

Cavagnaro, Nahuel

Los Hombres de Negocios: las redes de Italia en la Epoca Moderna en los siglos XVI y XVII

Tesis presentada para la obtención del grado de Licenciado en Historia

Director: Pereyra, Osvaldo Víctor

Cavagnaro, N. (2016). Los Hombres de Negocios: las redes de Italia en la Epoca Moderna en los siglos XVI y XVII. Tesis de grado. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. En Memoria Académica. Disponible en: <https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.2228/te.2228.pdf>

Información adicional en www.memoria.fahce.unlp.edu.ar



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



Facultad de Humanidades y Ciencias de la
Educación

Departamento de Historia

*Los Hombres de Negocios: las redes de Italia en la Época
Moderna en los siglos XVI y XVII*

Nahuel Cavagnaro

Director/a

Oswaldo Pereyra

Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Historia

Ensenada, 24 de abril de 2016

“Los Hombres de Negocios: las redes de Italia en la Época Moderna en los siglos XVI y XVII”

I. Introducción

1.1. Definición de Objeto de Estudio.

El propósito de este proyecto de investigación es acceder a una definición de los ámbitos de las elites en la Italia de la Edad Moderna, más precisamente de las Ciudades Estado Venecia y Génova. Donde será menester distinguir un sujeto dentro del corpus social: el mercader prestamista y su relación con la organización de redes, adelantando que estos hombres de negocios dinamizan la articulación territorial de Italia con otras regiones.

La problemática en torno a delimitar un objeto, procede tanto del marco teórico como el campo de investigación en sí mismo, la propia elección de un fenómeno lleva a plantearnos la pregunta de ¿Por qué escogemos acercarnos a él? En este caso, la opción deviene de una doble matriz, por un lado la importancia de Italia como cuna del proceso de conformación de elementos de la Modernidad como son el derecho romano y el Renacimiento; por otro lado, para revisar críticamente la tendencia historiográfica de desplazar como objeto de análisis, a la Europa del Mediterráneo del área de influencia económica en los siglos XVI y XVII.

Asimismo, las relaciones de las ciudades italianas han sido desplazadas como agentes de complejización del espacio Político Europeo. La información de la que se dispone es sumamente fragmentada, al no tener archivo unificado. Pero como señala Elisabeth Crouzet Pavan¹, ¿qué es más interesante para un historiador que un objeto de estudio que se resiste a las definiciones? En efecto, el principal objetivo será especificar qué cambios y continuidades redefinen a los hombres de negocios tras el fortalecimiento de la Monarquía Española ligada a América como horizonte comercial y social. En relación a lo último, será fundamental definir que rol cumplen las relaciones personales en la articulación comercial y social.

Dentro del recorte que en este trabajo impera se circunscribirá, a encontrar desarrollos y evoluciones de grupos, consecuentemente se torna necesario situarnos en la primera parte del trabajo, en el proceso de urbanización en el Norte de Italia y la proyección comercial de las ciudades.

¹ CROUZET PAVAN, Elisabeth “Les viles vivantes: Italie siècles XIII, XV”. Fayard 2009

En el desarrollo institucional, opera según Maurice Dobb² el paso de una Poliarquía a una Oligarquía donde los cargos se renuevan mediante la pertenencia a consejos, de los cuales paulatinamente, en algunos casos, se erige una determinada figura. La pugna por el acceso en los oficios implica un ascenso de las parentelas, por lo que reviste especial interés analizar la construcción de redes sociales.

Cada una de estos núcleos urbanos constituye su desarrollo y dinámica particular de relaciones con el resto de Europa, además se establecen en escenarios de disputa política entre ellos mismos, el Estado Pontificio; las Monarquías España y Francia. En consecuencia, se puntualizará más adelante en la relación con el Imperio Español en los siglos XVI y XVII.

La presencia de patrones de acumulación y su influencia están presentes en Europa desde la Edad Media, donde los procesos de urbanización y expansión comercial datan del siglo XII, en forma conjunta con un proceso paulatino de crecimiento del poder de las monarquías.

En todo caso, el mundo de la ciudad parece un entramado de relaciones que se amplían mucho más allá de, como opina Monsalvo Antón³, un cerrado mundo rural. Se diversifica tanto, que es difícil saber a ciencia cierta qué factores inciden en su formación y especificidad. Así como el proponer una definición del mundo urbano del fin del Medioevo y principio de la Edad Moderna, estriba muchas dificultades, los autores a los que acudimos nos muestran también enunciaciones fragmentadas a la hora de resolver el problema:

Se podría comenzar mencionando a Max Weber⁴ en su análisis de la particularidad Occidental de como la Ciudad Medieval se transforma, por así decirlo, en una Comunidad Política. O también la teoría de Henry Pirenne⁵ sobre la independencia del mundo urbano de la Sociedad Medieval, las ciudades como portadoras de un progreso y cambio dentro de un sistema rural que se perfila atrasado. Esta visión estriba críticas y continuidades dentro del panorama historiográfico.

Elizabeth Crouzet Pavan resume estas tendencias y aborda dos dimensiones del debate historiográfico, una tiene en cuenta la herencia urbana de la época clásica, la otra habla de la fragmentación demográfica y ruptura con las ciudades de la antigüedad. Lo cual obliga, para la autora, a mirar el proceso de transformación de ciudad medieval en Moderna.

² DOBB, M., "Estudios sobre el desarrollo del capitalismo", Siglo XXI, México, 1985, cap. 3. "Los comienzos de la burguesía", 4. "El surgimiento del capital industrial", pp. 107-212

³ MONSALVO ANTÓN, J.M^a., "Las ciudades europeas en el Medioevo", Madrid, Editorial Síntesis), 1997

⁴WEBER, Max, Economía y sociedad, México, FCE, 1980.

⁵ PIRENNE, Henri. "Las ciudades de la Edad Media". Alianza

Italia nos muestra un panorama de cierta especificidad, el crecimiento de las ciudades y la urbanización son los factores que permiten la creación de elites que entablan una relación particular entre el mundo rural y el urbano; produciendo entre sus habitantes una jerarquía que se complementa y complejiza con las formadas por el feudalismo. La Península, según Antón, fue la región más urbanizada de Europa Medieval resultado de la tendencia iniciada en el siglo V hasta el XIII, herencia del pasado Romano, donde hay estructuras preexistentes que se conservan. Una de las pocas ciudades en lo que no se observa antecedentes antiguos es Venecia.

El problema historiográfico reside en la aspiración a abordar el relato histórico del espacio Italiano desde la unidad, ante la presencia de una pluralidad de fuentes y casos divergentes. Esta puede tender a la simplificación ante la imposibilidad de dar de lleno con la complejidad de la problemática. Pero se entabla la necesidad de situarnos en cada caso, rastrear la especificidad para ubicarla en una dinámica de investigación a largo plazo. Este proyecto es solo el primer paso para un panorama de estudio mucho más amplio.

Para finalizar con la introducción, es necesario, también, tener en cuenta al Renacimiento como un proceso complejo donde intervienen tanto las variables sociales y culturales que inciden en la formación de la mentalidad de los ciudadanos, en particular de las elites; pero donde también intervienen y se complementan factores de índole política y económica. Estos últimos apoyan, transforman y se simbolizan en los primeros. Pues como observa François Menant⁶, el arte del Renacimiento es ante todo símbolo del poder Político.

1.2. Desarrollo Contextual y Evolución de las Ciudades- Estado: de la comuna a la signoria, comercio y explotación del territorio

La ciudad temprano moderna es, asimismo, un espacio geográfico determinado por las relaciones sociales que allí ocurren. De esta manera el norte de Italia tiene una particularidad, las ciudades experimentan procesos similares de evolución y de construcción de las Instituciones que regulan sus actividades conformándose estados pluri-ciudadanos. Algunas instituciones como las de Milán evolucionan de la mano con los señoríos feudales como son el linaje de los Visconti, mientras que otras comunas urbanas logran desenvolverse en tensión con los últimos. Pero tras las llamadas guerras Lombardas y por el efecto demográfico de la crisis del siglo XIV las ciudades tienden a evolucionar hacia una forma política que desplaza o

⁶ MENANT, François "Prelude to the Renaissance : Education and Culture in the Italian Towns, XII to XIV Centuries" Published in chinese, in Journal of Capital Normal University (Social Sciences Edition), Beijing, 2009

tiende a confrontar con la influencia señorial. En este sentido, es necesario situar el comienzo del análisis en dos procesos, que no escapan a la reflexión de los historiadores, el impacto de la crisis del siglo XIV en el espacio urbano italiano; y la segunda es como emerge la ciudad como agente político, jurídico y económico.

1

La crisis del siglo XIV, es tomada por la historiografía desde varias perspectivas. François Menant⁷ las resume en tres trayectorias para los historiadores: La crisis de la baja Edad Media de la que se trataría, para los autores influenciados por Malthus y Ricardo, de una fase B de estancamiento que involucra gran parte del siglo XIV y el siglo XV, en términos de Guy Bois⁸, una crisis sistémica.

La segunda involucra un cambio de coyuntura dentro un ciclo de larga duración que se emprende en el siglo IX, donde el signo más evidente es la escasez de recursos que no solventan el aumento de población progresivo, ante esto, el ciclo demográfico se autocorrigió esto involucraría cierta transformación en las estructuras económicas y sociales.

La tercera, es la de crisis corta de tipo antiguo definida por Ernest Labrousse⁹, un ciclo de depresión que se evidencia especialmente en la carestía de alimentos, donde un periodo de malas cosechas no abastecen el mercado interno de las ciudades, donde se presupone el comercio de los siglos XII y XIII como estáticos.

Menant emplea el término crisis de subsistencia, donde las connotaciones de hambre no llegan a verse reflejada en las fuentes, especialmente en Italia y España, lo que si se emplea son los términos de carestía donde no evidencia la escasez, si no el aumento de los precios de los alimentos. Para Menant se trata de una afección de la economía monetaria, una crisis de distribución más que de producción, quiere decir que los productos son inaccesibles para una parte considerable de la población.

Para la historiografía, la crisis de la Baja Edad Media tiene diferentes implicancias y trayectorias. Durante mucho tiempo, en el caso italiano se siguió ante todo su impacto político, sus efectos económicos recién fueron estudiados después de 1960. En Florencia, caso

⁷ MENANT, François "Crisis de Subsistencia y crisis agrarias en la Edad media: algunas reflexiones previas" École Normale Supérieure, Paris "Crisis de subsistencia y crisis agrarias en la Edad Media", ed. H. R. Oliva Herrer et P. Benito y Monclús, Sevilla, 2007, p. 17-60.

⁸ BOIS, Guy (2001), "La gran depresión medieval: Siglos XIV-XV. El precedente de una crisis sistémica". Madrid-Valencia, Biblioteca Nueva-Universitat de Valencia

⁹ LABROUSSE, Ernest., "La crise de l'économie française à la fin de l'Ancien Régime et au début de la Révolution", Paris, PUF, 1943

excepcional por la amplitud de fuentes, se viven malos años a comienzos del siglo XIV entre 1315-1317 sobre todo con respecto al mercado de la tierra. Se indican que los malos años eran frecuentes incluso antes, pero esto se discernía en términos de acceso a los alimentos. En su análisis de la economía Claudio Cipolla¹⁰, considera que la producción por habitante era favorable, pero los precios de los alimentos eran altos y se sumaba al sensible declive demográfico. Este escenario, guarda directa relación con la recuperación económica y transformación que se da en las ciudades situadas en el norte de Italia que se superpone con el Renacimiento.

Otra interpretación, es la visión más matizada sobre el impacto de la crisis en las ciudades más populosas de Italia, las cuales sostenían un intercambio comercial apenas diezmado. Venecia y Génova eran la piedra angular de la expansión Europea pre-atlántica, las rutas comerciales de Venecia se remontan hasta Alejandría, Bizancio y posteriormente con los otomanos, contactos con Francia, España e Inglaterra en Occidente.

Solo el encadenamiento de varios años de malas cosechas daban como resultado carestía; no hay que negar que este escenario se repetía muchas veces en Italia en la Edad Media, sumado a las guerras entre el Emperador del Sacro Imperio Romano Germánico Federico II y las Ligas Lombardas. Pero la misma tomaba la forma de simple escases en las ciudades, sin grandes efectos demográficos en la mayoría de la población. Simultáneamente, la población urbana ya desde el siglo XIII se multiplicaba en sobremanera en relación a la escases de recursos alimentarios, aunque la ciudad todavía dependía de la explotación rural, el intercambio comercial permitía el reabastecimiento. Por otro lado, aquellos que podían permitirse el acceso a recursos frutos del comercio y del empréstito con interés, tenían una situación más ventajosa, estos grupos constituyen la nueva oligarquía urbana.

Ruggiero Romano¹¹ señala que Italia es un caso de extraordinaria resistencia, tanto por el poder acumulado y la transmisión de propiedades del señorío a la nobleza urbana, la influencia del Estado Pontificio y el éxito del sistema comunal. Pero, al mismo tiempo, el mercado agrícola se vio duramente resentido en el siglo XIV, donde se detiene la roturación, el saneamiento y los cursos de agua.

¹⁰ CIPOLLA, Claudio., "Historia económica de la Europa preindustrial", Madrid, Revista de Occidente, 1976 (1ª ed. 1974)

¹¹ TENENTI, Alberto; ROMANO, Ruggiero "Los fundamentos del Mundo Moderno" Capitulo 1: "La crisis del siglo XIV". HISTORIA UNIVERSAL SIGLO XXI Volumen 12.1971

El segundo proceso que se plantea es un fenómeno de larga duración (entre los siglos XII y XV) que ocurre en las principales ciudades del Norte y Centro de Italia; norte de Roma, Siena, Lucca, Verona, Génova, Asti, Piacenza, Florencia y Venecia¹². En esta región ocurre una peculiaridad Europea, la evolución de las ciudades a una forma institucional denominada *comuna*; y la sofisticación paulatina de sus órganos de gobierno, la profesionalización de los mismos y sus agentes: como el *podestá* ejercía el cargo rotativo (entre 1 año y 6 meses) designado por el consejo para el ejercicio de poderes ejecutivos, judiciales y de policía.

El fortalecimiento institucional permitió a la mayoría de las ciudades librarse de la exacción y presión señorial en muchos casos, aunque no eran espacios libres de tensión. Para François Menant la independencia política de las ciudades del norte de Italia, es vital para el robustecimiento del proceso cultural y social del Renacimiento. Dicho cambio opera también a diferentes niveles, como en la formación de un estilo de vida ciudadano y el proceso de renovación intelectual que se produjo previo al renacimiento. Así como el incremento de la profesión notarial heredera de la tradición Romana que, en el caso del norte de Italia, nunca se perdió del todo. Los juristas, notarios y diplomáticos que se generalizarían por el resto de Europa, se gestaron a largo plazo en las repúblicas Italianas.

Especialmente, el refloreamiento de la profesión notarial da lugar a un amplio registro escrito de las comunidades desde tiempos muy tempranos donde la invasión lombarda al norte de Italia marca una ruptura con la herencia antigua. Las ciudades conquistadas se convirtieron mas tarde en ciudades Estados, por lo que no era sorprendente que evolucionaran en cuerpos burocráticos, de los cuales los notarios se convirtieron en parte esencial. Pierre Racine¹³ observa que cada funcionario estaba provisto de un poder propio, por lo que la comuna se convertía en una entidad abstracta, pero que al mismo tiempo dotaba de funcionalidad al sistema.

El número de notarios se multiplica antes del siglo XIV, lo que permite ver una continuidad de estos en las mayores ciudades. Tanto el Podestá, el tesorero como los consejeros necesitaban de los juristas para las actas y ordenanzas. La responsabilidad y funcionalidad del notario se amplía con el contacto y cercanía con la autoridad pública.

¹² Vease "Les espaces sociaux de l'Italie urbaine (XIIe-XVe siècles)": recueil d'articles edit por Patrick Boucheron, Olivier Mattéoni. Publications de la Sorbonne 2005

¹³ RACINE, Pierre "Le notaire au service de l'Etat communal Italien (XII-XIII siècles)" en "Les espaces sociaux de l'Italie urbaine (XIIe-XVe siècles)": recueil d'articles edit por Patrick Boucheron, Olivier Mattéoni. Publications de la Sorbonne 2005.

Las Repúblicas se auto reconocían jurídicamente como comunidades de ciudadanos libres en condición de igualdad, el principio era realzado por muchos juristas medievales como Ulpiano y Florentino. Las ciudades estado se declaraban herederas de la tradición clásica y griega, afirmaban la capacidad de elección de los ciudadanos sobre sus autoridades. Sin embargo, en cuanto al ejercicio de poder se tendía a elegir a los ciudadanos *ricos*, con filiación noble, la estirpe y el poder económico primaban sobre la capacidad. Eventualmente se escogía un ciudadano común, sastre o capitán de guardia, pero el ejercicio del poder político llevaba al enriquecimiento económico.

Tolomeo de Lucca, promovía que los que debían dirigir la comunidad eran las clases medias, evitando que los ricos tiranicen los cargos y que los pobres se enriquezcan a costa de la comunidad. Esto era difícil de llevar a la práctica, ideológicamente era una sociedad jerarquizada donde ser ciudadano tenía un alto precio. La oligarquía era vista como necesaria para el funcionamiento de un buen gobierno.

La ciudad Estado italiana se va transformando en una entidad de derecho público a nivel territorial, característica del autogobierno de sus habitantes. En términos de Racine se configura un "sistema burocrático comunal"¹⁴, incluso opera una división de trabajo y delegación del mismo. Este entramado institucional sobrevive a la crisis del siglo XIV y es piedra angular del robustecimiento de la oligarquía urbana en algunas regiones.

No obstante, el desarrollo y proyección de las instituciones no fue igual en todas las regiones del centro y norte de Italia. La presión señorial sobre algunas ciudades, combinada con la influencia episcopal complejizaron las trayectorias. La consolidación de la monarquía aragonesa en el sur de la Península también altero los intereses en el norte de la región.

Muchos espacios se dirimían entre la comuna y la señoría, entendiendo esta última como determinadas figuras se erigían por encima de los consejos y buscaban reconocimiento de su estirpe por dos variables: el papado y el imperio. Con el tiempo la consolidación de ellos por encima de los consejos, transformó, al menos de facto, la *comuna* en *principado*.

