

RiMe

Rivista dell'Istituto
di Storia dell'Europa Mediterranea

ISBN 9788897317302

ISSN 2035-794X

numero 17/2, dicembre 2016

**Coordinar el Mediterráneo occidental.
Mercancías, embarcaciones y crédito
en el Seiscientos**

Josep San Ruperto Albert

DOI: 10.7410/1216

Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea
Consiglio Nazionale delle Ricerche
<http://rime.to.cnr.it>

Direttore responsabile

Antonella EMINA

Direttore editoriale

Luciano GALLINARI

Segreteria di redazione

Esther MARTÍ SENTAÑES

Comitato di redazione

Grazia BIORCI, Maria Eugenia CADEDDU, Monica CINI, Alessandra CIOPPI, Riccardo CONDRÒ, Gessica DI STEFANO, Yvonne FRACASSETTI, Raoudha GUEMARA, Maria Grazia KRAWCZYK, Maurizio LUPO, Alberto MARTINENGO, Maria Grazia Rosaria MELE, Maria Giuseppina MELONI, Sebastiana NOCCO, Michele M. RABÀ, Riccardo REGIS, Oscar SANGUINETTI, Giovanni SERRELI, Giovanni SINI, Luisa SPAGNOLI, Patrizia SPINATO BRUSCHI, Federica SULAS, Massimo VIGLIONE, Isabella Maria ZOPPI

Comitato scientifico

Luis ADÃO DA FONSECA, Sergio BELARDINELLI, Michele BRONDINO, Lucio CARACCILO, Dino COFRANCESCO, Daniela COLI, Miguel Ángel DE BUNES IBARRA, Antonio DONNO, Giorgio ISRAEL, Ada LONNI, Massimo MIGLIO, Anna Paola MOSSETTO, Michela NACCI, Emilia PERASSI, Adeline RUCQUOI, Flocel SABATÉ i CURULL, Gianni VATTIMO, Cristina VERA DE FLACHS, Sergio ZOPPI

Comitato di lettura

In accordo con i membri del Comitato scientifico, la Direzione di RiMe sottopone a referee, in forma anonima, tutti i contributi ricevuti per la pubblicazione

Responsabile del sito

Claudia FIRINO

RiMe – Rivista dell'Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea (<http://rime.to.cnr.it>)

Direzione: via S. Ottavio, 20 -10124 TORINO -I

Tel. +39 011670 3790 -Fax +39 0118124359

Segreteria editoriale: via G.B. Tuveri 128 -09129 CAGLIARI -I

Telefono: +39 0704036 35 / 70 -Fax: +39 070498118

Redazione: rime@isem.cnr.it (invio contributi)

RiMe 17/2

Indice

<i>Premessa</i>	5
Carlos Mora Casado <i>La "Lista de las relaciones de las armas". Un estudio sull'armamento degli abitanti di Cagliari nel 1647</i>	7-40
Josep San Ruperto Albert <i>Coordinar el Mediterráneo occidental. Mercancías, embarcaciones y crédito en el Seiscientos</i>	41-74
Andrea Zappia <i>"À riguardo dell'utile che alli pubblici introiti apportano gli Ebrei". Considerazioni socio-economiche sulla nazione ebrea a Genova tra Sei e Settecento.</i>	75-112

Dossier

Reti consolari nel Mediterraneo. Percorsi e metodologie a confronto (secc. XVII-XIX)

A cura di
Annalisa Biagianti

Annalisa Biagianti <i>Introduzione</i>	115-125
---	---------

Umberto Signori <i>Informare e proteggere</i> <i>La rete consolare veneziana nel mediterraneo orientale (1670-1715)</i>	127-152
Emiliano Beri <i>I consoli genovesi del Tirreno, agenti d'informazione (1640-1797)</i>	153-188
Annalisa Biagianti <i>La rete consolare francese nell'Adriatico dal Settecento alle guerre napoleoniche (1754-1814)</i>	189-220

Focus

Lilian Pestre de Almeida <i>Mémoire d'Alexandre aujourd'hui.</i> <i>Ou lecture en contrepoint d'images et de textes contemporains sur le grand conquérant</i>	223-252
---	---------

Premessa

È con piacere che il presente Fascicolo di RiMe ospita sei articoli interamente dedicati alla storia mediterranea di Età Moderna, tutti realizzati da dottorandi e giovani ricercatori che offrono molti spunti di riflessione euristica e storiografica. Tre di essi confluiscono nel Dossier monografico dal titolo 'Reti consolari nel Mediterraneo. Percorsi e metodologie a confronto (secc. XVII-XIX)' a cura di Annalisa Biagianti, autrice anche di un contributo al suo interno.

Dossier che si collega molto bene anche agli altri tre saggi che pubblichiamo nella sezione "Varia" di questo numero.

Così facendo RiMe prosegue una positiva tradizione di opportunità e sostegno nei confronti dei colleghi che si avviano alla ricerca, offrendo loro spazi per pubblicare i propri studi.

Era già accaduto in maniera sistematica in due occasioni: con il Dossier 'Le identità nella Corona d'Aragona. Nuove linee di ricerca' a cura di Esther Martí Sentañes (Numero 10, giugno 2013) e con il Focus 'Corona d'Aragona - Sardegna', sempre a cura di Esther Martí Sentañes (Numero 11/1, dicembre 2013).

Due positive esperienze – a cui vanno aggiunti numerosi altri contributi di giovani colleghi distribuiti nei 17 numeri della rivista pubblicati nei suoi primi otto anni di vita – che la Rivista intende continuare anche in futuro.

Cagliari, 23 dicembre 2016

Luciano Gallinari

Coordinar mercancías y finanzas: La movilidad de una compañía subalpina en el Mediterráneo del Seiscientos.

Josep San Ruperto Albert
(Universidad de Valencia)

Resumen

En el siguiente artículo se tratarán dos cuestiones: cómo se gestionó la movilidad y el intercambio económico en un Mediterráneo cada vez más plural durante el Seiscientos y en qué medida participaron los emprendedores migrantes mediterráneos en la configuración de la integración económica europea y global. Para ello me basaré en un caso de estudio particular, como punto de observación del mundo del comercio y las finanzas, la trayectoria de las familias milanesas Cernezzi y Odescalchi. A través de su experiencia analizaré las redes que crearon con la compra, venta y transporte de mercancías y mediante su actividad como operadores financieros.

Palabras clave

Mediterráneo; comercio; finanzas; movilidad; emprendedores

Abstract

This paper deals with two main questions: how it was handled the mobility and the economic interchange in the increasingly plural Mediterranean from the 16th century, and also to what extent the immigrant entrepreneurs participated in the configuration and economic integration of Europe regions and the World. For these proposes it will be use a particular *case study*, as a point of observation to the trade and finance Mediterranean world: the business of the Cernezzi and Odescalchi families. Through their experience will be analysed the building of networks to buy, sell and carry goods and also by means of their financial activity.

Keywords

Mediterranean; Trade; Finances; Mobility; Entrepreneur.

1. Introducción: Un Mediterráneo bajo el control de redes transnacionales. – 2. Coordinando las mercancías: la integración del Mediterráneo en la economía global. – 2.1. La producción textil: seda, lana y tintes naturales. – 2.2. La importación de productos desde el Norte de Europa. – 2.3. El comercio del trigo, sustento de los pueblos. – 3. Coordinando el crédito: líneas crediticias en las ferias de cambio internacionales. – 4. Últimas reflexiones. – 5. Bibliografía. – 6. Curriculum vitae.

1. Introducción: Un Mediterráneo bajo el control de redes transnacionales

Las últimas décadas, desde ciertos círculos académicos, se anuncia un interés renovado por los estudios que se centran en el *Mare Nostrum*¹ que, sin duda, responde a la agitada actualidad que este mar ha adquirido a nivel global en los últimos tiempos, testigo de las oleadas de refugiados e inmigrantes que sobrecogen a los observadores mundiales, debido a su convulsa situación política y también a los debates sobre la soberanía económica de los Estados y el papel de los agentes supranacionales en el control de la misma.

Sea como fuere, los intereses de estudio referentes al Mediterráneo se han ido centrando cada vez más en tratar de entender los movimientos y la adaptación de individuos dinámicos y particulares pero de características múltiples. Justamente la movilidad, que genera intercambios y que conecta diferentes grupos sociales más allá de reducidos espacios geográficos, es la que empuja a analizar en este artículo de qué modo se coordinaron económica y socialmente los agentes y los territorios del Mediterráneo occidental en la era preindustrial y más particularmente en primera parte del siglo XVII (Trivellato, 2011, pp. 1-24; Yun Casalilla, 2014, pp. 1-7) un periodo en el que residen grandes transformaciones.

Además, cabe señalar que sobre los grupos de migrantes que generaron redes transnacionales en el Antiguo Régimen se han realizado un sinnúmero de estudios: sobre aquellos que debieron escapar o abandonar sus territorios por persecuciones y posteriormente siguieron en contacto, bien fuesen los sefarditas, los moriscos o los ortodoxos, e incluso sobre los que se movieron de manera forzosa a causa de la esclavitud². Entre ellos, pero también aparte de

¹ Buena muestra ello es quizás la organización de congresos internacionales sobre el tema como el organizado en Marsella: *Repenser la Méditerranée. L'apport des sciences sociales. Atelier thématique d'études doctorales*, 7-11 septiembre 2015 organizado por la Réseau d'Excellence des Centres de recherche en sciences humaines sur la Méditerranée (RAMSES2), o más específicamente para el caso de la historia moderna el congreso organizado en Catania *Migrazioni e Mediterraneo. Due linee di ricerca per la Storia moderna*, 22-23 enero 2016, organizado por la Società Italiana per la Storia dell'Età Moderna (SISEM). Asimismo, lo acredita el proyecto europeo FIRB "Frontiere marittime nel Mediterraneo: quale permeabilità? Scambi, controllo, respingimenti (XVI-XXI secolo)" dirigido por Valentina Favaro e integrado por diversas entidades y grupos de investigación europeos que están desarrollando publicaciones y encuentros científicos. O el proyecto en el que participo "Nuevas perspectivas de historia social en los territorios hispánicos del Mediterráneo occidental en la Edad Moderna" (HAR2014-53298-C2-1) financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación y dirigido por Ricardo Franch.

² No pretendo realizar un estado de la cuestión sobre el tema, aunque me gustaría destacar algunos trabajos que están relacionados con los conceptos de redes transnacionales de trabajo y

ellos, existieron los que emigraron buscando mejores oportunidades laborales y sociales o se desplazaron por representar una mano de obra técnica especializada. Aun así, existió a su vez lo que hoy se llama, por parte de la sociología, el grupo de inmigrantes emprendedores,³ aquellos que no solo se instalaron en un territorio diferente por una causa mayor o con el fin de trabajar por mejorar su salario bajo un nuevo patrón, sino que se movieron con tal de crear nuevas oportunidades en centros urbanos distantes al de su origen, a los cuales reportaban modelos de trabajo y empresa que podían resultar innovadores.

Son precisamente estos últimos los sujetos que me interesa analizar en este trabajo, a fin de observar no solamente las actividades que realizaban en cada una de las ciudades en la que se instalaban, sino de qué forma coordinaron y conectaron los diferentes espacios regionales mediterráneos entre ellos y con el exterior. A través de estas redes de agentes en el Mediterráneo y del Mediterráneo, se nos muestra un espacio vivo y diverso entre territorios, que integraba diferentes economías regionales europeas y posibilitaba reducir los costes de transacción gracias a las infraestructuras creadas mediante sus redes, como veremos a continuación.

Para ello analizaré la trayectoria de las familias de negocios milanesas, en concreto de los Cernezzi y Odescalchi de Como (Milán). Su correspondencia mercantil, los diferentes registros notariales y los archivos privados de la familia, no solo desprenden luz sobre las historias de sus apellidos sino también sobre el complejo y enorme mundo del comercio y las finanzas. Sus actividades sirven como una ventana que nos permite ver a un gran número de compañías comerciales, su funcionamiento, sus relaciones y la manera en la que se coordinaron. De hecho, las diferentes firmas mercantiles bajo el nombre de Cernezzi y Odescalchi estuvieron conectadas con grandes y bien conocidas

comercio: de Trivellato, 2009; García Arenal - Wieggers (2013); Pomara, 2014; Falcetta; Fiume, 2009.

