

STORIA ECONOMICA

ANNO XVIII (2015) - n. 2



Edizioni Scientifiche Italiane

Direttore responsabile: LUIGI DE MATTEO
Comitato di Direzione: LUIGI DE MATTEO, ALBERTO GUENZI,
PAOLO PECORARI

La Rivista, fondata da Luigi De Rosa nel 1998, si propone di favorire la diffusione e la crescita della Storia economica e di valorizzarne, rendendolo più visibile, l'apporto al più generale campo degli studi storici ed economici. Di qui, pur nella varietà di approcci e di orientamenti culturali di chi l'ha costituita e vi contribuisce, la sua aspirazione a collocarsi nel solco della più solida tradizione storiografica della disciplina senza rinunciare ad allargarne gli orizzonti metodologici e tematici.

Comitato scientifico: Frediano Bof (Università di Udine); Giorgio Borelli (Università di Verona); Andrea Cafarelli (Università di Udine); Aldo Carera (Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano); Giovanni Ceccarelli (Università di Parma); Daniela Ciccolella (CNR-Issm); Alida Clemente (Università di Foggia); Francesco Dandolo (Università Federico II di Napoli); Francesco D'Esposito (Università G. D'Annunzio di Chieti-Pescara); Marco Doria (Università di Genova); Giovanni Farese (Università Europea di Roma); Giulio Fenicia (Università di Bari); Luciana Frangioni (Università del Molise); Paolo Frascani (Università L'Orientale di Napoli); Maurizio Gangemi (Università di Bari); Andrea Giuntini (Università di Modena e Reggio Emilia); Amedeo Lepore (Seconda Università di Napoli); Germano Maifreda (Università di Milano); Daniela Manetti (Università di Pisa); Paola Massa (Università di Genova); Giampiero Nigro (Università di Firenze); Nicola Ostuni (Università Magna Græcia di Catanzaro); Paola Pierucci (Università G. D'Annunzio di Chieti-Pescara); Gianluca Podestà (Università di Parma); Mario Rizzo (Università di Pavia); Gaetano Sabatini (Università di Roma Tre); Giovanni Vigo (Università di Pavia).

Storia economica effettua il referaggio anonimo e indipendente.

Direzione e redazione: Prof. Luigi De Matteo, vico S. Maria Apparente, 44, 80132 Napoli; Università di Napoli "L'Orientale", Dipartimento di Scienze Sociali, Largo San Giovanni Maggiore, 30, 80134 Napoli – Tel. 081/6909483; *e-mail:* dematteo@unior.it

Gli articoli, le ricerche, le rassegne, le recensioni, e tutti gli altri scritti, se firmati, esprimono esclusivamente l'opinione degli autori.

Amministrazione: Edizioni Scientifiche Italiane, via Chiatamone 7, 80121 Napoli – tel. 081/7645443 pbx e fax 081/7646477 – Internet: www.edizioniesi.it; *e-mail:* info@edizioniesi.it

Registrazione presso il Tribunale di Napoli al n. 4970 del 23/6/1998. Responsabile: Luigi De Matteo.

Copyright by Edizioni Scientifiche Italiane – Napoli.

Periodico esonerato da B.A.M. art. 4, 1° comma, n. 6, d.P.R. 627 del 6-10-78

SOMMARIO

ANNO XVIII (2015) - n. 2

RETI FINANZIARIE E RETI COMMERCIALI. OPERATORI ECONOMICI STRANIERI IN PORTOGALLO (XVI-XVII SECOLO)

a cura di Benedetta Crivelli e Gaetano Sabatini

- L'espansione commerciale e finanziaria del Portogallo nella prima età moderna. Un bilancio storiografico* di Benedetta Crivelli e Gaetano Sabatini p. 257
- Il Portogallo, tra Mediterraneo e Atlantico
- NUNZIATELLA ALESSANDRINI, *Reti commerciali genovesi a Lisbona nel secolo XVII: elementi di commercio globale* » 275
- ANTONELLA VIOLA, *Trade and diplomacy: the Ginori family's trading network in the Iberian Peninsula (1660-1700)* » 299
- Individui e istituzioni nello sviluppo dell'economia portoghese
- JÜRGEN POHLE, *Lucas Rem e Sebald Kneussel: due agenti commerciali tedeschi a Lisbona all'inizio del secolo XVI e le loro testimonianze* » 315
- CATIA ANTUNES, *Failing institutions: the Dutch in Portugal and the tale of a Sixteenth-Century firm* » 331
- BENEDETTA CRIVELLI, *Fiere di cambio e finanza internazionale: la rete degli intermediari finanziari tra Milano e Lisbona nella seconda metà del XVI secolo* » 349
- Le reti transnazionali del commercio globale
- AMÉLIA POLÓNIA, *Understanding the role of foreigners in the Portuguese overseas expansion through the lenses of the theories of cooperation and self-organization* » 385

SOMMARIO

- ANA SOFIA RIBEIRO, *Trans-national cooperation: an asset in the Portuguese overseas trade. Foreigners operating in the Portuguese overseas trade, 1580-1590* » 415
- FILIPA RIBEIRO DA SILVA, *Ebrei, olandesi, portoghesi e il commercio atlantico: reti di commercio e di finanze transimperiali, 1580-1670* » 445
- ARTICOLI E RICERCHE
- RITA MAZZEI, *Sete italiane nella Russia della seconda metà del Seicento. La produzione lucchese alle fiere di Arcangelo* » 473
- ALIDA CLEMENTE, *La sovranità vincolata: mercantilismi, guerre commerciali e dispute istituzionali negli anni Settanta del Settecento (Napoli e Venezia)* » 517
- STEFANIA ECCHIA, *Esattori, creditori, funzionari. I notabili provinciali a supporto della politica riformista sul finire dell'Impero ottomano* » 547

FIERE DI CAMBIO E FINANZA INTERNAZIONALE:
LA RETE DEGLI INTERMEDIARI FINANZIARI
TRA MILANO E LISBONA NELLA SECONDA METÀ
DEL XVI SECOLO*

Con il presente lavoro si intendono ricostruire i flussi di denaro e di informazioni che transitavano nelle fiere di cambio e che mettevano in comunicazione banchieri e mercanti da Lisbona, il più importante porto atlantico della prima età moderna, a Milano, centro finanziario ed economico di primaria importanza anche grazie alla vicinanza con le fiere di Bisenzone che avevano sede a Piacenza. Questa ricostruzione, che è basata sullo spoglio delle lettere di cambio e della corrispondenza privata del banchiere spagnolo Simón Ruiz, conferma l'importanza che Piacenza e le fiere che qui si svolgevano ebbero nel costruire reti internazionali nell'Europa della prima età moderna, creando connessioni tra diversi centri commerciali, ovvero Siviglia, Lisbona, Firenze, Roma, Venezia, Nantes, Ruen, Anversa. Piacenza, diventata sede di fiere di cambio nel 1579 – dopo che i genovesi avevano trasferito i loro affari da Lione prima a Besançon, nella Franca Contea, sotto la protezione di Carlo V – si affermò come il fulcro delle relazioni finanziarie che attraversavano l'Europa. In breve tempo divenne centro di intermediazione dei flussi di denaro che dalla penisola iberica raggiungevano l'Italia e le Fiandre, e motore di quel complesso sistema di speculazione sui tassi di cambio delle diverse monete e sulle variazioni dei corsi in funzione del tempo e dello spazio che fecero la fortuna delle compagnie finanziarie genovesi, fiorentine e milanesi nel corso del XVI secolo¹.

* Ricerca svolta nell'ambito del progetto FIRB – Futuro in ricerca 2012 RBFR12GBQZ_002.

¹ H. CASADO ALONSO, *Les relations entre les foires de Castille et les foires de Lyon au XVI^e siècle*, in *Lyon vu/e d'ailleurs (1245-1800): échanges, compétitions et perceptions*, a cura di J.L. Gaulin e S. Rau, Lione 2009, pp. 102-108.

1. *La finanza portoghese*

A partire dal primo decennio del XVI secolo, il mercato delle spezie rese Lisbona uno dei centri di maggiore interesse per banchieri e mercanti disposti a investire ingenti capitali nel commercio di importazione e distribuzione del pepe nelle principali piazze europee. Il commercio di prodotti coloniali – oltre alle spezie anche materie prime tintorie come l'indaco e la cocciniglia – vide protagonisti fin dagli anni '70 del XVI secolo importanti banchieri, per lo più *cristãos novos*, tra i quali Antonio Fernandes, che era a capo del consorzio mercantile che si era aggiudicato il privilegio del trasporto delle spezie, il figlio Luis Gomes d'Elvas, il genero Tomas Ximenes e Francisco Rodrigues d'Elvas².

Come si può notare, la dimensione familiare rivestì un ruolo importante nella affermazione e diffusione delle reti commerciali che da Lisbona si espansero in tutta Europa. La struttura orizzontale di queste associazioni, che è stata messa in evidenza da Gentil da Silva³, consentì di mantenere solidi legami nonostante la tendenza dei mercanti portoghesi a dislocarsi nei centri finanziari e commerciali dove svolgevano i propri affari⁴. Le relazioni di parentado facilitavano il flusso delle informazioni che scorrevano cospicue da Lisbona alle Fiandre, dove, alla metà del Cinquecento, si concentravano la maggior parte delle operazioni di credito non solo tra i privati, ma anche per il prestito alla corona⁵. La negoziazione di *asientos* per la corona di Spagna vedeva la presenza massiccia di mercanti e banchieri portoghesi che ad Anversa si incontravano con le grandi compagnie bancarie dei toscani, tra i quali i Bonvisi e Balbani, e genovesi, già da tempo impegnati nella copertura di lettere di cambio per garantire liquidità alla corte.

² H. LAPEYRE, *Una familia de mercaderes: los Ruiz*, Valladolid 2009, pp. 49-50.

³ J. GENTIL DA SILVA, *Marchandises et finances. Lettres de Lisbonne, 1563-1578*, tomi II-III, Parigi 1959-1961, II, pp. vi-vii.

⁴ D. STUDNICKI-GIZBERT, *A nation upon the Ocean Sea: Portugal's atlantic diaspora and the crisis of the Spanish Empire, 1492-1640*, Oxford 2007.

⁵ Cfr. H. CASADO ALONSO, *Los flujos de información en las redes comerciales castellanas de los siglos XV y XVI*, «Investigaciones de Historia Económica», 10 (2008), pp. 35-68. In una lettera datata 30 marzo 1576 inviata da Lisbona da Antonio Fernandes d'Elvas si faceva esplicito riferimento alla fluidità della circolazione delle informazioni garantita dalla solidità dei legami familiari: «Luis Gomes me dio cuenta y nos parecio bien comunicarlo con Tomas Ximenes, mi yerno que tambien dio parte dello a Rui Lopes d'Evora por aver razon parentesco entre todos». GENTIL DA SILVA, *Marchandises et finances*, II, p. 229.

La modalità di negoziazione dei mercanti portoghesi era caratterizzata dalla compartecipazione del rischio, che veniva distribuito tra coloro che partecipavano all'*asiento*. Nel 1576 fu negoziato un *asiento* di 40.000 scudi che venne diviso in cinque parti, di cui una spettava a Simón Ruiz, mercante banchiere di Medina del Campo, e le altre quattro parti ai banchieri portoghesi Antonio Fernandes, Luis Gomes, Tomas Ximenes e Rui Lopes d'Evora. L'intera operazione doveva essere condotta con lettere di cambio che venivano dalle fiere di Castiglia e dovevano essere ricevute e pagate da Fernando Ximenes ad Anversa. La raccomandazione di Antonio Fernandes era quella di sciogliere l'obbligazione il più in fretta possibile in modo che il denaro contante (*reales*) potesse giungere ben custodito (*a buen recaudo*) «porque el tienpo corre muy de prissa»⁶. La prudenza con cui si muovevano i banchieri portoghesi non era solo conseguenza del timore suscitato dalla particolare contingenza storica che aveva visto l'inasprimento del conflitto con la Spagna⁷, ma anche di una più cauta gestione degli affari che si contrapponeva al modo spregiudicato con cui agivano i banchieri italiani, soprattutto in riferimento all'incerto mercato degli *asientos*⁸.

Tra i maggiori banchieri italiani che operavano alla metà del decennio '70 ad Anversa vi erano i Bonvisi, che attraverso la compagnia denominata Benedetto e Bernardino Bonvisi di Anversa erano impegnati nel commercio del sale con i mercanti portoghesi. I banchieri di origine toscana mettevano a disposizione il denaro necessario per l'acquisto del sale a Lisbona, attraverso il pagamento di lettere di cambio che venivano rimosse sulle fiere di Castiglia. La merce veniva acquistata in denaro contante – «porque asi se ha de hazer este negozio» – e caricata sulle navi dirette a Ruen e Nantes⁹.

