nesso debito/credito nel capitalismo, le procedure che regolano la bancarotta e fallimento sono senza dubbio fra le più importanti istituzioni alla base del sistema economico capitalista, in tutte le sue varianti, nelle parole di Thomas Max Safley: «bankruptcy belongs to the essence of capitalism» (Safley 2013, 2). Si tratta quindi di affrontare un campo di analisi potenzialmente immenso, in cui è necessario fare delle scelte a proposito degli ambiti specifici di indagine, così come le considerazioni che seguiranno sono il risultato della mia scelta fra la miriade di approcci possibili.

Inoltre, insolvenza e bancarotta sono questioni di costante attualità, e quindi ci troveremo di fronte alla necessità di conciliare un linguaggio e categorie di analisi che hanno un grande spazio nel nostro vissuto contemporaneo, con delle realtà profondamente diverse come quelle medievale e moderna che sono al centro dei nostri lavori.

Gli argomenti che saranno al centro di questa settimana di studi si prestano bene, anzi, meglio dire ‘necessitano’ da parte nostra di una grande attenzione verso l’aspetto interdisciplinare – peraltro anche qui seguo i maestri del Datini, in quanto questo era già fortemente auspicato da Roberto Lopez nella sua prolusione alla Settimana Settimana di Studi del 1975 dedicata alla *Moneta nell’economia europea* (Lopez 1981).

Specialmente quando discutiamo di questioni finanziarie, la storia economica ha la necessità di porsi in un dialogo stretto con altre tipologie di analisi storica: sociale, legale e culturale, fin qui tutto abbastanza tradizionale. Ma spero di riuscire a convincervi che in questo caso è anche necessario prestare attenzione verso questioni analizzate dalla linguistica storica. Già nel 1990 Peter Mathias – nella sua prolusione alla Ventiduesima Settimana (*L’impresa: industria, commercio, banca*) che dedicò alla figura dell’imprenditore – sollevava la delicata questione dell’importanza della precisione nel linguaggio economico (Mathias 1991). La rilevanza di questa questione è aumentata esponenzialmente negli ultimi trent’anni, da quando il successo dell’approccio *New Institutional Economics* – e per noi storici *New Institutional Economic History* – ha portato economisti e storici economici ad una frequentazione maggiore delle fonti di natura prettamente giurisprudenziale e legale (Richter 2005).

Specialmente nella storiografia Angloamericana il dialogo necessario fra storici economici e storici del diritto (interessante sottolineare come l’espressione inglese

‘*legal historians*’ rappresenta una categoria analitica assai più ampia) non è stato facile, per tutta una serie di motivi che non ha senso discutere in questa sede perché non centrali ai nostri lavori. Ha invece senso ricordare – specialmente qui al Datini – come una relazione intellettuale stretta fra storia economica e del diritto sia nel DNA della tradizione storiografica italiana. Mi riferisco qui al ruolo fondante per la disciplina svolto in Italia dalla cosiddetta ‘scuola economico giuridica’ di Gaetano Salvemini, Gioacchino Volpe, Romolo Caggese e Gino Luzzatto... storici assai diversi, ma uniti dalla convinzione della grande potenzialità analitica di un approccio metodologico che si ponesse «al punto d’incrocio fecondo fra storiografia delle istituzioni e studio della società, riguardata, quest’ultima, principalmente sotto il profilo economico», nelle parole di Enrico Artifoni (Artifoni 1990, 13-14). Un approccio metodologico che ha forti assonanze con quello della *New Institutional Economic History*. Per questa tradizione storiografica italiana, l’analisi del peculiare sviluppo dell’economia della penisola durante il Medioevo, vedeva nello studio delle istituzioni giuridiche la chiave per discutere l’interazione fra una straordinaria crescita economica ed un continuo conflitto sociale fra gli attori politici ed economici delle realtà urbane (Artifoni 2006).

Fallimento e bancarotta sono oggetti ‘economici’ che dimostrano perfettamente quanto fenomeni economici portino a conseguenze capillarmente distribuite a tutti i livelli di una società e di come, nei secoli di cui ci occupiamo, fosse fondamentale da parte di tutti gli attori sviluppare solidi meccanismi e strategie razionali per una valutazione qualitativa del rischio, visto che l’elemento di valutazione quantitativo – attuariale – emerge solo verso la fine del periodo ‘datiniano’ (Hacking 2006).

Nell’analisi del loro sviluppo storico nei secoli che vanno dal Duecento al Settecento, non solo in Europa, ma anche in tutte quelle parti del globo che entrarono nell’orbita politica e militare degli stati europei, sono centrali questioni relative alla natura e all’estensione del credito, a loro volta connesse al livello di monetizzazione di una società, al rapporto fra classe dirigente politica ed economica, ai legami familiari, alle relazioni corporative, al controllo della povertà e dell’ordine sociale – non dimentichiamo le parole di Laurence Fontaine che nel 2012 apriva la Quarantaquattresima Settimana Datini dedicata ad *Assistenza e solidarietà* parlando della povertà come rischio per la società (Fontaine 2013).

