

## LAS FINANZAS, AYER Y HOY. LOS PROCEDIMIENTOS DE UN FINANCIERO DE HACE DOS MIL AÑOS

Ana M<sup>a</sup> Pacheco Reyna  
Universidad de Huelva

A punto de iniciarse el segundo milenio, conviene a economistas y financieros detenerse un instante y reparar el legado histórico de nuestros antepasados. En la Antigua Roma se conocían técnicas financieras y fórmulas bancarias avanzadas, cuyo estudio pone de manifiesto la deuda que nuestra sociedad actual tiene contraída con la Antigüedad.

Nearly beginning the second millennium, the economists and bankers must look back and to get a view about the history. In the ancient Rome, two thousands years ago, were a lot a people who knew about very advanced financial and banking tools. After a background analysis, we are sure we have a debt with the Antiquity.

**PALABRAS CLAVES:** créditos; "factoring"; finanzas; Roma; Cicerón; transferencias

**KEYWORDS:** credits; "factoring"; finances; Rome; Cicero; transferences.

A dos años de entrar en el siglo XXI, en una época en la que los tiempos de comunicación se miden en segundos, tiempos éstos en que la informatización copa cualquier actividad humana, no se nos escapa la importancia que para la economía y el desarrollo de nuestra sociedad, tiene la estructura financiera y mercantilista con la que funcionamos cada día. Nuestra organización financiera, el sistema bancario, las operaciones bursátiles, las miles de transacciones que se efectúan en un país cada día, que son millones en todo el mundo, todo esto resulta tan consustancial al hombre de finales del siglo XX que, difícilmente podría éste imaginar un escenario distinto, o elucubrar que el actual paisaje en el que se mueve el dinero, pudiera ni remotamente, tener raíces en tiempos mucho más lejanos de los que fuera posible imaginar en un primer momento.

Es difícil encontrar un hombre de banca, de nuestras finanzas, cualquier protagonista o "gurú" de las decisiones económicas de cada día, que se siente a reflexionar un instante sobre los antecedentes, los orígenes de la actividad que ocupa su vida laboral y la de millones de trabajadores de todo el mundo. Desde sus modernos, automatizados y funcionales despachos, desde los que controlan todas las operaciones básicas de sus negocios e inversiones, a nuestros banqueros les suele resultar muy difícil admitir que la Industria del Dinero, con mayúscula, en los términos en que ellos lo conocen, pueda remontarse más allá de una centuria. Y es así porque, a la ignorancia que de esta clase de conocimientos solemos padecer, lógica entre quienes observamos todo tras el prisma de lo útil y lo práctico, a esta ignorancia, repetimos, debemos añadir la habitual confusión entre el fondo y la forma de las cosas, la esencia y los aderezos, de otra manera, lo que es realmente importante, de lo que resulta accesorio.

En este mundo de lo accesorio, en donde prima la forma sobre el fondo, el continente sobre el contenido, la publicidad del objeto antes que el objeto mismo, es normal que el horizonte histórico que se posee de la actividad de banqueros y financieros no se remonte más allá del siglo XIX.

Bien es cierto que, también hoy encontramos raras excepciones en donde el economista y el humanista conviven en la misma persona, y la conducta pragmática y utilitaria de quien a diario se desenvuelve entre réditos y balances, deja paso a reflexiones más amplias. En la mirada al pasado, se llega con acierto hasta el Renacimiento, al siglo XV, e incluso identificamos el protagonismo de las repúblicas italianas de uno y dos siglos antes, como cuna de una banca y un modelo de transacción financiera que preludia nuestro mundo del dinero, en los albores del nuevo milenio.