A principios del siglo XV, hay una cierta tendencia a la concentración de poder en las Repúblicas. Estos casos se dieron, significativamente, en ciudades cumbres del Proceso del Renacimiento, Roma, Venecia, Milán y Florencia. Es pertinente aclarar que la nueva nobleza no provenía del mismo origen que los viejos señoríos como de los Scala, desplazado en 1387 del

¹⁴ RACINE, Pierre "Le notaire au service de l'Etat communal Italien (XII-XIII siècles)" en "Les espaces sociaux de l'Italie urbaine (XIIe-XVe siècles)": recueil d'articles édit por Patrick Boucheron, Olivier Mattéoni. Publications de la Sorbonne 2005. Op cita pag 90

Véneto; y Visconti, apartado de Milán en 1407. Estas eran familias acaudaladas por el comercio y los bancos, hombres de negocios que construían su clientela y compraban títulos de nobleza.

Los avatares institucionales eran acompañados por un creciente dinamismo económico en estos espacios. A pesar de los efectos de la crisis del siglo XIV, en muchos aspectos liberadores en el análisis de Sandro Carocci¹⁵ para la reconstrucción de la vida social. Consecuentemente, la desocupación de tierras permitió su mejor uso y el empleo de mejores técnicas de explotación, así como el aumento de los salarios en el ámbito urbano y del consumo junto con un crecimiento del ritmo de movilidad social.

En este sentido, en Venecia refleja un caso de recuperación rápida de la crisis; a pesar de haber sufrido una sensible merma demográfica, paso de aproximadamente 110.000 habitantes a comienzos del siglo XIV a 65.000 entre 1348 y 1363, siguió siendo la mayor potencia comercial en el Mediterráneo. En efecto, hay una mejora demográfica significativa a 85.000 habitantes a principios del siglo XV. La estabilidad del comercio con Oriente Próximo, incluso en los periodos menos dinámicos, permitió un flujo continuo de productos y conocimientos técnicos; posibilitando a Venecia ser un enclave fundamental en el comercio de especias que llegaban continuamente a sus puertos.

Dicho desarrollo se debió, no solo a factores comerciales, sino también a condiciones políticas y militares para relegar a sus competidores genoveses. Además la posición de los mercaderes venecianos permitió reducir costos en cuanto a la protección de las cargas, mediante la presencia de defensa militar en las galeras que ya desde principios del siglo XV patrullaban las aguas del Adriático. El costo de protección a Alejandría en tiempos de paz no excedía el 2 % para Venecia en la década de 1440; mientras que para Florencia eran un 7% mas para barcos propios y el 12% mas para barcos privados¹⁶.

El sistema de *convoyes* comerciales estaba marcado por su regularidad: tanto salidas como llegadas estaban predefinidas mediante un calendario que se adecuaba a los ritmos de oferta y demanda, prediciendo incluso la liquidez monetaria o falta de ella en los lugares de destino (el Levante, por ejemplo), adecuando los costos a la disponibilidad de metales preciosos.

¹⁵ CAROCCI Sandro. (dir), "La Mobilità sociale nel Medioevo", Roma, École Française de Rome, 2010, 620p

¹⁶ Vease. PEZZOLO, Luciano ; CECHINI Isabella : "Merchants and institutions in early-modern Venice" University of Venice. Cecchini pp.87-114. 2012

Este método fue conocido como “*mude*” y tuvo su auge entre los siglos XIV y XVII; se trataba de una serie de flotas, “*galere do mercato*”, que cubrían las rutas marítimas de este a oeste. Venecia era el vértice de un comercio triangular donde aseguraba el abastecimiento de Occidente de productos valiosos orientales y que a la vez permitía el traslado de los bienes a lugares más remotos. Se configuró así un sistema que dividía el trabajo entre los propietarios y los transportistas de la carga, acumulando conocimiento y experiencia.

La importancia de Venecia y su prosperidad fue aumentando hasta el punto de que el espacio Europeo fue atravesado en un circuito comercial entre Venecia, Brujas y Londres, donde se concentraban los beneficios. El éxito mercantil respondía a la asociación entre una empresa económica de Estado y las organizaciones exportadores ocupados de disminuir los costes del transporte. Las galeras eran puestas en alquiler en subasta anual, y el patricio, también mercader, garantizaba la inversión en mano de obra, suministraba la carga y corría con los gastos, así como recibía los fletes. Al unisonó las personas que comerciaban sus bienes formaban compañías y juntaban el dinero de la remesa, asegurando la vuelta de la galera. Este sistema exigía una abundante financiación. La presencia de créditos permitió a los mercantes asociarse en guildas, recibiendo los préstamos de la población. Es decir, una asociación privada se hacía con recursos del sector público. Para evitar riesgos, se estableció un cuartel de milicia de galeras y se preestableció un comandante por flota.

La utilización de las galeras tenía una doble función, garantizar el abastecimiento constante del mercado y asegurar la preeminencia de la Serenísima República como máximo emporio Internacional, ya que también la prosperidad de Venecia se sostenía por actividades fuera de sus fronteras. Las distintas redes de comercio simultáneas, formaron contactos desde el mar Adriático a todo el Mediterráneo y unían a Venecia con Constantinopla y Armenia, Chipre y Beirut; así como también el Levante a partir de 1460, Flandes y Alejandría.

La irrupción del comercio Portugués y posteriormente el Atlántico, es vista por los historiadores como signo de la decadencia del Mediterráneo. Al respecto, Luciano Pezzolo¹⁷ analiza el comercio de Venecia. Es cierto que el comercio con Levante experimentó una interrupción dramática, pero se debió más a crisis coyunturales que a cambios estructurales. Después de 1530 se reanuda el comercio de especias, entre 1543 y 1544 se registran en Lyon 391 cargas de especias de Venecia, mientras que solo había 66 procedentes de Amberes clave en la ruta portuguesa y española. Simultáneamente, Pezzolo argumenta que la cantidad de

¹⁷ PEZZOLO, Luciano ; CECHINI Isabella : "Merchants and institutions in early-modern Venice" University of Venice. Cecchini_pp.87-114. 2012

galeras alquiladas es un indicador fehaciente que el comercio no se resintió por un periodo largo.

En consecuencia, el análisis de Venecia parece demostrar que esta ciudad, tuvo una estabilidad más pronunciada que lo que la historiografía clásica muestra.

El otro enclave del comercio Mediterráneo, Génova tuvo un desarrollo más problemático, las luchas internas entre las principales familias patricias, y la influencia de las monarquías, primero Francia y después la Hispánica, solventaron la inestabilidad política entre fines del siglo XIV y principios del siglo XV.

Los mercaderes genoveses gozaban del privilegio para comerciar exclusivamente con la corona Inglesa y el ducado de Borgoña. El comercio lanero de Inglaterra, estaba obstaculizado a Europa por la Guerra de los 100 años, por lo que los barcos ligures recogían la lana directamente en los puertos de Southampton y la distribuían por el Mediterráneo. Así la república era la principal salida del excedente Ingles. Mientras que con el ducado de Borgoña se aseguraron una posición privilegiada al desplazar primero a Brujas y después permitirle firmar un tratado.

Génova, al contrario a Venecia, ejercía una fuerte presión impositiva a las mercancías Inglesas pero igualmente estas se seguían solventando por la necesidad británica. Parte de la lana era comprada por los mercaderes de Florencia para producir paño de menor calidad, la otra se destinaba para la producción suntuaria Genovesa.

La particularidad de Génova es que, al contrario del estilo Romano, no hay relación entre el capital comercial, situado en el centro urbano, y el campo circundante. A diferencia de la Toscana o Lombardía, Génova no pudo extender su dominio sobre el territorio adyacente. En sintonía, los mercaderes no pudieron acceder a zonas rurales.¹⁸

Los habitantes de Florencia, Pisa, Lucca o Milán compraban fincas o pequeñas parcelas de tierra en zonas distantes y alejadas que mantenían en producción mediante arriendo; los mercaderes genoveses podían hacerlo ocasionalmente como residencias de verano, pero no se transformaron en agricultores ni en terratenientes.

Los pañeros de Florencia vivían en tierras, muchas veces, a las afueras de la ciudad donde primaba una división de trabajo: el hombre trabajaba durante el invierno y la mujer durante el

¹⁸ Vease HEERS, Jacques "Genoa: an example of Mediterranean towns a Middle Ages » Paris 1961. Article Universite Picardie Jules Verne. Service Common de Documentation

verano recorrían grandes distancias para comerciar la producción, así que las periferias de Florencia constituían un tránsito constante hacia los talleres.

En Génova, en cambio, el grueso del trabajo textil era exclusivamente urbano o en los suburbios tras las murallas. La ciudad no ramificó sus actividades al exterior, pero sí absorbió multitud de inmigrantes que fueron rápidamente asimilados como población estable. Rompiendo con la tradición de “civitas” romana, las economías urbanas y rurales aparecían completamente enajenadas. Asimismo no dio representación política, ni económica al campesinado.

Paradójicamente, Génova se mostraba muy susceptible a las tierras lejanas, producto del vasto intercambio internacional, con contactos tanto en el Atlántico como el mediterráneo, con esporádicos negocios con la ruta de la seda en China. Sin embargo, nunca se convirtió en un centro consumidor, era un puerto de paso para las mercancías, por así decirlo una ciudad caravana que guardaba similitudes con aquellos emporios del mundo árabe enriquecidos por el tráfico del desierto. Al mismo tiempo, requería una forma de organización del espacio, rutas carreteras y puertos que contrastaban con las demás ciudades dedicadas al consumo.

El contacto con el extranjero no solo se refleja desde el punto de vista comercial, sino también desde punto de vista cultural, la apropiación de ciertas tradiciones artísticas y de concepciones religiosas. Estos cambios se debieron a las frecuencias de los contactos humanos. Las principales colonias comerciales genovesas se encontraban en Occidente con las que mantenían la mayor proporción de contactos. Mientras, que los vínculos entre Oriente y Génova fueron forjados por la esclavitud, cuya difusión en el mundo Mediterráneo parece no carecer de importancia. En efecto, las únicas dos regiones del mundo cristiano Occidental que permitían la esclavitud a principios de la Edad Moderna eran la Península Ibérica e Italia. En cada pueblo Italiano y no solo en los puertos, según indica Jacques Heers¹⁹, había venta de esclavos a familias, no solo de nobles y patricios, sino también de artesanos. Aunque su adquisición parece haber sido para el uso doméstico en ciudades Italianas, a diferencia de Portugal.

Por otro lado, la frecuente práctica de la usura también es una particularidad en estos espacios, aunque en el caso de Génova no parece estar en manos de los judíos, varias familias importantes se enriquecieron mediante los préstamos. En palabras de Heers:

¹⁹ HEERS, Jacques « Gènes au XVe siècle. Activité économique et problèmes sociaux ». Paris. 1961

“Génova parece haber sido el lugar de nacimiento del Capitalismo Financiero en todas sus formas, la ciudad vio nacer rápidamente una clase de empresariado rico implicados simultanea o sucesiva en el negocio bancario, en el comercio y en la Industria”²⁰ (1961:610)

Mientras que en ciudades como Venecia, Florencia y Milán el territorio se desarrollo mediante la formación del Estado y la reasignación de este mediante la compra de tierras, en Génova se caracterizo mediante la construcción del mercado.

A diferencia de Venecia donde había sido decisiva su autosuficiencia para la protección del comercio a larga distancia, en Génova fue un rol asumido por la nobleza, pero cuando esta retiraba su interés, el comercio y los mercaderes quedaban desprotegidos. Esto significo un retraimiento de las relaciones comerciales a gran escala de la burguesía para dedicarse más a la acumulación, la administración domestica y el financiamiento, repercutiendo en la caída del comercio genovés euro-asiático. La acumulación domestica fue la que permitió el surgimiento de los rasgos característicos de Génova en el siglo XV, inestabilidad política, creación de nuevas técnicas monetarias y sobreabundancia de medios de pago.

El desplazamiento militar y comercial de Génova en el mar negro seria decisivo para la rearticulación de las relaciones con Occidente, hay un remplazo del capital catalán por el genovés en la península Ibérica, aprovechando la caída de los principales bancos Catalanes.

Este es el comienzo de una asociación con las Coronas de Castilla y Aragón, muy productiva para el hombre de negocios genovés necesitado de protección para las empresas a larga distancia. Para Génova esto significo la expansión de su espacio comercial, que sería duradera por la necesidad de ambos. Los banqueros Genoveses conservaron importancia como financistas, y socios de la monarquía Hispánica hasta fines del siglo XVII, e incluso los diplomáticos tuvieron voz en la coronación de Carlos V como rey de España.

Si el capital financiero creció y se complejizo en Génova, se extendió también en Florencia cuya evolución económica había sido de la mano del comercio lanero y de la asociación con los Estados Pontificios. El alto ritmo de producción de paño implico la expansión territorial de Florencia en búsqueda de suministro y luego la importación de lana de otras regiones. El negocio banquero de Florencia se fortaleció de las amplias redes creadas por el comercio lana, en otras palabras la República supo explotar política y económicamente ser los financistas del papa. En consecuencia, ambos procesos económicos están íntimamente relacionados, pues

²⁰ Véase HEERS, Jacques « Gènes au XVe siècle. Activité économique et problèmes sociaux ». Paris. 1961 : Pag 610

generalmente recaían en los mismos sujetos miembros de las *guildas* de laneros, que incluso gestionaban que muchas deudas se pagaran en lana, e incluso promovían, mediante créditos, la producción en el extranjero para apoyarse en la materia prima.

Entre 1380 y 1440 Florencia se expande y pasa a constituirse en un Estado territorial que absorbe varios poblados y ciudades menores. La consolidación territorial abarcó la primera mitad del siglo XV, donde la República logra alejar las amenazas de dominio señorial y puede abastecerse de un amplio territorio complementando los frutos del comercio con la producción rural.

Los Albizzi fueron los primeros gobernantes con una voluntad de control y supervisión del territorio. Florencia siempre había consentido el autogobierno de las nuevas posesiones, sin embargo el consejo se repetía en la necesidad de fijar jurisprudencia en torno a problemas administrativos. A medida que se consolidaba el espacio, se hacía menester el establecimiento de una fiscalidad más regular y estable, pero sobre todo más transparente. Cada contribuyente debía llevar la cuenta de su familia, de los hombres aptos para el trabajo y de sus bienes, mientras el burócrata florentino calculaba la carga de impuestos. En estas situaciones, las ciudades sometidas junto con sus órganos locales presionaban por la equidad impositiva, mientras el consejo central se resistía.

Que una ciudad conquiste a otra ponía de relieve cuestiones de jurisprudencia, que los notarios no dejarían pasar. La posesión de Florencia de elementos del *jus imperi*, (justicia Imperial), del derecho romano así como de la tradición justiniana a poder fijar ley sobre nuevos territorios, permitió hacerse de una justificación para la conquista. El *imperium* no solo aludía a una cuestión jurídica sino también moral, territorial y de soberanía. Del mismo modo, el consejo florentino dejaba cierto margen para que las comunidades locales establecieran su propia ley.²¹

La reinversión en la propiedad de la tierra, fue el medio común del patriciado florentino para asegurarse contra los riesgos del comercio y la devaluación del metálico. Así, se generalizó en los espacios rurales de la Toscana y la Romagna la *aparcería (mezzadria)* donde el aparcerero, un campesino pobre recibía una unidad compacta de tierra, que no sobrepasaba 3 hectáreas, del propietario absentista para su producción; a cambio de la mitad del producto y la división de los costos de producción a la mitad entre el propietario y el productor. Asimismo, con el tiempo la familia aparcerera era prohibida de trabajar en otras tareas y al propietario se le

²¹ Véase VERGA Marcello, ZORZI Andrea (direttore responsabile Coordinamento editoriale) SAVELLI, Aurora (Università di Firenze) "Annali di Storia di Firenze" Tomo VII Firenze. University Press 2012

obligaba a satisfacer las necesidades del productor así como proporcionar los elementos de trabajo necesario .La difusión de esta práctica tenía la doble función de expulsar el excedente de población urbana sin ocupación y la posesión efectiva de nuevos territorios.

Los arrendamientos comunes diferían en que se pagaban los honorarios en dinero, por lo que el campesino estaba obligado a comercializar sus productos para poder pagar, aunque la práctica de pagar en especie no se abandono nunca del todo, a menudo los agricultores acudían al mercado para combinar el pago del alquiler con las necesidades de la familia. La aparcería en cambio se basaba ante todo en el auto consumo de la unidad de producción, donde era especialmente común en años malos, que la familia no alcanzara la alimentación diaria, por diferentes motivos ya sea una mala cosecha o un suelo poco apto para el cultivo. En estos casos se tendía a solicitar un préstamo en grano al propietario para completar la alimentación. La deuda debilitaba la posición del agricultor en relación al contrato con el propietario.

A pesar de la recuperación de la producción rural hacia mediados del siglo XV, la expansión florentina se solvento sobre todo desde su relación privilegiada con Roma, que continuaría siendo su principal benefactora. Al mismo tiempo que lo económico se dinamizaba, lo político se complejizaba, familias ganaban espacio en los consejos constituían relaciones y financiaban obras. El enfrentamiento entre grupos arrastraba lealtades y parentelas, la conspiración se transforma en un instrumento político en Florencia.

En este contexto, también afloran las ideas y el arte. El mecenazgo emerge entre los artistas y el poder político y religioso. La representación del mundo cambia de eje, muchas cosas del pasado medieval se conservan y se reciclan, pero se tiñen de nuevos elementos.

Según Ruggerio Romano, la contribución del humanismo es la expresión de valores que se identifican con una forma de sociedad dinámica. En las repúblicas italianas resaltaba la ideología de una burguesía mercantil, urbana y pre capitalista. El humanismo pretendía reemplazar una organización jerárquica rígida por elementos más flexibles de movilidad, aunque también se sustentara sobre bases del privilegio. Solo en parte este humanismo es históricamente funcional para la etapa formativa de la burguesía, pues no era igual en todas partes, sin embargo se adaptó con éxito en distintas regiones. Ante todo, la ideología buscaba

resolver preocupaciones concretas como la profunda sugestión y límites que imponía la religión, al reivindicar el valor del "hombre en sí"²².

II. Estado de la Cuestión

Se ha resumido brevemente el proceso de las ideas, transformaciones y continuidades culturales en los espacios urbanos Italianos. Esto resulta menester para finalizar con la contextualización y comenzar con la problemática específica de este proyecto.

Un análisis de una red social parte del conjunto de relaciones que se puedan o se pretendan reconstruir. Paralelamente, debe partir de un intento cuantitativo de clasificación que no debe excluir el conjunto, pero si ordenarlo en una dirección.