Le ricadute di fallimento e bancarotta non erano – né sono – mai solo economiche, ma anche e soprattutto sociali e culturali. In altre parole, fallimento e bancarotta necessitano da parte nostra di un approccio ampio e generoso verso la definizione di cosa sia la storia economica, tenendo presente non solo il fondamentale ruolo degli aspetti culturali e sociali – ma anche di quelli etici, morali e religiosi.

È utile ricordare come la parola *fallimento* fosse «voce originariamente appartenente alla sfera religiosa che, attraverso un processo di rideterminazione semantica, è diventata poi la denominazione generale dell’istituto» legale di cui parliamo. Un recentissimo studio di Francesca Fusco, un esempio dell’attenzione alla linguistica storica di cui parlavo, argomenta come «La prima attestazione giunta fino a noi dell’uso del termine nel senso economico giuridico si ritrova nella *Cronica* di Giovanni Villani («Per lo quale fallimento di Bardi, e Peruzzi, Acciaiuoli [...] fu alla nostra città di Firenze maggiore rovina e sconfitta, che nulla che mai avesse il nostro Comune»), che segue a distanza di poco più di mezzo secolo quelle di *fallire* nel senso di ‘cadere in

dissesto finanziario, far bancarotta' e di *fallito* usato come sostantivo per designare 'colui che è insolvente', entrambe attestate dalla fine del Duecento» (Fusco 2024, 68-69).

Altra questione fondamentale è quella dell'interazione fra il lato normativo e quello pratico della gestione del rischio, specialmente dal momento che il periodo su cui si focalizzano i lavori dell'Istituto Datini – cioè dal Duecento al Settecento – è precisamente quello in cui la relazione fra giurisprudenza, regole locali e prassi delle corti di giustizia matura, e porta ad una efflorescenza dal punto di vista legislativo in tutta Europa, ma con dinamiche e tempistiche assai diverse.

La questione di chi sopporti il rischio, in senso generale, e di quale categoria di crediti siano da considerarsi 'privilegiati', ritengo siano da considerarsi come variabili fondamentali nel distinguere fra diverse varietà di capitalismo, sia dal punto di vista dell'analisi storica che della contemporaneità (Fusaro 2020). Ho dedicato due progetti ERC allo studio di queste questioni, esperienze eccellenti – specie grazie ai colleghi con cui ho avuto la fortuna di lavorare – e che mi hanno definitivamente convinta di come le modalità, assai diverse, con le quale diverse società e culture decidano quale sia la gerarchia dei creditori siano il modo migliore per distinguere fra diverse varietà di capitalismi.¹

È evidente l'importanza del ruolo svolto da mercanti e banchieri in questi sviluppi, soprattutto in quanto fondamentale per la creazione di un sistema internazionale di gestione del credito e risoluzione delle controversie ad esso collegate. L'annosa questione delle bancarotte 'statali' sarà ovviamente parte delle nostre conversazioni nei prossimi giorni, soprattutto dal punto di vista delle strategie elaborate per gestire i particolari tipi di rischi che prestare a un sovrano comportava. E questa è un'area in cui è possibile distinguere una chiara diversificazione delle strategie di protezione da parte degli operatori finanziari.

Abbiamo l'effetto domino che travolse nel 1343 i Bardi ed i Peruzzi e il sistema bancario toscano che seguì alla sospensione dei pagamenti da parte del sovrano inglese Edoardo III, in seguito al quale fu promulgata abbondante legislazione non solo a Firenze (Sapori 1926; Hunt 1990; Tanzini 2018). Due secoli dopo la situazione era assai diversa, ed abbiamo ripetute e regolari rinegoziazioni del debito – *medios generales* – che regolarmente seguivano le sospensioni dei pagamenti della Corona Iberica (Drelichman e Voth 2014; Sanz Ayán 2013). La risoluzione delle crisi creditizie si era decisamente spostata sul piano politico, e non poteva essere altrimenti. Nei prossimi giorni, questa dimensione internazionale del rapporto fra stati e operatori finanziari avrà senza dubbio un ruolo rilevante nelle nostre discussioni.