La considerazione che i portoghesi avevano dei banchieri italiani non doveva essere molto positiva, tanto che le loro relazioni richiedevano la costante mediazione dello spagnolo Simón Ruiz. Allo scarso

⁶ Ivi, p. 230.

⁷ G. PARKER, *The army of Flanders and the Spanish road, 1567-1659: The logistics of Spanish victory and defeat in the Low Countries' wars*, Cambridge 2004.

⁸ Sulla compravendita degli *asientos* durante il regno di Filippo II si veda H. LAPEYRE, *Simón Ruiz et les "asientos" de Philippe II*, Parigi 1953. Per questo periodo si vedano in particolare le pp. 45-58, in cui vengono riportati gli *asientos* delle Fiandre, ovvero gli accordi stipulati tra il re e i banchieri per il finanziamento della guerra contro le Province Unite.

⁹ GENTIL DA SILVA, *Marchandises et finances*, III, p. 219, lettera n. 27, João Rodrigues Bueno a Simón Ruiz, Lisbona, 6 settembre 1575.

entusiasmo mostrato dagli italiani nei confronti dei mercanti portoghesi («estan algun tanto desabridos conmigo») faceva da contraltare la diffidenza espressa dagli uomini di affari lusitani, tra i quali João Rodrigues Bueno e Fernando de Morales, che dichiaravano di non fidarsi dei banchieri toscani, i quali a ogni fiera ricevevano un numero eccessivo di lettere da scontare, con il rischio di non avere denaro sufficiente a chiudere tutte le operazioni¹⁰. Tuttavia, era evidente che i Bonvisi erano i soli in grado di garantire la copertura delle lettere di cambio per affari di grandi proporzioni come gli *asientos*, dal momento che l'incertezza di questo tipo di negozio richiedeva una disponibilità di credito che solo i banchieri italiani potevano ottenere¹¹.

Nel corso della seconda metà del XVI secolo, significativi cambiamenti di natura politica e sociale ebbero una notevole influenza sulla struttura delle relazioni e dello scambio di merci e denaro in Europa. La sospensione dei pagamenti del 1575 si accompagnava a una situazione di grandi disordini nelle Fiandre, caratterizzata dal fallimento delle negoziazioni di pace con le province di Olanda e Zelanda e dalle continue rivolte delle truppe spagnole. Nel novembre del 1576 poco prima della proclamazione ufficiale della Pacificazione di Gand le truppe spagnole esasperate dai continui ritardi nei pagamenti saccheggiarono Anversa mettendo a rischio gran parte dei negozi che qui si concentravano¹². Molti dei banchieri che risiedevano nella città fiamminga furono costretti ad abbandonare le loro sedi commerciali. Tra questi anche la compagnia dei Bonvisi, che riparò inizialmente a Venezia.

Negli stessi travagliati anni della rivolta fiamminga, si andava consumando all'estrema periferia occidentale dell'Europa lo scontro tra gli eredi di D. Sebastião I re del Portogallo, scomparso nel 1578 nella battaglia di Alcácer-Quibir. La vittoria di Filippo II come successore della dinastia degli Aviz segnò l'inizio del periodo di unione delle corone spagnola e portoghese. Gli eventi bellici che caratterizzarono gli anni successivi alla prima bancarotta del regno di Filippo II nel 1575

¹⁰ Ivi, pp. 217-218, lettere n. 26, João Rodrigues Bueno a Simón Ruiz, Lisbona, 24 agosto 1575, e n. 27, João Rodrigues Bueno a Simón Ruiz, Lisbona, 6 settembre 1575. João Rodrigues Bueno invitò Simón Ruiz a fungere da intermediario e chiese al banchiere spagnolo di dare ordine ai Bonvisi «para que aceten y paguen mis letras qui son italianos y si non fuera cosa de v.m., yo no tubiera negocio con ellos ni pasara letra sobre ellos, por otra ninguna persona».

¹¹ Ivi, p. 102, lettera n. 38, Fernando de Morales a Simón Ruiz, Lisbona, 28 gennaio 1577.

¹² G. PARKER, *España y la rebelión de Flandes*, Madrid 1989, pp. 174-176.

e alla negoziazione del *medio general* nel 1577 comportarono un relativo ridimensionamento dell'importanza di Anversa come centro nevralgico di traffici finanziari e commerciali. Mentre Lisbona continuava a mantenere la sua centralità grazie anche alla posizione strategica, i banchieri portoghesi cominciarono a sfruttare le opportunità offerte dalla unione delle corone per ampliare i propri interessi commerciali e finanziari verso Siviglia, che divenne un polo di attrazione per i mercanti lusitani. Richiamati soprattutto dal commercio con l'India e dal traffico degli schiavi¹³, i portoghesi riuscirono a ritagliarsi un'ampia fetta del mercato coloniale in cambio dell'appoggio finanziario concesso alla corona¹⁴.

Già a partire dalla fine del XVI secolo, dunque, era evidente la dimensione internazionale della finanza portoghese¹⁵, che si muoveva abilmente tra Lisbona, l'*emporium universalis* di Anversa, Siviglia e non ultimo le fiere di Piacenza.

2. Le fiere di Piacenza: motore della finanza internazionale

La bancarotta del 1575 e il sacco di Anversa l'anno seguente avevano prodotto un cambiamento nel circuito finanziario, che aveva visto emergere le fiere di Piacenza come centro nevralgico degli scambi a seguito del declino di Lione, Anversa e Medina del Campo.

Contemporaneamente al consolidamento di istituzioni fieristiche

¹³ Sull'apporto dei lusitani nel commercio degli schiavi la letteratura è molto vasta. Si ricordi qui E. VILA VILAR, *Los asientos portugueses y el contrabando de negros*, «Anuario de Estudios Americano», 30 (1973), pp. 557-599; R.M. PÉREZ GARCÍA, M.F. FERNÁNDEZ CHAVES, *Las redes de la trata negrera: mercaderes portugueses y tráfico de esclavos en Sevilla (c. 1560-1580)*, in *La esclavitud negroafricana en la historia de España, siglos XVI y XVII*, a cura di A. Martín Cacaes e M. García Barranco, Granada 2010, pp. 5-34; B. VINCENT, *Esclavage au Portugal: entre mer Méditerranée et Océan Atlantique*, «Arquivos do Centro Cultural Calouste Gulbenkian», 43 (2002), pp. 61-70.

¹⁴ J. AGUADO DE LOS REYES, *Lisbona, Sevilla, Ambares, eje financiero y comercial en el sistema atlántico (primera mitad del siglo XVII)*, in *El sistema atlántico español (siglos XVII-XIX)*, a cura di C. Martínez Shaw e J.M. Oliva Melgar, Madrid 2005, pp. 101-126.

¹⁵ Sul network finanziario portoghese e la relazione con l'impero spagnolo si vedano i lavori di J. BOYAJIAN, *Portuguese bankers at the court of Spain, 1626-1650*, New Brunswick 1983, e ID., *Portuguese trade in Asia under the Habsburgs, 1580-1640*, Baltimora 2007, e N. BROENS, *Monarquía y capital mercantil: Felipe IV y las redes comerciales portuguesas (1627-1633)*, Madrid 1989.

che sempre più diventavano *trait d'union* tra la finanza privata e le istituzioni economiche statali¹⁶, si diffusero forme di pagamento altamente sofisticate che richiedevano istituzioni sempre più organizzate.

I pagamenti avvenivano in argento monetato che giungeva dall'India, era riscosso in Castiglia e inviato in Italia dai porti di Cartagena, Barcellona e Alicante. Tuttavia, la forma più diffusa di trasferimento del denaro per effettuate pagamenti su piazze distanti era la lettera di cambio¹⁷. Piacenza, centro di trasferimenti di natura finanziaria e commerciale attraverso cui transitavano sia ingenti somme per i prestiti statali sia modeste quantità di denaro, divenne il fulcro della distribuzione delle lettere di cambio che si negoziavano e si rendevano effettive nelle diverse fiere e piazze finanziarie d'Europa¹⁸.

La fiera di cambio di Piacenza era un'istituzione genovese, guidata da un console e da un magistrato della Repubblica di San Giorgio¹⁹. Il numero di banchieri che potevano prendere parte alle fiere era limitato. Per questa ragione gli operatori di fiera non agivano solo per se stessi, ma anche per conto di terzi che non potendo partecipare direttamente agli incontri chiedevano di poter essere rappresentati dai mercanti ammessi. In questo senso, come è stato notato, le fiere di cambio attingevano ad un bacino di utenza molto ampio che garantiva un notevole giro di affari²⁰. Inoltre, questo sistema permetteva di costruire un network finanziario che era sostenuto dalla continuità degli scambi e dalla reciprocità nelle obbligazioni.

Il motore delle fiere di cambio genovesi era l'enorme volume delle transazioni generate dal debito pubblico della corona spagnola, cui si univano le attività speculative dei più influenti operatori europei²¹. In

¹⁶ C. MARSILIO, *Dove il denaro fa denaro. Gli operatori finanziari genovesi nelle fiere di cambio del XVII secolo*, Novi Ligure 2011, p. 27.

¹⁷ C.J. DE CARLOS MORALES, *Felipe II: un imperio en bancarrota: la hacienda real de Castilla y los negocios financieros del rey prudente*, Madrid 2008, p. 204.

¹⁸ MARSILIO, *Dove il denaro fa denaro*, pp. 27-29.

¹⁹ J. GENTIL DA SILVA, *Banque et crédit en Italie au XVII siècle*, Parigi 1969, pp. 76-78.

²⁰ L. PEZZOLO, G. TATTARA, *Una fiera senza luogo. Was Bisenzone an off-shore capital market in 16th century Italy?*, Ca' Foscari University of Venice, Working paper, 25 (2006), p. 9.

²¹ Sul tema della finanza statale e in particolare sul contributo del debito pubblico allo sviluppo di un mercato del credito sofisticato che favorisse il processo di crescita dell'economia è stato scritto molto, anche sulla scia del successo che ha avuto il filone della «*financial revolution*». Si vedano in particolare i lavori di Carboni e Fornasari su Bologna (M. CARBONI, M. FORNASARI, *Le reti del credito tra pubblico e privato nella Bologna dell'età moderna*, in *Il mercato del credito in età moderna*.

ultima analisi, Piacenza divenne il centro di un mercato del credito sempre più sofisticato e ramificato su tutto il territorio europeo, e luogo di elezione dei banchieri internazionali che con le loro operazioni aumentarono il volume delle transazioni e spinsero le relazioni commerciali ad un livello globale²².

Nel corso dell'età moderna il sistema del credito della corona spagnola andò acquisendo molte delle caratteristiche associate al moderno debito sovrano²³. Le continue fluttuazioni tra entrate e spese obbligavano a un indebitamento della corona, sia sul mercato del debito a lungo termine, sia attraverso prestiti a breve termine. Il debito a breve termine fece leva sugli *asientos*, strumenti finanziari complessi ma estremamente flessibili che furono inestricabilmente vincolati alle fortune della politica fiscale spagnola per oltre un secolo²⁴. L'innovazione in-

Reti e operatori finanziari nello spazio europeo, a cura di E. Maria García Guerra e G. De Luca, Milano 2010, pp. 145-161; M. CARBONI, *La finanza pubblica a Bologna in età moderna*, in *Bologna nell'età moderna (secoli XVI-XVII)*, I, *Istituzioni, forme del potere, economia e società*, Bologna 2008, pp. 731-789), di Moiola e De Luca per Milano (G. DE LUCA, A. MOIOLI, *Il potere del credito. Reti e istituzioni in Italia Settentrionale fra età moderna e decenni preunitari*, in *Storia d'Italia*, Annali, XXIII, *La banca*, Torino 2008, pp. 212-255; *Debito pubblico e mercati finanziari in Italia, secoli XIII-XX*, a cura di Iid., Milano 2007), Sabatini per Napoli, il quale sottolinea, riprendendo la tesi di Antonio Calabria, che nel regno di Napoli la differenza sostanziale del contributo del credito e del debito pubblico allo sviluppo economico, rispetto a regioni più dinamiche, fu nei fini più che nei mezzi. Infatti, il ricorso al credito non si tradusse in forme innovative a vantaggio dei traffici internazionali, ma più spesso assecondò le necessità della Monarchia, finanziandone lo sforzo bellico. Cfr. G. SABATINI, *Nel sistema imperiale spagnolo: il debito pubblico napoletano nella prima età moderna*, in *Debito pubblico e mercati finanziari*, pp. 287-303, e ID., *From subordination to autonomy: the public debt policies and the creation of a self-ruled financial market in the Kingdom of Naples in the long run (1500-1800)*, in *Government debts and financial markets in Europe*, a cura di F. Piola Caselli, Brookfield 2008, pp. 97-104. Si vedano anche i testi di A. CALABRIA, *The cost of Empire. The finances of the kingdom of Naples in the time of Spanish rule*, Cambridge 1991, C.J. DE CARLOS MORALES, *Mercado financiero y crédito del soberano en el tránsito de Carlos V a Felipe II. La intervención de los tipos de cambio mediante las pragmáticas de 1551-1557*, «Studia Historica. Historia Moderna», 25 (2003), pp. 269-309.