Esta última mirada histórica es correcta. Pero incompleta. Los banqueros italianos, alemanes u holandeses de hace quinientos o seiscientos años trabajaron con muchos parámetros que hoy hemos heredado. Pero a su vez, y precediendo al notorio estancamiento que supusieron los siglos medievales, toda esa esencia y entramado que constituye el meollo de nuestras finanzas de hoy, ya existía, se practicaba cotidianamente, en un entorno tan nuestro como era la cuenca del Mediterráneo, el *mare nostrum* de la Italia de hace poco más de dos mil años. En la Roma anterior a los emperadores. Allí se documenta, de ello poseemos testimonios, y de ello vamos a hablar. Para ampliar nuestros horizontes

como empresarios y economistas; para ganar esa "retribución" intelectual que supone el conocer el porqué y el cómo fueron las cosas que hoy hacemos. Para limar la arrogancia de quienes nos creemos únicos y pioneros en nuestras actividades, y para recuperar una necesaria humildad, la que surge al vernos como meros continuadores de una actividad, cuyas líneas esenciales en realidad ya emprendieron antes otros hombres, mediterráneos, como nosotros, hace al menos veinte siglos. O tan sólo sea porque, las sociedades que desconocen su pasado, están condenadas a repetir sus errores.

En este trabajo vamos a ir enumerando algunas de las operaciones de banca y crédito mas corrientes y habituales, que son actividad regular y práctica cotidiana en entidades bancarias, de cualquier país de nuestro entorno. A continuación, aportaremos su paralelo más aproximado, con indicación de la fecha, protagonistas de la operación y descripción de la misma, así como de cualquier circunstancia que presumamos, sirva para entender mejor cada caso. Deberá tomarse en cuenta las normales variaciones de los escenarios, con una distancia cronológica de dos milenios, así como las diferentes formas de actuación, de mentalidad y por supuesto, de terminologías y fórmularios. Comprobaremos pese a todo, cómo funcionaron en esencia, y qué grado de analogías nos sugieren sus técnicas con las que utilizamos en el presente. Las técnicas de los *businessmen* de la Roma del siglo I antes de Cristo, fundamento sobre el que hoy se articula la economía occidental.

A nadie escapa que el funcionamiento regular de una empresa descansa en un sistema de financiación cuya base es el crédito. El crédito es el resultado de un préstamo y, en la sociedad actual, no sólo las organizaciones empresariales, sino incluso los propios individuos realizan buena parte de sus transacciones mercantiles, a crédito. El sistema económico tiene en el crédito uno de sus soportes fundamentales, y el crédito no es otra cosa que una forma muy regulada de confianza entre partes. Como pieza clave del sistema, préstamo y crédito han sido temas bien estudiados en la bibliografía, por lo que es fácil definir los parámetros principales en los que se mueven sus operaciones.

Para empezar, diremos que un crédito es un tipo de cesión a terceros, por un tiempo limitado, de un capital real que se destina a una función específica, a cambio de unos intereses. La entidad o persona que cede el capital o dinero real, se asegura de unas garantías de la persona o entidad a la que cede el préstamo o crédito. Se regula la fórmula de devolución del dinero cedido, respecto al plazo de, llamémosle de alquiler, del dinero, acordando los términos de la devolución, sean éstos meses, trimestres, etc., o el abono a los cumplimientos, así como los días fijados para todo ello.

No menos importante en las estipulaciones del acuerdo de cesión del crédito, será el fijar el interés que el deudor deberá abonar por el "alquiler" del dinero, así como las comisiones y gastos en que toda la operación incurra. Un agente de cambio y bolsa, un corredor de comercio o, en ocasiones, un notario, según el tipo de crédito de que se trate, actuarán de fedatarios públicos en la formalización de las pólizas. La banca actual, en su calidad de principal prestamista a individuos y entidades, clasifica toda una gama de créditos en función de los destinos a los que el dinero se dedique, estableciendo algunas características concretas en cada caso. Pero, básicamente, para todos los tipos conocidos de préstamos, salvo los plazos y el nivel de avales que se requieren, el mecanismo de concesión es similar y supedita cualquier decisión, a la solvencia del cliente peticionario.

De la misma forma, se establecen dos clases de clientes, los llamados preferenciales y el resto, en función del volumen de negocio que la relación con unos y otros genere para las entidades concesionarias de los préstamos. En cuanto al movimiento real del dinero, rara vez se maneja éste de forma directa, contante y sonante, como popularmente entendemos, sino que al efecto, se utilizan los documentos, los cheques, las letras, los giros, las órdenes de pago, etc., y demás instrumentos convencionales que se equiparan a dinero, evitan el siempre engorroso e incómodo manejo de cantidades y refuerzan la noción de confianza que debe existir entre las partes. Es una simplificación necesaria cuyas ventajas ya se conocían mucho tiempo atrás.