Questa progressiva regolamentazione delle transazioni finanziarie fra stati, si attuò non soltanto attraverso confini politici e religiosi, ma soprattutto tramite l'interazione fra diversi sistemi legali. La caratteristica pluralità degli ordinamenti giuridici pre-moderni non solo in diversi stati, ma anche all'interno di ciascuno di essi, vedeva l'interazione fra le giurisdizioni urbane – *vera unicità europea* – quelle regionali e/o

¹ LUPE – *Sailing into Modernity: Comparative Perspectives on the Sixteenth and Seventeenth Century European Economic Transition*, ERC Starting Grants (n. 284340) (2012-2015); *AveTransRisk – Average – Transaction Costs and Risk Management during the First Globalization (Sixteenth-Eighteenth Centuries)*, ERC Consolidator Grant (n. 724544) (2018-2022).

principesche/signorili e quelle statali. Ma con l'espansione europea su scala globale entreranno in gioco anche le giurisdizioni coloniali e consolari.

L'espansione esponenziale del commercio marittimo a partire dal secondo Quattrocento, che lo rese il motore dello sviluppo economico del periodo (Unger 2011), portò sicuramente ad un maggiore apprezzamento dei rischi che sono necessariamente connaturati/intrinseci sia al trasporto che al commercio marittimo (meteorologici, militari, tecnologici) – vi ricordo che ad oggi quello marittimo resta il settore economico più pericoloso per coloro che vi lavorano (Fusaro 2023) – e questo portò ad una maggiore 'comprensione' nei confronti di quanti vi investivano capitale. Questo ebbe importanti riflessi anche dal punto legislativo. Vi tornerò.

Dal Seicento in poi, il ruolo peculiare giocato dalle grandi compagnie commerciali – East India Company e Verenigde Oostindische Compagnie in primis – istituzioni pubblico-private, beneficiarie di monopoli più o meno estesi (essi stessi una risposta ai rischi), dotate di funzioni esecutive che davano loro poteri quasi statuali, finanziate da privati in numero sempre crescente, creò delle situazioni particolari di statalizzazione del credito e del rischio che rappresentarono novità fondamentali nella gestione dell'attività economica sulle lunghe distanze e che sono fondamentali nell'esperienza coloniale ed imperiale dell'Europa moderna. Nel 1720 la *South Sea Bubble* mostrò i limiti intrinseci di questo tipo di istituzioni, specie quando le loro azioni erano ampiamente disponibili sul mercato (Hoppit 2002; Dale 2004), iniziò quindi un'era di più stretta regolamentazione, ciclicamente contestata e poi reinstituita.

L'evoluzione dalle mega compagnie medievali, alle compagnie familiari, *regulated* e poi *joint-stock* non fu lineare ma è chiara nelle sue linee evolutive generali. Quello dove c'è ancora molto da indagare sono le modalità dell'interazione fra l'estensione del credito al centro di questi sistemi, e come questa si sviluppasse 'oltremare', argomenti centrali al lavoro di Cátia Antunes (Antunes 2019).

È importante però anche sottolineare che la gestione del rischio e di una possibile bancarotta non era preoccupazione esclusiva del ceto mercantile, ma lo era anche per gli imprenditori manifatturieri ed agrari, i cui interessi economici erano collegati a quelli mercantili ma seguivano logiche autonome, e sentivano l'influenza di variabili del rischio in maniera differente dai mercanti in senso stretto.

Per fare un esempio, la gestione del rischio nel settore agricolo è da sempre una questione di fondamentale importanza politica. Sostenere la continuità dell'approvvigionamento, specie nelle aree urbane, aveva importanti ricadute sull'ordine pubblico e quindi sulla solidità di un regime, preoccupazione fondamentale in tutta Europa specialmente nel periodo del boom urbanistico medievale. In un periodo più tardo, la questione della gestione del rischio nello sviluppo del capitalismo agrario inglese fu uno dei punti centrali del dibattito sulla cosiddetta transizione fra feudalesimo e capitalismo che dominò la storia economica britannica nella seconda metà del ventesimo secolo (Aston e Philpin 1985). Se vogliamo l'età d'oro della scuola marxista britannica: penso a Richard Tawney, Maurice Dobb e Robert Brenner e alle loro elaborazioni di come una delle ragioni principali del successo del capitalismo agrario inglese fosse stata proprio nel riuscire a spostare il rischio agricolo dai proprietari verso i lavoratori, convertendo l'agricoltura, di per sé rischiosa, in 'proprietà agraria' (Ormrod 2013).

In quest'ottica bisogna anche considerare come le imprese medievali e moderne integrassero in parecchi casi l'attività commerciale con attività produttive, quindi un'altra questione che emerge è quella della connessione fra la produzione ed il commercio, e le conseguenze che su ambedue hanno situazione di fallimento o bancarotta. Aumento del rischio da un lato, gestione più efficiente dall'altro, tramite una diversificazione sia degli investimenti che dei meccanismi di protezione.

