

CONTRATTI AGRARI, USURA ED ASPETTI DEL CREDITO
NELLE FONTI NOTARILI DI UNA COMUNITÀ RURALE
DELLA TERRAFERMA VENETA
(SARNICO, 1694-1695)

Romain BORGNA

45 rue Élisée Reclus, 94270 Le Kremlin-Bicêtre, France

e-mail: romain.borgna@gmail.com

SINTESI

Il mondo rurale bergamasco, alla fine del XVII secolo, era uno spazio ricco, sia economicamente che socialmente. Gli uomini si muovevano in un paese che offriva delle grandi opportunità per arricchirsi o semplicemente per sopravvivere. In questo senso, lo strumento preferito era il contratto agrario, stipulato dinanzi al notaio, e tutte le sue forme, nell'obiettivo di servire ottimamente gli interessi individuali e intersoggettivi. In questa pubblicazione, si tratta di questioni che presentano gli aspetti usurai e creditizi di tali contratti agrari – livelli, retrovendite e vendite definitive – i più utilizzati dai residenti di una piccola comunità rurale, Sarnico, nel 1694 e nel 1695. La chiave di volta di questo edificio socioeconomico moderno così costituito si trova nell'identificare delle reti socioeconomiche attraverso l'esplorazione e l'esame degli strumenti di credito e il soccorso mutuale.

Parole chiave: notariato, notaio, Terraferma, Sarnico, credito, livello, vendita, retrovendita, contratti agrari

AGRICULTURAL CONTRACTS, USURY AND CREDIT ASPECTS
IN THE NOTARIAL SOURCES OF A RURAL COMMUNITY
IN VENETIAN TERRAFERMA
(SARNICO, 1694–1695)

ABSTRACT

The rural Bergamo region of the late 17th century was a rich space, economically and socially. People lived in a country that offered great opportunities to get rich or, simply, survive. The instrument of choice in this sense was the agricultural contract (in all its forms), signed before a notary with the purpose of best serving individual and interpersonal interests. The present paper deals with issues pointing out the usury and credit aspects of such agricultural contracts – rent, resale and outright sale –, which were most

widely used by the residents of the small rural community of Sarnico in 1694 and 1695. The basis of the thus established modern socioeconomic edifice lies in the identification of socioeconomic networks made possible by the research and examination of credit instruments and mutual aid.

Key words: body of notaries, notary, Terraferma, Sarnico, credit, rent, sale, resale, agricultural contracts

Alla fine del Seicento, Sarnico non era un villaggio come gli altri. La sua posizione geografica, la quale lo colloca tra le due grandi città di Bergamo e di Brescia, indotta in un primo tempo una pratica sincretica del notariato, anche se il modo di esercitare la carica di notaio a Sarnico fu progressivamente influenzato dal “*more veneto*”, cioè dal diritto veneziano, parallelamente all’integrazione delle provincie di Bergamo e di Brescia nello Stato da Terra a partire degli anni 1430. Se la Repubblica di Venezia si è costituita, a partire del XV secolo, un vero e proprio “impero” territoriale nella parte settentrionale dell’Italia, ha cercato però di garantire la conformità degli statuti, delle consuetudine e dei privilegi locali in Terraferma. L’integrazione delle tradizioni dei “tre mondi” che gravitano attorno a Sarnico –gli spazi di Venezia, Bergamo e Brescia – ha condotto il notariato di questa comunità rurale a sviluppare una prassi professionale peculiare che riflette tra il 1694 e il 1695 una forte specializzazione in un certo tipo di atti notarili, a detrimento di altri. Questo fenomeno di “confinamento tematico” della professione era tuttavia caratteristica dalle specificità e dalle peculiarità del paese di Sarnico alla fine del Seicento, di questo territorio caratterizzato da una diffusa ruralità e da una forte mentalità campanilistica. Il notariato di Sarnico risulta essere proprio una congiunzione culturale tra questi tre spazi: dipendente della provincia di Bergamo, nella quale i notai sarnicesi traevano la loro autorità e legittimità, esso ha avuto stretti legami con il vicino distretto di Brescia, ed è stato posto sotto la dominazione giuridica e giurisdizionale della Repubblica di Venezia. Perciò l’analisi della circolazione dei beni fondiari, attraverso i contratti di livello, è fondamentale perché ci permette di evidenziare tre diverse aree geografiche ed istituzionali: scritto “*a l’uso di Venetia*”, il livello serviva gli interessi socioeconomici degli individui che cercavano di sviluppare un’attività di successo tra Bergamo e Brescia, in una regione fortemente segnata dalla ricchezza fondiaria ed agricola. Occorre inoltre notare che la regione del Valcalepio è caratterizzata da una campagna forte e dalla preminenza dei terreni. Non è quindi sorprendente osservare, nelle fonti, l’esistenza di una rilevante circolazione delle proprietà fondiarie. Infatti, alla fine del XVII secolo, il Valcalepio era un territorio dove proprietà e terreni agricoli erano stati numerosi. Così, secondo Giuseppe De Luca, quasi l’80 % della regione erano stati composti di beni fondiari (De Luca, 2000, 53)¹. A Sarnico, un villaggio in una zona dove le colline sono numerose, sembra che l’uva predominava. Giuseppe De Luca ha spiegato questa idea osservando che “*la vite [...] registrava i suoi risultati qualitativamente migliori nelle zone di collina (come a Scanzo,*

1 La regione del Valcalepio, nel XVII secolo, ha una superficie di circa 4.350 ettari, di cui 3.500 distribuite all’interno dei possedimenti.

in Val Calepio e in Valle Cavallina)” (De Luca, 2000, 53). Pertanto, per le convicine ed i loro abitanti, era necessario organizzare in modo ottimale la circolazione dei beni agricoli, fortemente caratterizzata, in Valcalepio, dalla viticoltura, dalla sericoltura e dalla cultura della mora. Nel villaggio di Sarnico, gli individui utilizzavano principalmente tre tipi di atti notarili fondiari – che rappresentavano il 69,3 % del totale della produzione dei notai locali, cioè 183 atti su 264 – allo scopo di servire al meglio i loro interessi, sia personali che intersoggettivi: il livello, la retrovendita, e le vendite ferme e definitive. È così che si è ritenuto necessario analizzare, in primo luogo, la documentazione che era la più numerosa, quella sui livelli.