²² C. MARSILIO, «A wise man is always ready to face a disaster». *The professional skill of the Genoese, Florentine and Portuguese financial operators in the XVIIth century's exchange fairs*, in ID., «O dinheiro morreu. Paz à sua alma danada». *Gli operatori finanziari del XVII secolo tra investimenti e speculazioni*, Palermo 2012, p. 95.

²³ M. DRELICHMAN, H.-J. VOTH, *Lending to the borrower from hell. Debt, taxes, and default in the age of Philip II*, Princeton 2014, p. 89.

²⁴ Ivi, p. 93.

trodotta dai genovesi, che si reggeva sulle fiere di cambio, consisteva nell'assicurare il debito del re rivendendolo sul mercato dei cambi ad altri investitori.

Le fiere tra la fine del Cinquecento e l'inizio del Seicento riuscirono a garantire con successo la raccolta di fondi sia a breve che a lungo termine. Gli *asientos* permettevano da un lato di rendere disponibili in breve tempo risorse fondamentali per l'impero, che sempre più era impegnato in dispendiose operazioni belliche, e dall'altro di condividere il rischio connesso al credito tra un molteplicità di soggetti. La versatilità di uno strumento finanziario come l'*asiento*, ma soprattutto la sua successiva negoziazione sul mercato dei cambi che apriva a un mercato secondario moltiplicando il numero di operatori coinvolti nel credito alla corona²⁵, risultò particolarmente rischioso per i banchieri, che dovettero affrontare le numerose bancarotte che si susseguirono durante il regno di Filippo II. Ne consegue che analizzare i flussi di denaro che si muovevano intorno al debito pubblico spagnolo e comprendere i meccanismi che stavano alla base del funzionamento delle fiere di cambio, in grado di mettere in relazione operatori economici sparsi nelle diverse piazze europee, consente di ricostruire l'architettura della finanza internazionale costruita attorno al più grande impero della storia moderna²⁶.

3. *Le attività finanziarie dei banchieri milanesi: la casa Ottaviano Cassina e Giovanni Battista Canobio*

La possibilità di ricostruire le relazioni tra la rete del commercio portoghese e la città di Piacenza è data dall'osservazione delle attività finanziarie di alcune compagnie milanesi, tra cui la società commerciale di Ottaviano Cassina e Giovanni Battista Canobio, che possono essere ricostruite attraverso la corrispondenza scambiata con il banchiere castigliano Simón Ruiz.

Questi banchieri milanesi, che operarono attivamente nelle fiere di cambio piacentine, ricoprirono ruoli di primo piano all'interno delle

²⁵ Cfr. C. ÁLVAREZ NOGAL, C. CHAMLEY, *Debt policy under constraints between Philip II, the Cortes and Genoese bankers*, Universidad Carlos III Madrid, Working paper, 6 (2011), pp. 1-49. Gli autori sostengono che i banchieri genovesi, protagonisti del mercato dei prestiti alla Corona, provvedevano ai bisogni del re solo parzialmente con il loro patrimonio, raccogliendo gran parte dei fondi sul mercato del credito e con la vendita di garanzie sui prestiti (*juros de resguardo*).

²⁶ DRELIHMAN, VOTH, *Lending to the borrower*, p. 105.

istituzioni economiche dello stato di Milano. In particolare, tra il 1588 e il 1600 Giovanni Battista Canobio e Ottaviano Cassina si alternarono alla guida della *Universitas mercatorum* rivestendo diverse volte l'incarico di abati dei mercanti²⁷. Nonostante fosse radicata nella città di Milano, la compagnia Cassina-Canobio estese la sua rete di relazione in un raggio di azione molto ampio, che andava da Anversa, a Lisbona, Siviglia e Roma.

La famiglia Cassina²⁸ aveva conosciuto una rapida e brillante ascesa sociale dopo il trasferimento di alcuni suoi membri nella città di Anversa. Qui dalla metà del XVI secolo per tre generazioni i Cassina svolsero attività mercantili – legate prevalentemente all'esportazione di filati d'oro e d'argento – e bancarie. Esponente della grande borghesia milanese, Francesco Bernardino si inserì perfettamente nella società cosmopolita di Anversa, entrando a far parte dell'entourage del principe-vescovo di Liegi e della corte cattolica di Bruxelles²⁹.

I Cassina arrivarono in terra fiamminga al seguito di un'altra importante famiglia di mercanti milanesi, i Negrolo, presso le cui bot-

²⁷ ARCHIVIO DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI MILANO, scat. 24, fasc. 6: 1574-1619 libretto dove restano registrati dal foglio 3 al foglio 5 li ss Mercanti descritti e dal foglio 6 al foglio 31 le nomine degli abati della camera di detti mercanti come pure dal foglio 33 sino al foglio 40 li ss Mercanti Utenti delle strade come diffusamente appare dal medesimo libretto coperto di cartone bianco.

²⁸ Se per la famiglia Cassina è stato possibile ricostruire il percorso di ascesa che fu condotto in gran parte fuori dalla città di Milano, le informazioni sulla famiglia Canobio sono molto più scarse. Allo stato attuale della ricerca si può affermare che Giovanni Battista Canobio era figlio emancipato di Geronimo e alla metà degli anni '80 risiedeva a Milano nella parrocchia di San Fedele in Porta Nuova dove aveva avviato una società con Ottaviano Cassina. Giovanni Battista era fratello di Giovanni Paolo, che era stato apprendista di Francesco Bernardino Cassina presso la ditta di Anversa alla metà degli anni '70. ARCHIVIO DI STATO DI MILANO (d'ora in poi ASMi), Fondo Notarile, cart. 16196, Milano, 28 gennaio 1587. Nella cartella relativa alla famiglia Canobio del Fondo Famiglie dell'Archivio di Stato di Milano non sono conservate notizie su Giovanni Battista; tuttavia la famiglia Canobio è annoverata tra le famiglie di mercanti di drappi con licenza di importare armi nella città di Milano. ASMi, Fondo Famiglie, cart. 41, Famiglia Canobio, Patente, Milano, 22 marzo 1590 e 20 settembre 1574.

²⁹ La storia delle tre generazioni di Cassina che si stabilirono ad Anversa a partire dal 1550 è ricostruita in P. JODOGNE, *Entre Italie et Pays-Bas méridionaux: le «libro di memoria» de la famille Cassina, 1576-1650*, Bruxelles 2002. I tre capifamiglia del ramo di Anversa dei Cassina sono Francesco Bernardino sr. (1535-1584), Geronimo (1554-1596) e Francesco Bernardino jr. (1583-1653), che porterà a compimento il processo di assimilazione entro la nobiltà fiamminga acquisendo nel 1601 il titolo di Barone di Boelare.

teghe Francesco Bernardino svolse il suo apprendistato. Il giovane milanese passò da Parigi nella bottega di Giovanni Pietro Negrolo e arrivò ad Anversa negli anni '50 al seguito di Domenico³⁰. Qui, partecipando del vivace clima economico della città, poté entrare in contatto con esponenti delle élite mercantili delle altre nazioni che risiedevano stabilmente nel più importante emporio della metà del Cinquecento. Una delle *nationes* più rappresentate ad Anversa era quella dei portoghesi, che avevano raggiunto il nord Europa quando la città fiamminga era ancora sede di una *feitoria* per il commercio delle spezie e dei prodotti coloniali che giungevano dall'India³¹. Inoltre i Cassina entrarono fin da subito in contatto con i mercanti italiani che risiedevano a Lisbona e che erano impegnati nel commercio del pepe, in particolare gli Affaitati, che operavano ad Anversa con una compagnia in nome di Ippolito³².

Ben presto si imparentarono con la famiglia dei Perez, *cristãos novos* che operavano tra Lisbona, Anversa e Siviglia non solo nel commercio di spezie e merci orientali, ma anche nell'acquisto di *juros* e altre rendite della corona spagnola. La figlia di Luis Perez sposò nel 1582 Geronimo Cassina, mentre la sorella di Luis, Agnés, sposò Mar-

³⁰ Giovanni Pietro e Domenico Negrolo erano rispettivamente padre e zio del più noto Cesare Negrolo, banchiere milanese che raggiunse l'apice della fama alla metà del XVI secolo diventando uno dei massimi rappresentanti del ceto finanziario del ducato milanese fino al suo fallimento nel 1586. Su Cesare Negrolo si veda G. DE LUCA, *Commercio del denaro e crescita economica a Milano tra cinquecento e seicento*, Milano 1996. Cfr. ARCHIVIO DELL'OSPEDALE MAGGIORE DI MILANO, Archivio Litta, cart. 10, d. 135, Testamento Giovanni Pietro Negrolo, 28 marzo 1569, e ASMi, Fondo Notarile, cart. 17564, Conventione, Domenico Negrolo, 1569.

³¹ La *feitoria* di Anversa fu soppressa nel 1549 e sostituita da Lisbona che divenne nella seconda metà del XVI secolo il centro dello smercio europeo delle spezie orientali. La chiusura dell'emporio non significò, tuttavia, un declino di Anversa come importante nodo commerciale dove si incontravano i mercanti provenienti dal sud Europa e i rappresentanti delle più dinamiche comunità mercantili del nord, che si avvantaggiavano della posizione strategica di Anversa per realizzare i propri traffici sia in Europa continentale, fino a Venezia, sia in Inghilterra. Su questi temi si veda, oltre a F. BRAUDEL, *Civiltà e imperi nel Mediterraneo nell'età di Filippo II*, Torino 1978, anche A. MARQUES DE ALMEIDA, *Capitais e capitalistas no comercio das especiarias. O eixo Lisboa-Antuérpia (1501-1549). Aproximação a um estudo de geofinança*, Lisbona 1993.

³² Pierre Jodogne riporta che nel 1567 Francesco Bernardino Cassina risultava debitore nel libro di fiera di Pasqua della compagnia Ippolito Affaitati di Anversa, per la somma di 244 lire, 14 soldi e 5 denari. JODOGNE, *Entre Italie et Pays-Bas méridionaux*, p. 8. Cfr. J.-A. GORIS, *Etude sur les colonies marchandes méridionales (Portugais, Espagnols, Italiens) à Anvers de 1488 à 1567*, Lovanio 1925.

cos Nuñez Perez, banchiere portoghese che intrattene durature relazioni d'affari con le compagnie dei Cassina di Milano³³.

In questo fitto intreccio di relazioni non si può tralasciare il legame che la famiglia Cassina mantenne con Milano e che le permise di spostare il fulcro delle sue attività bancarie a Piacenza quando, dopo il 1576, Anversa perse gran parte della sua vivacità economica. Geronimo Cassina, figlio di Francesco Bernardino, nonostante fosse nato ad Anversa, fu educato a Milano dagli zii Giovanni Battista e Cesare e dalla nonna Giovanna d'Annoni. Nel 1566 fece ritorno ad Anversa per assumere la guida della compagnia paterna con il sostegno di Ottaviano Cassina, suo zio, che esercitò una forte influenza su Geronimo alla morte del padre³⁴. Lo stesso Francesco Bernardino viaggiò tra Milano e le Fiandre negli anni '70, portando con sé come apprendista Giovanni Paolo Canobio³⁵, la cui figlia ebbe come padrino di battesimo Geronimo Cassina³⁶.

La descrizione della rete familiare dei Cassina è importante per comprendere l'ascesa della compagnia Ottaviano Cassina e Giovanni Battista Canobio sulla piazza di Piacenza. La casa milanese, di cui si hanno notizie fin dal 1584, forte di legami consolidati nei precedenti anni passati ad Anversa, riuscì ad affiancare le grandi compagnie finanziarie toscane – su tutte i Bonvisi e i Balbani, che avevano avuto un ruolo fondamentale nel mercato degli *asientos*³⁷ delle Fiandre e sulle fiere di Lione – diventando interlocutrice privilegiata dei mercanti e banchieri portoghesi. È lo stesso Geronimo ad affermare che Ottaviano Cassina, «doppo Dio e principio d'aggiuto di mio padre

³³ JODOGNE, *Entre Italie et Pays-Bas méridionaux*, p. 62. Un'altra sorella di Luis, Catalina, aveva sposato nel 1583 Martin Perez de Varron, che nel corso del XVI secolo rappresentò la ditta dei Perez ad Anversa. Il figlio di Martin, Luis Perez de Varron, sposò nel 1601 la figlia di Geronimo Cassina, Luisa. Infine, una nipote di Geronimo Cassina sposò Nicolas Vincenzo Scorza, fratello di Geronimo Scorza, banchiere genovese che svolse un ruolo importante nel connessione delle attività commerciali della compagnia Cassina e Canobio con la Spagna.