³ Salvando las distancias entre el pasado y el presente, el concepto nos ayuda a entender la influencia de los inmigrantes que viajan a otro país e importan sus innovaciones, técnicas, gustos y olfatos hacia las sociedades de recepción a través de sus propios negocios. Aunque hoy en día el concepto de emprendedor inmigrante pueda ir relacionado muchas veces en una discriminación del mercado laboral del país de acogida, el concepto me parece interesante visto que son aplicables a la Edad Moderna en tanto que quienes se movilizaron (en este caso dentro de Europa) constituyeron un canal de transmisión de conocimientos y materiales que posibilitaba la integración de las economías regionales a través de sus redes, dependiendo de los flujos y estrategias migratorias que seguían y de la fundación de compañías o empresas comerciales allá donde iban. Un trabajo interesante sobre este fenómeno para la era globalizada actual es: Kloosterman -Rath, 2003, de donde se toma el concepto prestado.

familias de negocios como los Spínola, Centurione, Balbi, Annoni, Serra o Grillo y Lomelín,⁴ con lo que no resultan un caso aislado pero sí particular.

Pero ¿dónde reside su particularidad? Si bien los Odescalchi habían participado de las actividades mercantiles locales y regionales durante el siglo XVI, su tándem con los Cernezzi - familia que acrecentará su poder durante el Seiscientos- les facilitó conseguir objetivos económicos y sociales con una velocidad meteórica. Así pues, se puede decir que la expansión y diversificación de sus actividades se produjo en un contexto que ha sido considerado de crisis: el siglo XVII. Ellos abrieron sedes en Núremberg, Génova, Venecia y Valencia, a donde inmigraron algunos de sus miembros con el fin de gestionar importantes recursos económicos⁵. A su vez, conectaron mediante otros *partners* y clientes con extensos territorios mediterráneos, europeos y americanos.

Otra de sus particularidades fue su lugar de partida. La ciudad de Como, una pequeña localidad al norte de Milán, importante centro textil durante el siglo XVI, albergó en su seno una gran energía emprendedora debido a que la riqueza acumulada por la actividad manufacturera textil se transformó en una inyección de capital y conocimientos para muchas familias que emigraron con tal de emprender (Abbiati, 1997, pp. 155-174)⁶. Sus redes, compartidas con otros milaneses, se expandieron más allá de los confines territoriales, cooperando con genoveses, venecianos, florentinos, luqueses, hispánicos e imperiales. Cabe añadir que sus oportunidades se vieron favorecidas por el cambio de políticas que el conde duque de Olivares propuso para recalibrar el peso de los

⁴ Señalo solamente algunos de los trabajos que tratan a grandes casas comerciales - en su mayoría asentistas genoveses- poniendo de relieve la importancia tanto individual como grupal de las grandes casas de banqueros durante el siglo XVII: C. Álvarez Nogal, *Los banqueros de Felipe IV*. E. Grendi, *I Balbi. Una famiglia genovese fra Spagna e Impero*. M. Herrero Sánchez, "La red genovesa de los Spínola", pp. 97-133. A. García Montón, "Trayectorias individuales durante la quiebra del sistema hispano genovés", pp. 367-384 Y. R. Ben Yesséf Garfia, "Bautista Serra, un agente genovés en la Corte de Felipe III" pp. 647-672. C. Sanz Ayán, *Un banquero en el siglo de Oro: Octavio Centurión*. G. Tonelli, *Investire con profitto e stile*. B. Crivelli, "Fiere di Cambio e finanza internazionale", pp. 349-384.

⁵ Si bien Giuseppe Mira ya señalaba la apertura de sedes de las compañías de los Odescalchi en Núremberg durante el siglo XVI debemos señalar que la renovación de dichas compañías y, por tanto, bajo supervisión solo de los Odescalchi tomó forma en un contrato de 1613. Mira, 1940; Biblioteca Comunale di Como (BCCo), *Fondo Odescalchi*, busta, 250.

⁶ Giovanna Tonelli presenta un panorama general de la economía lombarda apuntado el decaimiento de la plaza del lago de Como en la industria de la seda y la lana y su posterior reconversión, Tonelli, 2014, pp. 142-165. En parte, la caída de la producción de lana anual de 3.200 piezas a 1.800 entre 1607 y 1618 impulsó a los locales a buscar alternativas de inversión de sus capitales.

financieros genoveses, encontrando entonces un espacio de acceso más factible para otras “naciones”, preponderantemente los cristianos nuevos pero también los milaneses, hecho que propició parte del ascenso social de los apellidos Cernezzi y Odescalchi. Por ejemplo, en Valencia consiguieron el título de condes de Parcent en 1649⁷ y en Milán el cuñado del conde fue nombrado senador a mediados del siglo (Signorotto, 2006). Aun así, su éxito no debe entenderse solo en relación con los Habsburgo, sino que allí donde fueron consiguieron privilegios. Se insertaron en el patriciado genovés y veneciano y resaltó poderosamente Benedetto Odescalchi, miembro de la compañía comercial, quien tuvo un ascenso social insospechado: le concedieron el capelo cardenalicio en 1645, para posteriormente ser arzobispo de Novara (1650-1656), presidente de la Cámara Apostólica y papa Inocencio XI (1676-1789) (Meniti Ippolito - piriti-Strinati - Visceglia, 2014). En definitiva, un éxito social bajo diversos poderes mediterráneos que fue posible gracias, según mi parecer, a su labor de coordinación del comercio y las finanzas, una tarea que cautivaba a los poderes públicos así como a los intereses particulares.

Es por eso que a continuación trataré de analizar de qué modo se movilizaron y con quién intercambiaron sus servicios y actividades económicas a través de la coordinación de redes transnacionales para movilizar mercancías y crédito.

2. Coordinando las mercancías: la integración del Mediterráneo en la economía global

Una de las actividades principales que caracterizó a las diferentes compañías comerciales fundadas por los Cernezzi y Odescalchi (C&O), fue la búsqueda de transporte para otros negociantes con la finalidad de embarcar las mercancías necesarias y a las personas que debían de trasladarse. Así lo demuestran las cartas que desde la sede de Génova se enviaron a los diferentes puntos en los que la compañía tenía clientes. Los C&O disponían de la máxima información marítima y de un lugar privilegiado para observar el tráfico de naves como lo fue Génova, para poder fletar y cargar los barcos adecuados.

Que en el Seiscientos las embarcaciones del Mar del Norte habían entrado en el Mediterráneo incrementando su volumen de negocios e incluso generando una competencia nada desdeñable a los agentes del *Mare Nostrum* es una cuestión bien conocida y discutida por muchos historiadores (Braudel, 1953). Si

⁷ Sobre el tema y las oportunidades que podía generar para los hombres de negocios con determinadas características nos habla Sanz Ayán, 2015, pp. 160-177. Título de conde de Parcent: Archivo Histórico Nacional (AHN), *Sección Nobleza*, PARCENT, C.218, D.1.

bien la cuestión es obvia e indiscutible, su triunfo paulatino sobre las rutas orientales y occidentales, protagonizado sobre todo por ingleses y holandeses, la historiografía ha reconsiderado las últimas décadas los contextos de colaboración y competencia y en qué modo se contribuyó a la inserción de redes atlánticas en las redes preexistentes mediterráneas⁸.

Que los puertos estaban frecuentados por más nórdicos lo sabían bien los preocupados embajadores hispánicos destinados en Génova. Buena muestra de ello lo ofrece Juan Vivas de Cañamás, a inicios del Seiscientos cuando informó que en Génova “sienten mucho las naciones del norte se bayan apoderando d-este mar y que llevan tan grande suma de dinero como llevan”⁹. Estos - apuntaba el embajador- traían “mercaderías de enemigos y hereges” y también de “infielies”¹⁰. No obstante la afirmación, cabría preguntarnos de quién eran las mercancías de esos barcos, cuál era su valor y quien pagaba los fletes y seguros marítimos de las mismas. Valiéndonos de la correspondencia mercantil de los C&O entre 1622 y 1643 se va a entender de manera más rica y compleja el fenómeno del transporte marítimo y el comercio en el Mediterráneo de la primera mitad del Seiscientos¹¹.

Del análisis minucioso de la documentación podemos afirmar que los C&O contrataron galeras de los gobiernos hispánicos, genoveses, ingleses y malteses y barcos privados de italianos, ingleses, holandeses y franceses en los años 1622, 1637 y 1643.¹² Por lo que respecta a las naves privadas, una barca con capitán inglés podía llevar una carga de trigo del sur de Italia contratada por las compañías milanesas analizadas y estar asegurada por la firma neerlandesa de

⁸ Fusaro, 2012, pp. 701-718; Fusaro - Heywood - Omri, 2010, pp. 701-718. También son interesantes en este sentido los tipos de relaciones transimperiales: Di Ribeiro de Silva (2015), pp. 445-471.

⁹ Archivo General de Simancas (AGS), *EST*, Leg. 1434, 16. Carta de Juan Vivas de Cañamás, embajador de la Monarquía Hispánica en Génova a Felipe III. 1607, 12 marzo.

¹⁰ Archivo de la Corona de Aragón (ACA), *CA*, Leg. 0074, n. 003. Carta de don Fernando de Borja al Real Consejo de Aragón. 1607, 26 de marzo.

¹¹ Archivio di Stato di Roma (ASRo), *Fondo Odescalchi (FO)*, X B 6 (1622-1623), II D 3 (1637-1639) y II D 4 (1643). Y ASRo, *Fondo Odescalchi-Bracciano (FOB)*, XXXII F 2 (1622).

¹² La selección de estas fechas responde a la convulsa situación que se vivió entre las potencias Europeas. En 1622 se dio por finalizada la Tregua de los Doce años. En 1637 Francia, después de los conflictos territoriales en el norte de Italia oficializó su entrada en la Guerra también contra el emperador y en 1643 se iniciaron los contactos con el fin terminar dicha guerra. Del flete de los barcos se debe subrayar la teórica prohibición de transportar mercaderías en las galeras hispánicas que en estos casos se observa más flexible.

Van Asten y Van Exel de Venecia o por los aseguradores Groot de Amberes. Además, se puede observar la defensa que los C&O hicieron en contra de los ataques corsarios a galeras que se desplazaban a Nueva España, pero también de los ataques que la Monarquía perpetraba contra las galeras holandesas en el Mediterráneo:

Et adesso l'armata de Napoli con 20 gallere ... incontratesi con 10 nave che d'Amsterdam venivano per qui Livorno, Napoli et Venetia cariche di grani, droghe et d'altre mercantie. Le hanno combatute et presone nove ... Si è del tutto persa in mare, dicono siano di valore de scuti 7 in 800.000 e se bene qui [Genova] in effetto non si servono interessati di somma di rilevo, netando il più alle piazze d'Amsterdam, Venetia, Napoli e Livorno, ... Et a tutta questa città per il pregiudizio del commercio tanto di presente come per l'havenire si spera che S.M [Catolica] sii per remediare a tanto disordine perché altrimenti ne resultarebbe notabile incomodo a tutti che levati li traffichi di qui l'otio potrebbe causare inconvenienti grandi. Piaccia a N.S illuminare tutti et guardare de mal 'incontri¹³.

En definitiva, se muestra una defensa del comercio y de sus intereses más allá de la supuesta tensión existente entre personas bajo diferentes poderes europeos y religiosos, a pesar de las continuas prohibiciones promulgadas a causa de las guerras y por los poderes religiosos, como el caso de Gregorio XV que en 1622 prohibió el comercio con “herejes” (Zunckel, 2007, pp. 235-237).

Para realizar bien el ejercicio de distribución y no acumular pérdidas cuantiosas los mercaderes y «hombres de negocios» de la Edad Moderna necesitaban entender y analizar del modo más preciso posible la oferta y la demanda de cada una de las regiones económicas. Los mercados, mucho más volátiles que ahora, debían de ser controlados lo más exitosamente posible, lo que era factible siempre y cuando una compañía dispusiera de informadores veraces en puntos claves de observación (Doria,1986, pp. 91-155A través del acopio de información a escala europea - y algunas veces transatlántica- se decidía en qué materias invertir según la rentabilidad que se esperaba de ellas, se avisaba de la variación de los precios y se auguraban nuevas inversiones futuras.¹⁴. Así pues, las familias de negocios transnacionales coordinaban la compra y venta de mercancías desarrollando un sistema de producción en el cual cada uno de los centros en los que trabajaban iba adquiriendo un cierto

¹³ ASRo, FO, II D 3. 1637, 9 junio.