En relación con las garantías que se exigen para la cesión del dinero, éstas pueden ser personales, con garantía prendaria, que habitualmente nos refiere a bienes mobiliarios, y con garantía inmobiliaria. Interesa aquí añadir el crédito con garantía en efectos y valores financieros, así como las operaciones de anticipos con garantía en efectos al cobro. Naturalmente, éstas no son más que una mínima parte de la oferta crediticia especializada que hoy, cualquier empresa o persona física, puede

encontrar a su disposición en el mercado bancario. Una gama tan compleja de opciones, como complejo es el entramado financiero de nuestra economía de finales del siglo XX.<sup>2</sup>

En la Roma del siglo anterior a la era, hace más de dos mil años, existía una fuerte clase de propietarios, hacendados y ganaderos, que vinculaba su alto nivel de riqueza al control y desempeño de las más altas magistraturas del estado. Los senadores romanos eran una nobleza terrateniente, latifundista y absentista, que ocupaba su tiempo alternando los negocios privados con las tareas políticas. Junto al segundo estamento de la sociedad romana, el de los caballeros, de un poder económico a veces incluso superior al de los senadores, pero sin la relevancia política de éstos, ambos grupos manejaban con experiencia y rendimiento los recursos económicos y financieros de un mercado no tan rudimentario, como podríamos prever.

Los hombres de negocio romanos tenían varias alternativas a la hora de conseguir dinero. Podían realizar una venta voluntaria parcial de una parte de sus bienes, previo anuncio público de los pormenores de la misma, en la forma de subasta, con pregonero y banquero como agentes de la operación. Aunque no deseable, por el agobio económico que con ello manifestaba quien la efectuaba, suponía un estigma social muy inferior al que resultaba de la subasta de bienes, obligada por un juez como consecuencia de una ruína. Así lo hizo Publio Quintio, para saldar las deudas dejadas por su hermano Cayo, como recoge Cicerón en un discurso<sup>3</sup>

Una segunda fuente de dinero era vender objetos de oro y plata en el Templo de Juno Moneta, a cambio de su equivalente al peso en moneda vigente. Se pagaba una comisión - *collybus* - al cambista. El senador y orador Marco Cicerón, escribe a su amigo el banquero Tito Pomponio Atico, en febrero del 49. El hermano de Cicerón, Quinto, le debe dinero a Atico y llegado el día de pago, no puede cumplir sus compromisos. Atico apremia la cobranza y Marco trata de justificar a su hermano. Dice que Quinto le ha pedido a varios prestamistas, incluso a un banquero de confianza, Egnacio, pero ninguno le presta. Se trataría de obtener un préstamo, llamémosle préstamo-puente, para cubrir el crédito ya vencido. Este préstamo-puente lo denominaban *versura*, que viene a significar, trasladar nuestro débito, de un acreedor a otro<sup>4</sup>.

En otra ocasión, Cicerón piensa viajar a Grecia y carece en ese momento de liquidez. Escribe a su amigo y banquero Atico y le cuenta que ha ordenado a su liberto Filótimo, - esclavo liberado, que continúa al servicio del amo - que consiga el dinero, bien de los Oppios, que son unos banqueros, bien del Templo de la diosa Juno Moneta. *Nadie paga hoy día sus deudas*, se duele el senador, y por ello él mismo carece de dinero. Recien desembarcado en Italia, desde Grecia, donde ha pasado los dos últimos años, no se atreve a pedir un préstamo, pues desconoce si aún le quedan fondos en Roma, con los que cubrir su petición de crédito ante el eventual prestamista<sup>5</sup>.