Como señala José María Imízcoz Beunza²³ se pueden utilizar dos métodos, tanto el deductivo como el inductivo. Con el primero se corre el riesgo de reposar sobre categorías clasificadas a priori y perder noción de una parte de las relaciones. Entonces, reviste la necesidad de ver los actores en acción para una reconstrucción lo más completa posible. El método inductivo parte de los actores sociales, pero no solo teniendo en cuenta estos, si no situarlos en un análisis relacional. Según Imízcoz Beunza:

" Al partir de los actores reales, se observa sus vinculaciones efectivas en la acción, advierte sus actividades y experiencias plurales, sus colaboraciones y conflictos en diversas esferas, percibe cómo van construyendo dinámicas sostenidas en la duración, como van produciendo una historia, su historia, que es al mismo tiempo económica, social, política y cultural. Desde la percepción de esta coherencia interna, el análisis relacional inductivo puede contribuir mucho a construir una historia más global, a procurar la coherencia de elementos que, de otro modo, se perciben separados, desconectados"²⁴. (2006:5)

²² Véase TENENTI, Alberto; ROMANO, Ruggiero "Los fundamentos del Mundo Moderno" Capítulo 5: "El Humanismo". Página 130 HISTORIA UNIVERSAL SIGLO XXI Volumen 12.1971.

²³ IMÍZCOZ BEUNZA, José María "Las redes sociales de las élites. Conceptos fuentes y aplicaciones" Universidad del País Vasco. Congreso Internacional "Las élites en la época moderna: la monarquía española", Córdoba, 25-27 de octubre de 2006
IMÍZCOZ BEUNZA, José María "Redes Sociales y Económicas en el Mundo Bajo Medieval". Castilla ediciones. 2013

²⁴ IMÍZCOZ BEUNZA, José María "Las redes sociales de las élites. Conceptos fuentes y aplicaciones" Universidad del País Vasco. 2006 Óp. cita pagina 5.

La red social puede comprenderse como un conjunto de interrelaciones que se complementan hacia dentro y hacia fuera de una parentela involucrando lealtades y reciprocidades que trascienden una comunidad.

Teniendo en cuenta este marco teórico conceptual se pretende introducir un análisis de las elites urbanas en general y de los hombres de negocios italianos en particular:

La conformación de elites en el norte de Italia es un desarrollo que reviste, como se señaló, a diferentes variables regionales, económicas y políticas. Entendiendo que el objeto del término no solo remite a los que alcanzan la cúspide del poder político en estos espacios, la dinámica de este trabajo promueve, no arbitrariamente, alcanzar una definición de los hombres de negocios italianos. Restringiendo el marco histórico, se intentara centrarse en dos casos específicos para estudiarlos en un desarrollo comparativo: como se reorientaron las redes económicas Venecianas y la entrada de las familias genovesas al negocio del Imperio Español.

En primer lugar, es necesario aclarar que este es un tópico frecuente en una etapa de estudios de la escuela Anales, profundizado más tarde por Fernand Braudel²⁵ e Yves Renouard²⁶.

En particular la obra del segundo autor reviste especial interés: Yves Renouard es el primero en ofrecer una conceptualización de los hombres de negocios italianos, como individuos de actividad multiforme cuyo rol es mercantil, transportista, bancario, asegurador, industrial y agente de información. Las actividades se podrían resumir en dos ramas: las de producción; donde contrataban mano de obra en el interior de la ciudad o compraban los productos del mercado; por otro lado, las de financiación y transporte. A la vez, es necesario señalar que en principio consistía en tareas que involucraban a toda una familia, y posteriormente a toda una parentela.

Simultáneamente, es interesante ver como se complementan estas actividades con la fiscalidad de los espacios urbanos. El "estimo" consistía en el cálculo de la riqueza de las familias y la deuda pública, la capacidad que tenía cada núcleo de autofinanciarse o acceder a préstamos. Según Patricia Maianoni²⁷, el "estimo" era toda una novedad que posteriormente se difundiría por otras regiones, visto como la capacidad innovadora de las elites urbanas para

²⁵ BRAUDEL, Fernand " El Mediterráneo y el mundo Mediterráneo en la época de Felipe II" Segunda edición 1953 librairie armand Colin Paris. Fondo de cultura Económica

²⁶ RENOARD, Yves « Les Hommes d'affaires italiens du moyen âge », Paris, A. Colin, 1946

RENOARD, Yves « Lumières nouvelles sur les hommes d'affaires italiens au moyen âge ». In: Annales. Économies, Sociétés, Civilisations. 10e année, N. 1, 1955.

²⁷ MAIANONI, Patrizia" Fiscalidad directa e indirecta en la Italia Medieval del centro y Norte. Algunas orientaciones historiográficas recientes". Artículo Dialnet

autofinanciarse, y la relación entre el núcleo urbano con su área. Sin embargo este impuesto no tuvo una difusión paralela sino, más bien, capilar; y por ende no contribuía a la mayoría de cargas que se imponía sobre la sociedad. En algunos espacios se generalizaron los préstamos forzosos reembolsables con el objetivo de evitar tasar directamente los patrimonios e impedía la falta de liquidez en las actividades mercantiles y bancarias. Solo se conservó el estimo en las aldeas subyugadas a la expansión de las ciudades estados. En Siena, por ejemplo, se fomentaron los impuestos indirectos en beneficio de la elite urbana, con una dilatación de la deuda pública con una frecuente circulación de préstamos para los acreedores de la comuna, contrariamente el peso sobre la carga fiscal caía sobre las comunidades de territorios absorbidos.

Según Maianoni, se ha utilizado el estudio de los mecanismos impositivos Italianos y su incidencia para la Construcción de Estados regionales supra ciudadanos, aventurando una relación entre finanza pública y Estado para Génova, Venecia y Florencia. Para la autora, esta relación no es tan lineal, si no que es necesario ver los procesos políticos y rivalidades en cada una de las regiones.

El sistema Fiscal, sin embargo, permite apreciar una configuración económica, social y cultural que posibilita que determinados agentes se reproduzcan y obtengan beneficio como oligarquías en estas regiones. Los mercaderes existían en estos espacios desde antes del siglo XI ligados a menudo al comercio de bienes suntuarios entre distintos señoríos, pero en ese entonces se identificaba con una profesión itinerante. Con el paulatino proceso de la liberación de las principales ciudades de la presión señorial, el ámbito del mercader empieza a ubicarse dentro de los gremios que empiezan a dotarlos de una conciencia corporativa, conjunto con el sistema comunal, se van haciendo de cargos que orientan y expanden sus actividades comerciales. La expansión de estas compañías de negocios no reduce, al menos en el comienzo, en una transformación de sus actividades, seguían siendo múltiples desde el comercio de lana y productos suntuarios a los préstamos a distintos nobles, o a individuos con ambición de serlo.

2.1. Del comercio de Factores a la rearticulación Veneciana

En el siglo XVI vegetativamente empiezan a operar otras pautas de comportamiento de los actores, según Yves Renouard muchos de estos hombres de negocios se aburguesan y permanecen en sus centros. El crecimiento de las redes comerciales hacia múltiples los contactos de los mercaderes en otras regiones, ante los cambios se produce una adecuación paulatina un sistema denominado de *factores*.

El hombre de negocios sedentario adquiría para Renouard nuevas características: adoptaba nuevas tecnologías de trabajo, conseguía nuevos contactos y diversificaba sus productos. Se desarrolló un sistema clasificatorio de contabilidad, por partida doble, que apenas les permitía vigilar el conjunto de sus actividades.

El hombre de negocios, en estos casos, podía ser un empresario capitalista que dirigía la producción y contrataba una serie de trabajadores asalariados, que comercializaban la mercancía por medio de una red de relaciones en otros lugares.²⁸

La relación entre los factores y las elites comerciales es abordada por Juan Lanero Fernández²⁹.

Efectivamente, es posible esquematizar tres etapas de evolución de una sociedad mercantil: la del comerciante viajero que vende el propio su producto en el exterior y regresa con los que necesita; en la segunda etapa el vendedor sedentario que confía el transporte del producto a un delegado, socio y familiar. Finalmente, el mercader continúa siendo sedentario, pero envía el cargamento a un agente de residencia fija en el destino que vende y asegura el envío de cargamento. Aunque esto no es taxativo, pues había convivencia entre las tres formas, necesariamente los factores se empleaban cuando el caudal comercial aumentaba simultáneamente para varias regiones; es decir dependía en gran medida de la importancia de la compañía.

Los factores que trabajaban en el extranjero eran contratados ya sea por consorcio o por acciones, eran los encargados de vender el producto y asegurar su regreso. Les estaba prohibido hacer sus propios negocios, aunque esto era habitual especialmente cuando no se establecía un sistema de control y regulación.

Generalmente, los agentes se clasificaban según cuatro categorías: el factor que era itinerante, es decir, que iba y volvía con el transporte; aunque algunos se quedaban por mucho tiempo en el destino, percibían un sueldo del patrón o del gremio, y estaban obligados de manera contractual a no negociar por sí mismo. El factor residente, empleado por un mercader o un consorcio desempeñaba varias tareas entre el socio y el agente comisionado, en ocasiones hasta diplomáticas. El aprendiz, en ocasiones actuaba en su capacitación como factor del empresario, no podía comerciar sin supervisión ni permiso del patrón. Por último,

²⁸ Véase RENOARD, Yves « Les Hommes d'affaires italiens du moyen âge », Paris, A. Colin, 1946 1949, pp 174-175.

²⁹ LANERO FERNANDEZ, Juan "Las relaciones causales recíprocas del binomio Partida Doble-desarrollo de Occidente: La Teneduría de Libros de los mercaderes medievales" *Pecunia*, 10 (2010), pp. 265-297
LANERO FERNANDEZ, Juan "De aprendiz a mercader: El factor en el comercio internacional inglés del siglo XVI" *Pecunia*, 5 (2007), pp. 145-180

estaba el agente que obedecía a más de un jefe, y que era comerciante por cuenta propia, este era menos común que resalte en las fuentes pues la mercancía que se comerciaba llevaba el nombre del patrón y era regulada mediante la deuda de pago. Igualmente, las clasificaciones son poco claras cuando había un vendedor que trabajaba para varias compañías, mientras que cuando diversos factores trabajaban en la misma área y para el mismo patrón, implicaba necesariamente la construcción de un monopolio sobre determinado espacio.

El factor, trabajara para una o varias redes, se ocupaba de vender y comprar respondiendo al patrón. Esto no era para nada una acción pasiva pues, fundamentalmente, él trabajaba para abrir nuevos horizontes y nuevos negocios. Consecuentemente, el individuo debía de recibir educación y preparación por medio de su gremio o consorcio. Las instrucciones del patrón eran, no solo consejos, además constituían un compromiso que conllevaba obligaciones para el agente. Las vicisitudes de la época obligaban a los factores correr riesgos, al someterse a la venta y compra de productos de dudosa procedencia podía comprometer al patrón o a sí mismo.

La recompensa variaba según la posición que ocupara el agente y la región donde se aventurara a menudo oscilaba entre un porcentaje de sus ventas en otros salarios provenientes del mercader o la cofradía. Los factores venecianos en Constantinopla percibían solo un 2% por venta por lo que las condiciones a menudo no eran las mejores.

“El uso de la propiedad conjunta o cofradía se solventaba sobre la base del empleo generalizado por los venecianos de la comisión por agentes. La mayoría de los negocios de Andrea Barbarigo fueron en el extranjero consignando mercancías a sus agentes. De acuerdo con las tarifas estándar recibieron un 2% del valor del producto que vendían y un 1% por venta”³⁰(1973:140,141)

Es pertinente aclarar que el comercio en Venecia no era una actividad libre del poder político, ante todo las principales compañías la formaban hombres patricios, que veían en el consejo o en el ejercicio del “dogato” la posibilidad de consolidar su posición en la comunidad.

La actividad de los mercaderes venecianos se puede apreciar en los libros de cuentas desde principios del siglo XV. Estos recapitulan mediante un sistema de contabilidad que muestra la ganancia o la pérdida por operación. No solo constata la mercadería comprada y recibida, sino

³⁰ LANE Frederic C. , “Venice, A Maritime Republic”, Baltimore: John Hopkins University Press, 1973, pp. 140-141

LANE Frederic C. , “Venice and History: The Collected Papers of Frederic C. Lane”, Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1966, p. 108.

también las inversiones de cambio, precios de la mercancía, cargas de transporte a un factor determinado. La suma del envío se cargaban en la lista personal del factor, que se cierra abonándole las sumas del trayecto de vuelta. De acuerdo con Frederick Lane:

*“El sistema de riesgo de contabilidad de Venecia era la forma más adecuada para los comerciantes cuya riqueza provenía de los mares. Se podía adaptar a múltiples condiciones como demuestran los libros de contabilidad. Era un sistema flexible que permitía la libertad del comerciante pero que al mismo tiempo registraba su obligación y los deudores de manera clara y concisa; calculando de manera precisa sus ganancias y pérdidas”*³¹(1966:108)

El uso de agentes locales fue facilitado producto de mejoras en la técnica comercial, una de ellas fue la contabilidad de doble partida. Esta manera de agrupar y chequear los registros de cada transacción posibilitó el seguimiento efectivo de los factores capitalizando su expansión a gran escala. Sin embargo confiar completamente en estas partidas es difícil, pues el patrón dependía de la fidelidad del empleado para tener certeza de los precios a los que se vendía el producto y lo que se cargaba en los barcos.

Todo se hacía mediante un flujo constante de correspondencia, los factores y aprendices jóvenes trabajaban bajo estrecha vigilancia de los hombres de negocios, a menudo parientes.

Los aprendices acudían a las escuelas de ábaco donde se les enseñaba contabilidad y aritmética. Las operaciones de viaje no eran complejas, pues mantenían una cierta uniformidad. Esto se puede apreciar en la comparación de los libros de cuenta de dos hombres poderosos de Venecia: Giacomo Badoer³² y Andrea Barbarigo³³. Esencialmente, estaban orientados a las cuentas más útiles para tratar con los factores costos de viaje, para las remesas enviadas y recibidas, además de las de los compañeros o socios.

Los contratos por riesgo, son una innovación de Venecia por la que se recomendaba al agente tener atención en los productos, pues corría el riesgo de que los costos se sumaran a su cuenta. En contrapartida, el costo de transporte y protección se le agregaba al producto. En el comercio con el Levante, rara vez los retornos eran en efectivo o en crédito, era más común el

³¹ Véase LANE Frederic C. , “Venice and History: The Collected Papers of Frederic C Lane”, Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1966, p. 108.

³² Sobre Giacomo Badoer, “El libro dei conti di Giacomo Badoer (Constantinopoli, 1436-1440)”, texto a cura di Umberto Dorini e Tommaso Bertelè, Roma: Librería dello Stato, 1956, cartas 98, 132. Aquí Giacomo Badoer Indica el monto de ganancia de sus Factores y Agentes.

³³ LANE, Frederic C, "Andrea Barbarigo, Merchant of Venice, 1418-1449", Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1944, p. 98.

Sobre Andrea Barbarigo “Conto di lana del quaderno di Andrea Barbarigo di Venezia, 1438”. Archivo di Stato Venezia

pago con productos orientales. Por otro lado, no se cerraba el registro hasta que todo el cargamento estuviese vendido. Consecuentemente, había informes que tardaban años en cerrarse.

Por lo menos en Venecia, no se observan diferencias entre factores o socios en la relación entre los patrones y mercaderes, no había variabilidad de la comisión. Al mismo tiempo, entre ambas partes se manejaba un lenguaje de la contabilidad lo que resalta la sofisticación de la práctica, si se compara con Inglaterra que aun a fines del siglo XVI no contaban con un lenguaje de contabilidad tan importante.

El lenguaje del registro por partida doble permitía la incorporación de sus resultados a los libros mayores que llevaba cada compañía de mercaderes. En caso de envíos a corresponsales el patrón abría una cuenta de mercadería, cargaba las remesas recibidas en la que abona las cantidades por venta, carga los gastos y salda obteniendo un *tratto* neto (total), este se carga a cuenta de quien lo recibe. Estaba entre las obligaciones del factor enviar una copia al patrón del recuento de mercancías, la nota a la vez era el mecanismo de control que tenía el principal para con su subordinado. Incluso ante una discrepancia menor el patrón podía revocar el contrato con el factor y buscarse otro, si los resultados que llegaban al mercado de Rialto no le conformaban podía llevar al empleado a los tribunales. En este sentido, hay registros de que Barbarigo, acusa a su factor en Palestina de haber *“exagerado las cuotas pagadas al consulado, de no especificar la medida del paño que le había enviado, de no indicar el peso exacto de las remesas enviadas y hacer deducciones de ganancia o pérdida aunque estas no se hubieran producido”*³⁴, finalmente el conflicto no paso a mayores pues se contrasto los resultados con partidas anteriores.

El registro contemplaba la posibilidad de seguir el pago de *beneficios* y todas las obligaciones que se hubieran contraído. Las deudas, dadas la diversificación y alcance de las actividades podía involucrar a terceras, cuartas y quintas partes en la relación patrón / factor.

En ocasiones la relación se invertía: un buen factor, pariente o socio comercial especialmente, podía heredar cuantiosas sumas y propiedades de parte de su patrón. Estas podían ser utilizadas por el agente para iniciar su propia empresa comercial.

La clasificación de los mercaderes venecianos operaba no solo a nivel factor, si no también inversiones en sociedades temporales, como lo son el alquiler de galeras para un viaje

³⁴ Véase LANE. Frederic "Andrea Barbarigo, Merchant of Venice, 1418-1449", Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1944, p. 98

determinado. Los negocios conjuntos se contabilizaban en libros de los inversores correspondientes, como se ve en los diarios de Lorenzo Priuli (1504), donde se detallan los derechos y obligaciones de los socios que especifican la mercancía, el barco a alquilar y el préstamo o contrato para impuestos agrícolas. Los Priuli canalizaron fondos de la familia para el alquiler de galeras de las empresas Flamencas, sin embargo, los negocios conjuntos con compañías extranjeras estaban subordinados a los resultados del comercio de lana.³⁵

Las asociaciones de los comerciantes venecianos no limitaban los negocios fuera de la empresa. Era una relación en pos de determinado objetivo o beneficio, sin impedir ni dificultar los otros negocios. En Venecia las relaciones empleador factor llegaron a ampliarse tanto que a menudo, el factor terminaba haciendo su propio negocio, sin que esto afectara su relación con su patrón e incluso, muchos agentes separaban sus propios negocios del patrimonio familiar en los libros de cuentas. Por ejemplo: los libros de cuentas que registraban los activos y pérdidas de la Compañía de los hermanos Pisani en 1528 se registraban por separado.