¹⁴ El sistema de análisis y predicción del mercado se puede analizar a través del conjunto de las cartas.

grado de especialización que hizo desarrollar, a su vez, algunas economías regionales¹⁵.

Ciertamente, los productos cargados en esas naves despiertan un interés que nos puede servir para entender la multiplicidad de agentes y grupos que formaron redes colaborativas en el Antiguo Régimen y analizar las innovaciones, la transferencia de conocimientos y tecnologías entre regiones, así como estudiar la migración laboral, como ha expuesto nítidamente Andrea Caracausi con el análisis del comercio de la lana en el Mediterráneo (Caracausi, 2014).

2.1. La producción textil: seda, lana y tintes naturales

Vamos a poner uno de los ejemplos más importantes del Mediterráneo: la industria del textil. En el siglo XVII se produjeron algunas transformaciones a nivel de producción que se han interpretado como señales de estancamiento o recesión de algunos centros, aunque los últimos estudios muestran que se trató de una readaptación de las economías regionales al mundo de la primera globalización. Uno de los casos evidentes es la transformación de los centros textiles milaneses que pasaron de terminar el producto textil de lujo a vender el producto semielaborado y al mismo tiempo propiciaron la reubicación de las fábricas fuera de los centros urbanos para escapar de impuestos sobre estas mercancías (Sella, 1982, pp. 115-147; Tonelli, 2012, pp. 23-42; Corritore, 2012; D'Amico, 2012, pp. 72-91). Aun así, la producción de tejidos de lana y seda necesitaba una coordinación ya que su complejo proceso incluía materias primas procedentes de diversos puntos del Mediterráneo y del Globo en general y esto necesitaba de estructuras económicas interregionales consolidadas como para cubrir la demanda de los artículos. ¿Quién podía proveer a los productores de cada una de las materias requeridas y, por tanto, establecer las pautas de integración y especialización de ciertas economías

¹⁵ Un buen ejemplo del debate sobre la especialización e integración de mercados externos e internos lo podemos encontrar en Grafe, 2005, pp. 19-32. La autora apunta que “la especialización interregional no se circunscribió a los límites de los primeros estados modernos; fue un proceso que tuvo lugar a escala europea y los flujos de comercio y los centros jugaron un importante papel en ella. La importancia de este tipo de economías de escala se vio acentuada por los altos costes de información que caracterizaron los mercados en los siglos XVI y XVII y se reflejó en el alto grado de especialización de regiones o puertos concretos en tan solo unos productos”. Lo podemos seguir también en los trabajos de Tonelli, 2012; y en Mocarrelli, 2006, pp. 317-342.

regionales? La respuesta no debe analizarse solamente observando la influencia de las instituciones económicas del Antiguo Régimen y su capacidad para flexibilizar la oferta de productos o la restricción de la apertura del comercio, sino que también se debe subrayar el papel de los expertos que habían trazado redes de confianza capaces de organizar y coordinar la producción y el abastecimiento de este tipo de materiales.

De hecho, la seda fue uno de los motivos por el cual los hermanos Cernezzi, Francesco y Costantino, inmigraron al Reino de Valencia para abrir una sede comercial (San Ruperto, 2013, pp.1-34). Pero de Valencia no solo importaban seda en bruto sino que, principalmente, los Cernezzi compraban a los campesinos simiente de seda. Así pues, esta pequeña semilla se trasladaba a Génova y de allí al Piamonte y Milán,¹⁶ donde otro de sus hermanos, Cesare, buscaba al mejor comprador entre los agricultores que poseían moreras y empezaba el proceso sericícola. La verdad es que la simiente de seda valenciana era una de las más valoradas en Europa, según afirma Daniel Muñoz Navarro (2015, pp. 113-132).

En parte, debemos pensar que el abastecimiento de la simiente de seda debía ir encadenado a centros de producción textil en los cuales el campesinado no conservara parte de la simiente para la próxima estación. El déficit sostenido de este producto hizo despertar su oferta también en otros lugares, hecho que generó nuevos mecanismos de adaptación y especialización en diferentes mercados regionales europeos (Muñoz Navarro, 2016; Corritore, 2012). Por este motivo podemos encontrar simiente de seda norteafricana en el puerto de Livorno, en concreto en marzo de 1622 la suma fue de 11 cajas a 500 florines cada una. En este caso eran las redes de judíos del puerto toscano quienes gestionaron su distribución¹⁷. Otras veces, los movimientos productivos propiciaron una competencia entre la simiente valenciana y la boloñesa o veronesa, como pasó en 1637. La guerra y los temporales habían hecho que los productores boloñeses y vénetos de gusano de seda decidieran no disponer de toda la simiente y guardaran parte de ella para su comercialización en otros centros donde se pudiese producir mejor, con lo que, desde Valencia, los

¹⁶ Comparativamente, los precios de la simiente valenciana eran más caros que en Livorno, un puerto más abastecido y una zona con menos producción de seda en bruto que el ducado de Milán (Battistini, 2003 pp. 89-90). En 1622, en el puerto toscano se vendía la onza a unas 5 libras mientras que en Lombardía y el Piamonte oscilaba entre las 8 y 8 y 1/2 libras la onza. ASRo, FOB, XXXII F 2. 1622, 5 marzo. Estos datos apuntan a una gran especulación con este producto que manejaron compañías como la de los C&O.

¹⁷ ASRo, FOB, XXXII F 2. 1622, febrero marzo.

Cernezzi encontraron un mercado más competitivo y no pudieron prácticamente exportar el producto¹⁸. Además, después de la peste de los años '30 los grandes negociantes sederos de Milán fueron prefiriendo comprar la simiente italiana, menos costosa que la ibérica (Tonelli, 2012, pp. 82-83)¹⁹.

Pero los centros manufactureros no solo demandaban simiente sino que también vendían gran cantidad de seda en bruto. La mayor parte del producto que estuvo bajo el control los C&O partía de los puertos de Mesina y Palermo, grandes centros productores de estos tejidos. Si hay algo que llame la atención de la evolución en la distribución del producto es que en 1643 gran parte de la seda siciliana que pasaba por las manos de los C&O se dirigía hacia el puerto de Marsella para terminar en las fábricas de Lyon, verdadero competidor de las manufacturas norteitalianas. A parte se exportarían también los tejidos semielaborados fabricados en Milán, aunque la documentación consultada no recoge estos envíos que seguro existieron. No obstante, tanto la familia de los Triddi (poderosos mercaderes milaneses) como la de los C&O se lamentaron durante la época de la gran competencia que los franceses hacían vendiendo sus manufacturas en la Lombardía y otros territorios, atribuyendo los problemas al débil proteccionismo hispánico. Pese a ello, al mismo tiempo vendían simiente y seda en bruto en Lyon y distribuían, posteriormente, sombreros y vestidos franceses entre Milán y Palermo, sin por ello aparentar ninguna contradicción²⁰. Quizás este hecho nos deba de alertar sobre el desajuste entre los discursos que promulgaban las familias de negocios y las praxis que desarrollaban durante el Seiscientos. ¿Habrían innovado más si la política mercantilista hubiese sido más restrictiva? o, por el contrario, ¿habrían protestado por las trabas impuestas a la comercialización de productos que ellos mismo importaban?

¹⁸ ASRo, FO, II D 3, 1637, 30 mayo.

¹⁹ En 1621 en el mercado había simiente de proveniencia ibérica controlada por negociantes de alto perfil, como los Del Conte, Bonacina, Raimondo, Clerici, Durino y Olgiate. Los mismos mercaderes después importaron a partir de los años '30 la simiente de Bolonia.

²⁰ ASRo, FO, II D 3. 1639, 23 agosto. "In torno lanne si fa in ogni luogo pochissimo che oltre le pannine forastiere che affondano particolarmente d'Inghilterra e Francia fano grandissimo danno all'arte". 1639, 13 diciembre: "Li agnini sono però senza richiesta di sorte alcuna che l'uso delli capelli di Francia e d'Inghilterra distrugge le fabbriche de Milano et altre parti". Como apunto D. Sella, *L'economía Lombarda durante la dominazione spagnola*, pp. 125-137., la familia de los Triddi (con sede en Alicante y Milán) realizó un memorial que se ha considerado una de las críticas que ha alimentado la "leyenda negra" de la dominación hispánica de Milán. Pese a ello ambas familias exportaron seda en bruto y productos semielaborados a Francia y el los países del norte de Europa.

Por otra parte, si hablamos de productos textiles debemos referirnos a la venta y distribución por parte de los C&O de la lana castellana, que solían embarcar en los puertos de Sevilla, Cartagena, Alicante y Sagunto hacia Génova y Livorno para ser redistribuida, generalmente, en el Véneto, la Toscana y la Lombardía²¹. Los Cernezzi de Valencia controlaron, junto con sus agentes Stefano Cevolino, desde Toledo, y Giovanni Battista Sangiuliano, desde Madrid, la calidad, la compra, los lavaderos de lana y su transporte, siendo comisionistas de una gran masa de productores laneros italianos²². En algunos momentos, en el centro productor milanés, por ejemplo, se contrataron artesanos profesionales piamonteses para la elaboración de tejidos de lana. Debido a esto se ordenó que la compañía valenciana solo mandase el producto a Génova y evitara los envíos a Livorno o Venecia, ya que debían de amortizar el coste de la mano de obra²³.

El negocio de la lana fue un gran sustento para la empresa aunque la gran volatilidad del mercado y la fuerte competencia de tejidos franceses e ingleses causaron fuertes dudas acerca de la conveniencia de seguir manteniendo este negocio. No obstante, con el paso de los años, la lana continuaba dando beneficios nada desdeñables, motivo por el cual los C&O nunca dejaron de aprovechar sus redes de distribución lanera, aunque eso sí, el producto no ocupó el monopolio de las mercancías con los que realizaban sus negocios durante el siglo XVII. En 1622 la lana hispánica cotizaba al alza en el mercado, visto que en Livorno la lana del puerto era de baja calidad, pues había llegado, según apuntaban sus observadores, de Berbería. Durante el año 1637 se vivió una relativa calma aunque dos años después los Cernezzi de Valencia solían enviar la lana lavada que tenía un mercado con una demanda más amplia e inmediata. Así informaba el portavoz de la compañía en Génova a los Cernezzi de Valencia:

²¹ Así lo demuestra la correspondencia, aunque en algunos momentos la compañía genovesa de los C&O vetó la exportación fuera de Liguria y Lombardía, hecho que demuestra sus prioridades geográficas de ventas. En 1622 se repitió varias veces a los Cernezzi de Valencia, quienes gestionaban el envío desde diferentes puertos (Barcelona, Sagunto, Valencia y Alicante) a no enviar ninguna partida al puerto de Livorno sino al de Génova.

²² Como se comprueba en la documentación éstos agentes disponían de unas redes capaces de soportar la cadena de compra, transporte y pago mediante operaciones financieras que suponía la exportación de lana. Además de ellos otros colaboradores como los Pallavicino y los Suchet de Alicante también enviaron lana castellana hacia Génova y otros puertos.

²³ ASRo, FOB, XXXII F 2. Esta mano de obra era lo que Andrea Caracausi llama *craft migration*, un tipo de movilidad técnica necesaria para producir y que nos muestra una historia más entrelazada en el conjunto general de la elaboración de un producto. Caracausi, 2014, pp. 201-222.

Sta bene che andate facendo pressa al lavato per la spedizione delle lanne acciò possino godere l'occasione della nave San Giuseppe [...] et vorressimo venissero presto per poter andar vendendo mentre il negotio si mantiene in reputatione, come già detto non restando più cos'alcuna²⁴.

Pocos meses después, desde el puerto de Sagunto se embarcaron algunas balas de lana lavada junto a 70 balas de "agnini" de Aragón,²⁵ si bien, unos años más tarde, en 1643 alguno de los envíos de lana no fue de la calidad esperada. Uno de sus agentes más fieles, Giovanni Battista Sangiuliano, que desde Madrid controlaba la recolecta lanera de Salamanca y Cuenca, había enviado 1.042 arrobas de lana de Cuenca por el precio de 1.837.789 maravedíes que además había pagado al pequeño productor en moneda de plata. La ira se desató en la sede genovesa cuando comprobaron la calidad de las 46 balas de lana. Dijeron que "si vengono a pagare le lanne tre volte più di quello vagliono et havendo anche riconosciuto la robba per essere le balle 46 qui capitate, e sono ritrovate mal lavate et di cattiva qualità" y añadía que "se l'amico vostro havese preteso stravaganze desingannatelo e fatte in tal modo che si aggiustino li conti come si deve"²⁶.