³⁴ Nel 1592, alla richiesta di intervenire per porre fine a una lite tra Cesare e Ottaviano Cassina, Geronimo dichiarava di non voler entrare nei «disgusti» dei due fratelli perché non voleva generare amarezza nell'animo dello zio Ottaviano, di cui si dichiarava «bon et fidele nipote». Ivi, p. 40.

³⁵ Giovanni Paolo Canobio, figlio di Geronimo, rimase ad Anversa solo due anni e tornerà successivamente a Milano nel 1574. Ivi, p. 54.

³⁶ Oltre che con il matrimonio, i legami parentali o di amicizia tra più famiglie potevano essere saldati attraverso la scelta del padrino e madrina del battesimo, che diventavano «compari» della famiglia. Geronimo Cassina fu padrino anche dei due figli di Ottaviano Cassina. Ivi, p. 100.

³⁷ Cfr. LAPEYRE, *Una familia de mercaderes*, pp. 191-193.

felice memoria, deve riconoscere da me ogni sua prosperità»³⁸, prosperità che consentì alla compagnia di Ottaviano e Giovanni Battista Canobio di entrare nel sistema dei pagamenti degli *asientos* delle Fiandre. Infatti, nel 1586 il saldo di un *asiento* firmato da Camillo Balbani di Anversa venne inviato su Milano dove era ricevuto da Matteo e Cristoforo Balbani e in loro assenza da Giovanni Battista Canobio e Ottaviano Cassina. Il prestito di 80.000 scudi, utilizzato «para el sustento e gastos deste ex(erci)to», doveva essere saldato con 35.000 scudi, che il tesoriere Giovanni de Astur e il commissario del re Alexo Cerezo de Salazar erano pronti a pagare a Milano³⁹.

Negli stessi anni Giovanni Battista Canobio e Ottaviano Cassina agivano come procuratori sulle fiere di Piacenza per conto di terzi. Nel gennaio 1587 svolsero una procura speciale per conto del comasco Ottavio Pallavicino, corrispondente a Piacenza per la ditta Dario e Muzio Pallavicini di Valencia⁴⁰. Nello stesso anno Cassina e Canobio furono procuratori per conto dei Bonvisi, e Ottaviano fu testimone per un pagamento effettuato a Milano dai genovesi Anfrano, Geronimo e Cristoforo Sauli al commissario del re di Spagna per il saldo di 3.000 dobloni di Spagna (6.000 scudi) che erano stati inviati con lettere di cambio di Luigi e Vincenzo Spinola da Filippo e Arfano Sauli da Genova⁴¹.

L'attività della ditta milanese sulle fiere di Piacenza era già consolidata quando nel 1592 cominciò una fitta corrispondenza tra Marcos Nuñez Perez, mercante e banchiere portoghese, e Giovanni Battista Canobio e Ottaviano Cassina.

4. *Le attività finanziarie dei banchieri portoghesi: il testamento di Marcos Nuñez Perez*

Siviglia era un centro importante per il sistema finanziario della corona spagnola perché qui si concentravano i metalli preziosi e le altre merci che provenivano dall'America. Le famiglie dei *cristãos novos* che fino alla metà del Cinquecento avevano dominato il mercato

³⁸ JODOGNE, *Entre Italie et Pays-Bas méridionaux*, p. 100.

³⁹ ASMi, Fondo Notarile, cart. 16196, Milano, 24 gennaio 1587.

⁴⁰ H. KELLENBENZ, *I Borromeo e le grandi casate mercantili milanesi*, II, *San Carlo e il suo tempo*, Atti del Convegno internazionale nel IV centenario della morte, Milano 21-26 maggio 1984, Roma 1986, p. 822.

⁴¹ ASMi, Fondo Notarile, cart. 16196, Milano, 12 novembre 1586.

delle spezie di Anversa, cominciarono a guardare a Siviglia come nuovo polo di attrazione dei propri affari. Sebbene le comunità portoghesi nel nord Europa non diminuirono né di numero, né di importanza per tutto il XVII secolo, è evidente che a partire dagli ultimi anni del XVI secolo Siviglia rappresentò la connessione con il mercato indiano, tanto da spingere molti commercianti portoghesi a trasferire qui la loro sede. Lisbona, tuttavia, come mette in luce Aguado de Los Reyes, continuò a rappresentare «el centro decisorio de las grandes familias de judíos portugueses, que desde allí tejieron una red de influencias y dependencias mutuas»⁴².

La capacità dei portoghesi di acquisire una posizione di rilievo nel sistema finanziario della corona spagnola, cui si accompagnava l'affermazione di Lisbona come centro di transito di prodotti coloniali il cui mercato offriva ai mercanti che vi operavano alti rendimenti e il contatto diretto con la corte, giustificava l'ipotesi, avanzata da molti studiosi, che i portoghesi, nonostante rimasero in parte sedotti dallo spirito «rendista» tipico della borghesia castigliana, contribuirono in modo significativo allo sviluppo in senso capitalista dell'economia spagnola⁴³.

Marcos Nuñez Perez arrivò a Siviglia probabilmente a metà degli anni '90⁴⁴ e vi morì nel 1603. Nel testamento redatto nell'anno della sua morte venivano riportate tra le altre informazioni le disposizioni relative alla sua sepoltura, che doveva avvenire a Siviglia, dove risie-

⁴² AGUADO DE LOS REYES, *Lisboa, Sevilla, Ambares*, p. 104.

⁴³ Ivi, p. 105.

⁴⁴ Si può individuare come termine *post quem* per datare l'arrivo di Marcos Nuñez Perez a Siviglia la fine della corrispondenza con Simón Ruiz. Dal 1594, infatti, le relazioni con il mercante castigliano furono affidate al figlio Francisco, che risiedeva a Lisbona. Cfr. ARCHIVO HISTÓRICO PROVINCIAL DE VALLADOLID (d'ora in poi AHPV), Archivo Simón Ruiz (d'ora in poi ASR), c. 170. Francisco Nuñez Perez viene nominato come «mi hijo» in molte delle lettere che Marcos Nuñez Perez scambia con Simón Ruiz, ma non risulta tra gli eredi del banchiere portoghese nel testamento. Tuttavia, in un documento datato 8 maggio 1603 Marcos Nuñez Perez è indicato come padre di Francisco. L'ipotesi più probabile è che Francisco Nuñez Perez fosse figlio di una precedente unione di Marcos Nuñez Perez. Nel testamento, infatti, Marcos Nuñez Perez indica come esecutori testamentari, oltre al figlio legittimo Antonio, anche i nipoti Diego e Geronimo («sobrinos»). I due fratelli erano i figli legittimi di Francesco Nuñez Perez e Elvira de Fuente ed erano incaricati di occuparsi degli affari nel regno di Portogallo. Rimane da chiarire perché venisse usato il termine «sobrinos» che indica una relazione tra nipoti e zio, mentre la relazione tra Marcos Nuñez Perez e Diego e Geronimo potrebbe essere di nonno/nipoti. ARCHIVO GENERAL DE SIMANCAS (d'ora in poi AGS), Contaduría Mayor de Hacienda (d'ora in avanti CME), fasc. 412, d. 40, Testamento di Marcos Nuñez Perez, Siviglia, 14 luglio 1610.

deva nella parrocchia di Sant'Ignazio. La tomba sarebbe stata predisposta nel monastero di San Francesco, dove Marcos Nuñez Perez aveva fatto erigere una cappella.

Nonostante risiedesse ormai da tempo a Siviglia, Marcos Nuñez Perez continuò a mantenere solide relazioni con Anversa, dove non solo il portoghese aveva contratto matrimonio, ma dove continuavano a risiedere le sei figlie femmine, cinque delle quali consacrate e una sposata a Carlos Temple, marchese di Lovaino. Anche Lisbona rimase un nodo importante della rete di relazioni di Marcos Nuñez Perez, dove operava il nipote Diego Nuñez Perez, che era anche uno dei ventiquattro cavalieri del *cabildo municipal* di Siviglia. I figli Luis e Antonio, che insieme alla sorella sposata Anna, erano eredi universali del patrimonio paterno, risiedevano a Siviglia.

Marcos Nuñez Perez aveva stabilito che dopo la sua morte fossero liquidati tutti i debiti della sua società e che i crediti venissero riscossi senza che vi fossero ulteriori dilazioni per evitare che potessero sorgere controversie e liti tra gli eredi. Amministratore universale del patrimonio era Antonio Nuñez Perez, ma si dava facoltà al nipote Diego di riscuotere e pagare i conti in sospeso nel regno di Portogallo e a al cognato Martin Perez de Varron di disporre del patrimonio dei Perez ad Anversa.

Gli investimenti maggiori del banchiere portoghese riguardavano gli *juros* della città di Siviglia, in particolare per il diritto sul sale, i quali davano un rendimento annuo di 393.122 *maravedis*. I titoli di debito erano stati trasferiti in potere di Marcos Nuñez Perez nel 1579 a seguito di una rinegoziazione dei tassi di interesse che erano stati aumentati per non intaccare il rendimento annuo, con una svalutazione sul valore nominale del debito. Per due degli *juros* si era passati da un tasso di interesse del 3,3% ad uno del 6,25%⁴⁵, mentre il terzo aveva subito una ristrutturazione dal 5% al 7,14%. Tenendo fermo il rendimento annuo e la scadenza del prestito a dodici anni le conseguenze della rinegoziazione del debito dopo la bancarotta del 1575 sembravano aver penalizzato in modo consistente i possessori di *juros* che li avevano venduti alla metà del valore nominale⁴⁶.

⁴⁵ Il tasso di interesse in Castiglia si calcolava indicando il capitale corrispondente a mille *maravedis* di rendita. In questo caso si passa da 30.000 *al millar* a 16.000 *al millar*. Cfr. M. OSTONI, *Il tesoro del re. Uomini e istituzioni della finanza pubblica milanese fra Cinquecento e Seicento*, Napoli 2010, p. 155n.

⁴⁶ AGS, CME, fasc. 412, d. 40, Testamento di Marcos Nuñez Perez, Siviglia, 14 luglio 1610, e AGUADO DE LOS REYES, *Lisboa, Sevilla, Ambares*, p. 122.

Oltre agli *juros* nella città di Siviglia, Marcos Nuñez Perez continuava a mantenere interessi nella Casa da Índia di Lisbona, con quattro *juros* che davano un rendimento di 547.888 *reis* su un capitale di 11.509.528 *reis*⁴⁷. Il prestito scadeva nel 1603 garantendo interessi per un totale di 6.905.872 *reis* per i dodici anni in cui venivano pagati. Tre dei titoli di debito erano stati acquistati nel 1561 al 5% e costantemente rinegoziati allo stesso tasso, mentre uno, per un valore di 628.528 *reis* – di molto inferiore rispetto agli altri due –, era stato acquistato nel 1566 e successivamente trasferito in potere di Luis Perez.

Oltre agli *juros* che rappresentavano un rendimento sicuro, benché soggetto a continue ristrutturazioni, che ne svalutavano il valore iniziale, Marcos Nuñez Perez era impegnato in attività finanziarie e commerciali con rischi elevati. Infatti, si calcolavano debiti inesigibili per l'ammontare di 8.404.530 *reis*, in gran parte dovuti al fallimento di mercanti di origine portoghese (Gonzalo Pérez Martínez ed eredi di Diego Martínez e Gil de Mersi) e tedesca (Melchior Balburg, mercante di spezie, che doveva 24.425 *reis* per la vendita di «quattro libras tres sueldos y onze de gengibre y las veinte y quatro y cinco en cochinilla»)⁴⁸.

Crediti che potevano ancora essere esatti erano quelli contratti con Cosme Ruiz Embito, nipote di Simón Ruiz, che doveva 4.763.614 *maravedis* in obbligazioni, e con Carlo Velluti, che negli anni '90 divenne uno dei principali interlocutori di Marcos Nuñez Perez per l'anticipo e il trasferimento di denaro attraverso le lettere di cambio.

La compagnia di Carlo Velluti e Carlo Franceschi di Lisbona era debitrice nel 1603 per una somma di 1.635.937 *maravedis* che era stata pagata per un trasferimento di 4.362 ducati e 10 soldi a 375 *maravedis* e rimessa in fiera di giugno di Medina del Campo con lettera dello stesso Velluti. La cedola, mai pagata, giaceva in potere di Cosme Ruiz a Valladolid⁴⁹. Il mancato pagamento era dovuto probabilmente al fallimento di Carlo Velluti nel 1601 e all'impossibilità di far fronte agli impegni presi, che sempre più si ripartivano in diverse tipologie di investimento⁵⁰.

⁴⁷ Gli *juros* portoghesi erano calcolati in moneta di Portogallo, ovvero il *reis* dove 1 *cruzado* (equivalente al ducato) = 400 *reis*.

⁴⁸ AGS, CME, 412, 40, Testamento di Marcos Nuñez Perez, Siviglia, 14 luglio 1610.

⁴⁹ *Ibidem*.