La tercera vía de financiación era acudir al crédito, que primero se solicitaba en el entorno de los familiares y amigos. Atico, por reunir la condición de amigo de Cicerón y banquero al mismo tiempo, tenía como norma delimitar bien negocio y amistad, por lo que por principio no prestaba a Cicerón, y éste, aunque no sin cierto resquemor, aceptaba tal situación. Pero le buscaba fuentes de financiación y le sesoraba en todas las operaciones. El crédito "entre amigos" se denominaba *mutuum*, y como tal, no generaba intereses para el cedente, por lo que era muy ventajoso. Era un crédito preferencial. Pero la práctica cotidiana solía modificar la situación y, finalmente, era corriente que se

<sup>2</sup>. Nociones sobre las actividades habituales de crédito, en Calderón Cuadrado, R., *Nociones de Economía de la Empresa*, Lex-Nova, Valladolid 1992; Aguirre Sádaba, A., *Fundamentos de economía y administración de empresas. Un enfoque de organización*, Madrid 1993; Suarez Suarez, A., *Curso de economía de la empresa*, Pirámide, Madrid 1992.

<sup>3</sup> Discurso llamado *pro Quintio*, 4. Los estudios sobre economía y finanzas en la Roma Antigua, son numerosísimos, aunque todos ellos en lenguas distintas al castellano. Relevantes para el tema que tratamos son los títulos, ya clásicos, siguientes; Hatzeld, J., *Les trafiquants italiens dans l'Orient hellénique*, Paris 1919; Rauh, N.K., *Senators and businessmen in the Roman Republic, 242/ 44 B.C.*, diss. Ann Arbor 1986; Aubert, J.J., *Business Managers in Ancient Rome. A social and Economic Study of Institores, 200 B.C./ A.D. 25*, Brill, Leiden 1990.

<sup>4</sup> Mas de 800 cartas se conservan de la correspondencia entre Cicerón y Atico, escritas a lo largo de unos 20 años de amistad ininterrumpida (entre 63/43 a. C., aproximadamente). El testimonio presente se cita en la carta a Atico, VII.18.5, correspondiente al volumen, nº de carta, y párrafo concreto. A partir de ahora, Atico=Att..

<sup>5</sup> Att. VIII.7.3.

exigiera un interés, el mejor del mercado, en torno al 6% anual, lo que le seguía haciendo preferible a otras opciones. En el año 62, Cicerón financió la compra de una casa en el barrio del Palatino, de Roma, con un *mutuum* que obtuvo de un tal Publio Sila, a quien Cicerón había defendido con éxito en juicio poco antes <sup>6</sup>.

El *mutuum*, el sistema más favorable de financiación, era de difícil obtención en tiempos revueltos, fuese por las luchas políticas, fuese por las periódicas crisis económicas que azotaban a la ciudad. De no poder obtenerlo - los amigos podían estar también afectados por los problemas -, se recurría al préstamo con interés del mercado. Tal interés o *fenus* era del 1% mensual, 12% anual, pero no fueron raros los tiempos que vieron índices superiores, del 24 e incluso el 48% del capital prestado. Estas tasas eran las secuelas de períodos económicos catastróficos para todos, y la autoridad solía poner fin a ellos mediante una tradicional rescisión de parte de las deudas, con perjuicio para los acreedores, pero de efectos positivos generales por lo que suponía de alivio de las tensiones entre deudores, los más, y acreedores, los menos.

En el 45 un tal Flaminio Flamma se declara insolvente del pago de una deuda de 25.000 sestercios - unas 250.000 ptas. de hoy -, de la cual era avalista un tal Tulio Montano. Este, insolvente a su vez, pide ayuda económica a Cicerón, a través de una *versura*, un crédito cuyo fin era cubrir otro crédito. Pero el orador no puede atender tal petición. Tampoco él dispone de efectivo en ese momento, pues sus deudores tampoco han cumplido en las fechas fijadas, y no le han pagado. Pese a lo cual, y dado que Montano es buen amigo de su hijo, no le abandona. Recurre al préstamo a interés, no sin expresar su disgusto por ello - "el interés que me han aplicado es sumamente injusto" -, y lo obtiene de Aurelio y Ofilio, dos prestamistas o *generatores*, a los que acuerda pagar en el plazo de un año. Durante todo el proceso, se ha presionado a Flamma, se ha hablado con los amigos para un *mutuum*, y finalmente, se ha tenido que disuadir al pretor Planco, que ante la denuncia del acreedor - cuyo nombre desconocemos - ya se aprestaba a citar a las partes a un juicio previo a la subasta de los bienes del moroso <sup>7</sup>.