Esas balas de lana fueron a parar a los almacenes y posteriormente distribuidas con poco éxito en Florencia, pero la confianza se había quebrantado por el modo de pago utilizado por Sangiuliano, hecho que nos indica en qué punto se encontraban los grandes capitalistas europeos del momento, ya que ningún pago a productores castellanos debía de realizarse con moneda de plata sino de vellón, una moneda fuertemente devaluada en la Península después de las continuas políticas monetarias de devaluación de los monarcas hispánicos. Eso le costó a Sangiuliano pagarles la diferencia entre el vellón y la plata, pero sobre todo, le supuso su exclusión de la red, ya que los C&O buscaron un agente sustituto para los negocios en la Corte: Girolamo Biffi²⁷.

Si bien la salida de la lana desde el Mediterráneo ibérico disminuyó considerablemente durante el siglo XVII, según los datos macroeconómicos, debido a la gran competitividad de los puertos del cantábrico que comercializaban directamente con los centros productivos ingleses (Bilbao,

²⁴ ASRo, FO, II D 3, 1639, 31 agosto.

²⁵ ASRo, FO, II D 3, 1639, 5 octubre.

²⁶ ASRo, FO, II D 4, 1643, 28 febrero.

²⁷ ASRo, FO, II D 4, 1643, 1 mayo. G. Biffi era de origen florentino y padre de Bérnago, en la Lombardía véneta. El 1645 le fue otorgado el hábito de caballero de Santiago. AHN, Órdenes Militares-CABALLEROS_SANTIAGO, Exp. 1096.

1983, p. 230)²⁸, la mercancía supuso un pilar fuerte para la compañía que consiguió continuar controlando los grandes pasos de su distribución en el Mediterráneo. Estos se abastecieron durante los años '40 especialmente de Granada, donde se situó un agente de su red, Antonio Tagliacarne (Girón Pascual, 2012. pp. 123-124)²⁹ y continuaron haciéndolo en los años '60 como queda demostrado por sus libros de cuentas³⁰.

En definitiva, los C&O abastecían de seda y lana a los centros productores a través de amplias redes y ayudaron a configurar una especialización económica que variaba según la información que mandaban y recibían sobre la demanda y la oferta. En el control de esta cadena productiva de tejidos, las compañías analizadas también gestionaron la distribución de los productos de tinte que conseguían añadir valor al producto final. Me refiero, en concreto, a la grana cochinilla. Esta era una materia prima llegada desde América, que en concreto ocupó el segundo lugar en el ranking de las importaciones americanas después de los metales preciosos (Sánchez Silva – Suárez Bosa, 2006, pp. 473-490). Por lo tanto, fue uno de los productos más comercializados y valorados en Europa por las apreciadas tonalidades de color rojo que daba a los tejidos -también usada por pintores-. En Europa se elaboraron algunos tratados para transferir conocimientos técnicos a favor de su cultivo masivo e implementar mejores rendimientos en América. El pequeño gusano, la grana cochinilla, se alimentaba de árboles específicos, los nopales, y el mismo año de 1622 se plantaron tres millones de estos por don Antonio de Figueroa, gobernador y capitán general del Yucatán, empujado por las nuevas técnicas³¹. En Nueva España, su producción estuvo un tiempo restringida a la provincia de México y uno de los lugares privilegiados fue la ciudad de Guastepeche, hoy llamada Oaxaca, que terminó por formalizar el monopolio de su cultivo.

¿Cómo se gestionaba un red de gran alcance para hacer llegar este producto al Mediterráneo y distribuirlo por Europa? y ¿cómo conseguía adaptarse este producto en contraposición a otros tipos de tintes naturales provenientes del Mediterráneo? La coordinación de todas las redes de información y distribución disponibles de los mercaderes lo hacían posible (Marichal, 2014, pp. 197-215). En este caso, el tándem de los hermanos de Como Lucio y Marco Loppio Lambertenghi fue clave ya que ellos se asentaron en la ciudad de Guastepeche

28

²⁹ Según los cálculos del autor los Tagliacarne exportaron desde Granada en 1633, 3.639 arrobas y en 1634, 2.982.

³⁰ ASRo, FO, IV E 2.

³¹ Archivo General de Indias (AGI), MP-ESTAMPAS, 70, F.4R. Año 1620.

donde compraba el producto a cambio de plata y posteriormente hacían embarcar, según todo apunta, la cochinilla en Veracruz hacía Sevilla, puerta de entrada de las mercancías americanas en Europa³². Allí, el agente de los C&O, Giovanni Battista Bucherelli, florentino de origen, descargaba las partidas o las compraba a otros comerciantes con tal de expedir una remesa a Génova cada mes. Desde la capital de la República de San Jorge los C&O enviaban las partidas a las compañías que lo solicitaban, en el caso de que no se quedasen en el mercado ligur. Las vías eran múltiples, pero normalmente la destinación del año 1643 fue el puerto de Livorno. Desde allí, su agente de descarga, Fabio Orlandi, las destinaba a Florencia a nombre de Gianni & Segni y Capponi & Amerigo o bien a Venecia a nombre de Bernardo Benzi y Rindo Pesuzzi. En Venecia la grana cochinilla había conseguido introducirse en el mercado del textil gracias a la flexibilidad que mostraron las familias de emprendedores y la resolución de los conflictos gremiales que cedieron ante la introducción de este nuevo color muy utilizado en el Mediterráneo de los siglos XVI y XVII, como así lo ha demostrado Luca Molà (2000, pp. 120-137).

En definitiva, se muestra en este caso una coordinación para distribuir todas las materias primas por los centros productores de tejidos de alta gama, aunque también a productores de semielaborados de menor calidad. Esta distribución estuvo gestionada paso a paso por los Cernezzi y Odescalchi. En esos centros se confeccionaban productos que eran expedidos una vez manufacturados hacia toda Europa, y también hacia Sevilla para ser exportados a Nueva España, un paso en el que también se vieron involucradas estas compañías de milaneses. Así lo acreditan los intereses que los C&O de Venecia tenían en México, donde habían enviado a mitad del siglo XVII 420 piezas de calzas de seda y 113 mazos de *frisetti* de seda a través de unos comisionistas de Cádiz³³. Una buena muestra de la articulación de los mercados productores y de consumo, analizados y controlados por los C&O en todas y cada una de sus fases, desde la compra de la materia prima hasta la distribución del producto manufacturado.

2.2. La importación de productos desde el Norte de Europa

³² AGI, CONTRATACIÓN, 5422, n. 57. ASRo, FOB, XXXII 2 F, Carta a Sevilla 1622, 10 febrero. ASRo, FO, II D 3. Carta a Barcelona, 1639, 25 junio. En la última carta Giacomo Loppio Lambertenghi pasa de Milán a Barcelona en su viaje a Madrid para pedir su traslado a México.

³³ ASRo, FO, IV E 2.

Los C&O también invirtieron su capital en el tráfico de mercancías con Flandes e Inglaterra. Por su parte, la compañía con sede en Valencia articuló un canal de importación y exportación con Flandes a través de compañías situadas en Lille y Alicante. El 9 de abril de 1622 Nicolás Rivanegra y Francesco Patuccio³⁴ enviaban tres barcos al Mediterráneo con la participación de dos quintas partes de capital de los Cernezzi y Muzio (socios comerciales de los Cernezzi valencianos desde 1622). Los barcos iban cargados de 900 botes de sardinas, entre 800 y 1.000 botes de pescados adobados y 300 cargas de plomo entre otros productos³⁵. Se les pedía, a su vez, a los asentados en Valencia que fueran pensado qué mercancías cargar en el barco alquilado para su vuelta, lo que abría una línea de mercado entre Valencia y Flandes, con puerto de carga en Alicante. En agosto se informaba de las mercancías que mandarían a los Rivanegra y los Bargalia de Lille con tal de “che ci venghi a costare meno li noliti” y compensar así las importaciones. Estos eran 25 botes de aceite, hasta 100 barriles de alcaparras, 80 botes de aguardiente, 2 calderas de jabón, almendras y otros artículos³⁶.

Este tipo de intercambios facilitaban la integración del Mediterráneo en la economía mundial y se canalizaba justamente a través del comercio global que gestionaban los puertos de Ámsterdam y Amberes, a través de los cuales los agentes del sur de Europa encontraron las vías para abastecer a sus territorios de los productos del Norte y más tarde portugueses, ingleses y holandeses, provenientes de las costas asiáticas. La estrecha relación (de frecuencia semanal) entre la compañía de los C&O de Génova y diferentes firmas en Ámsterdam son buena muestra de la fluidez entre estos dos centros claves de redistribución. El conciudadano de los C&O, Giovanni Battista Benzi (Abbiati, 1997), había abierto sede en Ámsterdam y constituía un eslabón del comercio de exportación e importación de productos asiáticos y mediterráneos. Informaba puntualmente de las naves que llegaban de Asia con azúcar, pimienta negra y diamantes, tres de los negocios en los que participaba juntamente con los C&O de Génova. El agosto de 1643 el gestor de Génova se congratulaba de las informaciones llegadas de Ámsterdam para predecir la evolución del precio de la pimienta en Génova que aunque se había mantenido bastante alto los últimos meses (a unas 20 libras genovesas) se pronosticaba su bajada:

³⁴ La compañía comercial italiana de los Rivanegra & Patuccio siguió constantemente importando mercancías de Holanda e Inglaterra al puerto de Alicante con la participación económica de otros comerciantes durante el siglo XVII, al menos hasta 1668. V. Montojo Montojo, "El comercio de Alicante a mitad del siglo XVII", pp. 43-66.

³⁵ ASRo, FO, X B 6. 1622, 21 abril.

³⁶ ASRo, FO, X B 6. 1622, 3 agosto.

mi e stata cara la notte mandatoci delle mercantie capitate costi ultimamente dalle Indie [orientali] havendo visto la partita rilevante di pepe che sarà causa abbasseranno in ogni parte³⁷.

Desde la sede en Génova se participó en la comercialización de la pimienta pero también de diamantes de Ámsterdam -principal centro mundial de su producción- en el Mediterráneo. Por lo que se deduce de las cartas, iban a medias con el palermitano Cristoforo Benenato, quien se quedaría con un tercio de los beneficios de la venta que se realizaba en la isla siciliana³⁸. Pero, aparte, los C&O de Génova también le compraban diamantes a Luigi Martini de Amberes³⁹, al que le pidieron proveerles de pequeñas piedras preciosas en 1643 como ya había hecho anteriormente⁴⁰. El azúcar fue la tercera mercancía que siguió este marcado itinerario de gestión, aunque en 1643 su precio no daba grandes beneficios por la abundancia del producto en Livorno y la capital Ligur. Para la importación de estas mercancías hacia Génova y su posterior distribución, los C&O enviaban listas de la evolución de los precios a Giovanni Battista Benzi, coordinando de este modo la oferta y la demanda⁴¹.

Otros productos que importaron fueron, sobre todo tejidos holandeses. Pero las cargas de los barcos reenviaban productos hacia el norte. Si bien los tejidos de seda y las calzas fueron las mercancías estrella, no faltó el envío de hilo y productos semielaborados. A modo de ejemplo, uno de los agentes principales de los C&O en Ámsterdam era Isaac Hocheperdit⁴², quien enviaba encargos a Génova para que se fabricasen en las mejores industrias tejidos e hilo para luego ser enviados a Ámsterdam. En 1643, 13 felpas negras le costaron 6.654 libras y 13 sueldos y unos barriles con hilo 2.897 libras, un montante que llegó casi a las 10.000 libras mientras que la cuenta de los diamantes enviados ese mismo año a Palermo desde Ámsterdam suponía un total de 15.000 libras.

³⁷ ASRo, FO, II D 4, 1643, 8 agosto.

³⁸ ASRo, FO, II D 4.