I LIVELLI: SOLIDARIETÀ, PROFITTO MODERATO ED USURA

Il livello era un contratto agrario, relativo alla proprietà fondiaria, che consisteva nella concessione *ad tempus* della terra. L’acquirente doveva quindi pagare un importo fisso, stabilito dal contratto, e un “fitto” (un canone), che era solitamente annuale. Al termine del contratto, che era possibile di prorogare istituendo un nuovo livello, il terreno era restituito al suo proprietario, che poteva approfittarne al suo piacimento. Inoltre, il livellario aveva il diritto di prelazione sul bene acquistato, che doveva essere ufficialmente registrato tra un mese e quindici giorni, presupponendo che il venditore venderebbe la sua proprietà in modo definitivo. Gigi Corazzol, in un libro dedicato ai fitti e ai livelli e grano (Corazzol, 1979), ha proposto una definizione del presente contratto, inteso come un aspetto del credito rurale nel Veneto in età moderna. Così, considerato come parte di una “compravendita”, di un “*buy-sell*”, l’acquirente potrebbe riconsegnare l’uso della terra al venditore, il quale era costretto di pagare il fitto del terreno al primo. Questo meccanismo caratteristico del credito e dell’usura è fondamentale e ampiamente riportato nella documentazione notarile bergamasca. A Sarnico, alla fine del XVII secolo, i casi di livelli “alterati” in usura eccessiva sono ancora rari e meritano un’attenzione relativa, a differenza degli altri contratti simili, i quali permettono di palesare la collusione esistente tra tradizione bergamasca ed usi veneziani in questa materia. In realtà, nel mondo rurale bergamasco, il primo grado di riflessione sul livello consisteva nell’organizzazione di una circolazione locale e strategica dei beni fondiari. In questo caso, la solidarietà familiare era fondamentale (Borgna, 2012, 56). Le famiglie di Sarnico usavano il livello per solidarietà, e non solo attraverso crediti usurari come aveva già sottolineato Gigi Corazzol. L’idea era innanzitutto di aiutare un collaterale in difficoltà economica, come nel caso di Bartolomeo Picinelli nei primi mesi del 1695. Il 20 gennaio 1695, Bartolomeo Picinelli vende in livello tre delle sue terre al fratello Alberto, nonché agli zii Carlo e Ludovico, pari a 680 lire, per un periodo di sei anni, e per un fitto annuale di solo cinque lire imperiali (ASBg, AN, Guida Giuseppe, 5638, 63). Si può facilmente osservare questa manovra di solidarietà: tre membri di una famiglia stanno aiutando uno di loro collaterali attraverso il contratto di livello. Non si tratta di un meccanismo usuraio, in quanto il ricevitore del “dono”, Bartolomeo Picinelli, non ha registrato un certificato debitorio, e perché l’ammontare del fitto è estremamente basso rispetto a quello della vendita. Così, a Sarnico, il livello era percepito sotto tre angoli di approccio: in primo luogo, si trattava

semplicemente di un contratto di locazione-acquisto d'interesse sia per il proprietario sia per il livellario, che ha permesso flessibilità contrattuale; poi, ha fatto parte della manovra familiare di solidarietà, rara ma ancora notevole tra il 1694 e il 1695; infine, si tratta di una strategia che era basata sul prestito a interesse.

Inoltre, il livello di Sarnico, quando fu concluso "*a l'uso di Venetia*", sembrava rispettare i meccanismi dell'usura. In realtà, il rapporto tra l'importo globale del livello e l'ammontare del fitto determinava l'importanza, più o meno relativa, del prestito a interesse. In tal modo, il tasso di interesse era importante nelle stesse proporzioni della durata e del canone di locazione rispetto al prezzo originale della proprietà. Per esempio, nell'ambito di un contratto "classico" di livello "*a l'uso di Venetia*", il prezzo della proprietà è pari a 100 lire, il quale era solitamente venduto per cinque anni con un fitto annuo di cinque lire (ASBg, AN, Guida Giuseppe, 5638, 33). Pertanto, il tasso di interesse fisso era del 5 % nell'ambito di questo contratto, seppur il tasso di interesse medio di un livello "*a l'uso di Venetia*" sia stato di 7 % a Sarnico alla fine del Seicento. Il tasso d'interesse medio a Sarnico tra il 1694 e il 1695 era del 6,4 %². In effetti, più l'ammontare del fitto era importante, più il tasso di interesse era basso. Tuttavia quasi tutti i livelli erano conclusi secondo le stesse procedure, ed i tassi di interesse annuali superavano di rado il 5 %. Gigi Corazzol aveva già notato per Padova dei tassi di interesse annui fino al 24 % per il XVI secolo (Corazzol, 1979, 40). A Sarnico, è stato rilevato tassi di interesse del 35 % ! Sembra così che l'uso del livello come un meccanismo usuraio esisteva in questo villaggio alla fine del Seicento, anche se i casi di usura eccessiva erano rari. Se l'arricchimento risulta essere uno degli strumenti principali relativi all'atto di rogare tali contratti, la volontà di fare profitti eccessivi non era una realtà. Possiamo quindi considerare l'uso del livello usuraio come moderato a Sarnico, terra di confine tra Bergamo e Brescia. In un ambiente rurale, fortemente segnato da una propria cultura locale e pia, l'uso di forme usuarie potrebbe essere percepito come inadeguato (Vismara, 2004). A questo proposito, a Sarnico, solo il 25 % dei livelli aveva superato un tasso di interesse superiore al 5 % tra il 1694 e il 1695 : questo non era dunque in sintonia con le modalità definite dalla bolla "*Detestabilis avaritiae*" di Sisto V, emanata nel 1586 (Vismara, 2004, 67). Il "livello medio" di Sarnico, alla fine del Seicento, durava cinque anni, ed i suoi acquirenti dovevano pagare circa 318 lire, per un fitto annuo di quasi 22 lire. Occorre inoltre sottolineare che quasi il 92% dei livelli stilati a Sarnico tra il 1694 e il 1695 riguardavano i prodotti agricoli, evidenziando in tal modo una predominanza dei beni fondiari nel Bergamasco della fine del XVII secolo.