⁵⁰ Cfr. J. GENTIL DA SILVA, *Stratégie des affaires à Lisbonne entre 1595 et 1607. Lettres marchandes des Rodrigues d'Evora et Veiga*, Parigi 1956, in particolare p. 6, dove l'autore sottolinea la molteplicità di attività e investimenti realizzati dagli uo-

5. *Flussi monetari e scambi commerciali: le reti sociali dei banchieri italiani e portoghesi*

Nonostante questa analisi abbia visto la famiglia come elemento centrale nella costruzione delle reti sociali, non si può trascurare che le pratiche di solidarietà familiare sono un modello interpretativo che deve essere adattato alle circostanze politiche ed economiche che di volta in volta si definiscono. Inoltre, va considerato che le strategie di ascesa sociale messe in atto dai componenti della famiglia non erano aliene a elementi di conflittualità⁵¹.

I legami familiari o di parentela, se potevano facilitare lo svolgimento di attività commerciali, non erano l'unico strumento per definire durature relazioni di tipo economico⁵². Il modo di procedere delle società genovesi, che si estese anche all'ambito milanese, richiede di esaminare il concetto di famiglia in termini più ampi, considerando affiliazioni che spesso travalicano il confine del cognome comune⁵³. Al di là dei legami di sangue, sono più spesso legami professionali o affinità di altro tipo a definire solide relazioni tra mercanti appartenenti a contesti sociali o nazionali distanti. Le relazioni di credito potevano essere la causa del consolidamento di relazioni parentali o dare vita a reti sociali assolutamente nuove⁵⁴.

Queste reti sociali erano sostenute da un «sistema» di credito basato sulla intermediazione monetaria e creditizia. Lisbona, come base delle regolari connessioni tra Asia e Europa, era parte integrante di

mini d'affari che operano a Lisbona (acquisto e pagamenti di merci d'oltremare che arrivavano con i carichi delle Indie Orientali, del Brasile e dell'Africa, rimborso di somme prestate e anticipate con lettere di cambio, pagamenti di merci europee e partecipazioni negli *asientos* di Spagna e nei contratti portoghesi).

⁵¹ Sulle reti sociali di carattere familiare si vedano gli studi condotti in ambito genovese da Edoardo Grendi sui Balbi e più di recente da Yasmina Ben Youssef Garfia sui Serra: E. GRENDI, *I Balbi. Una famiglia genovese fra Spagna e Impero*, Torino 1997; Y. BEN YOUSSEF GARFIA, *Bautista Serra, un agente genovés en la corte de Felipe III: lo particular y lo público en la negociación política*, «Hispania», 245 (2013), pp. 647-672.

⁵² C. ANTUNES, *Cross-cultural business cooperation in the dutch trading world, 1580-1776. A view from Amsterdam's notarial contract*, in *Religion and trade. Cross-cultural exchange in world history, 1000-1900*, a cura di F. Trivellato, L. Halevi e C. Antunes, Oxford 2014, p. 152.

⁵³ BEN YOUSSEF GARFIA, *Bautista Serra, un agente genovés*, p. 650.

⁵⁴ J.P. PRIOTTI, *Uso material e immaterial del denaro. Un análisis social para el estudio de los patrimonios mercantiles, siglos XVI-XVII*, in *Fortuna y negocios. Formación y gestión de los grandes patrimonios (siglos XVI-XX)*, a cura di H. Casado Alonso e R. Robledo Hernández, Valladolid 2002, pp. 45-72.

questo sistema. Il commercio atlantico – da Lisbona verso l'Asia e da Siviglia verso l'America –, fin dappprincipio monopolizzato dallo stato incapace tuttavia di sostenerne i costi, non sarebbe stato possibile senza l'accumulazione capitalista dei mercanti tedeschi e italiani. Questo «capitalismo mercantile», come lo ha definito Braudel, era conseguenza di strategie finanziarie messe in atto dalle compagnie di medie e grandi dimensioni che dalla fine del XV secolo cominciarono a ripartirsi i profitti del commercio sulla media e lunga distanza⁵⁵.

Tuttavia, se da un lato la capitale portoghese fungeva da emporio per l'arrivo delle merci asiatiche, la sua marginalità e la ridotta estensione del mercato finanziario ne facevano una «dipendenza di Medina del Campo»⁵⁶. Non potendo stabilire relazioni consolidate né con Lione né con altre piazze europee, i mercanti portoghesi furono costretti a ricorrere alla intermediazione di banchieri castigliani e italiani per definire la loro posizione nel mercato dei capitali negoziati nelle fiere di cambio. Ciò nonostante, senza voler sottovalutare il ruolo di mediazione svolto da importanti banchieri di origine castigliana che operavano tra Medina del Campo e Madrid, era evidente che nella misura in cui la piazza di Lisbona acquisiva una posizione strategica centrale per l'ingresso delle spezie e dei beni di lusso, compreso l'oro e l'argento che arrivavano dalle miniere africane, la rete mercantile portoghese acquistava maggiore autonomia e ampiezza, ciò che le consentì di dialogare direttamente con le più importanti piazze finanziarie europee, da Anversa, a Medina del Campo e Piacenza.

Già nel 1584 la compagnia di Bernardino e Benedetto Bonvisi di Piacenza intratteneva solide relazioni economiche con i mercanti portoghesi che risiedevano a Roma, tra questi Antonio e Geronimo Fonseca, che nel febbraio 1584 pagavano in fiera dei Re 206 scudi ai banchieri piacentini servendosi della compagnia genovese Negroni e Pinello⁵⁷. La fiera dei Re terminò a «buen fin», con una rimessa per la fiera castigliana di giugno. Venivano inviate lettere di cambio dei milanesi Cesare Negrolo e Giovanni Battista Litta che dovevano essere accettate da Simón Ruiz per il recupero di 120.000 scudi che erano

⁵⁵ BRAUDEL, *Civiltà e imperi*, pp. 472-479.

⁵⁶ LAPEYRE, *Una familia de mercaderes*, p. 450.

⁵⁷ AHPV, ASR, scat. 95, d. 154, Benedetto e Bernardino Bonvisi a Simón Ruiz, Piacenza, 24 febbraio 1584. Per conto di Geronimo Fonseca di Roma erano state inviate lettere dai Bonvisi in fiera di giugno del 1586. Ivi, scat. 112, d. 152, Benedetto Bonvisi a Simón Ruiz, Piacenza, 8 maggio 1586.

inviati a Genova. La piazza ligure poteva godere in questo modo della «larghezza» necessaria a effettuare pagamenti.

Bandinello Negroni e Castanel Pinello di Genova nel 1586 inviavano dalla fiera di Piacenza un debito per Jorge Rodriguez de Guarda di Lisbona che era stato rimesso per conto di Antonio da Fonseca di Roma e pagato nel giro di lettera successivo. L'ammontare della somma trasferita era di 1.000 scudi più la provvigione. Il totale corrispondeva ai 1.004 scudi a 433 *maravedis* che erano stati pagati in fiera di giugno per una lettera di Amolio e Bartolomeo Viscarreto⁵⁸. Nello stesso dispaccio si dava conto di una lettera del genovese Ettore Piccamiglio che doveva essere accettata seguendo le indicazioni di Jorge Luis Fernandes Serrano di Lisbona, fratello di Gaspare Serrano, dal cui conto Antonio de Fonseca aveva inviato a Negroni e Pinello 165 scudi. Su questa operazione i mercanti genovesi avevano trattenuto una piccola percentuale come provvigione⁵⁹. A partire dal 1586 la compagnia Negroni-Pinello sembra aver sostituito Benedetto e Bernardino Bonvisi come intermediari sulla piazza piacentina nei trasferimenti di denaro tra Roma e Lisbona per conto dei mercanti portoghesi che risiedevano nella città pontificia⁶⁰. Il flusso di denaro tra i mercanti portoghesi residenti a Roma e i loro corrispondenti a Lisbona fu mantenuto regolare fino agli anni '90 del Cinquecento grazie all'intermediazione della compagnia degli eredi di Luigi Francesco Capponi e la società di Negroni e Pinello, i quali stabilitesi a Piacenza trasferivano denaro per conto dei mercanti romani⁶¹.

La compagnia dei Bonvisi operava nel 1584 anche per conto di Luis Perez di Colonia, mercante portoghese che aveva recentemente abbandonato Anversa per riparare nella città tedesca. La riscossione delle lettere di cambio, sempre affidate a mercanti milanesi (in questo caso la compagnia di Deifebo Rocchi e Muzio Pallavicini), doveva essere effettuata da Simón Ruiz su ordine di Marcos Nuñez Perez, che risiedeva a Lisbona⁶².

A partire dal 1583 e fino alla fine del decennio, il passaggio di de-

⁵⁸ Ivi, d. 162, Bandinello Negroni e Castanel Pinello a Simón Ruiz, Piacenza, 8 maggio 1586. L'ammontare della tratta pagata a Medina del Campo era caricata di un premio del 7‰ che veniva concesso perché il pagamento era stato effettuato in moneta di banco. Cfr. LAPEYRE, *Una familia de mercaderes*, pp. 241-243.

⁵⁹ AHPV, ASR, scat. 112, d. 162, Bandinello Negroni e Castanel Pinello a Simón Ruiz, Piacenza, 8 maggio 1586.

⁶⁰ Ivi, d. 164-167.

⁶¹ Ivi, scat. 122, d. 136-138; d. 129 e 188-192.

⁶² Ivi, scat. 95, d. 158, Benedetto e Bernardino Bonvisi a Simón Ruiz, Piacenza, 8 agosto 1584.

naro da Piacenza alle fiere castigliane per conto di mercanti portoghesi che risiedevano fuori da Lisbona costituì un circuito consolidato che coinvolgeva diversi banchieri⁶³. Oltre alla compagnia Benedetto e Bernardino Bonvisi si incaricò di rimettere denaro per conto di mercanti portoghesi – come si è visto in precedenza – la compagnia degli eredi di Luigi Francesco Capponi di Piacenza, che fungeva da mediatrice anche per conto di Antonio Fernandez d'Elvas e il genero Tomas Ximenes mercanti di spezie a Lisbona, e Cesare Negrolo, che agiva per conto di Luis Perez di Colonia e del figlio.

Le lettere seguivano lo svolgimento delle fiere, ovvero da Piacenza alle fiere di Castiglia (fiera dei Re per fiera di Giugno e fiera di Agosto per Ottobre a Medina del Campo) e dalla Castiglia ad Anversa (fiera di Ottobre per fiera di Febbraio) ed erano tratte per lo più da mercanti milanesi. Trattari delle lettere di cambio delle case bancarie dei Bonvisi e Capponi erano la già citata compagnia Rocchi-Pallavicini, che dal 1583 si dedicava soprattutto alle attività speculative⁶⁴, e i mercanti Giovanni Battista Litta, Giovanni Battista Rovellasca, Cesare Negrolo, già soci di alcune compagnie commerciali che operavano tra Milano e la penisola iberica⁶⁵. A questi si aggiungevano alcuni mercanti spagnoli che gravitavano nell'orbita dei milanesi, in particolare Bernardino Viscarreto, che è più volte associato a Deifebo Rocchi in attività mercantili svolte a Lisbona⁶⁶.

Il flusso di denaro scorreva da Lisbona a Milano, passando per le Fiandre. Infatti, i banchieri portoghesi utilizzavano le fiere di cambio castigliane per riscuotere le lettere rimesse per ordine di banchieri italiani che operavano a Piacenza. Nelle fiere iberiche le lettere venivano riscosse e pagate con il denaro che giungeva dall'India o il più delle volte re-indirizzate sulle fiere di Piacenza o Anversa. Il credito emesso dai banchieri italiani attraverso il sistema della lettera di cambio era regolato dai flussi di denaro che giungevano a Lisbona o a Siviglia, i quali determinavano il tasso di interesse a cui potevano essere pagate le lettere e quindi anche il possibile guadagno non tanto su un even-

⁶³ Cfr. *ivi*, d. 104; scat. 112, d. 159-162.

⁶⁴ OSTONI, *Il tesoro del re*.

⁶⁵ Per uno sguardo sulle compagnie della famiglia milanese dei Litta ci si permette di rimandare a B. CRIVELLI, *Commerci e affari tra Milano e la penisola iberica: l'integrazione dei mercanti-banchieri milanesi nel sistema imperiale spagnolo nella seconda metà del XVI secolo*, in *Lombardia ed Europa. Incroci di storia e cultura*, a cura di D. Zardin, Milano 2014, pp. 145-168.

⁶⁶ GENTIL DA SILVA, *Marchandises et Finances*, III, p. 106, lettera n. 39, Fernando de Morales a Simón Ruiz, Lisbona, 11 febbraio 1577.

tuale sconto immediato della lettera, che avveniva raramente, quanto sul ritorno in fiera di Anversa o Piacenza. L'osservatorio privilegiato di cui godevano i banchieri portoghesi, i quali si muovevano abilmente nei due poli del commercio oceanico, Lisbona e Siviglia (che con l'Unione delle corone divennero sempre più complementari), permetteva loro di gestire i flussi di credito inviati dai banchieri italiani e contribuiva ad aumentarne i possibili profitti.