Las cuentas de viaje se idearon como forma de control y gestión para negociar con los factores, también como herramientas de selección para la construcción de redes en determinado espacio, siempre variaba el número de factores de una región a otra. Las compañías de otras regiones, como los Borromeo en Milán, o los Medici en Florencia que tenían negocios con el exterior dependían de otros métodos: las sucursales del banco de los Medici enviaba balances anuales que eran cuidadosamente revisados. Sin embargo, la mayoría de los balances no seguían un orden, las cuentas estaban entremezcladas sin una clasificación por lo que los gerentes de las sucursales Italianas debían trasladarse a Florencia una vez por año para controlar sus balances ;mientras que los que residían en el extranjero debían presentarse una vez cada dos años. Un gerente que no presentara reservas satisfactorias era severamente castigado con el descuento de su salario anual.

El desarrollo de un registro a doble partida (por entrada y salida de mercancías) en Venecia fue causa y efecto de la transición de mercaderes itinerantes a sedentarios. Los múltiples negocios hicieron menester la creación de un sistema clasificatorio, junto con mejores técnicas de navegación y expansión del mercado requerían.

³⁵ Véase LANE Frederic "Venice and History. The Collected Papers of Frederic c. Lane", ed. , pag. 49

Según Andrea Zanini³⁶, la estabilidad del comercio Veneciano se sostuvo incluso después de la epidemia de 1575, la demografía se sobrepuso a ritmos más altos de crecimiento que la fase anterior, muchos de los beneficios se volcaron a la agricultura y a la reproducción de las elites de la tierra firme. Si bien mantenía un comercio en parte deficitario por la escasez de carne y madera para construir barcos, los intercambios se mantuvieron e incluso aumentaron entre 1550-1600. La transformación del comercio en el siglo XVII responde a la integración paulatina de la agricultura de la zona de Treviso, la articulación de otras zonas de producción pre industrial a la comercial constituye un elemento de diversificación y no de declive.

El periodo de paz con los turcos, y la tregua en las guerras de la religión en el norte posibilitó una época de considerable bonanza. La creación de una banca pública en 1584 facilitó la reinversión del crédito en la compra de tierras en la Tierra firme. El cambio de orientación en la economía Veneciana se debió a la complementación de las actividades comerciales con la actividad agrícola.

Consecuentemente con el cambio en la economía, el ámbito político de la República también fue susceptible a otros fenómenos: hay un paulatino desplazamiento de las elites comerciales urbanas y aristócratas de los cargos; por las elites letradas de las provincias de la tierra firme. En principio el ascenso de esta elite es a través de la riqueza, acumulada gracias a algún pariente mayor dedicado al comercio, pero la actividad de estos nuevos ricos coincide con su formación universitaria en derecho y jurisprudencia. En consecuencia, aumenta el ascenso de hombres de ley en el consejo de Diez. Su formación y acción se remitían generalmente a la Universidad de Padua y a los tribunales de Venecia. En la segunda mitad del siglo XVI, eran las familias Battista y Cisotti quienes luchaban por pertenecer al consejo. Sin embargo, la entrada a cargos de personajes sin antecedentes siempre causaba resistencia.³⁷

La integración de las provincias locales al aparato administrativo concejal tuvo límites, si bien Venecia fijaba jurisprudencia, permitía que las autoridades locales continuaran administrando la mayoría de los territorios. Incluso la integración de ciudadanía a personas de otros territorios era considerado privilegio, y constituyó un mecanismo de estratificación social.

Por consiguiente, la participación en el comercio estaba limitada a la acción de las elites, los hombres de negocios re-articularon su participación gracias a sus redes familiares, como

³⁶ ZANINI, Andrea "L'economia veneta nel Seicento. Oltre il paradigma della "crisi generale" in Società Italiana di Demografia Storica, La popolazione nel Seicento, relazione presentata al convegno di Firenze, 28-30 novembre 1996, Bologna, CLUEB, 1999, pp. 473-502

³⁷ FAGGION Lucien, "Les élites de la Terre Ferme et l'État vénitien aux XVIe et XVIIe siècles". Rives méditerranéennes 32-33 (2009) Du lien politique au lien social : les élites.

colaboradores de Compañías en otras regiones. Se redefinieron como un capital mediador entre diversos centros mediante sus influencias, y la cooperación de factores en el exterior, básicamente obtenían un nuevo beneficio por trasladar mercancías de donde cuestan menos a donde cuestan más. Mientras que la particularidad distintiva del comercio Veneciano, es decir la participación del patriciado se va paulatinamente separando del control sobre la actividad comercial durante el siglo XVI y XVII. La acción de factores de familias patricias en Constantinopla se redujo, uno de los pocos fue Piero Bragadin, los demás eran de origen inmigrante que se unieron gracias a las condiciones impositivas favorables para el comercio con el Este. El gremio de la "marzeri" dedicada al comercio de corta y larga distancia experimento el aumento de 12 miembros entre 1574 y 1576.

El mercado de Venecia mantuvo su rol internacional gracias a su capacidad de establecer contactos en el exterior, mediante el reemplazo vegetativo de los patricios por hombres de negocios oriundos de otras regiones, como el florentino Bartolomé Corsini, que se asociaban con el mercado local Veneciano.

Si bien la república redefinió parte de su estructura económica, hacia la exacción de las regiones de la tierra firme, el comercio con otras regiones de Oriente se mantuvo estable incluso durante la guerra de los 30 años.

La articulación de las redes de los hombres de negocios italianos, abarca no solo las relaciones con oriente, Venecia mantuvo contactos con Flandes para la importación de lana, como deja ver la documentación del mercader flamenco Daniel Nys en 1620 que operaba de contacto entre los dos polos³⁸.

2.2. Las redes Genovesas en el Imperio Español

La rearticulación de las redes de los hombres de negocios complementa causas internas, como la movilidad social y las luchas de poder en los espacios; y causas externas, la aparición de América y el fortalecimiento de la Monarquía Española abrió nuevas posibilidades.

Génova siempre apareció como territorio en pugna de las ambiciones de las Monarquías de Francia y España. Sin embargo, el oscilante control francés sobre la región y el interés español adquirió nuevas dimensiones con la coronación de Carlos V, tanto los genoveses con Andrea Doria a la cabeza como el Imperio empezaron a ver los beneficios de un acuerdo de

³⁸ Véase PIEPER, Renate , LESIAK Philipp "Redes Mercantiles entre el atlántico y el Mediterráneo en los inicios de la Guerra de los Treinta años". Universität Graz XIV International Economic History Congress, Helsinki 2006, Session 18 Pág. 7.

conveniencia mutua. Así entre 1528- 1700 se articula, según Manuel Herrero Sánchez³⁹, una época que se caracteriza por una simbiosis y condicionamiento recíproco.

Esta sociedad se desarrolló con simplicidad y eficacia, mientras el Imperio ofrecía la protección militar y promoción para las elites con el acceso privilegiado a los mercados y al patronazgo regio; la república otorgaba el sistema de créditos y financiaba parte de los ejércitos y la flota para comunicar los fragmentados territorios de la Monarquía.

Andrea Doria fue quien sostuvo el equilibrio entre los beneficios de los negocios y el problema de una subordinación directa a España. El debate en torno al control sobre la ciudad ligur, llegó incluso a la corte de Felipe II donde las facciones Alba y Gonzaga se enfrentaban en torno a la necesidad de evitar a toda costa que Génova fuera invadida nuevamente por los franceses. El duque de Alba insistía en la posición ventajosa de una Génova independiente libre de los franceses, mientras Gonzaga intimaba en el control de la ciudad ante la posibilidad de un ataque.

La posición de Génova estuvo clara desde el principio; López de Soria, embajador imperial de Carlos V en la ciudad tenía en cuenta la revoltosa vida política interna y que la intervención podía romper el equilibrio mantenido por los Dorias. Según Arturo Pacini⁴⁰ a partir de 1575 la República dividía sus aspirantes a cargos en Viejos y Nuevos, los viejos constituían la antigua oligarquía de la ciudad que en 1528 había frenado la posibilidad de que los nuevos accedan a cargos concejiles a través de las paritarias. Sin embargo en 1547 se había sancionado una ley que permitía que los nuevos accedan a funciones con alternancia, pero esto no había resuelto el conflicto. Esta tensión fue un elemento más en la relación con el Imperio.

Fernand Braudel ya había puesto de manifiesto la importancia de Génova en el funcionamiento del aparato imperial al hablar del “siglo de los genoveses”. Según Herrero Sánchez resulta imposible entender el funcionamiento del Imperio Español sin considerar el rol de los hombres de negocios que articulaban el todo y que eran el soporte del sistema imperial en su conjunto.

³⁹ HERRERO SÁNCHEZ, Manuel " La Republica de Génova y la Monarquía Hispánica (siglos XVI-XVII)"Hispania, LXV/1, núm. 219 (2005) 9-20

⁴⁰ PACINI, Arturo, «El “padre” y la “república perfecta”: Génova y la Monarquía Española en 1575», Espacios de Poder: Cortes, ciudades y villas, Madrid, Universidad Autónoma de Madrid, 2002. pp. 119-132

A. Antecedentes

Si bien el asentamiento es posterior, las bases para la participación de los genoveses para negociar en la corona se dan bajo el reinado de Carlos V. A partir de 1528 en Castilla, se visibilizan una serie de transformaciones que posibilitan la entrada de los ligures en los negocios y que responden a la adecuación de la Hacienda al sistema Imperial.

Hasta entonces, los genoveses se habían dedicado a la finanza de embajadas y los intercambios entre distintos centros Europeos. Sin embargo, se encuentran precedentes de negocios entre Génova y España antes de Fernando el Católico. David Alonso García⁴¹ estudia las redes pioneras en la relación con la Monarquía Hispánica.

Con la caída de los créditos tras la revuelta de las Comunidades de Castilla, se producen importantes cambios en el sistema de Hacienda donde los juros, asientos y encabezamientos replazan a la antigua organización; era el momento de las grandes bancas internacionales. Los juros eran los certificados de deuda pública, mientras que los asientos cumplían el papel de créditos.

Si bien con Carlos V se redefinió el aparato recaudatorio, la Real Hacienda siempre había sido incapaz de sostener los pagos que debían verificarse fuera de España y los de carácter extraordinario, que comúnmente se realizaban en el extranjero y con urgencia. La necesidad del hombre de negocios era imprescindible, en estos casos. Durante el siglo XVI la sociedad de los españoles osciló entre los alemanes y genoveses decantándose por los últimos en el reinado de Felipe II.

Para David Alonso García, ambos actores eran consientes de las ventajas de la colaboración, los banqueros formaban un grupo de gran capacidad para atraer productos e inversiones en ámbitos cruciales para la Monarquía.

Los hombres de negocios genoveses en la Corte pertenecían a los linajes más prestigiosos y señalados de la república, articulaban las relaciones entre el imperio y la comunidad de la ciudad. Su principal rasgo era la movilidad, seguían o formaban parte de los cortesanos del rey. Los Fornari eran un grupo frecuentemente hospedados por Carlos V, también los Spínola y Grimaldi a menudo atestiguados como “estantes en la corte”. La familia Centurione poseía

⁴¹ ALONSO GARCÍA, David “Genoveses en la Corte. Poder financiero y administración en tiempos de Carlos V” en “Génova y la Monarquía Hispánica (1528-1713)” Coordinadores Manuel Herrero Sánchez, Yasmina Ben Yesséf Garfia, Dino Puncuh

toda una tradición de asociación con los hispanos, gracias a múltiples redes de parentesco con los notables Italianos.

Las compañías Italianas en el siglo XVI se comportaban de manera independiente pero con entramados relacionados de formación horizontal, diferenciados de esquemas de gestión más rígidos, con pocos empleados estables, pero con un gran número de redes de parentesco. En muchos casos se trataban de cédulas distintas que hacían negocios conjuntos.

Según David Alonso García los genoveses en Castilla en la época de Carlos V constituían diecisiete familias que, frecuentemente, se presentaban ante el rey en mucha menor cantidad. Las compañías Grimaldi y Centurión eran las más dinámicas por su número de integrantes y por la presencia de sus apellidos en los dos grupos que se encontraban en la Corte entre 1517 y 1547. En el primer grupo se encontraban Nicolás Grimaldi, Juan Bautista Grimaldi, Juan Francesco Grimaldi, Agustín de Grimaldi, Esteban Centurione, Domingo Fornari, Tomas Fornari, Agustín de Vivaldi. Mientras en el segundo, Santiago Salvago, Gaspar de Grimaldi, Esteban Doria, Pantaleón de Negri, Jerónimo Italiano.⁴²

Los individuos se organizaban en varias compañías principales, en tramas articuladas en relación a sus parientes en el interior de grupo. Las conexiones eran puntuales y no reflejaban una jerarquía específica por lo que resulta difícil establecer si eran “compañías” en sentido estricto del término.⁴³

En el caso de los Salvago, Tomas Salvago y su hijo Esteban tenían una asociación de “factor y compañero” con Ansaldo de Grimaldi, sin embargo, ambos aparecen especificados como compañías diferentes. Asimismo, Tomas Salvago era colaborador principal en la sociedad de su hijo Esteban con Gaspar de Grimaldi.

Las relaciones de los hombres de negocios genoveses eran intensas al interior de los grupos, pero tenían mucha cautela a la hora de construir asociaciones. Según Alonso García parecían gestionar su propia identidad, lo que permitía llegar a conectarse con la Monarquía por una serie de contactos personales que no estaban institucionalizados explícitamente.

La pertenencia a uno de los grupos no era obstáculo para la sociedad de una red con otra. Domingo Fornari era asociado a Esteban de Salvago y Gaspar de Grimaldi. Esto reconocía la existencia de acuerdos que trascendían el contrato puntual, además Fornari era testigo de

⁴² Nota de autor: muchos de los nombres aparecen, según el autor, españolizados.

⁴³ Véase ALONSO GARCÍA, David “Genoveses en la Corte. Poder financiero y administración en tiempos de Carlos V” en “Génova y la Monarquía Hispánica (1528-1713)” Coordinadores Manuel Herrero Sánchez, Yasmina Ben Yessef Garfia, Dino Puncuh. Página 261

Gaspar de Grimaldi, razón que demuestra que todos se conocían y que articulaban una enorme colectividad con sus ramificaciones e inmersos en cierta identidad corporativa.

La doble red incluía vínculos de parentesco entre los dos grupos. Fornari era pariente de cuarto grado de Gaspar de Grimaldi y los Centurione tenían relación con Juan Francesco de Grimaldi con quien negociaron un asiento en 1532. Adán Centurione reforzaría sus lazos con otra generación en la siguiente década, tanto con Pantaleón de Negri como con Bautista de Negri, que era proveedor de las galeras de Andrea Doria.

El primer grupo de estantes en la corte destacaba por ser el único que aglutinaba los miembros de toda una familia que ya habían abierto un banco en Sevilla. Nicolás y Juan Bautista Grimaldi eran hermanos y constituían el núcleo de la compañía, mientras que Esteban Ricio era el factor de la sociedad. Ellos participaban del negocio del trigo para el ejército de España que ocupaba el norte en la década de 1530; y en la revuelta de las comunidades de Castilla, los Grimaldi mediaron en el préstamo del rey de Portugal a Carlos V. En 1519, Juan Bautista Grimaldi hizo de intermediario entre Nicolás y Juan Francisco, él era el encargado de realizar y recibir pagos para la compañía. La movilidad del grupo, permitió entablar relaciones con parte de las elites locales, los cuales incluían a Juan Francisco Grimaldi casado con Francisca Cáceres, dama de las princesas castellanas.

El segundo grupo compuesto por Agustín de Grimaldi y Esteban Centurione ya habían destacado como parte de financistas exteriores de Fernando el Católico, Felipe el Hermoso y Carlos V. Agustín de Grimaldi colaboro como factor Agustín de Vivaldi y Nicolás Grimaldi antes de 1520. Grimaldi pronto gano importancia en el manejo de los negocios de la Corte, con varios antecedentes como mantener embajadores de Fernando el Católico, también se ganaría la confianza del rey para recibirle como criado en su casa real. Incluso, tuvo ciertos inconvenientes ante los préstamos realizados que no habían sido pagados en los términos acordados. Pese a las tenciones, Agustín continuó otorgando empréstitos sin recargo alguno, sin perder oportunidad de resaltar ante la Corte sus antecedentes como financista. Consecuentemente, logró posicionar a su hijo Ansaldo que sería nombrado “contino” del emperador en 1529.

Los Centurione ya participaban de negocios en España desde 1506, Esteban aparecía ligado a Ansaldo de Grimaldi proveedor del dinero Genovés durante la primera parte del reino de Carlos V. Entre sus labores era informante de Grimaldi, en los asuntos de negocios en la península. Esteban recibía la documentación para ejecutar las consignaciones firmadas en Génova entre los banqueros y Suarez de Figueroa.

Los Fornari en asociación a Agustín de Vivaldi y Agustín Centurione, construyeron su influencia por medio del comercio de esclavos, promovido por sus contactos en Génova. También participaban activamente en el tráfico de azúcar, al oro, importación de perlas y mercancías en general siempre en relación a la ciudad Ligur. Una particularidad de los hermanos, es su creciente interés en América que combinaban con los servicios en la Real Hacienda.

Tomas de Fornari se convirtió en un importante agente de Ansaldo de Grimaldi para quien hacía las veces de factor tanto en la firma de asientos así como para los beneficios personales. Fornari representaba la mediación entre Ansaldo de Grimaldi que se encontraba en Génova y la Real Hacienda, era el poder del último el que le permitió negociar en su nombre y firmar créditos. Gracias a Grimaldi, Tomás de Fornari se logró posicionar en las posibilidades crediticias de la corona.

Además, gestiono un préstamo de Agustín Centurione en 1536, cuya firma con el rey fue de Tomás de Fornari. En este sentido, como asentista logró mediante sus lazos parentales en Génova buscar crédito para la corona. La Real Hacienda contaba con Fornari como agente de inversión e información. Luego pasaría al oficio de tesorero para el ejército de Milán, que redefinió su negociación con otros banqueros. Para David Alonso García, la trayectoria de Fornari demuestra como un factor (luego asentista), podía pasar a la administración gracias a la red de contactos y las relaciones personales que se obtienen gracias a la intermediación.

La anterior generación tenía una tradición de contactos con los negocios de la monarquía antes de 1525. Los siguientes, en cambio, eran nuevos en los negocios con la corona, pese a que ya habían tenido cercanías en ciudades castellanas, recién se interesaron por pertenecer a la corte en la década de 1530. Esta red era menos amplia y participaban menos individuos. El factor familiar estaba menos presente que en el anterior grupo pues solo encuentra a Nicolás Cattaneo, Esteban Ricio y Juan Francisco Grimaldi que presentaban algún tipo de parentesco. Esta generación estaba integrada por dos compañías: la sociedad de Esteban Salvago y Gaspar de Grimaldi por un lado; y la de Esteban Doria, Pantaleón de Negri y Jerónimo Italiano, por otro.⁴⁴

La primera tuvo una rápida progresión pues hasta 1529 ni Salvago, ni Grimaldi poseían ningún bien en Castilla, tres años después negociaban un asiento de un millón de ducados entre tres compañías de las que participaban los individuos anteriormente nombrados.