En el 45 Cicerón necesitaba dinero para dos fuentes de gasto. Por un lado, su hijo marchaba a Atenas para ampliar sus estudios y necesitaba sufragar los gastos de viaje y estancia, al menos del primer año, sobre unos 100.000 sestercios, y por otro lado, la curia de su ciudad natal Arpino, le reclamaba una deuda de otros 110.000. Carece de liquidez y pide a su administrador, el esclavo griego Eros, que busque, con ayuda de Atico, un *mutuum* en su nombre. A los pocos días escribe, "sobre los 210.000 sestercios, excelente". Ha conseguido el dinero, por un plazo de sólo cinco meses, de Junio a Noviembre, tiempo suficiente para reponer su liquidez. De nuevo, un crédito-puente, o *versura* <sup>8</sup>.

Todo préstamo contaba con avales que podían ser personas, objetos muebles, documentos financieros y bienes inmuebles. A Cicerón le llamaron a declarar como fiador o *praes* de otro senador, Quinto Cornificio, veinticinco años después de que se hubiera concertado el préstamo, y a instancia del acreedor. Cicerón tuvo que enviar a sus procuradores y testigos, para aclarar su posición en una deuda que ya ni recordaba. Ya vimos lo caro que le salió a Montano ser fiador del moroso Flamma, y tampoco escapaba a los requerimientos de pago de su propio amigo, el banquero Atico, por ser el orador fiador de los créditos no pagados por su hermano y sobrino, los dos Quintos <sup>9</sup>.

Poco antes de partir por un año a desempeñar el oficio de gobernador en una región de Anatolia, en el año 51, da instrucciones a Atico para que, en su ausencia, deje arreglados todos sus asuntos. En lo referente a algunos pagos que debía hacer, le dice: *sobre las garantías, te ruego que las des tu mismo. Tengo algunos predios en fianza, como los de Menio y Atilio, utilízalos* <sup>10</sup>. Atilio y Menio deben dinero a Cicerón y éste, en garantía de cobro retiene los documentos de propiedad de dos fincas de ambos deudores, de valor suficiente como para cubrir sus deudas; los mismos documentos que utilizará como garantía de sus propios débitos. En otro asunto, el senador ha garantizado un préstamo que un tal Castricio le ha hecho, traspasando a éste un cierto número, no determinado, de esclavos. Llegado el tiempo de pago, Cicerón ha satisfecho la deuda, pero Castricio no devuelve los esclavos,

<sup>6</sup> Att.XV.15.3;

<sup>7</sup> Att. XIV. 16.4; 18.3; XV.1.5; 2.4; XII.52.1; 53.1; igualmente importante es la correspondencia dirigida a sus familiares y amigos, citadas como *ad familiares*, a partir de ahora *ad fam.*. La XVI.24.1, habla de sus prestamistas, Ofilio y Aurelio.

<sup>8</sup> Cic. Att. XV.15.1/5; 17.1; 20.4.

<sup>9</sup> Att. XII. 14.2; 15.1; 17.1; XVI.1.6

<sup>10</sup> Att.V.1.2.

por lo que el senador se pregunta si acaso su acreedor desea cobrarse con ellos o, temiendo lo peor, se vaya a quedar con el dinero y los esclavos<sup>11</sup>.

Durante el siglo XIX se desarrolló entre comerciantes ingleses y estadounidenses, un sistema de financiación de operaciones que tenía como objetivo facilitar el trasiego de productos entre las lejanas orillas del Atlántico. Consistía en traspasar las operaciones de cobro y pago de los clientes, a terceras personas, normalmente constituídas al efecto en entidades financieras. Se trataba de ceder una deuda comercial, por parte del titular, a un intermediario, el *factor*, que pasaba a ser el nuevo acreedor y encargado de su gestión de cobro. El *factor*, con la compra de la deuda, desde su situación en Inglaterra, pongamos por caso, asume todas las ventajas y riesgos, liberando al primer acreedor, por ejemplo, un residente en los Estados Unidos, de los problemas de la distancia, incomunicación y tiempo necesario para mantener los contactos con el deudor de la misma.<sup>12</sup>

Actualmente el sistema, llamado *factoring*, que en esencia funcionaba tal como se ha explicado, ha adquirido dimensiones complejas, a tono con la variedad de posibilidades que ofrecen las transacciones financieras internacionales. Hoy, el *factoring* ofrece servicios comerciales de información a clientes, servicios contables y administrativos, relativos a la facturación, servicios financieros, de gestión de cobro y anticipos propiamente dichos. Todo ello a cambio de unas comisiones, que oscilan entre el 0'5 y 2'5%, más un porcentaje de beneficio de entre el 1 y 5% de las ventas negociadas.