Nel marzo del 1584, Marcos Nuñez Perez da Lisbona chiedeva che il denaro che era stato rimesso dalle fiere di Anversa su Medina del Campo fosse inviato nella capitale portoghese, benché probabilmente sarebbe arrivato dopo la partenza delle navi dall'India, quando l'offerta di lettere di cambio era maggiore⁶⁷. Nel luglio dello stesso anno giungevano a Lisbona navi cariche di merci provenienti dall'Asia, ovvero 11.000 *quintais*⁶⁸ di pepe, 1.200 *quintais* di chiodi di garofano, 400 di cannella e 300 di macis, e altri prodotti si aspettavano nei mesi a venire⁶⁹. Il mercante portoghese intendeva acquistare una parte del pepe, che era di proprietà del re, utilizzando come moneta di scambio vecchi crediti contratti con la corona (*pretendo comprar la pimienta del rey con meter parte de debitos viejos*)⁷⁰.

Infatti, il pepe era sottoposto al monopolio regio e i privati potevano acquistare questa merce solo nelle quantità stabilite dal re. La pratica di utilizzare quote del debito pubblico precedentemente acquistate e a rischio di insolvenza – come aveva dimostrato la bancarotta del 1575 – era piuttosto diffusa soprattutto tra i mercanti portoghesi, che in questo modo potevano disfarsi di titoli di debito che erano stati costretti a rinegoziare a tassi inferiori e che difficilmente avrebbero potuto immettere sul mercato secondario. Tuttavia, per compiere questa operazione Marcos Nuñez Perez aveva bisogno di tutto il denaro che gli era stato messo a disposizione dai suoi corrispondenti ad Anversa e chiedeva a Simón Ruiz di rimettere le lettere di cambio ricevute di-

⁶⁷ AHPV, ASR, scat. 97, d. 109, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 3 marzo 1584.

⁶⁸ Un *quintal* corrisponde a 4 *arrobas* e misura circa 58 kg. A. MARTINI, *Manuale di metrologia ossia misure, pesi e monete in uso attualmente e anticamente presso tutti i popoli*, Torino 1883, p. 277.

⁶⁹ AHPV, ASR, scat. 97, d. 117, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 7 luglio 1584.

⁷⁰ Sulla circolazione della cosiddetta *deuda vieja* si veda A. MARCOS MARTÍN, *La deuda pública de la corona de Castilla en los siglos XVI y XVII*, in *Las finanzas estatales en España e Italia en la época moderna*, a cura di A. Ribot García, Madrid 2009, pp. 61-94.

rettamente a Lisbona⁷¹. Il banchiere portoghese era disposto a entrare nel mercato delle spezie ipotecando «800 mila maravedis de juro que tenga de 30 mila al millar en Sevilla sobre Alcavalas y Salinas en que soy el primero situado», oltre a ciò che le compagnie dei Bonvisi e Cassina e Canobio erano disposti a pagare per suo conto a Piacenza⁷².

L'acquisto del pepe avrebbe potuto essere compromesso dalla decisione dei ministri reali di non cedere il pepe arrivato a Lisbona a nuovi soggetti, ma di contrattarne la vendita sugli interessi di precedenti prestiti. Tuttavia, Marcos Nuñez Perez non intendeva procedere in questo senso e avrebbe accettato l'acquisto della merce solo in cambio di titoli di debito pubblico⁷³. La decisione dei ministri reali andava a influenzare anche le scelte di investimento dei mercanti portoghesi che nell'autunno del 1584 decisero per una strategia diversa. Se, infatti, non era possibile utilizzare il denaro proveniente da Anversa – dove la situazione politica e bellica dopo la morte del duca di Orange era precipitata – per comprare il pepe del re, le lettere di cambio dovevano essere girate verso le piazze dove maggiore era la possibilità di profitto, ovvero Siviglia e Piacenza. I Bonvisi di Piacenza avrebbero accettato e riscosso le lettere, inviate a Medina del Campo per ordine di Luis Perez da Cesare Negrolo per un valore di 6.600 ducati, che dovevano essere rimesse in fiera dei Santi dopo essere state pagate con una *libranza*⁷⁴ di 7.000 ducati di Luis Perez⁷⁵.

A Siviglia Marcos Nuñez Perez poteva contare su Pedro de Tolosa, incaricato di coprire le lettere di cambio inviate da Medina del Campo. Nel novembre del 1584 due lettere di cambio di Francesco Marovelli, banchiere di origine fiorentina, furono accettate da Pedro de Tolosa a Siviglia per un valore di 1.211.128 *maravedis* a cui si aggiungeva un'altra cedola di 357.595 *maravedis*. Il valore delle lettere di cambio corrispondeva alla somma trasferita dalle Fiandre per conto del mercante portoghese⁷⁶.

⁷¹ AHPV, ASR, scat. 97, d. 119, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 14 luglio 1584.

⁷² Ivi, scat. 144, d. 225, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, 6 gennaio 1590.

⁷³ Ivi, scat. 97, d. 124, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 25 agosto 1584.

⁷⁴ Con il termine *libranza* si intende un ordine di pagamento che si dà sotto forma di carta contro qualcuno che possiede fondi a disposizione di chi la emette. In questo senso *libranza* può essere utilizzato come sinonimo di lettera di cambio.

⁷⁵ AHPV, ASR, scat. 97, d. 127-128, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 29-30 settembre 1584.

⁷⁶ Ivi, d. 135, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 8 dicembre 1584.

6. *Cooperazione e conflitti nel sistema del credito internazionale: la crisi degli anni '90*

Gli anni '90 del XVI secolo furono anni particolarmente travagliati per la finanza europea, che sentiva il peso delle pesanti sconfitte subite dalla flotta spagnola nella guerra contro l'Inghilterra e sempre più si trovava esposta alla necessità della monarchia ispanica di prendere a prestito denaro. La condivisione del debito «cross-border» e una sorta di implicita accettazione da parte dei prestatoti del rischio di default come un «contingent contract» legato alla concessione dei prestiti, se da un lato tutelavano i creditori e lo stato da shock improvvisi, dall'altro implicavano la costituzione di un ramificato sistema di credito con ripercussioni a lungo termine sulla tenuta delle imprese commerciali più esposte al rischio⁷⁷.

Geronimo Scorza, mercante genovese che operava sulle fiere di Piacenza e nel trasporto di merce in Spagna – per lo più filati d'oro e d'argento – per conto dei mercanti milanesi⁷⁸, dichiarava nel 1594 in una lettera inviata a Simón Ruiz: «ho visto i fallimenti in Lisbona piaccia a Dio guardarne sempre da simili incontri che per adesso altro non mi occorre che Dio la guardi»⁷⁹. I ripetuti fallimenti di compagnie finanziarie a cui allude Scorza avevano riguardato per lo più *hombres de negocios* di origine italiana, sulla cui spregiudicatezza nel condurre gli affari il giudizio dei mercanti portoghesi non era mai stato positivo⁸⁰.

Infatti, i banchieri portoghesi non sembra avessero una predile-

⁷⁷ Nonostante la continua minaccia della mancanza di liquidità della corona su cui pesavano le crescenti spese belliche, il rischio poteva essere valutato da entrambe le parti e gli shock negativi potevano risultare solo temporanei. Dralichman e Voth mettono in evidenza come «risk sharing between borrowers and lenders worked», sottolineando come generalmente le cattive notizie si tramutavano in obbligazioni di pagamento più basse o in una dilazione della scadenza sui pagamenti. DRALICHMAN, VOTH, *Lending to the borrower*, p. 211.

⁷⁸ Geronimo Scorza era presente anche sul mercato di Anversa, dove si recò per diversi mesi nell'ottobre del 1591 per prendere parte ad alcune operazioni di cambio per conto di Simón Ruiz. I pagamenti sulla piazza di Anversa erano affidati al procuratore di Scorza o in sua assenza a Geronimo Cassina. AHPV, ASR, scat. 150, d. 229, Geronimo Scorza a Simón Ruiz, Genova, 11 ottobre 1591.

⁷⁹ Ivi, scat. 168, d. 337, Geronimo Scorza a Simón Ruiz, Genova, 23 febbraio 1594.

⁸⁰ Nel maggio 1592 fallivano i mercanti genovesi Franco Spinola e Angelo Riccio con perdite per 150.000 scudi. Ivi, scat. 156, d. 256, Ottaviano Cassina e Giovanni Battista Canobio a Simón Ruiz, Milano, 9 maggio 1592.

zione per il rischio, che era tanto maggiore quanto maggiori erano le richieste da parte del re di prestiti a breve termine. Nelle sue lettere, Marcos Nuñez Perez scriveva che prendere denaro a prestito da impiegare negli *asientos* non era un buon affare. Nel marzo del 1592 Carlo Velluti aveva istituito una compagnia con sede a Madrid con i fratelli di Vittoria per negoziare, come immaginava Marcos Nuñez Perez, con la casa dei Maluenda. Secondo il portoghese le compagnie che nascevano in questi anni «son casas q(ue) vien en mas a tomar que a dar y q(ue) lo que toman es para emplear en assientos y no se si en esto pienso vien»⁸¹.

La piazza di Lisbona era importante per i mercanti che operavano sulle fiere di cambio perché qui arrivavano ogni anno le navi (*zabras*) cariche di metalli preziosi e altre merci che garantivano «larghezza» del mercato finanziario favorendo i banchieri che portavano lettere di cambio a Lisbona «para tomar», ovvero per riscuotere le cedole. Il ridotto numero di acquirenti delle lettere, che spesso si limitavano a solo «duas casas», come al principio del 1592, favoriva coloro che erano definiti *tomadores*, i quali potevano godere di una offerta elevata a fronte di una bassa domanda⁸². Le compagnie che giungevano a Lisbona per riscuotere le lettere di cambio aspettavano la primavera con l'arrivo delle navi dall'India cariche di metalli preziosi⁸³. Al contrario i banchieri portoghesi che dovevano pagare le lettere cercavano di mantenere la piazza in condizione di «strettezza» in modo da abbassare il tasso di cambio a cui avrebbero pagato le cedole. Per questa ragione, da Lisbona mercanti e banchieri erano soliti girare il denaro in arrivo da Anversa su Bisenzio, in modo da prendere tempo e cercare di sfruttare il ritorno di fiera per avere tassi di cambio più vantaggiosi⁸⁴.

Tra le più importanti case finanziarie che inviavano lettere di cambio da riscuotere a Lisbona vi erano le compagnie dei Bonvisi e Balbani di Piacenza, cui si aggiunse la compagnia milanese di Giovanni Battista Canobio e Ottaviano Cassina, che a partire dal 1591 diventò sempre più importante nel mercato finanziario della penisola iberica.

⁸¹ Ivi, scat. 158, d. 106, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 7 marzo 1592.

⁸² Ivi, d. 101-102, 1592. Le «duas casas» a cui si riferisce Marcos Nuñez Perez erano la compagnia di Velluti e di Vittoria e la società spagnola di Pedro e Francisco Maluenda.

⁸³ Ivi, d. 206, Carlo Velluti e Princival Cambi a Simón Ruiz, Lisbona, 18 aprile 1592, e d. 101, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 11 gennaio 1592.

⁸⁴ Ivi, d. 102, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 8 febbraio 1592.

Sulle relazioni tra Marcos Nuñez Perez e la compagnie milanesi, Cassina e Canobio, Antonio Balbani e Cristoforo e Giovanni Balbani, esportatori di filati preziosi, si concentrano le pagine che seguono, nel tentativo non solo di ricostruire la rete degli intermediari che consentirono ai banchieri milanesi di entrare nel mercato della città di Lisbona, ma anche e soprattutto la natura dei legami messi in atto, che, come si è visto in precedenza, erano in alcuni casi sostenuti da consolidati legami familiari.

Il legame di parentela che univa i Cassina a Luis Perez, il quale era a sua volta imparentato con Marco Nunez Perez e Martin Perez de Varron, sembra essere importante per i banchieri milanesi che affermarono fin da subito la cura che avrebbero riservato agli affari dei portoghesi, comportandosi di fatto come loro agenti. In una lettera dell'agosto 1591 i Cassina e Canobio affermano che «soy negoty (di Marcos Nuñez Perez) da noy sarano sempre tenuti in locho de proppy e trattati co ogni pos.le vantaggio»⁸⁵. Inoltre, i banchieri milanesi mettevano a disposizione di Marcos Nuñez Perez le loro competenze per l'invio di merce da Milano e per ogni altro negozio potesse essere utile al mercante portoghese⁸⁶.