³⁹ Amberes continuó siendo un centro implicado con el comercio colonial portugués durante el siglo XVII que encontró un grado de participación y compromiso por parte de los monarcas hispánicos, más allá de lo que se había podido pensar. El debate se puede seguir en las diferentes referencias de Sanz Ayán, 2015, p. 301.

⁴⁰ ASRo, FO, II D 4. 1643, 24 octubre.

⁴¹ ASRo, FO, II D 4. 1643, 16 mayo. "La relatione che ricercate de prezzi delle mercantie denotate sara in piedi di questa che ve ne servirete in quello vi occorre servendovi in tanto che mercantie faciano variatione ad un giorno all'altro seconodo la richiesta e congiuntura".

⁴² Aparece en las cartas de 1643 pero no he podido identificarlo.

Aparte, se enviaron cajas de fruta fresca, entre las que destacaron las naranjas, y frutos secos, como las almendras, redistribuidas desde Génova.

2.3. *El comercio del trigo, sustento de los pueblos*

Pero si existió un producto relevante que requería la coordinación de su comercio en el Mediterráneo y por el cual la reputación social de los C&O se acrecentó considerablemente ese fue el trigo. La producción cerealista no siempre se adecuaba a la demanda de cada una de las regiones que requerían de trigo, un alimento que suponía el sustento principal de la población en el Antiguo Régimen y la falta del cual podía provocar revueltas insospechadas. La redistribución de este alimento básico necesitaba de unas infraestructuras difíciles de gestionar por los poderes públicos (Laudani - Marín - Bernardo Sanz, 2004, pp. 307-320). Un ejemplo relevante es el del Reino de Valencia. Pese a los insistentes intentos de administrar la importación de trigo y la prohibición de exportación del grano valenciano, llegando a enviar a un síndico a Palermo para su contratación, finalmente la Ciudad decidió externalizar el servicio de abastecimiento mediante contratos con familias de negocios capaces de la hazaña (Felipo Orts, 2008, pp. 226-235; Reizábal Garrigosa, 1992).

Los C&O, desde sus diferentes sedes analizaban la cosecha de cada una de las zonas de abastecimiento disponibles (desde la Europa del Este hasta el Mediterráneo africano), contrastaban los precios de compra y determinaban las necesidades de cada región económica. Cuanta más necesidad, crecían los precios, pero debían fiarse solo de pagadores solventes. Unas cartas de 1617 que se colaron en los libros de registro de misivas de 1622, entre Génova, Núremberg y Danzig, muestran al detalle la capacidad de coordinación en este sentido.⁴³ El año 1617 había sido bueno en términos de recolecta en Sicilia y Lombardía, pero el ejército de la Monarquía Hispánica consumía más de lo que el territorio producía. En la Península Ibérica se esperaba un año de escasez, sobre todo en el Reino de Valencia y al parecer también en Sevilla. Por eso se activaron los contactos con Danzig y Cracovia para cargar trigo -aunque de menor calidad- y embarcarlo para Cádiz, Alicante y Mallorca. El consejo de la Ciudad de Mallorca era menos fiable para los C&O ya que, aunque tenían grandes necesidades, decían que no pagaban siempre a tiempo. En cambio “a

⁴³ ASRo, *FOB*, XXXII F 2.

Valenza vadino tratando perché in occasione di concertar qualcosa con essa città e con particolari, lí vi sono bone borse”⁴⁴.

Desde Génova se enviaron diferentes cartas a Danzig a Pietro Neri al que se le pedía ajustase el precio del grano a la baja:

vedemo quello va passando introno grani che il prezzo de 90 a 95 fiorini ne pare troppo alto sendo per ordinario li grani di cotesto paese pocho gustati in Spagna et in questa [Génova] per la sua leggerezza et pocha respontione tanto più quando ve ne sono di molto più vantaggiose non sendovine al pari de quelle de Sicilia et Sardegna per Spagna⁴⁵.

A su agente se le prometía el pago en dos mitades. El primer ingreso se realizaría a través de la famosa compañía de los Cellari de Cracovia (Mira, 1940, pp. 246-247), socios de los C&O, y el resto se giraría a favor suyo en Núremberg, por la compañía Odescalchi de la ciudad alemana. Se pedía contratar seguros marítimos y que mandara cuando antes la mercancía. El circuito internacional no se cerraba con el trigo del Báltico, teóricamente estancado y en retroceso a partir de 1650, sino que los graneros del Mediterráneo tenían su corazón en Sicilia, Cerdeña y el norte de África (Ribot (coord.), 2006, pp. 329-334).

Las licencias de saca de trigo de Sicilia (*tratte*) y de Cerdeña (*sacca*) se iban consiguiendo a través de asientos que el monarca hispánico realizaba con prestigiosos “hombres de negocios” que le podían avanzar el dinero necesario para sus compromisos bélicos, crecientes durante el siglo. Tal y como apuntaban estos agentes, solo necesitaban esperar a las necesidades de la Monarquía para conseguir los contratos que facilitaban su comercio. Así lo expresaron en 1617, y así seguían haciéndolo en 1622, 1637 y 1643. Si se bloqueaban las salidas de trigo de Cerdeña por la guerra con Francia, se buscaban los granos en Tabarka, Bastión de Francia y Cabo Negro, en el Norte de África. Si, por el contrario, había abundancia en África pero “come vi è qualche turbidamento tra mori [...] et sin ora per questa causa non resolvono di negoziare ne meno di mandare altri vasselli per un mese” se podía facilmente “suplire di Cicilia, Tabarka o altre parte, resalvando sempre giusti impedimenti

⁴⁴ ASRo, FOB, XXXII F 2. 1617, 7 de junio.

⁴⁵ ASRo, FOB, XXXII F 2. 1617, 7 de junio.

di forze di principio o disgratie, calcolando l'estrazione di Sicilia non sarà permessa solo in ottobre o novembre"⁴⁶.

La espera era necesaria para firmar un asiento con el Rey hispano, como el que en 1643 pactó Giovanni Andrea Massa de Palermo por el abono de 300.000 escudos con otros comerciantes con quien "camineremo di concerto a fin che non si faccia danno un al'altro"⁴⁷. Los C&O participaron de la porción de los 140.000 de los 300.000 escudos conjuntamente con los Lomellino de Génova y Giovanni Battista Toffetti de Milán. La cantidad que aquel año extrajo el Massa desde Palermo fue impresionante: 900.448 salmas⁴⁸. La repartición de trigo no solo se efectuaba en los dominios del monarca hispánico, sino que también se repartía en otros estados, como la República de Luca o el Ducado de Saboya. De hecho, en Génova, capital de las "vettovaglie", se vendía el trigo importado no solo a través de su descarga en los almacenes y su distribución terrestre sino también a bordo de los mismos barcos.

Por su parte, en Cerdeña, la extracción del cereal parecía más accesible a partir del *arbitrio furmentario* decretado en 1598 por la Corona. El control de los resortes de trigo pasó, según la historiografía sarda, por la adquisición de licencias por parte de un *lobby* de «hombres de negocios» que entre 1630-1640 controlaron la práctica totalidad de las licencias de saca, entre los que se encontraban los agentes de los C&O en la isla⁴⁹. Además negociaron con importantes terratenientes, como el marqués de Quirra, quien al parecer les vendía más trigo del cual tenía licencia para comercializar fuera de la isla, instituyendo a los C&O como sus procuradores en la comercialización del trigo en una operación que conseguía ahorrar grandes cantidades de dinero al marqués⁵⁰. A exportar trigo en situaciones extrañas parecía que estaban

⁴⁶ ASRo, FO, II D 3. 1637, Agosto, Septiembre.

⁴⁷ ASRo, FO, II D 4. 1643, 14 febrero. Aun así, existía la competencia. Por ejemplo, en marzo de 1643 se pactó una partida de 2.500 salmas de grano de Crotone para entregar a las autoridades de la República de Luca por 7'6 florines la salma. En cambio, los *grani duri*, se vendían con más dificultad. Se avisaba a Palermo que la Princesa Doria había cargado grano hacia Livorno donde solo le ofrecían 6^{1/2} florines por salma, con lo que debía "vedere d'accertare in qualche cosa il vostro genio". En la misma carta se le avisó que en Piamonte, por las dificultades de la guerra, podría encontrar un mercado más abierto a su compra.

⁴⁸ ASRo, FO, II D 4. Laudani, 2012, pp. 84-91. Laudani señala que aunque el peso de la salma variaba de un puerto a otro el peso medio en Palermo respondía a 2'75 hectolitros por salma o 222 kg.

⁴⁹ Manconi, 1992; Ortu, 2006. Entre los comisionistas en Cerdeña los C&O disponían de Benedetto Nátero, Gaspar Malonda y las familias de los Ordano, Martini y Ortolano.

⁵⁰ Archivo Corpus Cristi de Valencia (ACCV), 8779. Notario Joaquim Monròs, 1618, 13 agosto.

habitados los C&O ya que, aunque en el Reino de Valencia la prohibición de sacar trigo de su jurisdicción estaba terminantemente prohibida, se puede observar como los Parravicini embarcaron a nombre de los Cernezzi en Alicante algunas naves con trigo valenciano para Génova, aunque no sabemos si fue con o sin licencia de saca.

A pesar de ello, la capacidad de control de los resortes públicos y privados con acceso a este cereal básico, su red transnacional capaz de prever la oferta y la demanda y la avidez de comprar trigo a bajos precios y venderlo allí donde más necesidades había arrancó un proceso de dos caras: el enriquecimiento de las compañías de los C&O y la aceptación en diferentes territorios por su quehacer de abastecedores. En el convento de Predicadores de Valencia se pintó a inicios del siglo XVII un gran retablo dedicado al *Milagro de las Naves* de San Vicente Ferrer⁵¹. En el cuadro aparecía todo el espectro social de la Barcelona medieval -con vestidos a la usanza de la Época Moderna- presenciando la llegada de tres naves cargadas de trigo que milagrosamente el santo había conseguido atraer a las costas para hacer frente a una de las carestías más severas por las que había pasado la ciudad. En el siglo XVII, el milagro venía, no obstante, de las manos de los Cernezzi asentados en Valencia quienes suministraron trigo a la ciudad durante la fuerte crisis de los años treinta⁵². La consideración en la que tenía la Ciudad a estos negociantes llegó hasta el punto de mediar ante la pretendida confiscación de unas naves cargadas de trigo que el monarca quería para el ejército en Milán⁵³. La ciudad se opuso insistentemente a la acción, ya que no se concebía dañar de ningún modo a los “hombres de negocios” que alimentaban a su pueblo diciendo que “conviene al servicio de vuestra Magestad y beneficio de aquel Reyno [pagar], porque si no es desta manera se imposibilitaría la contratación del trigo y sin él no pueden passar los naturales”⁵⁴ ya que consideraban que “los que traen trigo y otras vituallas no pueden ser molestados [...] por ley natural”. Fueron justamente los diferentes servicios de abastecimiento y la protección de la Ciudad hacia los “que traen viatuallas”, los motivos que llevaron al reconocimiento de Francesco Cernezzi como caballero de la ciudad el año 1635 (Pastor Fluixà, 1993). En parte,

⁵¹ D. Vilaplana Zurrita, 1996-1997. El cuadro pintado por Vicente Salvador Gómez lleva por título *San Vicente anunciando proféticamente la llegada de dos naves cargadas de trigo a Barcelona*.

⁵² Entre los años 1630-1632 los Cernezzi de Valencia vendieron a la capital del Reino 38.166 cahíces de trigo. Archivo Municipal de Valencia, *Manual de Consells*, A 156-159.

⁵³ Archivo Corona de Aragón (ACA), *Consejo de Aragón (CA)*, leg. 0557, nº 13. En los años 34-35 los Cernezzi prestaron al marqués de los Vélez 4.000 ducados para embarcar trigo y soldados hacia Milán: ACA, CA, leg. 0558, nº 17.

⁵⁴ *Ibidem*.

el trigo hacía adoptar al municipio una actitud favorable hacia los “hombres de negocio” extranjeros que, a partir de ese momento, eran considerados ciudadanos con plenos derechos. Por su parte, el palermitano Giovanni Andrea Massa fue ascendido en 1646 a conde de San Giovanni de la Punta, solo tres años después de haber exportado casi un millón de salmas desde Palermo.⁵⁵

En conclusión, la compra, distribución y venta de ciertas mercancías requería de una fuerte coordinación que superaba los ámbitos locales y regionales y por tanto se precisaba de compañías y familias de negocios especializadas en dichas tareas. A su vez, estos emprendedores coordinaban la integración entre economías territoriales y determinaban la especialización en las exportaciones de centros productivos específicos.