El sistema proporciona una garantía de cobro al cliente y una buena simplificación de las operaciones mercantiles con el exterior. Existen ya varias clases de *factoring*, en función de las características concretas que en cada caso se negocien. Así, se puede acordar que el *factor* asuma la cobertura del riesgo como propia; que éste no asuma la cobertura y las ventas hasta que éstas no se realicen; que el *factor* abone cuando cobre del cliente, o en una fecha concertada, con independencia de si se cobró o nó, etc... En todas estas operaciones y otras que no incluimos en este breve trabajo, la empresa de *factoring* debe realizar un estudio de la cartera de clientes, para determinar riesgos, seguridades y coberturas, a la hora de extender el contrato de actuación. Estas y otras muchas operaciones configuran un modelo de actuación en las relaciones financieras, de plena vigencia en los mercados internacionales actuales.

En realidad, tal sistema era de uso corriente mucho antes del siglo XIX, cuando se constata su plena expansión y preludiaba lo que iba a ser el modelo de finales del siglo XX. En el repertorio de leyes romanas que nombramos como Digesto, ya se cita un paralelo de tal intermediario, al que se nombra como *institor*, traducible como mercader, traficante, en el sentido mas amplio, semejante a *factor*, y su cometido, la *actio institoria*.

Para el contexto temporal que hemos venido analizando, poseemos noticias que nos hablan de situaciones que, sin citar *institores*, resultan muy sugerentes respecto de las definiciones que acabamos de dar sobre el *factoring*. Expongamos los datos y veamos que nos sugieren<sup>13</sup>.

En el año 45 el célebre abogado y senador Marco Tulio Cicerón tiene una deuda que no consigue cobrar y le provoca no pocos quebraderos de cabeza. Porque el deudor es nada menos que el dictador de la república, el hombre más poderoso de Roma, Cayo Julio César. Es obvio que, en este caso, Cicerón no puede utilizar los recursos de apremios, presiones o amenazas, habituales con los clientes morosos, por las imprevisibles consecuencias que ello tendría para su situación personal. Debe agotar todas las vías de negociación y a ello se aviene, durante nada menos que un año, período del que el propio Cicerón nos dá noticias de la marcha de la operación.<sup>14</sup>

Encarga de toda la gestión a su amigo y banquero de confianza, Atico, con la colaboración del propio intendente y contable de Cicerón, el esclavo Eros, de origen griego. Del lado de César, el

<sup>11</sup> Att. XII.28.3.

<sup>12</sup> La bibliografía sobre este tipo de transacciones es abundante y aparece recogida en la obra de Garcia-Cruces González, J.A., *El contrato de "factoring"*, Tecnos, Madrid 1990 con mas de trexcientos títulos sobre la materia y afines.

<sup>13</sup> Sobre la estructura del *factoring*, vid. Garcia-Cruces González, J.A., ob.cit. pp. 60/74, 11/156. Algunos autores sin entrar en el análisis, hablan de *factoring* entre los fenicios, cf. Rolin, S., *El factoring*, Pirámide, Madrid 1972, p. 13; sobre el *institor*, Sánchez Fernández-Valderrama, J.L., *El "factoring"*, APD, Madrid 1972, p. 18.