Se si accetta l'affermazione che «trust is communicated»⁸⁷, attraverso il linguaggio espresso nella corrispondenza mercantile si creavano relazioni di fiducia che potevano andare oltre il legame parentale e che si costruivano sulla possibilità di mantenere costante il flusso di scambi e informazioni tra le parti⁸⁸. Infatti, la reciprocità garantiva che i mercanti potessero fidarsi l'uno dell'altro perché avevano ragione di credere che un atteggiamento leale rispondeva nel modo più opportuno agli interessi del commercio. Nonostante le tradizionali formule che esprimevano la cura da parte dei mercanti degli interessi dei propri *partners* commerciali, non era sul favore reciproco che si fondeva la fiducia bensì sulla speranza che gli interessi perseguiti dai soci fossero sufficientemente allineati con i propri⁸⁹.

La comunicazione diventava fondamentale per la scelta delle strategie di investimento. Infatti, come si evince dalla corrispondenza mer-

⁸⁵ Ivi, scat. 151, d. 26, Ottaviano Cassina e Giovanni Battista Canobio a Marcos Nuñez Perez, Milano, 8 agosto 1591.

⁸⁶ *Ibidem*.

⁸⁷ R. COURT, *The language of trust: reputation and the spread and maintenance of social norms in sixteenth century genoese trade*, «RiMe», 1 (2008), p. 77.

⁸⁸ ID., *Januensis ergo mercator: Trust and enforcement in the business correspondence of the Brignole family*, «The Sixteenth Century Journal», 35 (2004), p. 992.

⁸⁹ ID., *The language of trust*, p. 78.

cantile, la diffusione e fruizione dell'informazione era sapientemente dosata dai mercanti, che potevano manipolare le notizie per indirizzare investimenti e trasferimenti di denaro⁹⁰. Inoltre, ritardi nella trasmissione delle informazioni o risposte che lasciavano intendere comportamenti non conformi agli interessi delle compagnie commerciali potevano decretare l'interruzione degli scambi.

Tra il 1592 e il 1594 Marcos Nuñez Perez dichiarò più volte di essere scontento del comportamento della casa dei Bonvisi, in particolare la compagnia Luca di Alessandro Bonvisi di Piacenza, che aveva commesso un'offesa nei confronti del portoghese. Il giudizio che ne dava Marcos Nuñez Perez nella sua corrispondenza era decisamente negativo, poiché sosteneva che «son gente que me par.e que no queran allanarse a hazermela», sottolineando che la decisione di chiudere le relazioni non dipendeva da una divergenza degli interessi mercantili delle due società, ma dalla incapacità a trovare una comune intenzione nell'agire⁹¹. I tentavi di risolvere la spiacevole situazione passarono per uno scambio di lettere tra Marcos Nuñez Perez e Alessandro Bonvisi di Anversa. Il portoghese chiese intercessione presso l'amico Alessandro perché la compagnia di Piacenza sanasse il debito che aveva nei suoi confronti. Benché Alessandro avesse ormai da tempo abbandonato l'attività finanziaria, riuscì ad ottenere le scuse della compagnia piacentina e la promessa di dirimere la controversia con il mercante portoghese. Nonostante il peso che l'offesa arrecata poteva avere nella conduzione degli affari, Marcos Nuñez Perez dichiarava che i negozi con la casa dei Bonvisi erano più importanti del denaro, poiché era una compagnia antica e sicura in grado di pagare e ricomporre il rapporto di fiducia che si era interrotto⁹².

Se comportamenti non rispondenti alle aspettative dei *partners* potevano essere motivo sufficiente per troncare i contatti commerciali, il ricordo di legami consolidati e di alleanze già sperimentate in precedenza potevano favorire il flusso di nuove informazioni e di denaro. I Balbani che operavano a Milano, per esempio, erano ritenuti «*hombres de horna, como lo fue el padre*»⁹³, meritevoli di fiducia nonostante

⁹⁰ Le notizie relative alla perdita delle navi provenienti dall'India, assaltate dalle flotte inglesi, potevano essere alterate ed esagerate, affinché l'allarmismo cui davano esito spostasse gli interessi degli investitori su altri mercati garantendo maggiori profitti per le case che rimanevano a Lisbona, AHPV, ASR, scat. 158, d. 205-210, cc. 164 e 199-213.

⁹¹ Ivi, d. 104, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 22 febbraio 1592.

⁹² Ivi, d. 118, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 19 settembre 1592.

⁹³ Ivi, d. 107, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 107, 21 marzo 1592.

non avessero soddisfatto pienamente le richieste di Marcos Nuñez Perez per le rimesse sulle fiere di Bisenzio nel marzo del 1592.

Le difficoltà nella gestione dei flussi di denaro era dovuta all'innalzamento dei tassi di interesse delle fiere di Piacenza, dove si era imposta una situazione di grande «strettezza» alla quale i banchieri rispondevano conservando le lettere piuttosto che rischiare di negoziare a tassi molto elevati. Infatti, il rischio connesso all'innalzamento dei corsi dei cambi spingeva i banchieri a rinunciare ad effettuare rimesse in fiera, decisione che portava a un ulteriore innalzamento del prezzo del denaro⁹⁴.

L'aumento del costo del denaro significava un incremento del prezzo delle merci, tra cui filati d'oro e d'argento e passamanerie prodotte a Milano⁹⁵ ed esportate in Spagna passando per Genova e Alicante su navi di *mestres* genovesi che ne assicuravano il trasporto. Il prezzo di questa merce di lusso dipendeva dalla disponibilità di oro e argento che arrivava in Europa sulle navi provenienti dalla Nuova Spagna e raggiungeva infine Milano. La scarsità di argento e la perdita di gran parte dei carichi che venivano dalle Indie di Castiglia, fermate dalle armate inglesi schierate nei mari spagnoli⁹⁶, portò nel 1593 ad un innalzamento del prezzo dei filati d'argento di 2 soldi per oncia⁹⁷. Al-

⁹⁴ *Ibidem*. Marcos Nuñez Perez nel marzo del 1592 dichiara di aver bloccato a Siviglia 8.000 o 10.000 ducati che preferisce tenere fermi piuttosto che cambiare a un prezzo superiore ai 430 *maravedis* per scudo.

⁹⁵ In una nota scritta dalla compagnia Balbani come resoconto delle quantità di filati esportati si legge che questi erano stati acquistati con denaro contante presso la ditta di Geronimo Lavagna ed eredi. AHPV, ASR, scat. 180, d. 53. I pregiati tessuti impreziositi con oro e argento, nastri, guarnizioni e oro filato rappresentavano il 15% della produzione manifatturiera dello stato e il 22% della città di Milano. G. TONELLI, *Affari e lussuosa sobrietà. Traffici e stili di vita dei negozianti milanesi nel XVII secolo (1600-1659)*, Milano 2012, p. 18. Cfr. G. VIGO, *Uno stato nell'Impero. La difficile transizione al moderno nella Milano di età spagnola*, Milano 1994, e G. DE LUCA, *La lavorazione della seta nella Milano spagnola: finanziamento e assetto organizzativo*, in *Seta, oro e incarnadino. Lusso e devozione nella Lombardia spagnola*, a cura di C. Buss, Bollate 2011.

⁹⁶ A partire dalla metà degli anni '90 la flotta inglese comincia a schierarsi al largo delle coste del Portogallo nel tentativo di saccheggiare le navi provenienti dalle Indie e arrecare danno alla monarchia spagnola. Nel 1596 l'arrivo delle navi fu ritardato dal dispiegamento della flotta inglese, come racconta Francisco Nuñez Perez: «para que todos estamos en timas por estar la armada del enemigo al cabo de S. Vicente que es de 80 velas que disen que es la mitad [...] de Inglaterra y de la otra mitad no sabemos». AHPV, ASR, scat. 180, d. 207, Francisco Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 29 giugno 1596.

⁹⁷ Il prezzo dei filati preziosi era nel 1593 di 104 soldi l'oncia per quanto riguarda

tri prodotti, meno soggetti al flusso dei metalli preziosi, mantennero prezzi più stabili, benché vi fosse sempre il rischio di un innalzamento del loro valore che obbligava a esaurire la vendita della merce fintanto che ne era assicurato il profitto. La compagnia Cassina e Canobio, oltre a esportare filati d'oro, riceveva da Lisbona cocciniglia e altri prodotti asiatici che rivendeva sul mercato interno. Nel marzo 1593, il prezzo della cocciniglia era di 15 ducati per *arroba*⁹⁸, un prezzo ritenuto molto vantaggioso⁹⁹.

Il prezzo del pepe, benché sottoposto a monopolio regio, crebbe a dismisura fino a raggiungere il livello eccezionale di 55 ducati per *quintal* nel dicembre 1593 dopo l'arrivo delle navi a Lisbona. Il prezzo elevato non dissuadeva molti dei mercanti che avevano investito in questo negozio dal ritenerlo un affare «de provecho»¹⁰⁰. Nel corso degli anni '90 si assistette a un crollo dei profitti sul commercio del pepe di notevole dimensione, tanto che Marcos Nuñez Perez ritenne che la perdita delle quattro navi che provenivano dall'India nel 1592 avesse gravato sulle finanze del mercante milanese Giovanni Battista Rovellasca, *contratador da pimenta*¹⁰¹, per oltre 150.000 ducati, con un danno notevole per i creditori. Era opinione del banchiere portoghese che solo i mercanti italiani operassero con denaro a credito, poiché «los que traten la Yndia se entienda q todos lo hazen con su dinero proprio sin que para ello tomen nada a cambio». I mercanti portoghesi, infatti, negoziavano con il loro patrimonio ed erano tanto ricchi che il danno arrecato dalla perdita della merce caricata sulle navi non arrivava a compromettere la loro *hacienda*¹⁰².

I ripetuti attacchi della flotta inglese, le carenze difensive dell'armata e l'aumento sconsiderato del prezzo del pepe travolsero molti dei mercanti che nei decenni precedenti avevano raggiunto Lisbona

il filo d'oro e 96 soldi per quello d'argento. Ivi, scat. 163, d. 98, Antonio Balbani a Simón Ruiz, Milano, 22 gennaio 1593.

⁹⁸ L'*arroba* è un'unità di misura di peso che equivale a 32 *arrateis*, pari a circa 14 kg. MARTINI, *Manuale di metrologia*, p. 277.

⁹⁹ AHPV, ASR, scat. 163, d. 112, Ottaviano Cassina e Giovanni Batta Canobio a Simón Ruiz, Milano, 20 marzo 1593.

¹⁰⁰ Ivi, scat. 164, d. 210, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 4 dicembre 1593.

¹⁰¹ BOYAJIAN, *Portuguese trade*, p. 36 e sgg.

¹⁰² AHPV, ASR, scat. 164, d. 202, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 11 settembre 1593. Marcos Nuñez Perez nella sua lettera cita Diogo Duarte, portoghese, il quale «perdio tambien mucho pero ha pagado con tenor lo que devia y no esta tan avançado en su credito como ha estado».

nella speranza di ottenere ingenti profitti dal commercio oceanico. Tra questi, oltre al già citato Rovellasca, vi erano anche i fiorentini Raffaele Fantoni e Giulio Nasi¹⁰³ e il veneziano Luigi Vezzato, che l'11 dicembre 1593 annunciarono il loro ritiro dal mercato a causa della mancanza della liquidità necessaria a saldare i creditori. Tuttavia, i consoli dei mercanti nella città di Lisbona non accettarono il fallimento di Raffaele Fantoni, il quale fu costretto a ripagare le lettere rimaste inevase e protestate dai datori. Poiché tra i datori delle lettere di cambio spiccate sul mercante fiorentino vi era anche il poderoso banchiere spagnolo Francisco de Bovadilla, Marcos Nuñez Perez si offrì di coprire le lettere, così da limitare le perdite dell'*hacienda* del mercante castigliano, la cui disponibilità finanziaria era necessaria a garantire il pagamento delle cedole inviate a Siviglia e in Castiglia¹⁰⁴.

In feria di febbraio 1594 a Medina del Campo, benché il prezzo del denaro fosse favorevole a coloro che davano denaro, non arrivarono lettere da scontare a causa della «strettezza» del denaro in tutte le piazze finanziarie. Questa situazione penalizzò i mercanti portoghesi – Manuel Caldeira e Hector Mendez tra gli altri – e italiani che speravano di raccogliere il denaro sufficiente per allestire le navi da inviare in India. La piazza di Lisbona fu travolta dalla congiuntura sfavorevole che limitò le negoziazioni e ridusse il numero di compagnie che qui negoziavano. Marcos Nuñez Perez denunciò apertamente che a causa dei numerosi fallimenti si trovava nella condizione di dover fare affari solo con le tre case italiane che già erano presenti nel porto lusitano e con un genovese, probabilmente Angelo Bocanegra, che giunse a Lisbona a metà degli anni '90. I soli che sembravano avere ampie disponibilità finanziarie tali da poter sostituire gli italiani erano i banchieri castigliani. La compagnia di Giovanni Battista Gallo, Roman e Ibarra era solita inviare numerose rimesse a Lisbona «y el ombre cq aqui tiene negozio bien»¹⁰⁵.