Così la pervasività delle zone rurali e agricole giustificava la rilevanza assunta dal livello a Sarnico alla fine del Seicento. Era un contratto che consentiva agli individui di influenzare la vita socio-economica della comunità, organizzando una circolazione locale della terra e di intervenire, in tal modo, come un elemento delle varie strategie di solidarietà intersoggettive. Il livello "*a l'uso di Venetia*" sembrava avere abbastanza penetrato nel territorio di Sarnico. Se studiamo la produzione del notaio Giuseppe Guida, per il quale è possibile affermare che si tratta di un professionista più aperto al mondo esterno

2 Per ottenere questo risultato, abbiamo calcolato il tasso di interesse su ogni livello contratto e la media complessiva.

che gli altri operatori della giustizia civile di Sarnico, si può rilevare che egli dimostra un forte uso del livello “*a l’uso di Venetia*”. Questo contratto si caratterizzava, secondo le fonti disponibili per questa località, con una durata media di sei anni – non superava i dieci anni – e da un tasso di interesse medio annuo del 7 %³. Le fonti riportano anche un altro tipo di livello “sarnicese”, anche se non è chiaro se sia stato rogato secondo le usanze della Serenissima. È quindi possibile ipotizzare che era questo un atto di proprietà locale che testimonia delle antiche tradizioni del luogo. Di un periodo medio di cinque anni, è stato caratterizzato da un tasso medio di interesse annuo del 6,2 %. In questo modo, le differenze tra il livello “classico” e il livello “*a l’uso di Venetia*” erano minime, anzi inesistenti. Di conseguenza, sebbene i livelli veneziani erano utilizzati dagli abitanti di Sarnico, non hanno mostrato alcuna autentica originalità nei confronti di quelli conclusi secondo le consuetudini locali. Giovan Maria Bertelli, un altro notaio sarnicese, ha dimostrato intanto un campanilismo più esacerbato rispetto al suo principale collega, Giuseppe Guida. La questione della specializzazione dei notai è quindi presente in tutte le problematiche. Tuttavia, fortemente influenzato dalla vita locale e dal villaggio, Giovan Maria Bertelli ha usato il livello “*a l’uso di Venetia*” in un modo più misurato. Profondamente radicato nel cuore delle tradizioni locali, il pratico della giustizia civile pareva favorire la consuetudine provinciale. Mentre poche differenze sono evidenti tra questi due tipi di livelli, e si tratta di un contratto poco chiaro e ambiguo. Così, si può notare che il livello di Sarnico, caratterizzato da tradizioni locali e dal “*more veneto*”, sfuggiva relativamente ai meccanismi usurari, perché superava da poco il divieto del 5 % di interesse definito dalla bolla “*Detestabilis avaritiae*” di Sisto V. La consuetudine locale era ancora determinante a Sarnico alla fine del Seicento, ed il livello sembra essere stato utilizzato solo nell’ambito della circolazione locale, o addirittura tra villaggi dei beni fondiari. Il legame sociale era essenziale, poiché era considerato come il garante della stabilità del tessuto socio-economico locale. Così il livello, utilizzato come base della solidarietà intersoggettiva relativa alla famiglia o alla comunità, era anche visto come uno strumento fondamentale permettendo il mantenimento delle gerarchie sociali, limitando le fratture socio-economiche. I casi di usura eccessiva furono rari. Nella documentazione notarile di Sarnico fu infatti soltanto l’attività preferita di una famiglia, i Bonandi di Predore. In realtà, nel 2 giugno 1695, Antonio Bonandi effettuava una transazione in livello che gli permise di produrre un tasso di interesse di 31,8 % (ASBg, AN, Bertelli Giovan Maria, 5414, 110); inoltre, pochi mesi prima, l’11 settembre 1694, il fratello di Antonio, Giovan Battista Bonandi, aveva concluso un’affare che gli consentì di raggiungere un tasso d’interesse annuo di 14,3 % (ASBg, AN, Guida Giuseppe, 5638, 47); infine, Cristoforo Bonandi, fratello di Antonio e di Giovan Battista, aveva completato una transazione sostanziale che gli aveva permesso di fissare un tasso interesse di 15 % (ASBg, AN, Guida Giuseppe, 5638, 64). Anche l’eccessiva usura era limitata a pochi casi particolari, tra cui quello di fratellini che sembravano aver fatto di quest’attività una occupazione redditizia. Il livello sarnicese consisteva in un prestito moderato, caratteristico di un’usura

3 Tuttavia il tasso di interesse annuo del livello “*a l’uso di Venetia*”, era molto variabile, dal 0,56 % ad oltre il 20 %.

religiosamente e moralmente accettabile per i membri della comunità del villaggio, che offriva soltanto profitti misurati. Pertanto, la pervasività di un tale contratto nella documentazione notarile relativa alla convicinia di Sarnico non è sorprendente. Villaggio sito tra “tre mondi”, Sarnico ha sviluppato in tal senso una pratica specifica e particolare del notariato, attingendo da entrambe alle particolarità locali, cioè alle città di Bergamo e di Brescia, come pure alle misure adottate dalla Dominante nell’età moderna, e in particolare all’inizio del Seicento.

L’ALTERNATIVA IPOTECARIA DELLA RETROVENDITA

Esisteva a Sarnico un’altro tipo di contratto fondiario: la retrovendita. Erede del “*pactum de retrovendendo*” romano, riguardava un tipo specifico di atto notarile, scarsamente utilizzato dai clienti, che palesa la pratica di manovre specifiche e uniche. La retrovendita era dotata di un forte valore sinallagmatico e conduceva alla conclusione di un nuovo contratto, quando il primo scadeva. In una seconda fase, l’acquirente era obbligato di restituire la proprietà che aveva acquistato dal venditore. Così, in un terzo tempo, si apriva una nuova fase di negoziazione tra le due parti, e il venditore iniziale diventava “ricompratore”. Tuttavia, a differenza del contratto di livello, non vi era alcun obbligo di valorizzazione della proprietà e nessun canone era pagato. Il cuore del contratto di retrovendita consisteva piuttosto nella successiva rinegoziazione del bene concesso inizialmente. Si trattava di un atto di vendita includendo un patto di preferenza: la retrovendita, pure chiamata “*pactum de retrovendendo*” in latino, o “*pacte de réméré*” in francese, veniva compresa come un “*pactum adjectum*”, cioè come una convenzione aggiunta al contratto originale (Mackeldey, 1837, 247). La retrovendita possedeva un meccanismo economico intrinseco simile a quello del livello, il quale era dotato di un diritto di prelazione. In questo senso, la retrovendita può essere intesa come un’alternativa al livello: in un contratto di livello, la trasmissione dei beni interviene alla scadenza del periodo contrattuale, mentre in una retrovendita, la restituzione era stata fatta quando il venditore aveva deciso di rimborsare il capitale investito all’inizio. Pertanto, sembra che il patto di retrovendita era investito di un alto valore ipotecario, ed era inteso come un credito perché, prima di essere restituito, il denaro era stato pagato inizialmente. L’ipoteca del bene fu soltanto un meccanismo al fine di legittimare socioeconomicamente la conclusione di questo contratto di retrovendita, per garantire gli interessi del creditore. A questo proposito, Mireille Peytavin considera il patto di retrovendendo come un “*esercizio di solidarietà familiare*” (Peytavin, 2006, 429) a Napoli tra i secoli XVI e XVII. Allo stesso modo, Gérard Delille lo definisce come un “*sistema di mutuo soccorso*”, diffuso in Puglia alla stessa epoca (Delille, 1983, 212). Pertanto, si potrebbe porre la stessa problematica a proposito del villaggio di Sarnico.