3. Coordinando el crédito: líneas crediticias en las ferias de cambio internacionales

A la suma de mercancías y transporte se debe añadir ineludiblemente un aspecto de crucial importancia: el crédito, sin el cual resultaría difícil entender los movimientos precedentes a nivel transregional y transatlánticos. Coordinar el sistema crediticio entre las diferentes compañías y territorios era uno de los pilares básicos del comercio. Sin el crédito las otras actividades, la compraventa de mercancías y los fletes y aseguraciones marítimas, no habrían sido posibles, pero también existió un verdadero mercado del dinero que necesitaba a operadores financieros con una exquisita formación y la capacidad de poder generar dinero a través del propio dinero, es decir, de tratar el dinero como una mera mercancía (Marsilio, 2008).

Los C&O actuaron como operadores financieros y coordinaban los cambios entre las ferias europeas: en un lugar privilegiado las de Piacenza y Novi Ligure, aunque nada desdeñables fueron, al parecer, sus actividades en las ferias tirolesas de Bolzano y alemanas de Frankfurt, en las francesas de Lyon y en las castellanas de Medina del Campo⁵⁶. Las plazas principales de crédito

⁵⁵ AGS, SSP, Lib. 977, 333.

⁵⁶ Los indicadores de su participación en las ferias apuntadas se confirman a través de los libros de cuentas de “utili e danni” de varios años de la segunda mitad del siglo XVII registrados en Venecia. En el apartado de ganancias aparecen las ferias de Bolzano de *Mezza Quaresima* 6.381 : 13: 1 escudos en 1652, 529 :15 :1 escudos en 1665 y 2.431 :12: 1 escudos en 1668. En las ferias de Frankfurt sus beneficios en las ferias de *Mezza Quaresima* fueron de 1.110 :15 :15 florines en 1652, 2.161 :3 :3 florines en 1663 y 5.362 :10 :1 florines en 1665. Mientras en las ferias de enero en Lyon

fueron, sin lugar a duda, Venecia, Génova, Livorno, Nápoles, Palermo, Valencia, Sevilla, Madrid, Amberes, Ámsterdam, Colonia, Núremberg, Viena, Praga y Cracovia y algunos centros adyacentes. En cada una de las sedes de feria tenían agentes expertos que acudían según el preciso calendario de las convocatorias o, por el contrario, se desplazaban ellos mismos, si los negocios de la feria suponían un interés de relevancia para la compañía.

¿Qué se ofrecía por parte de una empresa que era capaz de prestar dinero y qué se pedía a cambio? En primer lugar, se debe apuntar que una buena parte de las familias de negocios del Antiguo Régimen acoplaban a la perfección una diversidad de actividades. De hecho las consideraciones entre el simple mercader o comerciante y el “hombre de negocios” eran diferentes según se señala en algunos tratados sobre el tema.⁵⁷ Volviendo a Valencia como punto de ejemplo, en un tratado de principios del siglo XVIII se apuntaba que:

parece que según el uso de Valencia el nombre de Mercaderes se ha de aplicar también a los que aunque sean ciudadanos o cavalleros empero tratan y comercian en muchas cosas y negociaciones importantes para la Republica como son arrendamientos de los derechos reales del general, de las sisas, arzobispado, y otros muchos semejantes. En partidos que hazen con la Ciudad para proveerla de bastimientos, los quales se dizen más propiamente Hombres de Negocios y necessitan de dar y tomar a cambio continuamente por más tiempo de un año, muchos más que los que meramente son Mercaderes (Joaquin, 1705).

Las familias de negocios, dedicadas al comercio al por mayor, tenían una necesidad de crédito que no podía vencer según los calendarios -generalmente trimestrales - de las ferias. En este caso, el crédito funcionaba como avance de pago en un lugar distante sobre el cual el beneficiario de una mercancía no disponía de un agente para pagarla. El ejemplo apuntado anteriormente sobre el trigo de Danzig es claro. La operación de compra a los Neri se pagaba a medias entre una familia de comerciantes-banqueros de Cracovia, los Cellari, que tenían cuenta corriente de los C&O abierta en su contabilidad y la otra

los beneficios cambistas fueron 2.724 :1 escudos en 1652, 12.597 :12: 2 escudos en 1663, 3.981 :16 : 10 escudos en 1665 y 3.378 :7: 11 escudos en 1668. ASRo, FO, IX G 6. La participación en las ferias de Medina del Campo en relación a la sede valenciana de la compañía queda acreditada gracias a la contratación de un operador de cambio, Stefano Muralti, que tenía casa de feria en Medina y de Giovanni Battista Sangiuliano. Aun así, estas actividades serán analizadas con más profundidad en otro trabajo.

⁵⁷ T. Joaquin, *Tratado de Cambios usados en la ciudad y Reyno de Valencia*

parte se pagaría mediante las ferias de cambio que los Odescalchi de Núremberg gestionaban y por tanto, a través de una letra. En el momento oportuno, los Neri de Danzig reclamarían el cobro efectivo de su letra de cambio en las ferias de Frankfurt a través de algún agente suyo o tendrían a disposición su letra para poder venderla a otro agente al que le debían pagar y por tanto el crédito pasaría a transformarse en una deuda de los Odescalchi a un nuevo agente.

Pero pongamos otro ejemplo en el cual los Cernezzi trabajaban como comisionistas y no como interesados en el producto. El 24 de marzo de 1637 los Cernezzi de Valencia habían fletado en la nave Giorgio Arlés una carga de lana lavada comprada en Albarracín y tres balas de lana “agnini” » de Aragón. Se trataba de un encargo de un tal Gherardi de Florencia, quien había utilizado a los Cernezzi como intermediarios. Pero ¿cómo se pagaba y qué ganaban los Cernezzi? El coste total de la mercancía fue de 394 libras genovesas 17 sueldos y 8 dineros que en la feria de *Santi* de Novi Ligure se transformaban en un crédito a favor de los Cernezzi de Valencia. El paso de moneda genovesa a moneda de feria tenía un valor que establecía el mercado y por eso los C&O de Génova obligaron a situar en la feria 495 escudos de *marche* y 18 sueldos⁵⁸ y debieron añadir al montante la comisión determinada para los Cernezzi de Valencia por la gestión de asegurar la compra de un producto de buena calidad, de su transporte terrestre -y los impuestos pertinentes- entre Castilla y Valencia y luego marítimo hasta Livorno. El precio se incrementó en 54 escudos 17 sueldos y 8 dineros y, por tanto, el comisionista desde Valencia cobró por la operación casi un 11% del total del coste del producto⁵⁹. En la operación había, además, una transformación cualitativa de la moneda. Mientras que, como hemos visto, lo usual era pagar en Castilla en maravedíes de vellón, el ingreso en feria se realizaba en moneda de cuenta genovesa que podía ser cambiada posteriormente por plata.

En este sentido desde la sede de Venecia se gestionaban casi la totalidad de los pagos de las compañías con el norte de Europa⁶⁰. Negociantes de Amberes, Ámsterdam, Hamburgo o Lille cobraban las deudas y pedían créditos a los

⁵⁸ Marsilio, 2008. La moneda de *marche* era la moneda “virtual” de las ferias de cambio genovesas, así como en Medina eran las *castellanas*.

⁵⁹ ASRo, FO, II D 3. 1637, 24 de marzo.

⁶⁰ Así lo expresa la correspondencia tratada y que hemos venido señalando durante el presente trabajo. Los cobros que se realizaban en el norte y centro de Europa se gestionaron a partir de las compañías de Venecia y de Núremberg.

genoveses y milaneses a través de la compañía de cambios que los C&O habían montado en Venecia en 1619⁶¹, según se supone, con el fin de realizar este tipo de transacciones. Estos operadores milaneses situados en Venecia participaron activamente en las ferias de cambio de Piacenza y Novi durante todo el siglo XVII, lo que conectaba los pagos entre el Mediterráneo y el Mar del Norte. Los C&O de Génova compraban a los Benzi diamantes, telas holandesas y azúcar que estos cobraban a través de la línea de crédito veneciana de la compañía. Los C&O de Venecia recobraban estos pagos a través de la inyección de crédito y asignación de letras de cambio de sus socios genoveses en las ferias de Piacenza y Novi. Esta línea de crédito coordinaba a la perfección cada operación que se pactaba entre Génova y cualquier territorio más allá de los Alpes e incluso algunas operaciones relativas a seguros marítimos para la navegación en las costas italianas y pagos de banqueros situados en Roma.

No obstante, existieron también otro tipo de préstamos que no respondían a la entrega de mercancías. Uno de los más importantes fue el préstamo a la Monarquía Hispánica, quien se podía servir de ellos gracias a las redes de coordinación del dinero de que disponían. Los C&O no fueron grandes asentistas ni negociadores directos en la corte de Madrid a nivel de los Balbi o los Centurión. Aun así cumplieron una función básica en el desempeño de financiar a la Monarquía y sus intereses internacionales. De hecho, la ayuda no siempre fue por motivos bélicos, o sea de pago de tropas, ya que éstos inyectaron dinero a diversos embajadores del rey católico, financiaron a su vez el inicio de conversaciones de paz como las de Münster que dieron fin a la Guerra de los Treinta Años e inyectaron dinero a las economías de distintos reinos hispánicos⁶².

⁶¹ BCCo, FO, b.250. Registro constitutivo de la compañía con un capital inicial de 45.000 florines.

⁶² Solo algunos ejemplos de la transferencia a los embajadores que realizaron las compañías de los C&O: En 1619 desde Núremberg se pedía a Polonia que "habiamo ordine di pagare a cotesto signore Ambasciatore Catolico qualche partita stata contrata in Spagna e per che siamo molto stimolati et pregati de farne sborso e non potendo trovar scontro veramente per tanto la voglio pregar di poter far tratta, a vista che de longo pagerò". En 1622 desde Valencia se avisaba que a nombre del embajador hispánico en Roma abrían una "fiducia bancaria" para desembolsar 50 escudos al año. En 1643 los Cernezzi financian la operación de cambio que debía recibir Diego Saavedra Fajardo, embajador desplazado a Münster para intentar resolver la paz que llevaría al fin de la guerra de los Treinta Años. Aparte, participaron en préstamos a corto plazo con la Monarquía, por ejemplo en 1633 los Cernezzi de Valencia desembolsaron 74.000 reales castellanos en Madrid, que situaron sobre un impuesto de la Ciudad de Valencia con un interés del 9%. La operación de 1633 se cerraba con otro asiento que hacía enviar parte del dinero desde Venecia a los Países Bajos. Álvarez Nogal, 2006 y 2007.

En esa dirección, la compleja maquinaria imperial de la Monarquía no se vio solo necesitada de financiación a corto plazo mediante asientos sino de inversiones a largo plazo. Es por eso que no podemos reducir nuestros análisis a la exclusividad de préstamos de los grandes asentistas genoveses situados en la Corte de Madrid sino que los Reinos hispánicos canalizaron también este tipo de operaciones vitales para sus economías y el mantenimiento del Imperio. En Valencia, los Cernezzi aportaron liquidez a la *Taula de Canvis*⁶³ e invirtieron en la deuda pública de la Ciudad y la Generalitat mediante la compra de pensiones de censales: entre 1627 y 1656 los compraron por valor de 29.596 libras valencianas a la Diputación de la Generalitat y 13.700 libras a la Ciudad de Valencia⁶⁴. La inversión de los beneficios de los Cernezzi de Valencia en deuda pública se realizó sobre todo en los años 30. De hecho la mayor compra de censales a la Diputación de la Generalitat se efectuó entre 1636 y 1638 (un 52% del total) y se aseguraron el cobro de las pensiones consignándolas sobre las rentas del impuesto de la sal, la nieve y los naipes. Si bien el interés era de un 5%, los Cernezzi consiguieron incrementarlo al 6,6% en los casos en que entregaban libras en plata. Aparte, compraron censales a otras ciudades reales como Xátiva y Alicante por un montante de 6.120 libras y a otras villas por valor de 22.800 libras.