⁴⁴ Véase ALONSO GARCÍA, David "Genoveses en la Corte. Poder financiero y administración en tiempos de Carlos V" en "Génova y la Monarquía Hispánica (1528-1713)" Coordinadores Manuel Herrero Sánchez, Yasmina Ben Yesséf Garfia, Dino Puncuh. Pág. 272

El segundo grupo abarcaba un número menor de relaciones entre sus componentes, Salvago y Grimaldi estaban más ligados a Génova y a Roma por Ansaldo de Grimaldi y Tomás Salvago. Asociado a ellos, también destacaba Cataneo Pinelo que 1534 era “estante en la corte” relacionado también Centurione y Vivaldi; lo que es extraño pues el apellido Centurione no aparece entre los miembros de la segunda generación.

Esto indica que la clasificación en dos grupos no invalidaba la permanencia de otros genoveses, que actuaran por fuera de las compañías. Es más, la primera empresa de Grimaldi y Salvago contrato a un tal Jacobo de Grimaldi Ricios como mediador entre las dos principales del grupo.

La otra compañía era donde destacaba Esteban Doria quien había participado como factor mediador entre diferentes grupos de italianos y la administración. Su colaboración con Pantaleón de Negri comienza con las negociaciones por el arrendamiento de los maestrazgos.

Alonso García estudia los antecedentes de estos grupos a la hora de tener presente una continuidad con la siguiente, y más estudiada generación de hombres de negocios ligures de fines del siglo XVI y comienzos del XVII. Según señala el autor, se abren dos vías a la hora de analizar la cuestión, los estudios monográficos sobre individuos y familias; y los análisis en conjunto de las redes genovesas, sin que una invalide la otra. Cuando se estudia a los hombres de negocios, no se los puede tomar como un ente amorfo y homogéneo, sino que se debe considerar la organización interna en esquemas horizontales y verticales donde se recurría a asociaciones puntuales con otros genoveses.

B. Las redes entre 1600-1640

A pesar de algunas interrupciones pasajeras, la asociación Hispano Genovesa se sostuvo hasta el inicio de la dinastía Borbónica. Según Domínguez Ortiz⁴⁵, el grupo más importante lo constituía los factores reales, hombres de confianza que oscilaban en rasgos de funcionario de la corte y financista privado.

Carlos Álvarez Nogal⁴⁶ estudia la dinámica familiar de la generación de estas compañías en Castilla a fines del siglo XVI y principios del XVII. Los contactos de dichos grupos aseguraban el crédito y la información necesaria para la Corona.

⁴⁵ DOMINGUEZ ORTIZ, Antonio "Política y Hacienda de Felipe IV" colección Pegaso, Madrid 1981. Capítulo 1 "Asientos y Asentistas" Capítulo 2: "los banqueros italianos de Felipe IV"

⁴⁶ ÁLVAREZ NOGAL, Carlos" Las compañías bancarias genovesas en Madrid a principios del siglo XVII" Universidad Carlos III de Madrid. Hispania, LXV/1, núm. 219 (2005)

A partir del siglo XVII, hay una renovación de las firmas que sirven a la corona. Varias sociedades familiares ocupan su centro primero en Valladolid y Madrid entre 1601-1606, cuyo núcleo controló hasta la década de 1640 el financiamiento y la exportación de metales preciosos. Los nombres más destacados eran los Centurión, Carlos Strata, Juan Lucas Palavesín (Gian Lucca Pallavicino), los Balbi, Francesco Piquinoti, los Spínola y Vicencio Squarzafigo. Entre los Spínola destacaban varios individuos de apellido Doria.

Muchos hombres de negocios habían sido factores de las empresas familiares anteriores. A algunos de ellos se los retomara más adelante.

Las compañías de los hombres de negocios genoveses se caracterizaban por actividades múltiples. Álvarez Nogal sintetiza algunos elementos comunes, como la gestión de rentas e inversiones particulares de otros que eran trasladables a la mayoría. En Génova se demandaban factores intermediarios capaces de cobrar los rendimientos e inversiones y de realizar transferencias a Italia. En consecuencia, debe señalarse que aun muchas de las principales firmas tenían su centro en la república.

El caso de los hermanos Balbi denota la amplitud de estas redes, ellos estaban vinculados al comercio de la seda y el terciopelo entre Flandes y Sicilia, con conexiones en Venecia que les permitió hacerse con la exportación de mercurio en Idria (Eslovenia) y Sevilla por medio de contratos de provisión con la Corona.

Otro rasgo común entre las compañías era que ninguna estaba aislada.⁴⁷ Todas contaban con apoyos económicos y sociales en los principales mercados como Amberes, Lisboa, Milán y Nápoles. Pero siempre su primer enclave estaba en Génova cuyas filiales eran las encargadas de otorgarle crédito y gestionar las operaciones en las ferias italianas, a las que recurrían constantemente. Dichas ferias servían como mercado de divisas, indispensables para mantener asentamientos y factorías. Además, también negociaban la venta de metal precioso desde España a Génova.

Ningún hombre de negocios genovés en Madrid podía permitirse carecer de estos contactos: el propio Juan Lucas Palavesín reconocía en su testamento que le habría resultado imposible acometer los negocios en que había participado «*si Juan Benito Spínola, mi hierno, no hubiera*

ÁLVAREZ NOGAL, Carlos. Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665). Banco de España, Servicio de estudios, 1997.

⁴⁷ Véase ÁLVAREZ NOGAL, Carlos " Las compañías bancarias genovesas en Madrid a principios del siglo XVII" Universidad Carlos III de Madrid. Hispania, LXV/1, núm. 219 (2005). Página 74

puesto el hombro en Génova y en las ferias con su crédito y hacienda propia, y de sus parientes y amigos, continuando los débitos sobre dichas ferias»⁴⁸

Los banqueros en Madrid eran los interlocutores de la Real Hacienda que decidían hacer una provisión, mientras que las empresas en Génova transferían a Europa y respaldaban con su reputación la acción del factor. Las compañías eran tan colaborativas como competitivas, cada hombre de negocios tenía sus intereses y sus propias redes. Sus estrategias chocaban unas con las de otros, preocupados por mantener su lugar en los acuerdos con la Corona para asegurarse las compensaciones y reconocimientos de mayor calidad posible.

La colaboración con la Corona se dio de diferentes maneras, pero las negociaciones con el rey eran en forma conjunta pues así se velaba por los intereses comunes de todos. Octavio Centurión estuvo presente en varias de estas reuniones en las que tenía participación activa, siendo uno de los diputados del Medio General en 1608. Estos eran mecanismos para fortalecer su posición frente al rey.

Su cooperación también abarcaba formas de crédito, normalmente cedido en forma individual, pero que después de la firma se ampliaban a los demás. Los préstamos corrían a cargo de un financiero, pero su confirmación podían llevarla a cabo otros. Por consiguiente, los hombres de negocios contaban con una fuerte conciencia corporativa al presentarse al monarca como colectivo, sin que esto afectase sus intereses particulares. La negociación de asientos reales de un banquero con el monarca podía pasar a un segundo y hasta a un tercero. Este reparto de participaciones obedecía a una asociación entre dos o más compañías. Por ejemplo, Ottaviano Centurione cedió parte de su asiento a Baptista Serra que fue embajador de Génova en la corte del rey. Centurione, además gestionaba parte de las rentas y negocios de la familia Doria, al estar casado con Battina Doria.

El matrimonio formaba parte importante en la dinámica de los hombres de negocios, aunque no era el único mecanismo para asegurar la prosperidad de la compañía. Si bien la tendencia estaba dentro de la elite y la comunidad Genovesa, existen ejemplos de casamiento con mujeres españolas.

La presencia de la familia en los ámbitos empresariales era ineludible en las áreas donde no era necesario firmar un contrato⁴⁹. Generalmente, esta era un elemento de prestigio cuando

⁴⁸ Nota de Autor: Álvarez Nogal utiliza Archivo Histórico de Protocolos Notariales de Madrid Protocolo 3704. f. 328. Testamento, 16/3/1642

⁴⁹ Véase ÁLVAREZ NOGAL, Carlos" Las compañías bancarias genovesas en Madrid a principios del siglo XVII" Universidad Carlos III de Madrid. Hispania, LXV/1, núm. 219 (2005). Página 77

se consideraba la posibilidad de un negocio y tendía a enaltecer la reputación del individuo. El matrimonio era una forma de fortalecer ese prestigio, como se ve en el caso de Julio Spínola que caso a sus hijas con banqueros genoveses que se habían establecido en la Corte, pero que a su vez mantenían su notoriedad en Génova.

Para Álvarez Nogal los lazos familiares sirvieron para fortalecer contactos con agentes y compañías, pero apenas influyeron en ellas después de la muerte del fundador.

Entre el conjunto de similitudes de los hombres de negocios Genoveses del siglo XVII, hay también algunas diferencias importantes. Las cuales derivaban de su trayectoria como agentes y, además, del capital o apoyo que contara.

En su estudio de los banqueros Genoveses en la corte de Felipe IV, Álvarez Nogal retoma tres desarrollos concretos:

Ottaviano Centurione poseía antecedentes en las relaciones con la Corona, con el apoyo del capital de sus hermanos en Génova lo que le permitió ser uno de los principales acreedores durante el reino de Felipe III.

Por otro lado, Bartolomé Spínola solo tuvo relación con la corte después de años de trayectoria, donde la confianza que inspiró en sus primeras provisiones posibilitó su ascenso hasta convertirse en factor General del rey en 1627.

Mientras que, por su parte, Carlos Stratta creció en relación como factor de otro hombre de negocios, Ambrosio Spínola quien además era militar. Stratta negocio préstamos por medio de genoveses en Amberes para ser compensados con las consignaciones de la Real Hacienda. Sus contactos y la familiaridad con las finanzas de la Corona promovieron su amistad con algunos miembros de la corte, hasta convertirse en banquero del rey.

La organización de estas empresas se iba sofisticando en tal medida, que un hombre de negocios podía ser el administrador mientras que los capitales provenían de otras personas. Esto enlazaba los intereses de los banqueros en España, normalmente, con Génova.

Según Álvarez Nogal los hombres de negocios genoveses en Castilla entre 1600 y 1640 se solventaron en dos formas: los negocios privados y las oportunidades que creaba su cercanía a la corona. Sus compañías mantenían estrechos lazos de parentesco y comercial con elites en Génova, a menudo volvían allí para casarse o para obtener financiación, sus hijos regresaban a residir. Necesariamente, existía una conexión económica, social y cultural con el lugar de origen. Se trasladaban a las principales ciudades en busca de inversiones como agentes o para

fundar su propia compañía, para la cual debía formar conexiones, reciprocidades y también lealtades. A menudo, los primeros lazos eran con familiares. Sin ese contacto, el otorgamiento de créditos a la corona hubiera sido imposible.

Las redes de parentesco constituían la fortaleza de las compañías que incrementaba el incentivo para colaborar entre ellas, estrechando la relación entre Génova y Madrid.

Las crisis por suspensión de pagos de la Hacienda en 1607 y 1627 no significaron, para Álvarez Nogal, la quiebra de las empresas Genovesas sino que resistieron los momentos difíciles y con el tiempo salieron fortalecidas. Para el autor, el declive de las compañías Genovesas en la década de 1640 se debió básicamente a la muerte de sus fundadores. La familia era importante para el sostenimiento de las relaciones, pero no jugaron un rol preponderante a la hora de la continuidad. Las empresas se desarrollaban y prosperaban de la mano de las personas que las habían hecho crecer, el dinero no era lo más importante, pero sí la construcción de un sistema de relaciones personales que permitían confianza económica. Obviamente la riqueza no desaparecía, si no que era administrada con otros criterios.⁵⁰

Los genoveses no fueron los principales acreedores de la Monarquía solo porque fueran acaudalados, también por ser capaces de formar instituciones confiables. Los factores humanos tenían incidencia a la hora de construir una compañía y darle continuidad. La discontinuidad de las relaciones con la Corona se debió más a la elección y reorientación de los agentes que a las quiebras de las compañías.

Sin embargo, es necesario considerar que muchas de los apellidos de las familias se repiten entre las generaciones del siglo XVI y XVII, por lo que el nombre tenía una importancia a la hora de construcción de antecedentes y fomentar alianzas.

Manuel Herrero Sánchez destaca aspectos de la anterior tesis, y expone que es necesario tener en cuenta desarrollos en el interior de Génova para su articulación con el resto de Europa. En primer lugar, un contexto de lucha interna fomentó el ascenso de un grupo pro república que era más cuidadoso respecto a los vínculos con la corona, principalmente por la presión francesa. Sin embargo por otro lado, muchas de las relaciones entre Génova y el Imperio continuaron.

⁵⁰ Véase ÁLVAREZ NOGAL, Carlos" Las compañías bancarias genovesas en Madrid a principios del siglo XVII" Universidad Carlos III de Madrid. Hispania, LXV/1, num. 219 (2005).Pagina 89

También hay que considerar la red de arraigo de los hombres de negocios, y los mecanismos corporativos existentes en relación a la Monarquía; no solo en relación de los portentosos sino también de los grupos de artesanos y marineros.

Los genoveses gozaron de facilidades competitivas en relación a otros, que les permitió promocionarse en el interior de los gobiernos locales de España y otras regiones. Muchos de ellos, gozaban de una posición privilegiada producto de su relación con el patriciado Genovés. También su conocimiento significó su acceso a privilegios y a cargos en la Monarquía, su enlazamiento con las elites de Milán, Sicilia y Nápoles hace que algunos autores ponen énfasis en el ennoblecimiento de los hombres de negocios y abandono de la actividad mercantil.

Al mismo tiempo, es útil señalar, que la presencia de los hombres de negocios en las cercanías era fundamental para las monarquías de la época. Los reinos debían de financiarse y los ejércitos debían ser pagados. El financiamiento de una corona, se daba por un encadenamiento de intermediaciones, donde las relaciones personales primaban a la hora de construir confianza.

En este sentido, se esquematiza a los financistas genoveses en la corte Hispánica en dos ramas: los asentistas y los factores. Según Carmen Sanz Ayán⁵¹ ambas ramas inician su labor como comerciantes donde, si los negocios les eran propicios, podían acumular capital. Mediante la construcción de contactos se introducían a nivel superior del sistema financiero, por ello se les denomina como hombres de negocios.

Cuando un hombre de negocios se transformaba en asentista, su status cambiaba y posibilitaba una serie de ventajas explícitas en las relaciones contractuales que adquiriría con la corona. Los contratos se denominan asientos, que se caracterizan por una operación económica compleja que combinaba un crédito, una transferencia de un lugar a otro (comúnmente del exterior) y un cambio de moneda.

Entre los privilegios del mercader asentista estaba el derecho de trasladar mercancías sin pagar aduana, y se le asignaba un juez privativo que lo defendía en las causas judiciales. Recibía además el interés del préstamo, para que se legitime y no “caiga en la usura” debía prestar atención a las plazas comerciales más importantes de Europa. Cobraba una parte de conducciones, que cubrían los gastos del transporte, que requerían varios carros para las

⁵¹ SANZ AYÁN. Carmen "El crédito de la corona y los hombres de negocios en los últimos años del reinado de Felipe IV" Cuadernos de historia Moderna, núm. 9. Edit. universidad compútense de Madrid.1988

monedas pesadas, también guardias para asegurar el cargamento; básicamente, el porcentaje variaba de acuerdo con la distancia del trayecto.

Otro privilegio con el que contaba eran las adehalas (propinas o gratificaciones). Las recompensas no eran cargadas en todos los asientos, se otorgaban con una doble finalidad, para asegurarse de que el asiento se hiciera en buenos términos, cubrían eventualidades, y pérdidas no contempladas en principio.

Por último, se sumaban las facultades que posibilitaban al asentista pasar por alto algunas normas y leyes a favor del servicio prestado. Las más comunes eran las licencias de saca y de exportación.

El hombre de negocios que obtenía el título de factor real, confirmaba que había alcanzado la cúspide de las relaciones financieras con la monarquía. El mismo solía descender de familias con antecedentes en la mediación con la corona o de asentistas con privilegios. En teoría, eran los responsables de realizar negociaciones y otorgar comisiones en nombre de la Real Hacienda. Entre ellos, emitían las provisiones de dinero donde el rey dispusiera.⁵²

La diferencia esencial entre el asentista y factor real, reside en que el último no recibía los intereses corrientes de los asientos, su función mediaba entre la del funcionario con labores específicas y las firmas, pues era representante de la Real Hacienda. En consecuencia, el factor real solo debía cobrar los gastos por operación mas una pequeña parte de ganancia.

Sin embargo, las actividades del factor real no se remitían solamente a las de funcionario. Según Sanz Ayán es difícil rastrear los ingresos de algunos de ellos, pues muchos conservaban sus negocios privados. Así, a menudo igualaba al asentista, y en ocasiones lo superaba teniendo en cuenta el privilegio que significaba, o por la eficacia en su desempeño. Por las consignaciones que se les pagaban para resarcirles, les eran otorgada la plata de galeones y cuantiosas sumas de la Real Hacienda, estas comisiones les permitían hacerse de los medios de transporte o elementos de los empresarios asociados (normalmente con alguna relación al factor real), para realizar en nombre del rey las cláusulas de factoría. Para compensar a la compañía se utilizaban fondos de las arcas reales, pues siempre la responsabilidad del proceso recaía sobre la administración. Un factor podía reducir los costos al mínimo, gracias a las comisiones y obtener mayores ganancias.

⁵² Véase SANZ AYÁN. Carmen "El crédito de la corona y los hombres de negocios en los últimos años del reinado de Felipe IV" Cuadernos de historia Moderna, núm. 9. Edit. universidad compútense de Madrid.1988

C. Trayectorias Familiares

Ante las dificultades de la Real Hacienda en el siglo XVII, cuyo principal problema principal era mantener el flujo de metálico en circulación, la corona requería no solo de financistas de dinero, sino de cualificados agentes de pago que utilicen sus mecanismos de transferencias de divisas, ligado a las vinculaciones en Génova.

La importancia de los italianos queda reflejada en las altas cifras de la Casa de Contratación. En números recibieron cerca de un 76% del metálico en los seis primeros años de reino de Felipe IV. Realmente eran más necesarios en el reembolso de las provisiones de azogue, y para pagar el mercurio que exigía la presencia de la plata en la flota. La corona había consistido que una parte de las remesas se destinasen automáticamente al costo del mineral. Muchas de ellas en Sevilla se transferían a casas reales, o se destinaban a funcionarios para la negociación de préstamos. Ottaviano Centurione recibió un tercio del total pagado a los demás genoveses en la época.