A prescindere dal settore economico sotto analisi, ovunque in Europa dominava l'ombra lunga del diritto romano, ma nella gestione del rischio e nella risoluzione di bancarotte e fallimenti, un ruolo importante lo ebbero gli usi e costumi locali, e un'importante influenza la ebbe l'etica religiosa.

Come spesso succede in questioni relative alla storia del diritto, ad un principio di fondo condiviso si affiancano una varietà di soluzioni pratiche nell'applicazione operativa delle regole – siano esse leggi, usi o costumi – e ho speso alcuni anni della mia vita proprio per districare queste questioni a riguardo di quello che è forse il più antico istituto legale di redistribuzione del rischio marittimo, l'avaria generale. Lo stesso accade a proposito di bancarotte e fallimenti: principi generali condivisi in tutto in continente europeo da un lato, e dall'altro un'estrema varietà di possibili procedimenti per la loro gestione e risoluzione.

L'interazione di questi diversi livelli, e la lenta armonizzazione che ebbe corso nei secoli dell'età moderna, non sfociarono nella creazione di un sistema uniforme – che a tutt'oggi non esiste né in Europa né nel resto del mondo. E qui torniamo alla questione della necessità della precisione del linguaggio che ho menzionato prima, in quanto è fondamentale per gli storici economici il conoscere ed applicare le distinzioni fra i diversi istituti giuridici che regolavano il flusso del credito, la capacità di far fronte ai propri impegni e di risarcire coloro che erano stati colpiti da bancarotta o fallimento.

Molte procedure negoziali appaiono assai simili in superficie, ma il diavolo è nei dettagli, specialmente nel delineare le diverse procedure di risoluzione della crisi creditizia, e nel chiarire le responsabilità dei soggetti. Per esempio, la '*cessio bonorum*', definita come «procedimento privatistico grazie al quale i creditori, in accordo con il debitore, procedevano di concerto alla ripartizione dei beni di quest'ultimo, sanando il vulnus sociale rappresentato dalla crisi finanziaria del soggetto passivo del rapporto obbligatorio prima ancora che essa potesse manifestarsi con tutta la sua virulenza in sede giudiziaria», è ben diversa dal *concordato*, «accordo transattivo tra creditori e fallito che prevedeva la rinuncia dei primi ad una parte dei rispettivi crediti a fronte del pronto pagamento della somma concordata da parte del debitore e trovava origine nelle più volte ricordate esigenze di celerità e informalità richieste dalla pratica commerciale» (Barbagli 2019, 3).

Nel costante alternarsi delle continuità e rotture che caratterizza la ricerca storica, bancarotta e fallimento sono un ottimo esempio di discontinuità fra Medioevo e prima età moderna.

Gli statuti medievali delle città italiane – comunali e corporativi – dedicano una straordinaria attenzione alla questione del dissesto finanziario e del fallimento (Barbagli 2019). Come argomenta Umberto Santarelli, uno dei maestri della storia della bancarotta, nelle loro diversità è possibile distinguere un atteggiamento comune, cioè il fatto che l'ordine giuridico tutelasse l'interesse del ceto mercantile, e non quello dei

singoli mercanti (Santarelli 1992). Senza dubbio questo principio era alla base di una legislazione generalmente assai punitiva nei confronti dei falliti. Le pene erano sia personali – come la perdita dei diritti civili (cittadinanza), l'arresto o il bando – che patrimoniali. L'eccezione era Venezia, che ancora una volta si distingueva per le sue peculiarità economiche e giuridiche, in quanto la legislazione della Repubblica faceva dell'accordo tra fallito e creditori l'esito naturale di ogni fallimento (Cassandro 1938, 113). Importante inoltre sottolineare come a Venezia fin dal Medioevo la procedura di fallimento fosse aperta anche a quanti non fossero 'mercanti' di professione (Santarelli 1964, 82).

Il debitore perdeva generalmente il controllo sui suoi beni – e qui vediamo grandi variazioni, per esempio nella differenziazione fra proprietà mobili e immobili – ed era costretto a trovare chi fornisse garanzie per lui verso i suoi creditori. Facile quindi comprendere come una crisi di liquidità coinvolgesse l'intera comunità e gruppo sociale, non solo il debitore – che spesso poteva anche perdere la sua libertà. La posizione del debitore fallito era ovunque di molto peggiorata da una sua eventuale contumacia. L'assenza/fuga era considerata come un rifiuto di responsabilità e un attacco alla comunità ed al quieto vivere pubblico (Santarelli 1992, 66-75).