A finales de los años treinta, en Nápoles, Benedetto Odescalchi quien se encontraba allí, prestó a la Ciudad 36.000 libras, percibiendo una pensión del 4% cargada sobre el impuesto de la harina, mientras que en Milán su hermano Carlo realizaba las mismas operaciones cargando el préstamo sobre el impuesto de la sal, entre otros⁶⁵. En definitiva, ayudas financieras en diferentes territorios dependientes de la Monarquía Hispánica que les convertían en prestamistas de los distintos reinos del Imperio.

Que fuesen capaces de desembolsar dinero tenía su recompensa. Las remesas de plata americana que se embarcaban en Barcelona eran la bombona de oxígeno que alimentaba sus negocios y la capacidad de poder prestar. La importancia de la coordinación, en este caso recaía en exclusiva sobre los Cernezzi de Valencia que, estando situados en un enclave geográfico intermedio, tenían cerca y bajo control los puertos de Barcelona, Peñíscola,

⁶³ Felipo Orts, 2008, pp.168-169.

⁶⁴ AHN, *Sección Nobleza*, PARCENT, C.135, D.1.

⁶⁵ ASRo, FO, II C 7, nº 13, nº 14.

Alicante, Cartagena y Cádiz, desde los que coordinaban las cargas de plata que debían dirigirse a Génova. Si bien gran parte de las cajas con reales de plata y oro se cargaron mediante la coordinación entre los Cernezzi de Valencia y las familias Negri y Muxiga con sede en Barcelona, también Constantino Cernezzi se dispuso a embarcar reales y doblones para enviarlos a Génova y pagar a sus proveedores. Un ejemplo es el del 22 de agosto de 1639 cuando Constantino cargó 8 cajas con 160.000 reales de ocho y 1 caja con 3.200 doblones en Peñíscola para enviarlos a Génova donde los Odescalchi tenían que desembolsar 100.000 reales para los Martini, que también tenían sede en Amberes y Cagliari, y otros 10.000 para Baldasare Ortelano⁶⁶.

Los C&O, desde Génova, coordinaron la repartición de este producto tanpreciado e imprescindible y mandaron remesas allí donde se requerían⁶⁷, siendo los enlaces que provocaban el flujo de la plata como elemento catalizador de la primera globalización, como bien ha apuntado Carlos Martínez Shaw (2015). Solo un dato, los C&O gestionaron en 1638 la expedición de plata desde Barcelona hacia Génova por valor de un total de 191.296.161 maravedís, un 35'8% del total consignado por el rey aquel año a los hombres de negocios, la mayoría italianos⁶⁸.

En este sentido se puede visualizar a los C&O de Venecia comercializando plata o invirtiendo en diferentes bancos públicos y privados y en la Ceca veneciana con una alta rentabilidad (Marsilio, 2008, p. 156; Tucci, 2007, pp. 94-101). Pero también en otros centros, como en mayo de 1643 desde Génova cuando los C&O embarcaron en una nave flamenca y otra inglesa un total de 5.000 piezas de reales de ocho que debían de llegar a Palermo y ser consignados a Giovanni Andrea Massa. El valor de la venta suponía un total de 15.250 libras genovesas, a las que debían sumar 6 libras por las cajas y 76 libras y 5 sueldos de comisión (un reducido 0,6% de "proviggione"). Las libras se debían de convertir en una letra de cambio a favor de los C&O en las ferias de Novi Ligure por valor de 2.879 escudos, 6 sueldos y 3 dineros, que incrementaban casi el 1% del total⁶⁹. La venta de plata consignada como pago por la Monarquía Hispánica gracias a sus préstamos se convertía en recursos financieros con los que especular en las ferias. Con estas operaciones incrementaban la lista de clientes a los que llevaban sus cuentas en feria y a los que religiosamente un

⁶⁶ ASRo, FO, II D 3. 1639, 22 agosto.

⁶⁷ Un buen trabajo sobre el tema: Álvarez Nogal - Lo Basso - Marsilio, 2007.

⁶⁸ ASRo, FO, II D 3. El total en: Álvarez Nogal, 1997, pp. 174-175.

⁶⁹ ASRo, FO, II D 4. 1643, 12 mayo.

mes antes de cada inicio de feria les enviaban las operaciones que se iban a realizar, los pagos a efectuar y los giros a remitir. Unas operaciones que arrojarán luz sobre la preparación de los procuradores en ferias en próximos trabajos.

En definitiva, los C&O se ganaban la confianza entre los agentes del Mediterráneo a través del buen cumplimiento de sus operaciones que les reportaba a su vez un crédito social:

Porque el crédito es el buen concepto que se tiene de uno, de que es hombre de bien y de buen trato que puede y sabe cumplir con sus obligaciones en virtud del qual concepto se espera y se cree y por eso se llama crédito que hallará quien le fie dinero o mercadurías para lo que hubiere menester y por eso es reducible a dinero (Joaquin, 1705).

4. Últimas reflexiones

A lo largo de este trabajo he intentado dar algunas respuestas sobre cómo gestionaron la movilidad y los intercambios económicos los inmigrantes emprendedores del Mediterráneo y en qué medida participaron en los procesos productivos y los cambios económicos que se produjeron en el siglo XVII. Podemos avanzar que a través de las actividades de coordinación de una compañía dedicada a la gestión de transporte marítimo, a la compra y venta de productos, a su actividad de comisionistas y cómo no de prestamistas, hemos podido observar una riqueza social en el conjunto de su red que otras fuentes no son capaces de prestar. Pese a la aridez de la documentación, hemos constatado que las relaciones entre en Mediterráneo y el Mar del Norte no siempre pasaron por la intermediación de holandeses e ingleses sino que los propios emprendedores mediterráneos formaron parte de estas redes, como también se puede observar a través de la multiplicidad de «naciones» que nos podemos encontrar a bordo de una nave. Ese intercambio económico y social hizo posible el suministro de mercancías que integraban procesos de producción que iban mucho más allá del ámbito local. Lo hemos visto en productos globales como la grana cochinilla, el azúcar o la pimienta, pero también en mercancías como la lana, la seda o el trigo. Justamente, la gestión económica del crédito, en manos de la compañía de los C&O y en todos los modelos de crédito (público, privado, de abastecimiento, de servicio, de venta) sirvieron como combustible necesario para el funcionamiento económico

mediterráneo, con lo que la capacidad de acción y influencia económica de los emprendedores preindustriales se pone en primer plano en este trabajo.

Por otro lado, el modo en el que actuaron dictó parte de la configuración de las economías regionales mediterráneas. El poder de la economía practicada por los emprendedores, en este sentido, daba salida a la demanda de productos que hacía especializar a determinadas zonas en la producción de productos particulares, aunque la movilidad del proceso hacía interconectar las regiones aportando en cada una de ellas un modo de desarrollo social y económico que no siempre tenía que ir ligado a una jerarquía geográfica determinada por el proceso de producción sino a una diversidad de funciones⁷⁰. Por lo que respecta a la red, su participación económica generaba una seguridad que era capaz de bajar los costes de transacción gracias a la confianza y el crédito que se les atribuía. En definitiva, embarcaciones, mercancías y crédito fueron coordinados en el Mediterráneo por algunas compañías, como las de los C&O, que nos posibilitan ver desde dentro el rico y complejo funcionamiento de una red de gran alcance que pudo obtener un gran éxito en el siglo XVII, en parte, gracias a contar con inmigrantes emprendedores.

5. Bibliografía

Abbiati, Antonia (1997) 'Fra Como, Venezia e Amsterdam. Percorsi economici, strategie sociali e conflitti: il caso di Giovanni Battista e Francesco Benzi nella seconda metà del XVII secolo', en Brambilla, Elena - Muto, Giovanni (a cura di) *La Lombardia spagnola: nuovi indirizzi di ricerca*. Milano: Istituto di Storia Medievale e Moderna, pp. 155-174.

Álvarez Nogal, (1997) *Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)*. Madrid: Banco de España.

— (2006) 'La transferencia de dinero a Flandes en el siglo XVII', en Sanz Ayán, Carmen - García García, Bernardo José (Coord.) *Banca, crédito y capital. La*

⁷⁰ Aunque en este trabajo no me he centrado específicamente en ninguna región y la configuración de su economía, sí que he apuntado los productos que más se demandaron de cada una de las economías locales/regionales durante el periodo estudiado. En un futuro trabajo, de carácter más particular, se trabajará la implicación de éstas compañías en la definición de la economía debido a su capacidad de predecir el mercado e influenciar en los productores locales para el mayor o menor incremento de la oferta. Se pueden encontrar reflexiones de este tipo en Grafe, 2005.

- Monarquía Hispánica y los antiguos Países Bajos (1505-1700)*. Madrid: Fundación Carlos De Amberes, pp. 205-232.
- (2007) 'La rete finanziaria della famiglia Spinola: Spagna, Genova e le fiere dei cambi (1610-1656)', *Quaderni Storici*, 124/a XLII (1), pp. 8-12.
- Álvarez Nogal, Carlos - Lo Basso, Luca - Marsilio, Claudio (2007) 'La rete finanziaria degli Spinola: Spagna, Genova e le fiere di cambi', *Quaderni Storici*, 124, pp. 97-110.
- Ben Yessef Garfia, Yasmina Rocío (2013) 'Bautista Serra, un agente genovés en la Corte de Felipe III: Lo particular y lo público en la negociación política', *Hispania*, LXXIII (245), septiembre-diciembre, pp. 647-672.
- Bilbao, Luis María (1983) 'Exportación y comercialización de lanas de Castilla durante el siglo XVII', en *El pasado histórico de Castilla y León. II, Edad Moderna*. Burgos: Ed. Junta de Castilla y León, pp. 225-243
- Battistini, Francesco (2003) *L'industria della seta in Italia nell'età moderna*. Bologna: Il Mulino.
- Braudel, Fernand (1953) *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*. México: Fondo de Cultura económica.
- Caracausi, Andrea (2014) 'The wool trade, Venice and the Mediterranean cities', in Caracausi, Andrea - Jeggel, Christof (Eds.) (2014) *Commercial Networks and European Cities, 1400-1800*. London: Pickering & Chatto, pp. 201-222.
- Caracausi, Andrea - Jeggel, Christof (Eds.) (2014) *Commercial Networks and European Cities, 1400-1800*. London: Pickering & Chatto.
- Corritore, Renzo P. (2012) 'Storia economica, ambiente e modo di produzione. L'affermazione della gelsibachicoltura nella Lombardia della prima età moderna', en *Mélanges de l'École française de Rome - Italie et Méditerranée modernes et contemporaines* [en línea].
- Crivelli, Benedeta (2015) 'Fiere di Cambio e finanza internazionale: la rete degli intermediari finanziari tra Milano e Lisbona nella seconda metà del XVI secolo', *Storia Economica*, XVIII (2), pp. 349-384.
- D'Amico, Stefano (2012) *Spanish Milan: A city within the Empire, 1535-1706*. New York: Palgrave & Mc Millan, pp. 72-91
- Doria, Giorgio (1986) 'Conoscenza del mercato e sistema informativo: il know-how di mercanti-finanzieri genovesi nei secoli XVI e XVII', en De Maddalena, Aldo. *La repubblica internazionale del denaro tra XV e XVII secolo. Quaderno 20, Annali dell'Istituto storico italo-germanico*. Bologna: Il Mulino.