La conexión entre la monarquía Católica y los genoveses supera el marco cronológico, su influencia económica en la Europa Moderna se hizo sentir durante varios siglos, para cuando Felipe IV recibió el trono, los hombres de negocios ligures dominaban el mercado financiero no solo en España. La situación ventajosa les permitió acceder a los tesoros que provenían de América. Había dos grupos principales en relación directa con la Monarquía, los ya nombrados asentistas en Madrid, dedicados a las finanzas; y el segundo grupo en Sevilla ligados a las actividades comerciales, en enlace permanente a las compañías presentes en la Corte.⁵³

Los hombres de negocios italianos instalados en Sevilla pretendían tener participación legal en el negocio de las Indias, aunque con heterogeneidad de procedimientos, entre los más destacados en la ciudad portuaria estaba Juan Cervino que obtuvo la carta de naturaleza como adehala de un asiento realizado.

Ambos grupos, necesitaban de estrechos lazos con Génova, según Álvarez Nogal las relaciones económicas se asentaban sobre vínculos familiares, que constituían el elemento decisivo a la hora de optar por una operación riesgosa. El concepto de albergo, comprendido como el resultado de alianzas e interrelaciones familiares y de parentela, a menudo para fortalecer el linaje ampliado mediante vínculos matrimoniales, cobra valor a la hora de revisar la historia y

⁵³ Véase ÁLVAREZ NOGAL, Carlos. "Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)". Capítulo III: "la hegemonía de los banqueros Genoveses". Página 51 Banco de España, Servicio de estudios, 1997

las estrategias de estos grupos. Se define en términos de Grendi⁵⁴: *“una institución de carácter demo topográfico que organiza la población sobre la base de un apellido común, que estructura el espacio ciudadano y consecuentemente es un mecanismo de distinción política”*. (1975:245)

Generalmente, la estrategia familiar consistía en que el primer hijo permaneciera en Génova al frente de los asuntos de la compañía o casa de negocios, mientras sus hermanos eran enviados a los centros comerciales más importantes como factores o como representantes de las firmas para hacer contactos y ampliar sus influencias. Dicha dispersión, facilitaba la comprensión de las particularidades y los mercados más rentables en la región que visitaba. Esta experiencia era aprovechada por la compañía en la República. Había una correspondencia muy fluida, según Álvarez Nogal, no solo eran en términos comerciales sino de espionaje de todo tipo que les permitía interiorizarse y planificar métodos más seguros. Aquellos que se encontraban en el exterior valoraban mucho la ayuda de sus parientes, pues se les aseguraba divisas en las ferias de pago, así como para afrontar situaciones difíciles. Este apoyo constituía el arraigo y el ancla con que se construía la red.

Profundizamos aquí algunas trayectorias familiares:

Los Spínola tenían una importante cantidad de contactos gracias a dos ramas de su red: por un lado Ambrosio Spínola, militar a cargo de las tropas españolas en Flandes. Por otro lado, Pietro Spínola negociante en España, casado con María del mismo apellido del cual tuvo diez hijos. El mayor permaneció en Génova, a cargo de los negocios de la casa. Mientras otros hermanos salían de la República. La ayuda mutua fue el elemento que permitió a los hermanos en Castilla progresar en los negocios.

Bartolomé Spínola fue uno de los agentes más importantes, fue el que recibió más dinero de la casa de contratación. Se caso con una mujer española, María de Benavides. Su amplia red le permitió hacerse cargo de la mayoría de los negocios entre Amberes, Madrid y Génova. Consecuencia de sus servicios a la corona fue investido por varios títulos, caballero de la orden de Santiago en 1626, factor general del rey en 1627, incorporado al consejo de Hacienda y de Guerra. En Sevilla contaba con varios contactos, entre ellos miembros de la compañía Grimaldi, mientras en Génova contaba con la ayuda de su hermano. Sostuvo una creciente actividad financiera que le permitía circular el dinero, con las facultades correspondientes, entre Castilla, pasando por Barcelona hasta la ciudad ligur. Como factor general recibía el

⁵⁴ GRENDI, Edoardo. « Profilo storico degli alberghi genovesi ». Mélanges de l'Ecole française de Rome. Moyen-Age, Temps modernes, 1975, vol. 87, no 1, p. 241-302. MLA.

dinero de los asentistas para redistribuirlo en la Real Hacienda. Al final de su vida compartió la función con los demás hombres de negocios importantes.

Ottaviano Centurione, por su ya nombrada influencia familiar, se ganó el derecho a recibir varias rentas de la compañía de sus hermanos predecesores, fue caballero de la Orden de Alcántara, y recibió el título de marqués de Monesterio. En Italia la compañía ejecutaba el pago para todos los enclaves de la red, tanto en Castilla como en Valladolid. Fue uno de los asentistas más generosos de su generación. Durante su cargo como factor se ocupó de los presidios militares, esto exigía transferencias constantes al emplazamiento de las tropas.

Para el funcionamiento de la red nombro a algunos agentes en puestos claves, las compañías en Italia ejecutaban las órdenes de pago que se requerían. Mientras él, sostuvo una posición privilegiada en los asientos de la corona lo que le permitía pedir más que otros, aunque no le fuera concedido.

La familia Palavesín (Pallavicino) dentro de Génova era una de las más antiguas y prestigiosas, siendo participe de muchas de las elecciones ducales. Su influencia financiera, dada la cantidad de parientes, trasciende la Monarquía Hispánica. Juan o Gio como lo llamaban, era el segundo de siete hermanos donde todos los varones y, también cuñados, se dedicaron a los negocios que encabezaba el mayor Giovanni, que tenía contactos con las ferias de cambio de Milán. Sus familiares bancarios ocuparon las ciudades más importantes de Europa.

Por consiguiente, Gian Lucca se estableció en Castilla donde comenzó por comerciar con lana que le permitió conocer el mercado. Extendía las letras que enviaba su hermano sobre las ferias de pago en Madrid, tenía contactos en Sevilla y se hizo con un nombre que le permitió acercarse a la Real Hacienda. Estrecho vínculos con la familia Spínola al casar una de sus hijas, y salvo de apuros financieros a un pariente. Como otros se destacó por la transferencia constante de dinero a Italia, y por los préstamos a personajes de la corte Española, sirvió durante su estancia con nueve millones de ducados a la corona. Como procurador de la misma recibió y ajustó cuentas de numerosas compañías en el Mediterráneo.

La familia Invréa era parte de la parentela de un patricio genovés, Gio Paolo Invréa. Su llegada a España fue a través de Leilo, cuyo hermano respaldaba su acción desde la República. Mediante una ambiciosa política matrimonial, enlazando a la mayor parte de mujeres de la familia a apellidos reconocidos de Génova y de Madrid, logró posicionarse como asentista. Durante sus negociaciones ofreció asientos a otros hombres de negocios oriundos de Alemania. Hubo un interés de la corona, especialmente de Olivares por asegurarse a estos

financistas. Gio Stefano, hermano de Leilo era reticente a entrometerse en los asuntos de la Hacienda por lo que planifico bodas para hacer arreglos por mantenerse fuera de la órbita real. Sin embargo esto fue prácticamente imposible dada la presión del Duque de Olivares. Según Álvarez Nogal⁵⁵, el matrimonio de una de sus hijas con Ambrosio Palavesín era para que la corte se fije en el último y no en los Invréa. Así, los Invréa pasaron a formar parte de los hombres de negocios que firmaron las Provisiones Generales de 1647.

La familia Balbi⁵⁶, era otra de las muchas familias genovesas con un historial de relaciones a la Monarquía Hispánica. Encargados de la provisión de fondos entre Flandes, España e Italia desde el reinado de Felipe II constituían, en el siglo XVII, uno de los albergos que rivalizaban por el poder en Génova. Su ascenso estuvo fomentado por su éxito comercial y financiero, dominaron el comercio de terciopelo entre Flandes y Sicilia; después la lana entre Alicante y Venecia; sin contar el grano y la sal. Sin duda su rubro más importante eran las finanzas y metales. En España controlaban el comercio de mercurio, que los acercó a los negocios con el Imperio. Nicolo Balbi precedió a su hermano en la Corte, se convirtió en uno de los banqueros de Felipe III. Uno de los momentos de apuro fue, ante la invasión a Milán en 1625, el traslado del dinero a Génova, mientras uno de los hermanos Balbi, Stefano se encargo de pagar al ejercito de defensa de la ciudad. Además, aportaron para la guerra en Mantua en 1629. Esta presencia se solventaba en la extensa red que los Balbi construyeron en Europa.

A la muerte de su hermano Nicolo en Madrid, Antonio Balbi es enviado a sustituirlo, constituye una compañía en Madrid, mientras sus demás hermanos formaban otra para actuar en Génova, Milán y en las ferias Italianas. Rápidamente, Antonio empieza a negociar asientos con el rey de España.

Además eran exitosos en las otras ramas comerciales. El mercurio, el cobre y la lana proveían a los Balbi de los beneficios de las remesas Americanas. Según Álvarez Nogal, el comercio de mercurio estaba en manos de los alemanes, que luego paso al asentista Francisco Oberolz, pero el encargaba a los Balbi el traslado entre Venecia y Sevilla. Poco a poco, los genoveses se iban introduciendo en un negocio vital para la Monarquía. El abandono definitivo del anterior consignatario posibilito a la compañía ligur de hacerse con el total del acuerdo. Los italianos exigieron el mismo contrato que gozaban los alemanes, y además le permitió heredar la deuda que la Corona mantenía con Oberolz. Si cobraban en Indias, la Real Hacienda se hacía

⁵⁵Véase Álvarez Nogal ÁLVAREZ NOGAL, Carlos. "Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)". Capítulo III: "la hegemonía de los banqueros Genoveses". Pag 72 Banco de España, Servicio de estudios, 1997

⁵⁶ Véase, GRENDI, Edoardo. "I Balbi: una famiglia genovese fra Spagna e Impero". Einaudi (IT), 1997.

responsable de hacer llegar a Balbi el metálico. Hubo momentos de tensión donde la corona no pagaba y Balbi amenazaba con vender en los Países Bajos el cargamento de azogue. Sin embargo pronto renegociaron y ambas partes llegaron a un acuerdo.

Pronto el azogue comenzó a ser la principal fuente de ingreso de la Compañía, recibía el pago en las cajas provenientes de América, además de las consignaciones de la casa de Contratación. Se buscaba adelantar la recaudación lo máximo posible para evitar la arbitrariedad cuando llegaban las flotas. Obviamente al cobro se le sumaban adehalas e intereses por lo que la suma tendía a aumentar, Balbi se hacía cargo de los precios por transporte por tierra, mientras que en el Atlántico el riesgo lo asumía la corona.

Tras la muerte de Antonio, su sobrino Gio Francesco lo sustituyó. Aseguro su posición casándose con María Invrea. Sin embargo, una serie de confiscaciones de cargamentos de azogue mino el éxito de los Balbi, no obstante la familia continuó obteniendo beneficios de su cercanía a la corona.

Los Pichinotti participaban del negocio con la corona desde 1596, en Castilla participaron dos hermanos Francesco y Andrea. Mientras que el mayor permanecía en Génova, los otros dos ocupaban puestos en Europa. Sin embargo la enfermedad de uno, hizo alterar los planes.

Entre los negocios de los que se hicieron cargo, estaban la tesorería del Arzobispo de Sevilla y del Obispado de Cádiz por un acuerdo con Bartolomé Spínola responsable de la misma; también se ocuparon de cobrar y pagar letras libradas consignadas por la Casa de Contratación. La crisis de 1627 implico que muchos de los genoveses dejaran las provisiones, la situación fue aprovechada por Francesco Pichinotti para escalar posiciones y ponerse al servicio de la Real Hacienda. El embajador de Génova, recalca que las provisiones se seguían haciendo gracias a Pichinotti.

Ya en el año de 1647 Andrea Pichinotti constituía, junto con los Invréa y los Centurione uno de los principales asentistas en Castilla, llegando a ser factor general en 1652.

Los Pichinotti también participaron del negocio de los metales preciosos provenientes de América, así como del comercio de lanas. Álvarez Nogal observa que las negociaciones de esta familia eran de un carácter peculiar combinado con la administración real castellana a la hora de circular el dinero. Una parte del metálico prestado por Pichinotti iba a parar a Flandes, mientras el sobrante se utilizaba para pagar en consignaciones de asentistas más modestos. Sin duda era para posicionar a sus colaboradores. Además, atestigo en litigios a favor de Andrea Spínola y solicito mercedes para sus más cercanos.

En conclusión, es necesario hacer una aclaración. Aunque la mayoría de los miembros de una familia de negocios formaban sus propias compañías en diferentes áreas, las cuales podían tener intereses individuales; estas operaban de un modo familiar pues estaban íntimamente conectadas unas con otras, respondiendo siempre al lugar de origen, donde residía la casa central. Actuaban bajo una estrategia para redistribuir y hacer progresar a cada uno de sus miembros, dado que su posicionamiento era el de toda la parentela. La conducta delata que cuando moría uno de sus miembros importantes, la familia colocaba a otro en su lugar independientemente del destino de la empresa.

Su intención era conservar o conseguir el beneficio en determinada región, articulando cada miembro para posibilitar que una vez en el lugar, el individuo pueda construir nuevos contactos. Funcionaba, aunque con criterios mucho más laxos, la lógica del factor familiar. No solo movilizaban su propia familia sino también sus empleados y dependientes. La vinculación que tenían muchos hombres de negocios hace retomar el concepto de albergó, pues la conexión trascendía la relación familiar directa, se producía mediante sistemas horizontales y verticales de articulación.

Muchas familias Genovesas, como refleja la crónica de Gio Pallavicino de 1633⁵⁷, nos muestran que una red de parentesco podía devenir de una elección o simplemente de una construcción que tenía mucho de extravagante, o de los lazos de amistad y solidaridad entre grupos.⁵⁸

D. Influencia en ámbitos locales y el acceso a Cargos

La participación de los genoveses en los negocios del Imperio Español no solo operaba en los ámbitos de la Real Hacienda, sino también repercutió a niveles urbanos en distintas comunidades.

Gran parte del éxito de los hombres de los negocios ligures en las comunidades hispánicas consistió en que supieron hacerse con el control de los mecanismos de poder a nivel local. Según Enrique Soria Mesa⁵⁹, se dio mediante una serie de estrategias individuales, familiares y colectivas que residían en reinvertir en poder político para obtener mayor beneficio

⁵⁷ PALLAVICINO, Giovanni, Manoscritto in 3 volumi (manca un quarto), in Archivio Storico del Comune di Genova (A.8.C.G.) 435-36-37

⁵⁸ Véase GRENDI, Edoardo. « Profilo storico degli alberghi genovesi ». Mélanges de l'Ecole française de Rome. Moyen-Age, Temps modernes, 1975, vol. 87, no 1, p. 241-302. MLA.

⁵⁹ SORIA MESA, Enrique " Poder Local y estrategias matrimoniales. Los Genoveses en el reino de Granada (ss XVI y XVII)" en "Génova y la Monarquía Hispánica (1528-1713)" Coordinadores Manuel Herrero Sánchez, Yasmina Ben Yessef Garfía, Dino Puncuh. Pag 21

económico. Específicamente en Granada, al participar de las instituciones se intentaban asegurar el respeto de los vecinos.

Fue a partir de 1543, cuando los genoveses comenzaron a tener influencia en todas las instituciones del reino meridional mediante la compra de cargos. Esta situación se dio de forma continua en los cabildos de Granada y Málaga.

La presencia genovesa fue algo común en los consejos de las ciudades y de las grandes villas en regiones donde hubo instituciones como jurados, regidores, aguaciles, etc. La mayor cantidad de funcionarios de origen ligur se sitúan entre la segunda mitad del siglo XVI y mediados del siglo XVII. Al mismo tiempo, esta permanencia no se acaba allí, pues continuó hasta el fin del Antiguo Régimen

Casos como la familia Gandulfo que de desconocidos comerciantes pasan a caballeros veinticuatro de Granada, una de los mayores privilegios municipal del reino, se repiten con frecuencia. Los genoveses también se intentaron hacer con otros ámbitos de poder: la compra de oficios se imponía ante épocas de necesidades económicas de la corona.

Granada era un espacio donde las jurisdicciones se sometían a mercadeo, además hay que recordar que las poblaciones cambiaban de manos en los primeros momentos de enajenación. Por ejemplo, según Soria Mesa, el genovés Horacio Levanto se hizo con la tesorería de la casa de la Moneda.

Para el autor es indudable que detrás de estos movimientos, se escondía una estrategia de dominación comercial. Ante todo, buscaban los ámbitos posibles para extender su poder local y que les permita legitimar su posición, por eso también, se lanzaron a los cargos de la Inquisición que les otorgaba un plus de respetabilidad, aumentaba su prestigio y los protegía de alguna acusación en los tribunales.⁶⁰

También era muy frecuente el enlace de matrimonios con mujeres de la elite granadina, tanto por su poder económico comercial así como el carácter aristocrático que a ojos de la comunidad tenían los genoveses. No solamente era el poder económico de los hombres de negocios lo que los posicionaba, además la consideración de noble era construida para prestigiar su posición social. En el imaginario, el hombre de negocios genovés era casi un hidalgo, en parte porque era esa la imagen que se pretendía vender.

⁶⁰ Véase SORIA MESA, Enrique " Poder Local y estrategias matrimoniales. Los Genoveses en el reino de Granada (ss XVI y XVII)" Pagina 35

El matrimonio era, además, una posibilidad de relacionarse directamente con la oligarquía local de Granada, con los familiares directos de la conyugue se aseguraba pertenecer a toda una red de nuevos parientes que podían favorecer su posición. Para ello había que crear las oportunidades, en consecuencia en muchos casos la desigualdad vertical de la jerarquía social se igualaba gracias al dinero. El aporte de capital, en ocasiones, lo realizaban los genoveses mientras que la dote de la esposa era el peso específico del linaje.

Este accionar se advierte en los árboles genealógicos, aunque es imposible determinar si el matrimonio es producto de una estrategia familiar. Pero en los casos, aunque son parciales no por eso dejan de existir, resalta la intención de un sector por integrarse en su nueva comunidad. Para Soria Mesa el caso de Jerónimo Lercaro, casado con Mencía Porcel de Salablanca refleja esta tendencia, la novia poseía una extensa red de parientes y regidores capitalinos. Otro puede ser Bernardo Calvo que se caso con Inés Mesia. Los más ilustrativos, quizás sean los Pérez de Herrasti en cuya estirpe hay múltiples ejemplos de matrimonio con genoveses.