<sup>14</sup> Ya antes, en el 52 a.C., César había cedido un *mutuum* de 800.000 sestercios a Cicerón, y éste, en el 51, listo para partir hacia la provincia, en Anatolia, ordenaa a su banquero, Atico, que haga una *versura* - osea, pida otro crédito - para saldar la deuda de César, con los intereses corridos, al parecer, de 25.000 sestercios, lo que suponía un ventajosísimo 2'5% anual. Vid. Att. V.1.1; 4. 3; 5.2.

dictador, abrumado por los muchos asuntos que le ocupan, se desentiende y delega en sus colaboradores toda la gestión del asunto. Lo llevará su secretario particular, de nombre Faberio, y sus agentes de confianza, Cornelio Balbo, oriundo de Cádiz, militar a sus órdenes, y Cayo Opio, uno de sus banqueros. La situación era la siguiente. Llegado el vencimiento de la deuda - cuyo montante ignoramos, aunque es susceptible de cálculo - , César no paga, y Cicerón se encuentra con que, contando con ese dinero, debe postergar la compra de una finca que buscaba para edificar allí el panteón para su hija, recién fallecida. Comienza la negociación. Y Faberio ofrece a Atico, para que lo haga saber a Cicerón, la siguiente solución.

1) Que Cicerón venda la deuda a otro, obteniendo así la liquidez que busque. El orador lo rechaza: ya ha sondeado el mercado y el único interesado, un banquero de nombre Vettieno, dada la personalidad del deudor y, suponemos, las dificultades de cobro, sólo le ofrece el 50% de su valor. Osea, perdería la mitad del valor nominal de tal deuda. 2) que Cicerón utilice la deuda, osea, el documento acreditativo de la deuda, como aval o garantía de solvencia, con vistas al vendedor de la finca en la que está interesado. Con tal garantía, podrá aplazar cualquier pago real, al menos durante un año. Pero pasado este tiempo, si no ha cobrado, ¿ cómo va a pagar ? . "Salvo que ese año sea un año de los utilizados por Metión, el astrónomo ateniense", dice no sin burla el orador, pues los años astronómicos de Metión se componían de 19 años naturales. De nuevo rechazó la idea. Y 3) Faberio permitía que Cicerón transfiriera la deuda a otras personas, *delegare* es el infinitivo latino que utiliza, pero cumpliendo una serie de condiciones. Y estas condiciones, impuestas por el deudor, por medio de sus asesores, fueron rechazadas inicialmente por Cicerón. Sólo sabemos de ellas que eran inasumibles por el senador.<sup>15</sup>

Finalmente, y tras semanas de nuevas negociaciones, se llega a un acuerdo que supone una aceptación de la tercera posibilidad, la delegación de la deuda a terceros. De los datos que poseemos se desprende que la parte deudora fue quien propuso la operación y los términos de la misma. Cicerón no podía hacer nada si quería cobrar de alguna forma su dinero. Faberio transfirió y repartió el total adeudado por su patrono, César, entre tres personajes, cuyos nombres eran Celio, Hortensio y Verginio. Al parecer, los tres eran a su vez deudores de César, por lo que, si Cicerón daba su visto bueno a la operación, verían canceladas sus deudas con el dictador, justamente en la cantidad que a cada uno se le hubiese asignado del total adeudado a Cicerón. En realidad, seguían los tres debiendo, pero en vez de a César, ahora deberían a Cicerón<sup>16</sup>.

Cicerón estudió la solvencia de los tres individuos y les sometió a su vez al examen del banquero Atico. Este, aprueba a Verginio y a Hortensio, pero pone reparos en la de Celio. No olvidemos que tal solvencia era la garantía de que cumpliera con su obligación de pagar su parte de la deuda de Cicerón. Este se molesta por la reticencia de Atico, pues ello podría retrasar el desenlace de la operación y la finca para su hija podía escapársele de las manos. Con resquemor, le recuerda que nada de esto se habría planteado de haberse Atico prestado a avalarle en la compra de la propiedad para su hija.<sup>17</sup>

Pasado el tiempo, no volvemos a saber del asunto de la deuda. Suponemos que, transferida o *delegada* a los nuevos clientes de Cicerón, éste finalmente pudo recuperar su dinero, o acaso venderlo a alguien, o pagar con ello alguna de sus inversiones. Cualquier posibilidad era viable en un ámbito de transacciones en el que muchas técnicas que tomamos hoy como modernas, hacía tiempo que habían sido inventadas.

<sup>15</sup> Att. XII.3.2.

<sup>16</sup> Att. XII.25.1; 29.2; 31.2; 40.4; 47.1; XIII.28.1.

<sup>17</sup> Att. XIII.3.1; XII.5a.1.