A Sarnico, la retrovendita era ampiamente praticata nel tardo Seicento. Gli individui sembravano preferire il cosiddetto livello, che garantisse il pagamento di un fitto/canone mensile o annuo, ed era perciò dotato di una dimensione usuraria, in contrapposizione al patto di retrovendita. In un certo senso, il livello “*a l’uso di Venetia*” fu poi inteso come una novità assoluta, come un atto giuridicamente e legalmente accettabile, perché era

stabilito secondo le leggi della Dominante. In questo senso, la questione della legittimità dell'atto rimane fondamentale. Il patto di retrovendita, ereditato dal diritto romano, e specialmente dal Codice Giustiniano, potrebbe essere visto, in merito, come obsoleto. Quindi, se si tratta di un contratto fondiario, è comunque rilevante, visto che sembra attestare l'esistenza di strategie e di sistemi di solidarietà familiari e comunitarie. La retrovendita concerneva in realtà soltanto l'1 % degli atti economici rogati dal notaio sarnicese Giovan Maria Bertelli, e il 3,5 % di quelli stilati dal suo collega Giuseppe Guida. Come spiegare una tale debolezza del patto di retrovendendo? In primo luogo, preme affermare che la retrovendita si è scontrata alla fine del XVII secolo con la diffusione del livello "a l'uso di Venetia", che sembrava avere sempre più seguaci. Inoltre, le disposizioni contrattuali relative alla retrovendita non consentivano al creditore di ottenere una somma di denaro regolarmente, mentre il fitto era uno dei punti cardini del livello. Di più, il livello ha permesso la ricezione di interessi che potevano essere importanti, mentre la retrovendita era "solo" basata sull'ipoteca di un bene e non permetteva all'acquirente di ricevere un importo mensile o annuo in denaro grazie al contratto. Infine, la conclusione di un livello non comportava il trasferimento di imposte gravate sulla proprietà dal venditore al compratore, a differenza della retrovendita. Anche se il livello era inteso come un contratto sinallagmatico, dando luogo ad obblighi reciproci alle parti contraenti, induceva uno squilibrio tra di loro: l'acquirente, che deteneva il capitale finanziario, era naturalmente in una posizione di forza. C'era dunque una preferenza per il livello, che implicava una continuità fiscale, alla responsabilità esclusiva del venditore. Così, il canone pagato mensilmente o annualmente dal compratore poteva compensare, nell'ambito del contratto sinallagmatico, le tasse che continuavano ad essere dovute dal venditore: "*le tasse gravanti sull'immobile continueranno a dover essere pagate dal venditore*" (Corazzol, 1979, 16). Invece, la retrovendita ha indotto una cessione totale di tutti i diritti e gli obblighi relativi alla proprietà dal venditore al compratore: per poter recuperare la sua proprietà, il primo doveva rimborsare integralmente il secondo. Pertanto, chiunque volesse acquistare un immobile, e che fosse nel contempo in una posizione forte nei confronti del venditore – secondo il principio di solidarietà socio-economica prima definito – aveva un interesse nella conclusione di un contratto di un livello anziché di una retrovendita: la prima transazione gli consentiva sia di guadagnare interessi, sia di essere esente dalla pressione fiscale, mentre la seconda evitava l'usura e operava un trasferimento di obblighi finanziari e fiscali.

Pertanto, la retrovendita potrebbe essere costituita da un certo grado parallelo di solidarietà intersoggettiva – sulle relazioni tra gli individui –, meno diffusa rispetto al livello, ma presente. Così, il 13 ottobre 1694, Bartolomeo Picinelli ha recuperato la pezza di terra agricola che aveva venduto a due fratelli, Giuseppe e Antonio Bertolotti Sarnico, pari a 600 lire (ASBg, AN, Guida Giuseppe, 5638, 55). Il 20 gennaio 1695, pochi mesi dopo, lo stesso Bartolomeo Picinelli aveva venduto tre livelli al suo fratello Alberto, e agli zii Carlo e Ludovico, pari a 680 lire (ASBg, AN, Guida Giuseppe, 5638, 63). Sarebbe dunque possibile considerare la seconda operazione come una manovra di solidarietà familiare volta ad aiutare Bartolomeo Picinelli, il quale aveva dovuto dare 600 lire imperiali in cambio di un terreno che gli apparteneva. Gli importi dei due contratti coincidono, e il