Los hombres de negocios de Génova no solo se casaron en sus primeros pasos en territorio Español, sino también a lo largo del proceso, obviamente a partir de las generaciones se hispanizan en muchos rasgos y se convierten en nobles. Muchas de estas estrategias sobreviven incluso en el siglo XVIII.

Soria Mesa aborda el caso de dos familias genovesas importantes que construyen en Granada sus respectivas influencias. La primera es el matrimonio de Tomas Salvago y Luisa Grimaldi que no abandonan Génova, pero del que uno de sus hijos Bautista llega a Málaga de la cual, por su poderío económico, llega a ser regidor. Su importante fortuna le permitió a Salvago casarse con Ana Cerrato, nieta del alcaide. Mediante facultad real de por medio, el italiano pudo construir un mayorazgo el cual se estimaba en cuarenta mil ducados.

Una de las hijas de Bautista se caso con el reconocido genovés Andrea Centurione y se mudo a la metrópoli, su otro hijo se caso en España y se asentó en Coín. Para Soria Mesa en Tomas Salvago nieto, cristalizaban las estrategias de la familia genovesa para adquirir status, por medio de la compra de tierras, consecución de una familiatura en la Inquisición y el ponderado título nobiliario que les hace presentarse como *“descendientes de Grimaldi y Salvago, una de las casas principales de la ciudad de Génova”*.

En segundo lugar la familia Astorgia, que arribo a tierras granadinas incluso antes de la conquista Española en 1492, haciéndose con tierras en Guaro uno de sus primogénitos

Vicencio aparece como regidor de Vélez Málaga en 1544, desde allí se ramifica la parentela con personas importantes de la región. El otro hijo, Gian Francesco, se caso también con nobles de Málaga, de ellos descienden infinidad de personas de Andalucía.

De este modo muchos hombres de negocios llegados a España por ser parientes menores de una familia de mercaderes medianamente ricos podían aspirar a ser nobles, ya sea por acción económica o por vía matrimonial. Las redes genovesas proporcionaban distintos medios para la profundización de las relaciones, pues estas eran útiles a nivel comercial y social.

El interés de los hombres de negocios italianos en la compra de cargos venía dado por múltiples razones, y no solo porque lograban insertarse en las altas esferas del sistema. La posesión de poder económico y los préstamos podían venir recompensados con valores refugio, oficios que posibilitaban el mantenimiento del status de la propiedad y que esta de ser necesario pudiera ser vendida. El beneficio al que aspiraba todo genovés, que debía hacerse un futuro en España, era el mayorazgo. El hombre de negocios poseía un capital volátil que estaba constantemente sometido a riesgos por eso la competencia por los oficios que pudieran ser comprados.

Además si ese cargo posibilitaba volver a desempeñarse cerca del lugar de origen constituía un verdadero privilegio. Por esto cobra relevancia el correo Mayor que ofrecía al mismo tiempo muchas ventajas para el transporte de mercancías, siendo un puesto susceptible al contrabando.

Ligado a esto, la competencia en torno a cargos se produjo también en los territorios españoles en Italia. La ambición por la promoción del linaje fue lo que condujo a las familias Doria y Serra a la lucha por el cargo de Correo Mayor de Milán.

Según Yasmina Ben Yessef Garfia⁶¹, el desempeño de hombres de negocios en los cargos del correo mayor no era ninguna novedad, en consecuencia se introdujo a los genoveses en uno de los canales de información más importantes de una monarquía dispersa como la Hispánica. Por otro lado, otorgaba al agente una entidad supranacional que obligaba a estar por encima de la escala local. El acceso estaba dado por la experiencia previa de los ligures como factores, socios, parientes y clientes que constituyó el gran éxito de la compañía transnacional genovesa.

⁶¹ BEN YESSEF GARFIA, Yasmina " Entre el servicio a la Corona y el interés Familiar. Los Serra en el desempeño del Oficio del Correo Mayor de Milán (1604-1692)" en "Génova y la Monarquía Hispánica (1528-1713)" Coordinadores Manuel Herrero Sánchez, Yasmina Ben Yessef Garfia, Dino Puncuh. Pag 303

Las necesidades de las monarquías europeas por contar con un sistema de comunicaciones cuanto menos eficiente y frecuente promovía la presencia de individuos cualificados en los cargos de servicio postal para operar en contextos jurisdiccionales diversos. Aspectos que definían a la comunidad Genovesa en toda su asociación a la monarquía hispánica.

La presencia genovesa en los cargos es solo unos aspectos de la confluencia de intereses particulares y familiares, en asociación a la Corona que se tornaban en situaciones delicadas, pues se tensionaba el poder conseguido por los italianos con la comunidad.

La familia Serra combinaba sus roles diplomáticos de Génova con el servicio a la corona. Muchas veces, como era previsible, caían en la ostentación de sus cargos y privilegios. El conflicto entre 1640 y 1694 por la ocupación del cargo de Correo Mayor, es una muestra del tenso equilibrio de la asociación genovesa a la monarquía Católica, pero al mismo tiempo refleja la cohesión de intereses y los vínculos intra y extra familiares de los Serra. Ya se ha nombrado a la conexión de Bautista Serra como asentista en la Real Hacienda.

En el caso del Correo Mayor, que evidencia la restitución de los créditos en venta de oficios se debió, para los Serra, al servicio financiero prestado en Amberes. El conflicto por el cargo estuvo sujeto a la compra de este por parte de los Doria, y el enfrentamiento con los herederos de Serra por su supuesta perpetuidad.

Los concurrentes en el oficio eran, además de colaboradores de la Monarquía y reconocidas familias genovesas, parientes (matrimonio de Gian Francesco Doria con Magdalena Serra). El conflicto entre ambos contendientes, paso por múltiples escalas de mediación, llegó a un acuerdo a cambio de un resarcimiento económico para ambas partes y la alternancia en el cargo. Para Ben Yessef Garfia es necesario articular el elemento conflictual y negociador de los hombres de negocios genoveses para comprender el éxito de la colaboración política, económica y social con la monarquía que tampoco era pasiva en estos litigios.

Entonces, se sitúa el problema en como buscaban legitimarse los genoveses recién llegados en la comunidad y en de qué forma eran vistos realmente por la población. En primer lugar, Domínguez Ortiz observa que las comunidades eran recelosas de los hombres de negocios genoveses. Incluso la misma monarquía era en un comienzo reticente a la hora de asociarse a los financistas ligures. Aunque la visión estaba condicionada por quien era el interlocutor, la gran mayoría ponía en duda la fidelidad de los hombres de negocios a la corona. Incluso había intentos de reacciones violentas contra ellos.

Por otro lado, según Rafael Girón Pascual⁶², las elites urbanas o el ciudadano común veían a los genoveses como un grupo homogéneo a los que atribuían ciertos rasgos aristocráticos centrados en su poder económico. Soria Mesa destaca que los genoveses eran un grupo que tenían un peculiar interés en el funcionamiento de las instituciones locales, a las que veían como fuente legítima de poder. Pero al mismo tiempo Girón Pascual insiste en que en el imaginario de nobleza de la república estaba por encima de la nobleza media castellana. Adán Centurione era por así decirlo un ligur castellanizado, y era el más rico según el fisco de Génova.

Los hombres de negocios no se conformaban con ostentar su gran riqueza si no que, al mismo tiempo, la utilizaron para ennoblecerse pues veían en estos rasgos el ideal de la sociedad genovesa. Sin embargo, la verdadera naturaleza de su nobleza es más que discutible.

Primero, la nobleza es difícilmente natural para la mayoría de las elites urbanas, aunque si había una identificación bastante general, en las Ciudades Estado italianas entre el patriciado y la profesión ligada a los negocios. Pero su jerarquía social, obedece en los inicios a su enriquecimiento económico y no al carácter hereditario de determinado linaje. Esto no quita, sin embargo que existan familias que tienen antepasados nobles o que se ennoblezcan mediante el mérito.

En cambio, en Castilla, difícilmente se podía caracterizar con el atributo de noble a la profesión mercader, y menos a las jerarquías menores como factores, agentes, criados, aprendices, etc. Aunque era más fácil agraciarse a un hombre de negocios, banquero, financiero poderoso y rico que a otro de menor poderío. La legitimidad nobiliaria acompañaba necesariamente al status y reputación de la compañía.

Al mismo tiempo en la República, existía la ya mencionada división entre vieja y nueva nobleza, generalmente, la nueva fue la que protagonizó las inversiones en Castilla. La concepción ligur de nobleza está atravesada por el criterio de alborgo, que no responde solo a elementos hereditarios, sino también a elementos clientelares y patronales dentro de las redes. La sociedad Castellana al contrario no tenía en cuenta estos procesos, si no que reflejaba los juicios de hidalguía, el mismo que entregaba en muchas ocasiones a los genoveses.

⁶² GIRÓN PASCUAL, Rafael M. "Ricos, nobles y poderosos: la imagen de los mercaderes genoveses del Reino de Granada en la Edad Moderna." *Historia y Genealogía*, 2011, no 1. Véase Página 50

Según Girón Pascual, la conversión de poder económico en privilegios nobiliarios no es automática, cuanto más nobles parecían menor era la inversión que tenían que erogar, mientras que si aparentaban menor nobleza era necesario un mayor esfuerzo económico.

Aquellos que no pertenecían a un linaje o albergó se tenían que conformar únicamente con una hidalguía, otorgada bajo promesa de “todos los mercaderes genoveses eran nobles”, afirmación totalmente refutable.

La visión del hombre de negocios genovés como poderoso a los ojos de la sociedad hispana está justificada, sin embargo la conceptualización en si pone de relieve otros aspectos. En gran medida se debe a la capacidad de las compañías en adaptarse a diferentes tramas, y en contextos diversos movilizar sus redes sociales y económicas.

Los hombres de negocios contaban con contactos en los nodos comerciales tanto de la Monarquía Hispánica, como en el conjunto de Europa: los señores del dinero en Génova que financiaban las peticiones de sus agentes en la corte; los asentistas en Madrid; financistas de cambio en Lyon, Besançon, Amberes y Piacenza, junto con mercaderes menores en varias ciudades que a la vez articulaban con una serie de factores, aprendices y empleados menores.

Según Girón Pascual un ejemplo notable es Antonio Brignole que dirigía, desde Génova, una vasta red de factores y financistas a escala local en Madrid, Granada, Huéscar, Sevilla, Alicante y Cartagena. Además contaban no solo con mecanismos de comercio también se sumaban herramientas de producción:

En Granada contaban con lavaderos de lana, ingenios de azúcar y varios molinos; asimismo podían invertir mediante adelantos y créditos para comprar la producción de lana o financiar a la elite local. Mediante ellos, podían contratar mano de obra en la población urbana e integrarlos al comercio de bienes suntuarios, podían arrendar rentas señoriales, financiaban ejércitos y reyes.⁶³

Existen indicios de que muchos individuos de comunidades se endeudaban con los hombres de negocios atrapados por ventas e hipotecas.

Desde Granada, Vincenzo Maggiolo era el mayor exportador de lanas castellanas hacia Italia. Constituyó una buena sociedad junto a otros genoveses que monopolizaron el comercio interior en gran parte del Sureste. No solamente se dedicaron al comercio suntuario, también

⁶³ Véase GIRÓN PASCUAL, Rafael M. “Ricos, nobles y poderosos: la imagen de los mercaderes genoveses del Reino de Granada en la Edad Moderna.” *Historia y Genealogía*, 2011, no 1. Pag 53

obtuvieron ganancias por paños de menor calidad. Suministraban materia prima a una gran cantidad de tejedores, para Girón Pascual, en clara señal de *Verlagssystem*. Incluso comerciaban con espejos, papel y otros utensilios. Además apelaban a una extensa red de clientes menores, asalariados, carreteros, y trabajadores jornaleros que contrataban por adelantos.

La movilización de estas redes por parte del hombre de negocios lo convertía en importante para cualquier comunidad, por eso se integraron a muchas elites locales.

La imagen de grupo compacto y poderoso era favorecida por un carácter endogámico de los genoveses residentes dentro del territorio de la monarquía, pero al mismo tiempo había una apertura a los enlaces matrimoniales si podían asegurarse con ello poder político y legitimar su posición.

La asociación de los hombres de negocios genoveses a la monarquía Hispánica promovió una válvula de escape para parte de la elite genovesa mediante una rearticulación comercial con miras al Atlántico, integrando al Mediterráneo en un circuito económico interrelacionado y a gran escala. La participación de la economía del Imperio fomento movilizar y expandir sus redes, mientras que a la Corona le posibilito acceder a mecanismos de financiamiento constantes para la necesidad imperiosa de mantener el flujo de metálico.

También la sociedad se puede explicar desde una serie de estrategias familiares y colectivas de los hombres de negocios, que mediante su reputación y amplios contactos permitieron aprovechar la confianza del reino. Otros se integraron por medio del merito y una serie de éxitos consecutivos que posibilitaron que la monarquía se fije en ellos.

La acción conjunta de los hombres de negocios se integra bajo toda una jerarquía de mecanismos institucionales, políticos, económicos y sociales que hacían que el Imperio Español se desenvuelva como tal, no sin dificultades.

Además, constituye una enorme muestra de la movilidad y adaptabilidad de los agentes económicos a las nuevas condiciones del mercado, así como la red de articulaciones y dependencias que se crean en el espacio Europeo, que caracterizan al Antiguo Régimen.

III. Consideraciones Finales

En este proyecto se ha intentado acceder a una conceptualización del hombre de negocios en la Edad Moderna, al mismo tiempo que se permite una mirada al ámbito de las elites en las ciudades estado italianas en general y la amplia red de contactos que se establecen en el Antiguo Régimen.

Necesariamente, la dinámica propia del objeto de estudio ha obligado a una visión retrospectiva en la primera parte del trabajo para seleccionar algunos elementos que inciden en la formación de una elite.

Pasamos por un corpus de ideas que hacen que las ciudades, al menos las elites, se perciban como únicas en algunos aspectos, como elementos subyacentes en la imagen que quieren construir.

En primer lugar, vemos en los dos grandes casos analizados una identificación, al menos en el imaginario, del hombre de negocios con el perfil de nobleza del patriciado urbano. Y por consiguiente una filiación de los negocios como actividad de Estado, pues la ejercían los miembros privilegiados. Por otro lado observamos, que este imaginario no es tal, es más una herramienta de legitimación que un elemento de la realidad.

Hemos resumido, además, el tipo de fiscalidad de algunos espacios donde apreciamos una forma de impuesto que impulsa, indirectamente, el desarrollo del crédito. El estimo y el concepto de deuda pública son dos ejemplos de esto.

Al mismo tiempo, estudiamos la transición del mercader itinerante a sedentario, que no implica la desaparición del primero, sino la integración en un conjunto de relaciones y en un desarrollo comercial a gran escala. Necesariamente la formación del factor se generaliza como herramienta ante los múltiples contactos comerciales.

En este punto observamos que en Venecia en los siglos XV y XVI se desarrolla un sistema de contabilidad, que contemplaba no solo la entrada y salida de productos sino que además fijaba una serie de obligaciones que el factor debía cumplir.

Con el fortalecimiento de España e indirectamente la aparición de América, Venecia en los siglos XVI y XVII volcada sobre el Mediterráneo oriental, opta por reconfigurar su economía al administrar los territorios que poseía en el norte de Italia, complementando el comercio con la inversión en la agricultura. El patriciado se volvió más territorial, se vuelca a la administración

de la *“terra ferme”* y permitió lentamente que otros factores, no de origen patricio, se integren al comercio. Simultáneamente se posibilitaba con los contactos construidos, que la tarea de mediadores la desempeñen agentes de otra procedencia que reorientan indirectamente las redes hacia occidente, destacaban los flamencos, florentinos y genoveses

Por consiguiente, se puede afirmar que, en algunos casos, la relación comercial se articulaba por sobre una primera relación de dependencia, ya sea asalariada o familiar. A partir de esta idea se decidió estudiar el objeto, mediante un análisis de las redes sociales, entendiendo que los hombres de negocios son ante todo, individuos que construyeron una amplitud de vínculos e intereses cruzados. Se definen por ser agentes, factores, socios, parientes y clientes conectando cada significado de las palabras con una fuerte cohesión familiar.

A través del análisis, de las múltiples asociaciones de la monarquía Española con la República de Génova se ha buscado explicar otras de las posibles vías de integración del comercio Mediterráneo al Atlántico, como demuestra familias como los Fornari, que tuvieron un papel destacado en el mercado de esclavos.

Por medio del estudio familiar de los principales hombres de negocios genoveses en asociación a la corona, se puede observar más completamente la extensa red de relaciones sociales que estos movilizan.

Uno de los principales impulsos para este trabajo ha sido determinar en cual grado y medida las relaciones comerciales se sostienen en el cimiento que constituyen las relaciones personales. Al mismo tiempo, observar cómo se articulan los vínculos horizontales de reciprocidad y verticales de lealtad en los que se configura una dinámica compleja donde los hombres de negocios se mueven.

Es necesario como parte de un estudio más sistemático, ver a los hombres de negocios en esta perspectiva, complementando el análisis económico con las condiciones sociales, pues estas constituyen la base unas de otras.

La compañía de negocios estaba formada bajo estrategias comerciales, pero también se solventaba en el vínculo parental entre cada nodo de la red. Aunque conservaran su independencia, muchas pedían ayuda a sus parientes en Génova articulando, con criterios más laxos y más arriba en el entramado de relaciones, la lógica del factor familiar.

Simultáneamente, Génova y Venecia constituyen dos perspectivas de la compleja realidad del espacio político italiano, son solo dos vías de una integración poco trabajada hasta el momento, por lo que será necesario incluir otras para un estudio más completo.

La orientación para una posterior investigación se desarrollara sobre un triple esquema de análisis que se integró parcialmente en el presente trabajo: a) el aspecto relacional en las interconexiones comerciales; b) Lo genealógico como herramienta para comprender las redes; c) La casa (“oikos”) entendida como centro de la compañía de la articulación económica y social.