- Falcetta, Angela. *Ortodossi nel Mediterraneo cattolico. Frontiere, reti, comunità nel Regno di Napoli (1700-1821)*. Roma: Viella (in corso di stampa).
- Felipo Orts, Amparo (2008) *Las arcas de la ciudad. Gestión municipal e intervencionismo real en Valencia (1517-1707)*. Valencia: Publicacions Universitat de València.
- Fiume, Giovanna (2009) *Schiavitù mediterranee: corsari, rinnegati e santi di età moderna*. Milano: Mondadori.
- Fusaro, Maria - Heywood, Colin - Omri, Mohamed-Salah (2010) *Trade & Cultural Exchange in the Early Modern Mediterranean. Braudel's Maritime Legacy*. London-New York: I.B Tauris Publishers.
- Fusaro, Maria (2012) 'Cooperating Mercantile Networks in the Early Modern Mediterranean', *The Economic History Review*, 65 (2) pp. 701-718.
- García Arenal, Mercedes - Wiegers, Gerard (Eds.) (2013) *Los moriscos, expulsión y diáspora: una perspectiva internacional*. Valencia: PUV.
- García Montón, Alejandro (2011) 'Trayectorias individuales durante la quiebra del sistema hispano genovés: Domingo Grillo (1617-1687)', en Herrero Sánchez, Manuel - Ben Yessef Garfia, Yasmina Rocío - et al. *Génova y la Monarquía Hispánica (1528-1713)*. *Atti della società ligure di storia patria*, Nuova Serie, LI (CXXV/1).
- Girón Pascual, Rafael María (2012) *Las Indias de Génova: mercaderes genoveses en el Reino de Granada durante la Edad Moderna*. Tesis Universidad de Granada. Departamento de Historia Moderna y de América.
- Grafe, Regina (2005) *Entre el mundo Ibérico y el Atlántico. Comercio y especialización regional 1550-1650*. Bilbao: Diputación Foral de Bizkaia.
- Grendi, Edoardo (1997) *I Balbi. Una famiglia genovese fra Spagna e Impero*. Roma, Einaudi.
- Herrero Sánchez, Manuel (2009) 'La red genovesa de los Spínola y el entramado transnacional de los marqueses de los Balbases al servicio de la Monarquía Hispánica', en Yun Casalilla, Bartolomé (Ed.) *Las redes del Imperio. Élités sociales en la articulación de la Monarquía Hispánica, 1492-1714*. Madrid: Marcial Pons, pp.97-133.
- Meniti Ippolito, Antonio - Spiriti, Andrea - Strinati, Claudio - Visceglia, Maria Antonietta (a cura di) (2014) *Innocenzo XI Odescalchi. Papa, politico, committente*. Viella: Roma.
- Joaquin, Tomás (1705) *Tratado de Cambios usados en la ciudad y Reyno de Valencia*.

- Kloosterman, Robert - Rath, Jan (2003) *Immigrant entrepreneurs. Venturing abroad in the age of globalization*. Oxford: Berg Publisher.
- Laudani, Simona (2012) “‘Avendo avuto bisogno la R.C.M del Re Filippo Quarto di molta somma di denaro’”. *Tratte, tande and gabelle in Sicily under the Habsburgs’*, en De Luca, Giuseppe - Sabatini, Gaetano, *Growing in the Shadow of an Empire. How Spanish Colonialism affected Economic Development in Europe and in the World (XVIth XVIIIth cc.)*. Milan: Franco Angeli, pp. 77-91.
- Laudani, Simona - Marin, Brigitte - Bernardos Sanz, José Ubaldo (2004) ‘El abastecimiento de las ciudades del Mediterráneo durante el Antiguo Régimen: consumo, mercado e intervención pública’, en Marín, Brigitte - Virlouvét, Catherine (Dir.) *Nourrir les cités de Méditerranée. Antiquité- Temps Modernes*. Paris: Maisonneuve & Larose.
- Lo Basso, Luca (2003) *Uomini da remo. Galee e galeotti del Mediterraneo in età Moderna*, Milano: Selene Edizioni.
- Manconi, Francesco (1992) *Il grano del Re. Uomini e sussistenze nella Sardegna d’Antico Regime*. Sassari: Editrice Democratica Sarda, pp. 160-170.
- Marichal, Carlos (2014) ‘Mexican Cochineal and European Demand for a Luxury Dye, 1550-1850’, en Yun Casalilla, Bartolomé - Aram, Bethany (eds.) *Global Goods and the Spanish Empire, 1492-1824. Circulation, Resistance and Diversity*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, pp. 197-215.
- Martínez Shaw, Carlos (2015) ‘La plata española, catalizador de la primera globalización’, en Iglesias Rodríguez, Juan José - Pérez García, Rafael M. - Fernández Chaves, Manuel F. (eds.) *Comercio y Cultura en la Edad Moderna: Actas de la XIII Reunión Científica de la FEHM*. Sevilla: Publicaciones Universidad de Sevilla, pp. 21-46.
- Marsilio, Claudio (2008) *Dove il denaro fa denaro. Gli operatori finanziari genovesi nelle fiere di cambio del XVII secolo*. Novi Ligure: Città del Silenzio (collana di Cultura moderna e contemporanea).
- Mira, Giuseppe (1940) *Vicende economiche di una famiglia italiana dal XIV al XVII secolo*. Milano: Editore Vita e Pensiero.
- Molà, Luca (2000) *The Silk Industry of Renaissance Venice*. Baltimor – London: The Johns Hopkins University Press.
- Montojo Montojo, Vicente (2010) ‘El comercio de Alicante a mitad del siglo XVII según los derechos y sisas de 1656-1662 y su predominio sobre el de Cartagena’, *Murgetana*, 120, pp. 43-66.

- Mocarelli, Luca (2006) 'Manufacturing Activity in Venetian Lombardy: Specialized Products and the Formation of a Regional Market (17th - 18th Centuries)', en Lanaro, Paola (a cura di) *At the Center of the Old World: Trade and Manufacturing in Venice and the Venetian Mainland (1400 - 1800)*. Toronto: Center for Reformation and Renaissance Studies, pp. 317-342.
- Muñoz Navarro, Daniel (2015) 'Las dinámicas de cooperación y competencia entre los agentes comerciales de origen italiano en el puerto de Alicante a comienzos del siglo XVII', *Revista Jerónimo Zurita*, 90, pp. 113-132.
- (2016) 'La seda valenciana: producto estratégico para el despegue económico del Reino de Valencia. Siglos XVI-XVII', en *Congreso Internacional "El hilo de oro. Historia de la Ruta de la Seda y sus vínculos con Valencia"*. Valencia: Universidad de Valencia.
- Ortu, Gian Giacomo (2006) 'La Sardegna nella corona di Spagna', en Brigaglia, Manlio - Mastino, Attilio - Ortu, Gian Giacomo, *Storia della Sardegna. Dalle origini al Settecento*. Roma: Editori Laterza, pp. 175-178.
- Pastor Fluixà, Jaume (1993) 'Nobles i cavallers al País Valencià', *Saitabi: Revista de la Facultat de Geografia i Història*, 43, pp. 13-54.
- Pomara, Bruno (2014) 'La diaspora morisca in Italia: storie di mediatori, schiavitù e battesimi', *Storia Economica*, XVII (1), pp. 163 - 194.
- Reizábal Garrigosa, María Socorro (1992) 'La familia valenciana de los Juilá. De mercaderes a señores de la Baronía de Benidoleig (1565-1637)', *Estudis. Revista de Historia Moderna*, 18, pp. 59-75.
- Ribeiro de Silva, Filipa di (2015) 'Ebrei, Olandesi, Portoghesi e il commercio atlantico: reti di commercio e di finanze transimperiali. 1580-1670', *Storia Economica*, 1, pp. 445-471.
- Ribot, Luís (Coord.) (2006) *Historia del Mundo Moderno*. Madrid: Actas Editorial.
- San Rupert Albert, Josep (2013) 'Familia, redes mercantiles y poder en el siglo XVII: la llegada al Reino de Valencia de los Cernesio', *Tiempos Modernos*, 39, pp. 1-34.
- Sánchez Silva, Carlos - Suárez Bosa, Miguel (2006) 'Evolución de la producción y el comercio mundial de la grana cochinilla, siglos XVI-XIX', *Revista de Indias*, LXVI (237), pp. 473-490.
- Sanz Ayán, Carmen (2015) *Un banquero en el siglo de Oro: Octavio Centurión, el financiero de los Austrias*. Madrid: La Esfera de los Libros.
- Sella, Domenico (1982) *L'economia Lombarda durante la dominazione spagnola*, Bologna: Il Mulino.

- Signorotto, Gianvittorio (2006) *Milán español: guerra, instituciones y gobernantes durante el reino de Felipe IV*. Madrid: La esfera de los libros.
- Tonelli, Giovanna (2012) *Affari e lussuosa sobrietà. Traffici e stili di vita dei negozianti milanesi nel XVII secolo (1600-1659)*. Milano: Franco Angeli.
- (2014) 'The Economy in the 16th and 17th Century', en Gamberini, Andrea (Ed.), *A Companion to late Medieval and Early Modern Milan. The Distinctive Features of an Italian State*. Leiden-Boston: Brill.
- (2015) *Investire con profitto e stile. Strategie imprenditoriali e familiari a Milano tra sei e Settecento*. Milano: Franco Angeli.
- Trivellato, Francesca (2011) 'Is There a Future for Italian Microhistory in the Age of Global History?', *California Italian Studies*, 2 (1), <<http://escholarship.org/uc/item/0z94n9hq#page-2>> (20 de diciembre de 2016).
- (2009) *Familiarity of strangers. The Sephardic Diaspora. Livorno, and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*. New Heaven - London: Yale University Press.
- Tucci, Ugo (2007) *Un mercante veneziano del Seicento. Simon Giogalli*. Venecia: Istituto Veneto di Scienze (collana Lettere ed Arti).
- Vilaplana Zurrita, David (1996-1997) 'La capilla de San Vicente Ferrer de Valencia o la apoteosis de la alegoría tardobarroca', *Ars Longa: cuadernos de arte*, 7-8, pp. 81-98.
- Yun Casalilla, Bartolomé (2014) 'Transnational history. What lies behind the label? Some reflections from the Early Modernist's point of view', *Culture & History Digital Journal*, 3 (2), <<http://cultureandhistory.revistas.csic.es/index.php/cultureandhistory/article/view/64/237>> (20 de diciembre de 2016).
- Zunckel, Julia (2007) 'Esperienze e strategie commerciali di mercanti tedeschi fra Milano e Genova nell'epoca della controriforma', in Albrecht Burkardt, Gilles – Krumenacker, Yves (Dir.) *Commerce, voyage et expérience religieuse Commerce, voyage et expérience religieuse. XVI^e-XVIII^e siècles*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes, pp. 231- 256.

6. *Curriculum Vitae*

Doctorando en la Universidad de Valencia.

Publicaciones destacadas

San Ruperto Albert, Josep (2013) 'De comerciants a Grandes d'Espanya. Els Cernesio, comtes de Parcent al segle XVII', *Estudis. Revista de Historia Moderna*, 39, pp. 253-372.

— . 2012 'Familia, redes mercantiles y poder en el siglo XVII: la llega al Reino de Valencia de los Cernesio', *Tiempos Modernos*, 27, pp. 1-34.

— (2014) 'Apuntalarse como noble: cultura, arte y mecenazgo en la Valencia del siglo XVII. Representación y perpetuidad en la familia Cernesio, condes de Parcent', en Pérez Aparicio, Carmen - Felipe Orts, Amparo (Editoras), *La nobleza valenciana en la Edad Moderna. Patrimonio, poder y cultura*. Valencia, PUV, pp. 237-286.

— (2015) 'Milaneses en Valencia: compañías comerciales y ascenso social de la burguesía extranjera en el siglo XVII', en Iglesias Rodríguez, Juan José - Pérez García, Rafael M. - Fernández Chaves, Manuel F. (Editores). *Comercio y Cultura en la Edad Moderna: Actas de la XIII Reunión Científica de la FEHM*. Sevilla: Publicaciones Universidad de Sevilla.

Congresos, Seminarios y Workshops destacados

San Ruperto Albert, Josep. "Encuentros y circulación. Una reflexión sobre las perspectivas transnacionales en la Edad Moderna" en *V Seminario Nuevas Aportaciones a la Historia Moderna, Sesión Miradas Transnacionales. Nuevos interrogantes para los casos de estudio: redes, familias y mercancías* (11 febrero 2016), Valencia.

— "Coordinare il Mediterraneo. Il controllo dei network transnazionali nello sviluppo economica della pirma metà del Seicento", en *Migrazioni e Mediterraneo. Due linee di ricerca per la Storia Moderna* (22-23 enero 2016), Catania.

"Dalle Alpi all'Europa Centrale e al Mediterraneo del XVII secolo. Le basi della compagnia commerciale dei Cerenzzi e Odescalchi", en *Transiti. Infrastrutture e società nelle Alpi dall'Antichità a oggi* (10-12 septiembre 2015), Bolzano.

— "Agentes del Mediterráneo en el siglo XVII. Comercio y fidelidades transregionales en las familias de negocios milanesas", en *II Workshop International. Mudanças e Continuidades. Espaços fronteiriços e Mentalidades de Fronteira* (20-21 julio 2015), Lisboa.