tempo trascorso tra di loro – meno di tre mesi – potrebbe giustificare questa ipotesi. La pezza di terra inizialmente recuperata da Bartolomeo Picinelli potrebbe anche far parte di un patrimonio familiare che i collaterali volevano preservare. Il livello intervenne dunque “in soccorso” dell’individuo che aveva concluso una retrovendita considerata pericolosa per la continuità socioeconomica del lignaggio. Tale patto di retrovendita non può essere inteso come un sistema di aiuto reciproco nel lignaggio, bensì come l’origine del problema. Tuttavia, l’inserimento nelle reti di potere e di influenza acconsentivano a famiglie locali, a fratelli e persino agli individui, di preservare il loro predominio economico. La conclusione di retrovendite potrebbe così consentire a gruppi sociali, intersoggettivi, per un attimo, a venire in aiuto a parenti, utilizzando queste reti di amici. Per esempio, il 22 marzo 1695, Giovan Battista, Francesco e Antonio Alberici, membri di una nobile casa di Bergamo, avevano acquistato una pezza di terra che avevano venduto – o addirittura ipotecato – in retrovendita alla Veneranda Scuola del Santo Sacramento di Sarnico due anni prima, pari a 700 lire (ASBg, AN, Guida Giuseppe, 5638, 73). Mentre, in precedenza, Giovan Battista Alberici fu rimborsato di un debito di 200 lire imperiali, che potrebbe corrispondere approssimativamente alla parte che doveva pagare in relazione al riscatto già menzionato (ASBg, AN, Guida Giuseppe, 5638, 24). È possibile ipotizzare che alcune famiglie utilizzavano la retrovendita per costruire delle reti di solidarietà intra- e interfamiliari. La famiglia Alberici era presente all’interno della Scuola del Santo Sacramento: in effetti, uno dei suoi amministratori, chiamato “*sindico*”, era Tomaso, fratello di Giovan Battista, di Francesco e di Antonio Alberici. Sarebbe in tal modo possibile presumere che Tomaso Alberici, inserito nelle reti sociali della comunità sarnicese, abbia goduto della sua posizione privilegiata per servire gli interessi economici dei suoi tre fratelli, cercando di acquisire in retrovendita una delle loro pezze di terra. Tuttavia, l’acquisto della proprietà sembrava essere subordinata alla costituzione di sufficienti fondi economici dai ricompratori, perché Giovan Battista Alberici aveva dovuto aspettare per rimborsare una somma di denaro che aveva prestato per poter accedere alla fase di riscatto della sua proprietà. Si tratta di un’assistenza temporanea (Delille, 1983, 216). Allo stesso modo, una tale operazione può essere considerata come un meccanismo tipico dei Monti di Pietà, applicato alla proprietà fondiaria. La Scuola del Santo Sacramento di Sarnico, di cui gli atti notarili rogati tra il 1694 e il 1695 evidenziano la forte attività economica e mercantile, e dimostrano altresì che non cessa mai di arricchirsi, può essere considerata come un organismo informale di prestito (Borgna, 2012, 80). Pertanto, la retrovendita, intesa come un dispositivo creditizio che rifiuta l’usura, può certamente costituire una forma di prestito su pegno, dove il debitore pignoratizio trasferisce un bene fondiario, temporaneamente ipotecato, ad una organizzazione religiosa – in questo caso la Veneranda Scuola del Santo Sacramento di Sarnico – per ottenere un prestito senza interessi. In questo sta l’opposizione finale tra il livello e la retrovendita: il primo contratto ha permesso di ottenere entrate economiche accessorie e annesse, fondate sul principio del *cash-flow* e intese come titoli estrinseci, mentre la seconda era principalmente basata sulla solidarietà all’interno del lignaggio, ma anche a valenza interfamiliare, e di alto valore ipotecario.

LA VENDITA DEFINITIVA, MECCANISMO DI MANTENIMENTO DELL'ORDINE SOCIALE ED ECONOMICO

Tuttavia, il mercato della proprietà fondiaria a Sarnico poteva anche rispondere a delle considerazioni economiche e commerciali più pragmatiche, relative alla vendita definitiva dei beni mobiliari e immobiliari. Questo tipo di contratto era invece secondario nella produzione notarile di Sarnico tra il 1694 e il 1695. In realtà, la vendita definitiva ha coperto solo il 14,3% dell'attività totale di Giuseppe Bertelli, il 6,3 % di quella di Giovan Maria Bertelli e il 4,3 % di quella del suo collega Giuseppe Guida. Le vendite definitive erano anche in minoranza negli atti economici e fondiari: 9,8 % per Giovan Maria Bertelli e solo il 4,3% nell'attività notarile di Giuseppe Guida. Più precisamente, si tratta di un contratto con cui un soggetto, il venditore, trasferisce o si impegna a trasferire la proprietà ad un'altro, l'acquirente, che ha l'obbligo di pagare il prezzo in denaro. Il trasferimento di proprietà così completato si fa in modo definitivo. In altri termini, quando un venditore vende una proprietà attraverso questo contratto, non ha intenzione di conservarla. Se fosse il caso, allora sarebbe sufficiente per lui concludere un livello, che gli consentirebbe di aumentare entrate economiche e finanziarie accessorie, o una retrovendita, attraverso la quale avrebbe potuto recuperare la sua proprietà in un secondo tempo. In realtà, vendere un bene in modo definitivo riflette spesso una evidente difficoltà economica. Il venditore è obbligato a vendere tutta o parte della sua proprietà. Così, il 4 agosto 1694, Giovan Battista Potto di Predore fu costretto a vendere definitivamente a Alessandro Attoni terreni estratti della sua proprietà, per un importo di 400 lire imperiali, di poco superiore a quello di un livello (ASBg, AN, Guida Giuseppe, 5638, 42). Anche la necessità di ottenere rapidamente una somma di denaro giustificava l'uso di tale contratto a danno di un livello o di una retrovendita, che sono transazioni difficili nell'ambito di varie strategie. Spesso, se non costantemente, la vendita definitiva risponde ai criteri pragmatici di necessità, e non di desiderio⁴. Giuseppe Bertelli ha rogato un atto simile, il 4 giugno 1695: Marcantonio Frecci, abitante a Predore, ha deciso di cedere gran parte del suo patrimonio, costituito da una terra e una casa, ad Annibale Alberici, un ricco e potente signore locale (ASBg, AN, Bertelli Giuseppe, 5356, 4). Allo stesso modo, Antonio Ponta ha dovuto vendere una parte del terreno della sua proprietà a Sarnico al beneficio di Pietro Peri, il 13 settembre 1695, davanti ad un notaio, Giuseppe Guida (ASBg, AN, Guida Giuseppe, 5638, 97). Spesso le vendite "di necessità" coinvolgono prezzi bassi. In realtà, il 22 dicembre 1695, Antonio Pone di Viadanica incarica il figlio Giacomo, definito nell'atto di "*publico negoziatore di Antonio di suo piacimento padre*", di concludere la vendita di un appezzamento di terra boschiva a Giovan Maria Cadei, pari a 200 lire imperiali, cioè a due terzi dell'importo del livello sarnicese, interessi esclusi. Di conseguenza, la vendita definitiva riflette principalmente la necessità di salvare economicamente un individuo e/o una famiglia. In un secondo tempo, essa è caratterizzata come un termine polisemico.