Nella sua sofisticata analisi dell'importanza della 'reputazione economica' nell'Italia medievale, Giacomo Todeschini ha sintetizzato come la buona reputazione economica fosse alla base del patto sociale del modello politico-economico dell'Italia medievale (Todeschini 2011). L'evoluzione dell'atteggiamento pubblico nei confronti della 'bancarotta', da rottura della fiducia sociale, che Baldo degli Ubaldi associava al furto, «*fallitus, ergo fraudator*» – e quindi azione criminale – a una eventualità possibile visti i rischi intrinseci all'attività economica (Santarelli 1964) – ergo 'insolvenza' – dovuta possibilmente a fattori esterni e quindi non necessariamente collegati alla disonestà, fu un processo lungo, che però separa nettamente la situazione nei secoli del Medioevo da quella nella prima età moderna. Vale la pena sottolineare come la decriminalizzazione della bancarotta in Inghilterra avvenga solo nel corso del Settecento (Hopit 1987).

Dal punto di vista dottrinale il punto di svolta è rappresentato dall'elaborazione di Benvenuto Stracca nel suo *De mercatura, seu mercatore tractatus* (1553) una fondamentale sezione del quale fu dedicata proprio al fallimento. Qui si prevede una differenziazione fra la bancarotta come frode e il fallimento come incidente. Interessante che, dal punto di vista pratico, ho scoperto recentemente come la prima istanza pratica nella quale emerge chiaramente questa differenziazione pare sia in un decreto del 1473 promulgato da Galeazzo Maria Sforza, duca di Milano (Santarelli 1992, 71-72; Lupi 2022, 14).

La separazione analitica fra i due concetti – bancarotta come crimine e fallimento come risultato di una sfortunata congiuntura – è quindi un portato della 'modernità'. Nella recente letteratura di storia economica e marittima, Livorno ha assunto un ruolo fondamentale come esempio di modernità. Come primo porto franco al mondo, il suo successo dimostrò l'importanza della tolleranza religiosa al fine di creare un nuovo polo economico. Quindi la creazione del porto franco, ed il risultato di fondare una città 'cosmopolita' sono visti come espressione della modernità di Livorno e della lungimiranza dei Granduchi di Toscana. Alla base di questo successo sono le famose 'Livornine', leggi che a partire dal 1593 definirono i privilegi di coloro

che si fossero stabiliti in città. La prima definizione della ‘Livornina’ appare nel *Dizionario universale della lingua italiana, ed insieme di geografia*, pubblicato a Livorno da Carlo Antonio Vanzon in 1833 (Villani 2023, 46):

Nome che nell’uso dassi a quella specie di Salvocondotto o carta di sicurezza che si concede in Livorno a quegli stranieri che costretti ad esiliarsi da proprj paesi per debiti quivi rifuggonsi e ciò in virtù di una legge emanata l’anno 1593 da Ferdinando I granduca di Toscana.

Lo status di ‘imprenditore’ – ‘*risk taker*’ – iniziava a diventare quindi una caratteristica desiderabile per incrementare l’attività economica. Si tratta di un’altra novità, con importanti connessioni con la nostra realtà contemporanea, che mitizza l’operatore economico disposto a rischiare, l’imprenditore lodato nei giornali è un risk-taker, anche se Mark e Catherine Casson giustamente sostengono che debba invece essere un ‘risk-manager’ (Casson e Casson 2013). Sono certa che nei prossimi giorni le comunicazioni che ascolteremo ci aiuteranno a capire meglio i confini fra il fallimento come crimine e come incidente di percorso, e quanto ci fosse di condiviso e di differente nelle modalità delle loro risoluzioni.

Questa differenziazione prese piede velocemente, e lo stigma associato al debito non solo diminuì, ma la capacità di ‘rischiare’ cominciò a incarnare lo spirito imprenditoriale. La capacità di esporsi, di intraprendere un’avventura – *venture* –, con tutti i rischi che questo comportava, divenne un elemento desiderabile dell’azione economica. Probabilmente addirittura ‘essenziale’ nell’intraprendere attività di tipo imprenditoriale che approfittassero dell’espansione europea su scala globale.

Le forme particolari assunte dall’imprenditorialità privata all’interno – ma anche attraverso – i diversi spazi imperiali europei nel resto del globo aprirono straordinarie opportunità di arricchimento a quanti fossero disposti a correre i rischi del caso, la *South Sea Bubble* è solo il più famoso fra i molti casi di bancarotte e fallimenti che caratterizzarono l’espansione imperiale europea, e che legarono a doppio filo colonie e metropoli, e non necessariamente solo ciascuna metropoli con le ‘sue’ colonie, come stanno dimostrando ampiamente molti progetti di ricerca su queste questioni, in primis quelli diretti da Cátia Antunes.²

Citavo prima Santarelli che sosteneva come la tutela fosse estesa verso il ceto mercantile e non verso i singoli mercanti. E qui non sono completamente d’accordo, e ritengo sia fondamentale un’attenzione particolare alle nuances dello status sociale (e politico). Per il periodo premoderno parliamo di società di ceti (*rank*) e non di classi (*class*), lo status dei protagonisti – sia legale che sociale – ne determinava i diritti ed i doveri e questo è un elemento fondamentale per comprendere appieno la varietà di soluzioni possibili di fronte ad un fallimento.