La fragile congiuntura internazionale si ripercuoteva anche sui pa-

¹⁰³ Il mercante fiorentino Giulio Nasi, che operava in società con mercanti veneziani e toscani come traente di lettere di cambio sulle fiere di Castiglia, fallì nel 1605. Tra il 1605 e il 1606 fallirono molte delle compagnie commerciali che si erano costituite nei decenni precedenti. Tra queste si ricordano gli Stella di Siviglia, i Pallavicino, ma anche i genovesi Spinola e Serra. Cfr. GENTIL DA SILVA, *Stratégie des affaires*, pp. 110 e 272.

¹⁰⁴ AHPV, ASR, scat. 164, d. 202, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 11 settembre 1593.

¹⁰⁵ Ivi, scat. 170, d. 88, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 24 gennaio 1594.

gamenti di fiera dove la lealtà garantita non solo dalla mutualità degli scambi, ma anche dalla assiduità e durabilità delle relazioni veniva compromessa dalla difficoltà a disporre di denaro, fosse esso monetato o scambiato sotto forma di lettere di cambio.

Le compagnie milanesi Giovanni Battista Canobio e Ottaviano Cassina e Cristoforo e Giovanni Balbani sembravano offrire sufficienti garanzie per la copertura del credito negoziato in fiera, tanto che Marcos Nuñez Perez dichiarava nel luglio 1592 che tutti i pagamenti delle lettere di cambio su Piacenza dovevano essere indirizzati alle due società milanesi. Nonostante ciò, negli anni a seguire le relazioni tra i banchieri portoghesi e le compagnie finanziarie che operavano nella piazza piacentina furono caratterizzate da nuove tensioni che portarono, in più occasioni, a disattendere il contratto di reciprocità che era implicito nella permuta delle cedole («en dhos pagos de Besenzon hove alguna desconfiança de alguna de las casas de alla o de letras que de aca fueron de que no he podio sacar claridad q quisiera»). L'andamento altalenante del costo del denaro, dipendente in ultima istanza dall'arrivo dei metalli preziosi dalla Spagna, obbligava a una attenta gestione delle partite di debito e credito, in modo da scongiurare l'eventualità che un eccesso di metallo imponesse un repentino crollo del costo del denaro nei pagamenti delle fiere di Piacenza. I mercanti portoghesi cercarono di garantire il loro profitto indirizzando le rimesse dalle fiere piacentine su Anversa dove il tasso di cambio era favorevole ai datori delle cedole, che inviavano ad un cambio di 112 *gruesos* per scudo e riscuotevano a 127 *gruesos*¹⁰⁶.

Dalle fiere di Bisenzone continuavano a transitare un numero elevato di lettere di cambio e il giro di affari che le compagnie piacentine realizzavano continuò a crescere nel corso degli anni '90. Nell'agosto del 1594 la compagnia di Marcos Nuñez Perez e Martin Perez de Varron insieme a Simón Ruiz decise di acquistare alcune partite di cocciniglia, il cui prezzo era aumentato fino a raggiungere i 70 ducati per *arroba*. Marcos Nuñez Perez metteva a disposizione per questa operazione 4.600 scudi che erano in potere della compagnia Cassina e Canobio, la quale su ordine del mercante portoghese doveva rimettere il denaro in fiera di ottobre di Medina del Campo perché fosse accettato da Simón Ruiz¹⁰⁷.

¹⁰⁶ Ivi, d. 92, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 12 marzo 1594. Cfr. GENTIL DA SILVA, *Stratégie des affaires*, pp. 100-110.

¹⁰⁷ AHPV, ASR, scat. 170, d. 116, Marcos Nuñez Perez a Simón Ruiz, Lisbona, 27 agosto 1594.

7. Considerazioni conclusive

Network finanziari complessi come quelli appena descritti si basano in gran parte su quella che la letteratura chiama «diffuse reciprocity», ovvero sulla capacità delle figure degli intermediari, che potevano appartenere a vari gruppi sociali, di coltivare una reputazione di affidabilità e lealtà¹⁰⁸. I mercanti che partecipavano al commercio d'oltreoceano necessitavano di agenti credibili e fidati che portassero a compimento le transazioni, laddove spesso era impossibile tenere fede a contratti che dipendevano da congiunture economiche che prendevano forma in terre lontane¹⁰⁹.

Lo spazio disegnato dalle relazioni di credito, benché inglobasse realtà territoriali e culturali¹¹⁰ diverse l'una dall'altra, si reggeva su un elaborato sistema giuridico che garantiva la legittimità nelle transazioni¹¹¹. La comune base giuridica che favoriva il rispetto delle norme

¹⁰⁸ K.A. MILLER, *Reciprocity. A late medieval islamic perspective on christian-muslim commitment to captive exchange*, in *Religion and trade*, p. 131.

¹⁰⁹ Sull'esistenza di istituzioni formali e informali che garantiscono il commercio si veda anche S. OGILVIE, *Institutions and European trade. Merchants guilds, 1000-1800*, New York 2011, in particolare il cap. VII dove si affronta il tema del *contract enforcement* definendo tre vie che le istituzioni mettono in atto per garantire il rispetto dei contratti: una giurisdizione interna, l'influenza dei propri pari, e le rapresaglie collettive.

¹¹⁰ Sul significato da attribuire alla parola "cultura" utilizzata per definire gli scambi commerciali "inter-culturali" si veda in particolare L. HALEVI, *Religion and cross-cultural trade: a framework for interdisciplinary inquiry*, in *Religion and trade*, pp. 30-32.

¹¹¹ Il tema della *lex mercatoria* intesa come legge dei mercanti che consente di rispondere all'interrogativo posto da Gerlad Malynes nel suo trattato mercantile pubblicato nel 1629 – «whether a merchant may trafficke with Turkes, Heathens, Barbarians, and Infidels, and performe promise with them» (G. MALYNES, *Consuetudo vel lex mercatoria, or the ancient law-merchant*, Londra 1629, p. 6) – ha trovato grande interesse tra gli studiosi del pensiero economico negli ultimi vent'anni: oltre agli studi di Paolo Prodi (in particolare P. PRODI, *Settimo non rubare. Furto e mercato nella storia dell'occidente*, Bologna 2009) si ricordano i contributi di storici del diritto (C. PETTI, *Del ius mercatorum al derecho mercantil. III Seminario de historia del derecho privado*, Madrid 1997, e V. PIERGIOVANNI, *From lex mercatoria to commercial law*, Berlino 2005). Testi di natura più storico-economica sono P.R. MILGROM, D.C. NORTH, B.R. WEINGAST, *The role of institutions in the revival of trade: the law merchant, private judges, and the Champagne fairs*, «Economics and Politics», 2 (1990), pp. 1-23; J. HOOK, P. JEANNIN, *Ars mercatoria: eine analytische Bibliographie, 1470-1600*, I, Schoeningh 1991; *Comercio y riqueza en el siglo XVII: estudios sobre cultura, política y pensamiento económico*, a cura di A. Alloza Aparicio e B. Cárceles de Gea, Madrid 2009; *Frodi marittime tra norme e istituzioni (secc. XVII-XIX)*, «Quaderni storici», 143 (2013), numero monografico a cura di B. Salvemini e R. Zaugg.

vigenti si scontrava, tuttavia, con l'inevitabile incertezza delle relazioni finanziarie. Le relazioni di credito si fondano sul principio, secondo il quale, come rifletteva Thomas Hobbes, «people were forced to make many of their everyday decisions based on opinion and that their opinion often had to be based on the testimony of the others»¹¹². La necessità di disporre di informazioni che certificassero la credibilità era ancora più evidente laddove – come accadeva nelle fiere di cambio – le strategie di azione dipendevano da «some saying of another»¹¹³. Come emerge dalla corrispondenza analizzata nel saggio, la credibilità di colui che era disposto a offrire garanzia di solvibilità per conto di terzi era determinata tanto da ciò che affermava, quanto dalla sua virtù, ovvero dalla integrità e reputazione che dimostrava. In questo senso, le circostanze economiche e sociali erano fondamentali per garantire la credibilità degli operatori economici coinvolti nelle transazioni¹¹⁴.

Benché sia evidente che i legami di familiarità potevano sostenere il successo di transazioni finanziarie che si concretizzavano negli incontri periodici delle fiere di cambio, l'analisi della corrispondenza tra operatori commerciali impegnati nel commercio del denaro dimostra che una maggiore attenzione alle relazioni collettive consente di superare la logica della consanguineità e di prendere in considerazione legami di tipo clientelare e corporativo che ridavano spessore al contesto economico e alla densità umana delle relazioni di tipo finanziario. Arrivando forse a un'iperbole, un mercante isolato non è un mercante per nulla poiché manca del tessuto sociale che ne definisce la reputazione, intesa come una sorta di “patente collettiva” del proprio valore¹¹⁵.

Tuttavia, se la reputazione è il miglior *asset* che possiede un mercante, ancorata in una struttura di relazioni sociali e norme collettive che si diffondono con la circolazione delle informazioni, la necessità di accedere a particolari risorse economiche poteva spingere a dise-

¹¹² T. HOBBS, *Leviathan* Printed for Andrew Crooke, at the Green Dragon in St. Paul's Churchyard, 1651, edizione a cura di R. Tuck, Cambridge 1991, p. 48, riportato in C. WENNERLIND, *Casualties of credit. The English financial revolution, 1620-1720*, Cambridge-Londra 2011, p. 87.

¹¹³ *Ibidem*.

¹¹⁴ *Ivi*, pp. 88-89.

¹¹⁵ D. STUDNICKI-GIZBERT, *Interdependence and the collective pursuit of profits: Portuguese commercial networks in the early modern atlantic*, in *Commercial networks in the early modern world*, a cura di D. Ramada Curto e A. Molho, European University Institute, Working Paper, 2 (2002), pp. 102-105.

gnare reti di relazioni più solide includendo soggetti che non appartenevano alla propria rete clientelare.

Questo diventa tanto più evidente se si riflette su come il tentativo di delineare una rete di operatori transnazionali abbia messo in luce non solo le relazioni che gli *hombres de negocio* mantennero tra di loro, ma anche come queste furono influenzate dagli interessi che le compagnie finanziarie intrecciarono con la corona¹¹⁶.

L'introduzione dello stato come elemento fondamentale per le relazioni finanziarie della prima età moderna porta ad approfondire il ruolo che congiunture negative dal punto di vista economico o politico possono aver avuto nel facilitare (o la contrario limitare) i flussi commerciali e finanziari e nel favorire il superamento di frontiere culturali, economiche, politiche e in alcuni casi religiose (basti pensare al ruolo che i *cristãos novos* hanno avuto nello sviluppo finanziario del Portogallo). Il numero crescente di soggetti che ebbero accesso al sistema finanziario della monarchia spagnola dipendeva dall'elevata domanda di risorse finanziarie da parte della corona, che garantiva un livello sostenibile del debito. L'eventualità della sospensione dei pagamenti, coinvolgendo un elevato numero di soggetti che condividevano il medesimo rischio, era un deterrente contro azioni opportunistiche, le quali avrebbero danneggiato gli investimenti ancor prima della reputazione¹¹⁷. Tuttavia, come si è visto nelle relazioni tra banchieri italiani e mercanti portoghesi, comportamenti volutamente difforni dalle normali regole del commercio non erano motivo sufficiente per estromettere *partners* commerciali che portavano con sé un capitale sociale il cui valore era inestimabile.

Riprendendo il concetto utilizzato in precedenza di «diffuse reciprocity», si può affermare che le relazioni di credito in età moderna erano sorrette da «an atmosphere of cooperation and mutual interest in which many acts of specific reciprocity can take place»¹¹⁸. Basata sulla continuità storica e sul rispetto delle norme istituzionali, la reciprocità era fatta di relazioni durature improntate alla lealtà dei comportamenti passati e alla promessa di un'attitudine positiva nel futuro, senza che questo fosse necessariamente sostenuto da legami sociali più

¹¹⁶ Su questi temi la storiografia è molto ricca: oltre ai testi già citati si ricordano anche C. SANZ AYAN, *Estado, monarquía y finanzas: estudios de historia financiera en los tiempos de los Austrias*, Madrid 2004; C. ÁLVAREZ NOGAL, *Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos (1621-1665)*, Madrid 1997.

¹¹⁷ DRELICHMAN, VOTH, *Lending to the borrower*, p. 5 e sgg.

¹¹⁸ MILLER, *Reciprocity*, p. 147.

solidi. La necessità di accedere a risorse economiche e sociali fondamentali, soprattutto in periodi di crisi, favoriva relazioni in cui l'obiettivo era l'equivalenza a lungo termine più che l'aspettativa di un ritorno immediato. Il risultato era dato da un cooperazione fatta di scambi sociali che prendevano forma nel tempo e che si componevano di relazioni parentali, fiducia, aspettative su comportamenti futuri e opportunità economiche.

BENEDETTA CRIVELLI
Università di Padova