4 Per la filosofia e la sociologia, la necessità è caratterizzata dalla volontà e dall'esigenza di sopravvivenza, mentre il desiderio fa fronte a considerazioni più banali, non legati al carattere di necessità naturale, come è il caso nella necessità.

In effetti, la vendita definitiva poteva declinarsi in una moltitudine di realtà e di applicazioni. In primo luogo, era definita da un effetto di immediatezza. In teoria, la conclusione della vendita, attraverso il pagamento dell'importo del bene, essendo il trasferimento di proprietà sancito *de facto*. Tuttavia, non era sempre così: Cristoforo Mazza di Viadanica aveva acquistato una pezza di terra a Tomaso Alberici negli anni 1650, senza aver mai versato l'importo della transazione (ASBg, AN, Bertelli Giovan Maria, 5414, 47). La parte lesa ha dovuto ricorrere all'arbitrato, quasi quarant'anni dopo la conclusione dell'accordo. Però questo caso è unico nelle fonti notarili relative al villaggio di Sarnico tra il 1694 e il 1695. Pertanto, nella maggioranza dei casi, il trasferimento della proprietà ha subito seguito il pagamento del suo valore in presenza del notaio. Così, quando Giacomo e Gotardo



CARTA n° 1
Terraferma veneta (fine XVII secolo)

Poni di Viadanica hanno venduto un terreno alla famiglia Cadei, l'11 ottobre 1695, l'operazione fu conclusa sul posto, dato che il prezzo della proprietà fu pagato lo stesso giorno, davanti al notaio. Eppure, nell'atto in sé, il professionista aveva precisato di aver contato e convalidato la somma, e che la vendita prese effetto "illico", vale a dire subito, i venditori rinunciando al titolo di possesso della proprietà. L'ammontare della transazione, 720 lire, è proporzionale al numero degli acquirenti – sette –, i quali facevano parte dello stesso ramo. In realtà, Martino Cadei, il principale acquirente, comprò il bene per conto delle altre sei persone, che avevano tutte consegnato una procura: i suoi zii, Domenico e Maffeo Cadei, come pure i suoi fratelli, Giuseppe e Stefano Cadei, e le loro mogli – però, le loro identità non furono rivelate. La famiglia Cadei si illustrò una seconda volta, un mese e mezzo più tardi, nel concludere un altro contratto di vendita definitiva. Così, il 30 novembre 1695, il "Comandatore Sig. Vincenzo Cadei" aveva acquistato – con una procura data da due fratelli, Livenillo e Camillo Rito –, nobili e *cives* di Brescia, una pezza di terra ad Antonio Facanone di Sarnico, per un prezzo di 750 lire imperiali (ASBg, AN, Guida Giuseppe, 5638, 108). Più che il meccanismo relativo all'immediatezza della transazione, sono gli importi che sfidano, superiori a 700 lire, e lo *status* degli acquirenti e dei venditori. In sintesi, sono nella maggioranza degli abitanti del luogo, più o meno profondamente inseriti nelle reti locali di socialità, che vogliono realizzare un rapido guadagno di denaro, vendendo le loro proprietà a nobili bresciani o bergamaschi, per degli importi che potrebbero sembrare esagerati. Non è quindi solo la povertà e la necessità a esprimersi attraverso la vendita definitiva, ma anche il desiderio di realizzare un affare interessante: una quantità significativa delle vendite dei terreni può essere reinvestita in numerose altre proprietà, anche sotto forma di livelli. Si tratta di un'ipotesi, e il trattamento degli atti notarili fondiari



CARTA n° 2

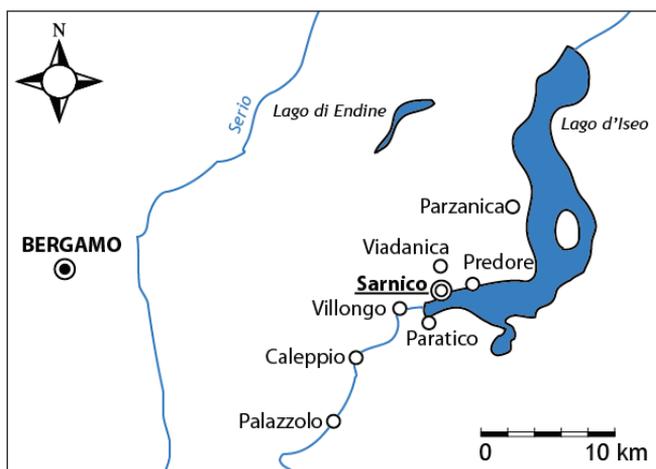
Sarnico, villaggio di frontiera tra i distretti di Bergamo e di Brescia

per gli anni successivi all'anno 1695 potrebbe certamente aiutare a evidenziare questo fenomeno. Tuttavia questi casi sono rari e non riflettono la realtà del mercato delle vendite definitive, la quale ha trovato un forte appoggio nei lignaggi che incontravano difficoltà economiche più o meno importanti. A questo proposito, alcuni individui erano costretti a vendere i terreni a prezzi ridicolmente bassi: Giovan Battista Pecino ha venduto un piccolo gruppo di lotti di terreno solo per 30 lire il 12 marzo 1695 (ASBg, AN, Bertelli Giovan Maria, 5414, 98), quando Bartolomeo Chito ha dovuto risolversi a sbarazzarsi di un bene per 46 lire cinque giorni dopo (ASBg, AN, Bertelli Giovan Maria, 5414, 99).