Parliamo di società ineguali, da cui discende il fatto che esistessero diritti diversi, garanzie diverse, tempistiche diverse che avevano conseguenze pratiche rilevanti per la logica della risoluzione conflittuale (Trivellato 2020). Se il fallimento dei ricchi

² FIGHT – *Fighting Monopolies, Defying Empires 1500-1750: a Comparative Overview of Free Agents and Informal Empires in Western Europe and the Ottoman Empire*, ERC Starting Grant (n. 312657) (2013-2017); e *Exploiting the Empire of Others: Dutch Investment in Foreign Colonial Resources, 1570-1800*, NWO Vici SGW grant (VI.C.191.027) (2020-2025).

portò alla necessità della creazione di soluzioni transnazionali, e spesso al coinvolgimento politico diplomatico, la questione dei debiti dei poveri ebbe conseguenze altrettanto complesse per le società e per la loro capacità produttiva.

Non solo lo status sociale ma anche criteri di appartenenza determinavano l'accesso a diverse possibilità di risoluzione dopo un fallimento. Nella penisola italiana fin dal Trecento gli stranieri avevano generalmente accesso allo stesso trattamento dei cittadini in questi casi (Santarelli 1964, 309-311); in molte città tedesche invece, solo nel Seicento si arriverà a concedere agli stranieri gli stessi diritti che ai cittadini nei procedimenti di fallimento (Mooi 2022). Ho menzionato all'inizio la questione dei 'crediti privilegiati' e come questi possano essere un elemento per distinguere le diverse varietà di capitalismi (Fusaro 2020). Ovunque erano presenti meccanismi di protezione sia dei creditori che dei soggetti deboli coinvolti – per esempio la porzione dotale era normalmente protetta e non veniva a far parte dell'asse dei beni del fallito – ma c'era grande variazione su quali altre categorie di debitori potessero avere diritti di prelazione speciali nella gerarchia dei debitori: orfani, vedove, istituzioni di beneficenza, salariati, e quali tipologie formali di debiti avessero prelazione nella procedura risolutiva. (Santarelli 1992, 87-93; De ruysscher 2013).

Avrete sicuramente notato che non ho ancora menzionato l'elefante nella stanza – la fiducia (*trust*), collegata inestricabilmente al capitale sociale – parte di quella buona reputazione e fama velocemente menzionata in precedenza (Wubs-Mrozewicz, 2019).

Perdita del credito... perdita reputazione... usualmente la seconda assai peggiore della prima in quanto aveva effetti che perdurano e che potevano coinvolgere l'intera comunità (Safley 2009). La fiducia è difficile da guadagnare e facile da perdere, una volta che fiducia nell'individuo o nell'istituzione che sono falliti è persa segue il discredito e la difficoltà a ricostruire e a ricominciare. Il 'credito' è molto di più che non un soggetto puramente economico, è anche l'espressione di reti familiari, sociali, culturali. E quando il credito viene a mancare l'intero sistema si inceppa. Insolvenza rilevante a tutti i livelli sociali – dai sovrani ai loro finanziatori agli artigiani – debiti/crediti fondamentali per la società intera.

Anche in questo caso siamo di fronte alla varietà dell'inquadramento legale e normativo di fronte al problema della reputazione e della fiducia – storicamente alla base delle attività economiche di successo e della attività politica – ma il cui valore fondante è oggi negato quotidianamente nelle sale del potere e nella corte dell'opinione pubblica.

Per secoli l'averne un 'buon credito' ed una 'buona reputazione' sono stati concetti il cui valore andava ben oltre la valenza economica, per gli economisti oggi la questione centrale nella risoluzione delle bancarotte è di ottenere un'allocazione efficiente nella restituzione dei crediti, nel mondo premoderno la questione si poneva anche in termini morali ed etici, con la creazione di gerarchie dei cosiddetti 'crediti privilegiati'.

La gestione del rischio nell'età premoderna era quindi fondamentalmente diversa da quella contemporanea. Questo non ne diminuisce il valore ovviamente, anzi in questo caso particolare lo rende maggiore in vista di sviluppi futuri.

Una delle argomentazioni portate avanti dai fautori della *New Institutional Economics* è l'importanza data alla competizione come fattore che portò all'adozione di

istituzioni ‘aperte’, l’analisi di lungo periodo sull’evoluzione delle modalità di risoluzione delle controversie generate da insolvenze e bancarotte sembra dare la pre-eminenza ad elementi di concertazione e di collaborazione. E forse sarebbe bene tornare a questi nell’affrontare i rischi della società contemporanea. Da una decina d’anni è in atto negli Stati Uniti un’attiva discussione a proposito di come sia necessario riformare la legislazione federale che determina i processi di bancarotta nota come Chapter 11 attraverso una riforma della *creditor bargain theory* – concordato come avrebbero detto i mercanti del Quattrocento (Casey 2020).

Parte della conversazione verte sul fatto che una legislazione punitiva non sia di beneficio a nessuna delle parti, e per risolvere questa questione alcuni hanno proposto di ispirarsi ai criteri di equità che sottendono all’Avaria Generale nella riorganizzazione dei risarcimenti. Nel diritto marittimo le spese e danni provocati da provvedimenti volontari presi dal comandante della nave per la salvezza comune vengono ripartiti in maniera equa tra tutti i soggetti interessati al buon esito del viaggio.

In un periodo storico che sta vedendo un ridimensionamento del ruolo delle assicurazioni ed una riscoperta di meccanismi di redistribuzione del rischio che hanno dimostrato straordinaria resilienza non possiamo che beneficiare dall’imparare meglio come i nostri antenati gestissero i rischi connaturati all’attività economica.

BIBLIOGRAFIA

- Antunes, Cátia. 2019. “Bankruptcies in the context of empire.” numero monografico di *Itinerario. Journal of Imperial and Colonial Interactions* 43, 1: 47-62.
- Artifoni, Enrico. 1990. *Salvemini e il medioevo. Storici italiani fra Otto e Novecento*. Napoli: Liguori.
- Artifoni, Enrico. 2006. “Giovanni Tabacco storico della medievistica.” In *Giovanni Tabacco e l’esegesi del passato*, a cura di Giuseppe Sergi *et alia*, 47-62. Torino: Accademia delle Scienze.
- Aston, Trevor Henry, e Charles H. Philpin, a cura di. 1985. *The Brenner debate: agrarian class structure and economic development in pre-industrial Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Barbagli, Alarico. 2019. *Profili giuridici del fallimento nel pensiero dei commentatori*, Torino: Giappichelli.
- Casey, Anthony Joseph. 2020. “Chapter 11’s renegotiation framework and the purpose of corporate bankruptcy.” *Columbia Law Review* 102, 7: 1709-70.
- Cassandro, Giovanni Italo. 1938. *Le rappresaglie e il fallimento a Venezia nei secoli XIII-XVI, con documenti inediti*. Torino: Lattes.
- Casson, Mark, e Catherine Casson. 2013. *The entrepreneur in history: from medieval merchant to modern business leader*. Londra: Palgrave-Macmillan.
- Cipolla, Carlo M. 1981. “Per una storia della produttività nei secoli del medioevo e del rinascimento.” In *Produttività e tecnologie nei secoli XII-XVII*, a cura di Sara Mariotti, 3-7. Firenze: Le Monnier.
- Dale, Richard. 2004. *The first crash: lessons from South Sea Bubble*. Princeton: Princeton University Press.

- De ruysscher, Dave. 2013. "Bankruptcy, insolvency and debt-collection among merchants in Antwerp (ca.1490 to ca. 1540)." In *The History of Bankruptcy: Economic, social and cultural implications in early modern Europe*, a cura di Thomas Max Safley, 185-99. Londra-New York: Routledge.
- Drelichman, Mauricio, e Hans-Joachim Voth. 2014. *Lending to the Borrower from Hell: Debt, Taxes, and Default in the Age of Philip II*. Princeton: Princeton University Press.
- Fontaine, Laurence. 2013. "Assistance at solidarité en Europe, XIII^e – XVIII^e siècle." In *Assistenza e solidarietà in Europa secc. XIII-XVIII*, a cura di Francesco Ammannati, 3-13. Firenze: Firenze University Press.
- Fusaro, Maria. 2020. "The burden of risk: Early Modern maritime enterprise and varieties of capitalism." *Business History Review* 94, 1: 179-200.
- Fusaro, Maria. 2023. "Sharing risks, on Averages and why they matter." In *General Average and risk management in Medieval and Early Modern maritime business*, a cura di Maria Fusaro, Andrea Addobbati, e Luisa Piccinno, 3-31. Londra: Palgrave-Macmillan.
- Fusco, Francesca. 2024. "Fallimento e cessazione: la ricerca di una definizione terminologica (e concettuale) del dissesto finanziario." *Il Veltro. Rivista della civiltà italiana* estensione online al volume LXVIII 3/4: 67-77.
- Hacking, Ian. 2006. *The emergence of probability*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hoppit, Julian. 1987. *Risk and failure in English business 1700-1800*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hoppit, Julian. 2002. "The myths of the South Sea Bubble." *Transactions of the Royal Historical Society* 12: 141-65.
- Hunt, Edwin Sidney. 1990. "A new look at the dealings of the Bardi and Peruzzi with Edward III." *The Journal of Economic History* 50, 1: 149-62.
- Lopez, Roberto Sabatino. 1981. "Prolusione." In *La moneta nell'economia europea. Sec. XIII-XVIII*, a cura di Vera Barbagli Bagnoli, 3-11. Firenze: Le Monnier.
- Lupi, Marta. 2022. "The *Bannum* in Florentine bankruptcy law (fourteenth-fifteenth centuries)." In *Commerce, citizenship, and identity in legal history*, a cura di Dave De ruysscher, Albrecht Cordes, Serge Dauchy, Stefania Gialdroni, e Heikki Pihlajamäki, 7-25. Leida: Brill.
- Mack, Arien, a cura di. 2020. In *time of plague: the history and social consequences of lethal epidemic disease: Covid-19 edition* numero speciale di *Social Research: An International Quarterly*, 87, 2.
- Mathias, Peter. 1991. "The entrepreneur: an introduction." In *L'impresa. Industria, commercio, banca. Sec. XIII-XVIII*, a cura di Simonetta Cavaciocchi, 21-44. Firenze: Le Monnier.
- Melis, Federigo. 1950. *Storia della ragioneria. Contributo alla conoscenza e interpretazione delle fonti più significative della storia economia*. Bologna: Zuffi.
- Melis, Federigo. 1991. *L'azienda nel Medioevo*, a cura di Marco Spallanzani, con introduzione di Mario Del Treppo. Firenze: Le Monnier.