Infine, la vendita definitiva potrebbe anche essere più flessibile, estirpandosi delle forme contrattuale classiche che la consideravano come un contratto rigoroso, trasferendo *de facto* un bene molto tempo dopo il pagamento immediato del suo prezzo. Disposizioni diverse e clausole contrattuali hanno permesso di sfuggire alle strutture consuete della vendita. Così, inizialmente, è stato possibile effettuare una vendita che consentiva di vendere in una sola volta, un intero edificio. Giuseppe Bisioli di Adrara ha, per esempio, venduto a Domenico Polesso terreni che possedeva nel suo villaggio natio, il 18 gennaio 1694 (ASBg, AN, Bertelli Giovan Maria, 5414, 6). Lo stesso fenomeno si verifica il 12 marzo 1695, quando si tratta di vendere un piccolo gruppo di terreni appartenenti a Giovan Battista Pecino di Predore (ASBg, AN, Bertelli Giovan Maria, 5414, 98). In questo caso particolare è il problema della divisibilità della proprietà che si pone. In realtà, gli atti di cessione definitiva potrebbero essere definiti di “vendita a credito”, per cui il bene è immediatamente disponibile, ma il prezzo è da pagare a termine. Inoltre, la registrazione di quest'atto comporta la necessità per il venditore di poter fidarsi al compratore, perché il secondo potrebbe facilmente violare i suoi impegni contrattuali. A questo proposito, ciò non ha impedito Giovan Battista Pone di vendere una pezza di terreno coltivabile ad Antonio Cadei, il 16 settembre 1694 (ASBg, AN, Bertelli Giovan Maria, 5414, 64). Allo stesso modo, Silvero Plenano di Predore ha venduto un bene a Panolo Soppo, autorizzando il compratore a pagare l'intera somma in un secondo tempo. Conviene inoltre precisare che questo tipo di compravendita di terreni si realizzava, alla fine del Seicento a Sarnico, sempre nell'ambito del paese: infatti, la popolazione pareva più favorevole a fidarsi ai vicini, ai parenti, ai membri della loro comunità, piuttosto che all'estraneo (o allo straniero). In ogni caso, la vendita a credito è stata raddoppiata da un'altra, chiamata “vendita a temperamento”, che consisteva nella spaccatura del prezzo della transazione a rate per un certo periodo di tempo. La sfumatura tra questi due tipi di contratti, sicuramente legati, si trova al livello della temporizzazione del pagamento: infatti, nell'ambito di una cessione a credito, il periodo in cui il debito doveva essere recuperato non era stato specificato, mentre lo fu per una vendita a rate, che a volte suggeriva spesso un pagamento scaglionato. Così, quando Giovan Battista Berenzoni ha acquistato un portico a Giovanni Berenzoni (ASBg, AN, Bertelli Giovan Maria, 5414, 102), situato a Villongo, ha chiesto un scaglionamento dei versamenti. In questo caso, la questione della fiducia è fondamentale, dal momento che le facilità di pagamento sono concesse da un membro della famiglia.

Di conseguenza è importante sottolineare che questi contratti economici e fondiari, preminenti nel tardo Seicento a Sarnico, hanno un impatto significativo sull'ambiente

socio-economico della comunità. Sia per i livelli, che per le retrovendite o le vendite definitive, la questione della lealtà familiare, della solidarietà e dei legami intersoggettivi è fondamentale su scala locale. In questo senso, i meccanismi legati al credito, nonché quelli di beneficenza e di prodigalità, hanno una particolare rilevanza in quanto sono gli strumenti che permettono alla comunità di salvaguardare gli interessi di ogni gerarchia sociale ed economica stabilita. La popolazione gioca con la collocazione geografica e “ideologica” del villaggio di Sarnico, posto tra tre “mondi”, per servire i loro vari interessi. Non è quindi sorprendente che gli atti notarili relativi alla proprietà e alla vita economica di Sarnico siano preminenti tra il 1694 e il 1695. Così, a Sarnico, la pratica notarile si organizza secondo specifiche procedure, caratteristiche da un vero fenomeno di “sincretismo culturale”, definendo una serie di normative e di consuetudini locali, che non furono senza conseguenze sulla società e sull’economia locale. Anche il paese di Sarnico, profondamente rurale, fu sottoposto a questa triplice identità culturale per tutta l’età moderna. La fine del XVII secolo risulta essere il punto culminante di questo fenomeno. Infatti, Sarnico, coinvolto e integrato all’interno del distretto di Bergamo, con il



LEGENDA	
BERGAMO ●	Città regionali
Sarnico ●	Villaggio di Sarnico
Viadanica ○	Villaggi
<i>Serio</i>	Fiumi
<i>Lago d'Iseo</i>	Laghi

CARTA n° 3

Il paese di Sarnico (distretto di Bergamo, Valcalepio)

suo collocamento unico – di frontiera –, ha sempre mantenuto stretti legami con la vicina città di Brescia. Ma è pure necessario considerare la regione del Valcalepio, radicata tra queste due località e che ne rappresenta il confine, come uno “spazio interstiziale” (Christians, 1983, 45-48), in cui le relazioni e i rapporti sociali ed economici erano frequenti e ininterrotti. Così nuovi modi di intendere e considerare la vita nella società rurale furono sviluppati e applicati in questa regione alla fine del Seicento. L'autorità della Serenissima, che si è gradualmente ampliata e rafforzata nella provincia di Bergamo tra la metà del XV secolo e il XVII secolo, vide l'emergere di nuove pratiche e modi di una rinnovata riflessione in questi spazi intermedi. Il paese di Sarnico, come pure i suoi vicini, è stato segnato dalla creazione e dallo sviluppo di usanze specifiche e locali, attratta dalle abitudini, dai costumi e dagli standard dei “tre mondi” che erano Venezia, Bergamo e Brescia. Inoltre, queste peculiarità sono gradualmente diventate i fondamenti ideologici di una *forma mentis* rinnovata, che consiste in uno “*substrato composto da entrambi i valori, principi, modi di pensare e pratiche singolari*” (Borgna, 2012, 177), oppure “*nel pensare e nell'agire di una persona o di un gruppo sociale*” (Borgna, 2011, 12). Quindi, per garantire e assicurare la loro stabilità socioeconomica, gli abitanti di Sarnico si sono impegnati in nuovi e originali processi e pratiche. Il susseguirsi di frenetiche condizioni economiche in età moderna ha permesso ai sarnicesi di rielaborare e di immaginare nuove forme di eredità, di trasferimento del patrimonio e di circolazione dei capitali finanziari, al pari di quanto successe altrove in Terraferma veneta. Il *medium* privilegiato per attingere a questo obiettivo fu la formalizzazione di questa cultura locale sincretica e rielaborata. Gli individui di questa comunità rurale del bergamasco hanno utilizzato gli atti notarili per servire i loro interessi particolari. I notai, anche a testimonianza di queste strategie individuali e intersoggettivi, hanno fatto lo stesso. Il desiderio di tutelare gli interessi socioeconomici delle famiglie fu caratterizzato, nel tardo Seicento, dalla preminenza della documentazione fondiaria, da questi rogiti notarili relativi al paese di Sarnico tra il 1694 e il 1695. Infatti, gli sarnicesi dierano un'utilizzo estremo dei contratti livello, che hanno permesso loro di fare buoni e grandi profitti, sulla base della moderazione e degli intervalli brevi relativi a tali contratti, come pure sul dinamismo circolatorio che inducevano nel cuore della società rurale locale. Tuttavia è fondamentale evidenziare l'importanza degli atti della vita civile, che hanno permesso ai beni patrimoniali di circolare e di essere trasmessi da entrambe le consuetudini locali e “*l'uso di Venetia*”, cioè il “*more veneto*”. Il notaio è stato in tal modo considerato dai suoi coetanei, ma soprattutto dai membri della convicinia, come una vera “chiave di volta” di questi meccanismi speciali e come il garante privilegiato della legittimità di tali manovre socioeconomiche.