- Mooi, Remko. 2022. “‘Without regard to foreignness’: The reciprocal equal treatment of foreign creditors in the Early Modern German territories.” In *Commerce, citizenship, and identity in legal history*, a cura di Dave De ruyscher, Albrecht Cordes, Serge Dauchy, Stefania Gialdroni, e Heikki Pihlajamäki, 26-49. Leida: Brill, 2022.
- Ormrod, David. 2013. “Agrarian capitalism and merchant capitalism: Tawney, Dobb, Brenner and Beyond.” In *Landlords and tenants in Britain, 1440-1660: Tawney’s agrarian problem revisited*, a cura di Jane Whittle, 200-15. Woodbridge: Boydell & Brewer.
- Richter, Rudolf. 2005. “The new institutional economics: its start, its meaning, its prospects.” *European Business Organization Law Review* 6, 2: 161-200.
- Safley, Thomas Max, a cura di. 2013. *The history of bankruptcy: economic, social and cultural implications in early modern Europe*. Londra-New York: Routledge.
- Safley, Thomas Max. 2009. “Business failure and civil scandal in Early Modern Europe.” *Business History Review* 83: 35-60.
- Santarelli, Umberto. 1964. *Per la storia del fallimento nelle legislazioni italiane dell’età intermedia*, Padova: CEDAM.
- Santarelli, Umberto. 1992. *Mercanti e società tra mercanti*. Torino: Giappichelli.
- Sanz Ayán, Carmen. 2013. *Los banqueros y la crisis de la Monarquía Hispánica de 1640*. Madrid: Marcial Pons.
- Sapori, Armando. 1926. *La crisi delle compagnie mercantili dei Bardi e dei Peruzzi*. Firenze: Leo Olschki.
- Stracca, Benvenuto. 1553. *De mercatura, seu mercatore tractatus*, Venezia: Paolo Manuzio.
- Tanzini, Lorenzo. 2018. *1345. La bancarotta di Firenze. Una storia di banchieri, fallimenti e finanza*. Roma: Salerno.
- Todeschini, Giacomo. 2011. “La reputazione economica come fattore di cittadinanza nell’Italia dei secoli XIV- XV.” In *Fama e publica vox nel Medioevo*, a cura di Isa Lori Sanfilippo, e Antonio Rigon, 103-18. Roma: Istituto Storico Italiano per il Medioevo.
- Trivellato, Francesca. 2020. “The moral economies of Early Modern Europe.” *Humanity: An International Journal of Human Rights, Humanitarianism, and Development* 11, 2: 193-201.
- Unger, Richard W., a cura di. 2011. *Shipping and economic growth, 1350-1850*. Leida: Brill.
- Villani, Stefano. 2023. “Livorno Diversis Gentibus una.” In *Twelve cities – one sea: Early Modern Mediterranean port cities and their inhabitants*, a cura di Giovanni Tarantino, e Paola von Wyss-Giacosa, 37-53. Napoli: Edizioni Scientifiche Italiane.
- Wubs-Mrozewicz, Justyna. 2019. “The concept of language of trust and trustworthiness: (Why) history matters.” *Journal of Trust Research* 10, 3: 1-17.