AGRARNE POGODBE, ODERUŠTVO IN KREDITNI VIDIKI V NOTARSKIH VIRIH ENE OD RURALNIH SKUPNOSTI BENEŠKE TERRAFERME (SARNICO, 1694–1695)

Romain BORGNA

45 rue Élisée Reclus, 94270 Le Kremlin-Bicêtre, Francija

e-mail: romain.borgna@gmail.com

Povzetek

Ruralni svet bergamske pokrajine ob koncu 17. stoletja, v zgodovinopisju še malo preučevan, je bil bogat gospodarski in družbeni prostor. Ljudje so živeli v deželi, ki je ponujala velike priložnosti za obogatitve ali, preprosto, za preživetje. V tem smislu je bil najpriljubljenejši instrument agrarna pogodba (v vseh njenih oblikah), sklenjena pri notarju z namenom, da bi čim bolj služila posameznikovim in medosebnim interesom. Prispevek obravnava posojilne vidike in oderuštvo pri takih pogodbah – zakupu, odkupu in dokončni prodaji –, najbolj uporabljenih med prebivalci majhne ruralne skupnosti Sarnico med leti 1694 in 1695. Cilj raziskave je predstaviti notarsko prakso in podobo bergamskega notarja, ki sta v današnjem zgodovinopisju še neznani, pa tudi opredeliti družbeno-gospodarske mreže s preučevanjem in analizo kreditnih instrumentov ter vzajemne pomoči. Natančneje, Sarnico, manjši kraj ob ustju reke Oglio, na bregovih jezera Iseo, je bil ob koncu 17. stoletja mejna točka med bergamskim in brescianskim ozemljem – meja med obema prostoroma je potekala po Ogliu – in trojno mejno območje: med Bergamom in Brescio, med Milanom in Benetkami ter med ozemljem Beneške republike in Habsburškega cesarstva. Namen raziskave je preučiti notariat zaledja Beneške republike (beneške Terraferme) v novem veku. Odločitev za obravnavo teme, ki je za zgodovinopisje prava terra incognita, je avtorja prisilila k uporabi bolj tradicionalne metode obdelave zgodovinskih podatkov, ki temelji na serijski analizi dokumentacije. Preučevanje in podroben pregled teh arhivov sta izčistila samosvojo podobo bergamskega notarja ob koncu 17. stoletja, razkrila pa sta tudi mreže in strategije, uporabljene z namenom, da bi služile notarjevim interesom, interesom njegove družine ali strank, še zlasti kreditne vidike in oderuštvo. V zaključku premislek o liku notarja in njegovem strateškem položaju v središču družbe, v kateri je deloval, postavlja pod vprašaj specifične Sarnice glede notarske dejavnosti ob koncu 17. stoletja, ki se je napajala z običaji iz vseh treh svetov, katerim je kraj v tem obdobju pripadal: iz Benetk, Bergama in Brescie. Poleg tega predstavljena analiza poziva k ponovni opredelitvi potez podeželske forme mentis kot temelja kulturnega sinkretizma tega majhnega vmesnega prostora, ki ga je predstavljal Sarnico ob koncu 17. stoletja.

Ključne besede: notariat, notar, Terraferma, Sarnico, posojilo, zakup, prodaja, odkup, agrarna pogodba

FONTI E BIBLIOGRAFIA

ABBREVIAZIONI

ASBg: Archivio di Stato di Bergamo

AN: Archivio notarile

b.: busta

FONTI

ASBg, AN, Bertelli Giovan Maria, b. 5414.

ASBg, AN, Bertelli Giuseppe, b. 5356.

ASBg, AN, Guida Giuseppe, b. 5637.

ASBg, AN, Guida Giuseppe, b. 5638.

BIBLIOGRAFIA

Borgna, R. (2012): Le notaire et la pratique notariale en Terre Ferme vénitienne à la fin du XVIIe siècle. Le cas de Sarnico entre 1694 et 1695. Master di secondo anno, co-tutori Stefano Levati, Università La Statale di Milano, e Lucien Faggion, Aix-Marseille Université.

Borgna, R. (2011): Le Prince de Fra Paolo. Pratiques politiques et forma mentis du patriciat à Venise au XVIIe siècle. Master di primo anno, relatore Lucien Faggion, Aix-en-Provence, Université de Provence.

Christians, C. (1983): Population et rénovation rurales : l'aménagement rural et la participation des populations en Wallonie. In: Espace, populations, sociétés, 1 (1)

Corazzol, G. (1979): Fitti e livelli a grano. Un aspetto del credito rurale nel Veneto del '500. Milano, Franco Angeli.

De Luca, G. (2000): 'La terra non fu mai madregrna' : crescita ed evoluzione del sistema agrario. In: De Maddalena Aldo (ed.), Storia economica e sociale di Bergamo, vol. III, Il tempo della Serenissima. Un seicento in controtendenza, Bergamo, Fondazione per la storia economica e sociale di Bergamo, Istituto di studi e ricerche

Delille, G. (1983): Dots des filles et circulation des biens dans les Pouilles aux XVIe-XVIIe siècles. In: Mélanges de l'École française de Rome. Moyen Âge, Temps modernes, 95 (1)

Mackeldey, F. (1837): Manuel de droit romain, contenant la théorie des institutes, précédée d'une introduction à l'étude du droit romain. Jules Beving trad., Bruxelles, Société typographique belge, Wahlen et Cie.

Peytavin, M. (2006): Domaines, fiefs et juridictions dans le Royaume de Naples, XVIe-XVIIe siècles. **Biens disputés, biens retenus. In: Hypothèses, 1**

Vismara, P. (2004): Oltre l'usura. La Chiesa moderna e il prestito a interesse. Milano, Rubbettino Editore.