IV. Bibliografía

- CROUZET PAVAN, Elizabeth "Les viles vivantes: Italie siècles XIII, XV". Fayard 2009.
- DOBB, M., "Estudios sobre el desarrollo del capitalismo", Siglo XXI, México, 1985, cap. 3. "Los comienzos de la burguesía", 4. "El surgimiento del capital Industrial", pp. 107-212.
- MONSALVO ANTÓN, J.M^a., "Las ciudades europeas en el Medievo", Madrid, Editorial Síntesis), 1997
- WEBER, Max, Economía y sociedad, México, FCE, 1980.
- PIRENNE, Henri. "Las ciudades de la Edad Media". Alianza
- MENANT, François "Prelude to the Renaissance : Education and Culture in the Italian Towns, XII to XIV Centuries" Published in chinese, in Journal of Capital Normal University (Social Sciences Edition), Beijing, 2009
- MENANT, François "Crisis de Subsistencia y crisis agrarias en la Edad media: algunas reflexiones previas" École Normale Supérieure, Paris "Crisis de subsistencia y crisis agrarias en la Edad Media", ed. H. R. Oliva Herrero et P. Benito y Monclús, Sevilla, 2007, p. 17-60.
- BOIS, Guy (2001), "La gran depresión medieval: Siglos XIV-XV. El precedente de una crisis sistémica". Madrid-Valencia, Biblioteca Nueva-Universitat de Valencia
- LABROUSSE, Ernest., "La crise de l'économie française à la fin de l'Ancien Régime et au début de la Révolution", Paris, PUF, 1943.
- CIPOLLA, Claudio., "Historia económica de la Europa preindustrial", Madrid, Revista de Occidente, 1976 (1^a ed. 1974)
- TENENTI, Alberto; ROMANO, Ruggiero "Los fundamentos del Mundo Moderno" Capítulo 1: "La crisis del siglo XIV". HISTORIA UNIVERSAL SIGLO XXI Volumen 12.1971
- "Les espaces sociaux de l'Italie urbaine (XIIe-XVe siècles)": recueil d'articles edit por Patrick Boucheron, Olivier Mattéoni. Publications de la Sorbonne 2005
- RACINE, Pierre "Le notaire au service de l'Etat communal Italien (XII-XIII siècles)" en "Les espaces sociaux de l'Italie urbaine (XIIe-XVe siècles)": recueil d'articles edit por Patrick Boucheron, Olivier Mattéoni. Publications de la Sorbonne. 2005
- CAROCCI Sandro. (dir), "La Mobilità sociale nel Medioevo", Roma, École Française de Rome, 2010, 620p

- PEZZOLO, Luciano ; CECHINI Isabella: "Merchants and institutions in early-modern Venice" University of Venice. Cecchini pp.87-114. 2012
- HEERS, Jacques "Genoa: an example of Mediterranean towns a Middle Ages » Paris 1961. Article Université Picardie Jules Verne. Service Common de Documentation
- VERGA Marcello, ZORZI Andrea (direttore responsabile Coordinamento editoriale) SAVELLI, Aurora (Università di Firenze) "Annali di Storia di Firenze" Tomo VII Firenze. University Press 2012.
- BRAUDEL, Fernand "Le modèle Italien " Paris, Flammarion (Champs 612), 1994 (1989), 221.
- BURKE, Peter "El Renacimiento Europeo: Centros y Periferias" Critica. 1998
- BURKE, Peter El Renacimiento italiano. Cultura y sociedad en Italia, Madrid 1986
- IMÍZCOZ BEUNZA, José María "Las redes sociales de las élites. Conceptos fuentes y aplicaciones" Universidad del País Vasco. Congreso Internacional "Las élites en la época moderna: la monarquía española", Córdoba, 25-27 de octubre de 2006.
- IMÍZCOZ BEUNZA, José María "Redes Sociales y Económicas en el Mundo Bajo Medieval". Castilla ediciones. 2013
- IMÍZCOZ BEUNZA, José María. "Transformaciones del vínculo social. Una reflexión sobre los procesos de la modernidad". En "Herederas de Clío: Mujeres que han impulsado la Historia". Mergablum, 2014. p. 277-296.MLA
- BRAUDEL, Fernand " El Mediterráneo y el mundo Mediterráneo en la época de Felipe II" Segunda edición 1953 libraire armand Colin Paris. Fondo de cultura Económica
- RENOARD, Yves « Les Hommes d'affaires italiens du moyen âge », Paris, A. Colin, 1946.
- RENOARD, Yves « Lumières nouvelles sur les hommes d'affaires italiens au moyen âge ». In: Annales. Économies, Sociétés, Civilisations. 10e année, N. 1, 1955.
- MAIANONI, Patrizia " Fiscalidad directa e indirecta en la Italia Medieval del centro y Norte. Algunas orientaciones historiográficas recientes". Artículo Dialnet
- LANERO FERNANDEZ, Juan "Las relaciones causales recíprocas del binomio Partida Doble-desarrollo de Occidente: La Teneduría de Libros de los mercaderes medievales" Pecunia, 10 (2010), pp. 265-297
- LANERO FERNANDEZ, Juan "De aprendiz a mercader: El factor en el comercio internacional inglés del siglo XVI" Pecunia, 5 (2007), pp. 145-180
- LANE Frederic C. , "Venice, A Maritime Republic", Baltimore: John Hopkins University Press, 1973, pp. 140-141

- LANE Frederic C. , "Venice and History: The Collected Papers of Frederic C. Lane", Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1966, p. 108.
- ZANINI, Andrea "L'economia veneta nel Seicento. Oltre il paradigma della "crisi generale" in Società Italiana di Demografia Storica, "La popolazione nel Seicento, relazione presentata al convegno di Firenze", 28-30 novembre 1996, Bologna, CLUEB, 1999, pp. 473-502
- FAGGION Lucien, "Les élites de la Terre Ferme et l'État vénitien aux XVIe et XVIIe siècles". Rives méditerranéennes 32-33 (2009) Du lien politique au lien social : les élites.
- PIEPER, Renate , LESIAK Philipp "Redes Mercantiles entre el atlántico y el Mediterráneo en los inicios de la Guerra de los Treinta años". Universität Graz XIV International Economic History Congress, Helsinki 2006 , Session 18 Pág. 7.
- HERRERO SÁNCHEZ, Manuel " La Republica de Génova y la Monarquía Hispánica (siglos XVI-XVII)"Hispania, LXV/1, núm. 219 (2005) 9-20
- ALONSO GARCÍA, David "Genoveses en la Corte. Poder financiero y administración en tiempos de Carlos V" en "Génova y la Monarquía Hispánica (1528-1713)" Coordinadores Manuel Herrero Sánchez, Yasmina Ben Yessef Garfia, Dino Puncuh
- "Génova y la Monarquía Hispánica (1528-1713)" Coordinadores Manuel Herrero Sánchez, Yasmina Ben Yessef Garfia, Dino Puncuh.
- PACINI, Arturo, «El "padre" y la "república perfecta": Génova y la Monarquía Española en 1575», Espacios de Poder: Cortes, ciudades y villas, Madrid, Universidad Autónoma de Madrid, 2002. pp. 119-132.
- SANZ AYÁN. Carmen "El crédito de la corona y los hombres de negocios en los últimos años del reinado de Felipe IV" Cuadernos de historia Moderna, núm. 9. Edit. universidad compútense de Madrid.1988
- DOMINGUEZ ORTIZ, Antonio "Política y Hacienda de Felipe IV" colección Pegaso, Madrid 1981. Capitulo 1 "Asientos y Asentistas" Capitulo 2: "los banqueros italianos de Felipe IV".
- ÁLVAREZ NOGAL, Carlos" Las compañías bancarias genovesas en Madrid a principios del siglo XVII" Universidad Carlos III de Madrid. Hispania, LXV/1, núm. 219 (2005).
- ÁLVAREZ NOGAL, Carlos. "Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)". Banco de España, Servicio de estudios, 1997.

- GRENDI, Edoardo. "I Balbi: una famiglia genovese fra Spagna e Impero". Einaudi (IT), 1997.
- GRENDI, Edoardo. « Profilo storico degli alberghi genovesi ». Mélanges de l'Ecole française de Rome. Moyen-Age, Temps modernes, 1975, vol. 87, no 1, p. 241-302
- SORIA MESA, Enrique " Poder Local y estrategias matrimoniales. Los Genoveses en el reino de Granada (ss XVI y XVII)" en "Génova y la Monarquía Hispánica (1528-1713)" Coordinadores Manuel Herrero Sánchez, Yasmina Ben Yessef Garfia, Dino Puncuh.
- BEN YESSEF GARFIA, Yasmina " Entre el servicio a la Corona y el interés Familiar. Los Serra en el desempeño del Oficio del Correo Mayor de Milán (1604-1692)" en "Génova y la Monarquía Hispánica (1528-1713)" Coordinadores Manuel Herrero Sánchez, Yasmina Ben Yessef Garfia, Dino Puncuh.
- GIRÓN PASCUAL, Rafael M. "Ricos, nobles y poderosos: la imagen de los mercaderes genoveses del Reino de Granada en la Edad Moderna." *Historia y Genealogía*, 2011.

V. Empleo de Fuentes

Aclaración: muchas fuentes son empleadas por los historiadores citados en sus respectivos trabajos. Simplemente se clasificaron algunas para su utilización al no poseer archivos únicos.

- ADG: Archivo Durazzo Giustiniani (Génova, Italia)
- AGS: Archivo General de Simancas.
- AGI: Archivo General de Indias.
- AHPNM: Archivo Histórico de Protocolos Notariales de Madrid.
- Archivio di Stato di Genova (Génova, Italia)

Bartolomé Spinola

- AGI, Contaduría, leg. 358-4.
- AGI, Contaduría, leg. 362A-2.
- AHPNM, protocolo 5.787, fol. 498. Poder, 6.12.1626
- AHPNM, protocolo 4.530, fol. 248. Liquidación, 9.6.1644
- Familia Centurione
- AHPNM, protocolo 4.530, fol. 10. Escritura, 7.1.1644
- AHPNM, protocolo 4.530, fol. 226. Poder, 27.5.1644

- AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, leg. 1.051. Memorial, 3.1656, y 6.1656
- AHPNM, protocolo 5.518, fol 35. Sustitución de poder, 1.4.1636.
- AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, leg. 621. Consulta, 15.2.1626.
- AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, leg. 655. Consulta, 2.2.1630.
- AHPNM, protocolo 5.458, fol. 244. Poder, 31.8.1623.
- AHPNM, protocolo 5.458, fol. 219. Poder, 27.8.1623.

Pallavicino

- AHPNM, protocolo 5.458, fol. 62. Carta de pago, 12.7.1623. Aceptó el pago de una cantidad por una letra sobre Juan Lucas para pagarla en la feria de Medina en el mes de junio.
- AGI, Contaduría, leg. 369B-2. AGI, Contaduría, leg. 369B-2
- PALLAVICCINO, Giovanni. Manuscrito tomo 3 en Archivo Histórico de la Comuna de Génova

Invrea

- AHPNM, protocolo 4.530, fol. 209. Liquidación, 13.5.1644
- AGI, Contaduría, leg. 367-2.

Piquinoti

- AHPNM, protocolo 5.787, fol. 409. Aceptación de letra, 14.9.1626.
- AHPNM, protocolo 4.028, fol. 163. Carta.
- AHPNM, protocolo 5.458, fol. 415. Carta de pago, 29.9.1623
- AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, leg. 1.081. Consulta, 21.7.1658, y asiento, 20.7.1658.

Balbi

- AGI, Contaduría, leg. 362A-2.
- AGS, Contadurías Generales, leg. 130. Asiento del azogue, 31.12.1636
- AGS, Contadurías Generales, leg. 130. Copia de letra dirigida a Génova, 15.8.1636
- AGS, Contadurías Generales, leg. 130. Asiento, 31.12.1636.
- AGI, Contaduría, leg. 369.

- AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, leg. 995. Certificado notarial, 11.9.1650

Giacomo Badoer

- “El libro dei conti di Giacomo Badoer (Constantinopoli, 1436-1440)”, testo a cura di Umberto Dorini e Tommaso Bertelè, Roma: Librería dello Stato, 1956, cartas 98, 132..

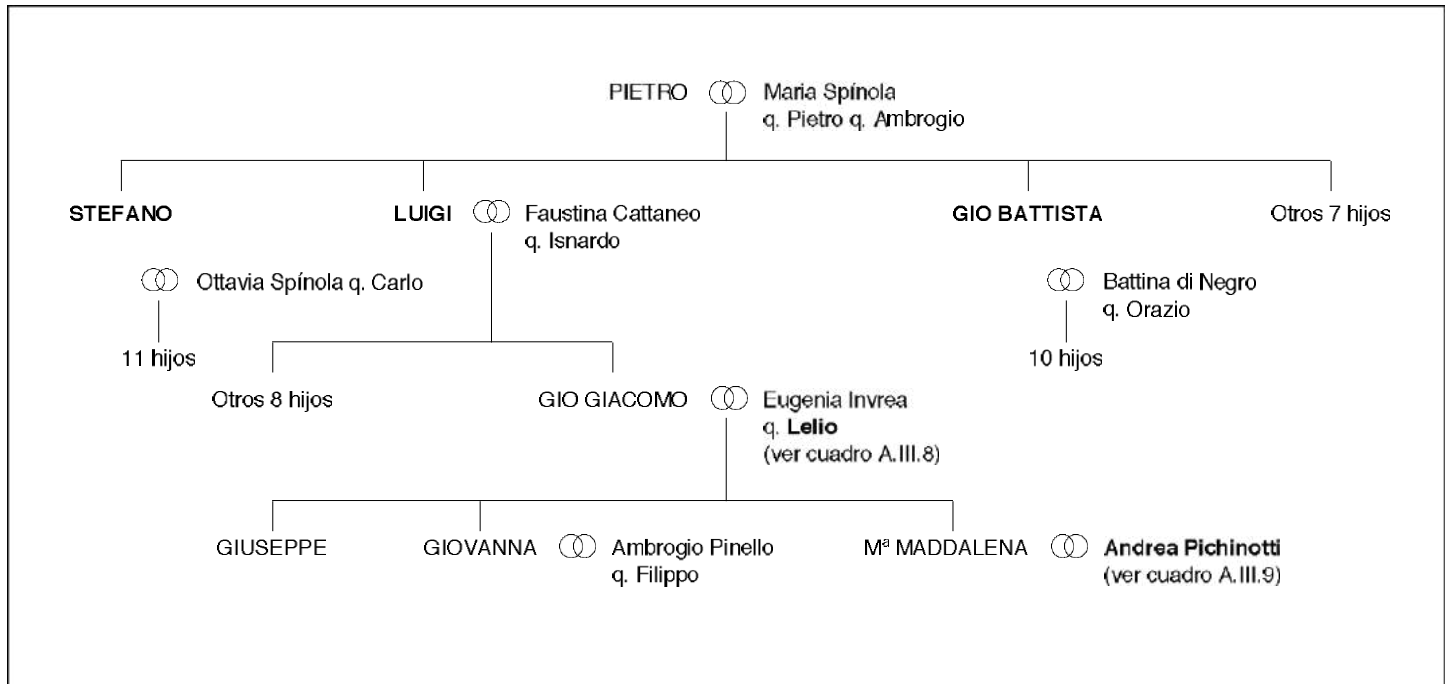
Andrea Barbarigno

- “Conto di lana del quaderno di Andrea Barbarigo di Venezia, 1438”. Archivo di Stato Venezia

VI. ANEXOS

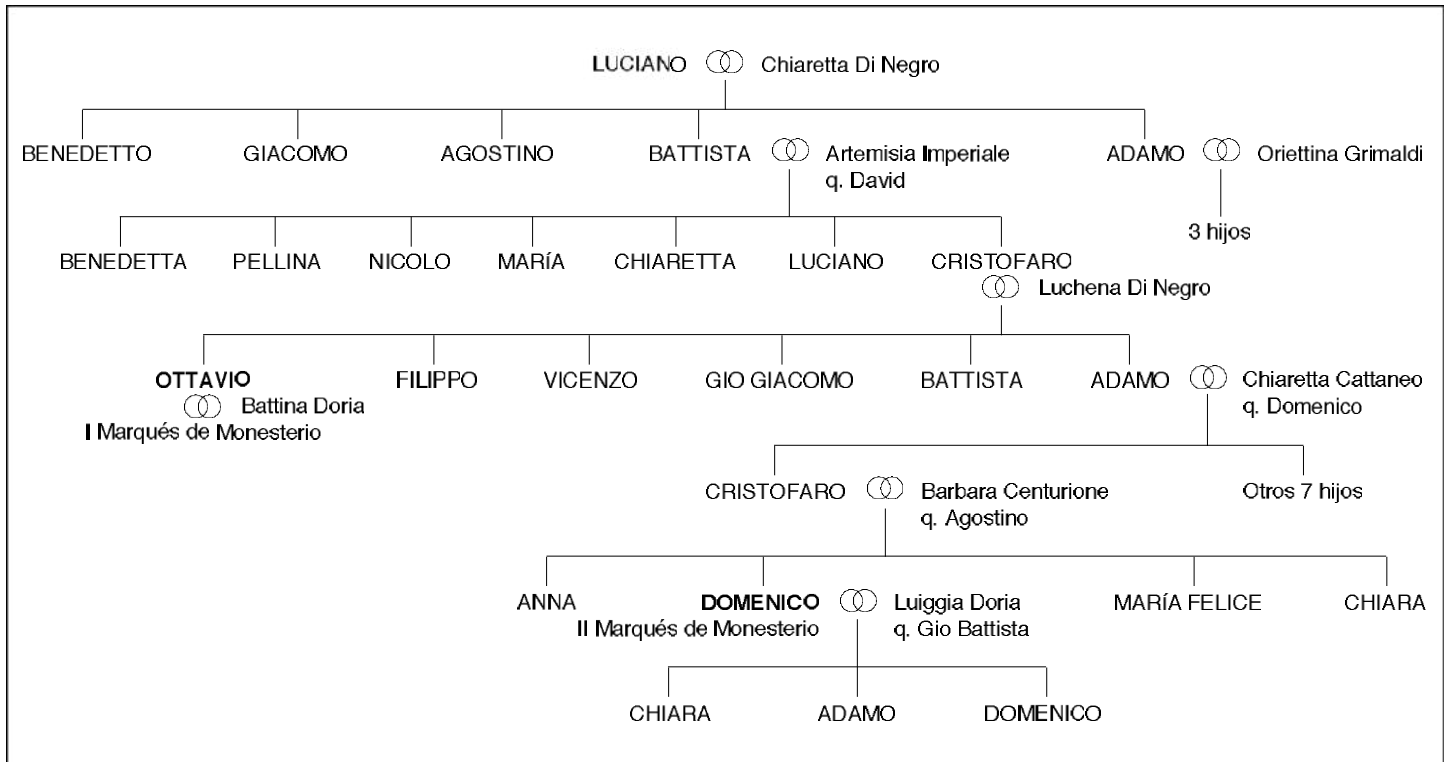
GENEALOGIA DE ALGUNAS FAMILIAS DE LOS HOMBRES DE NEGOCIOS GENOVESES desarrolladas por Carlos Álvarez Nogal

Spínola⁶⁴



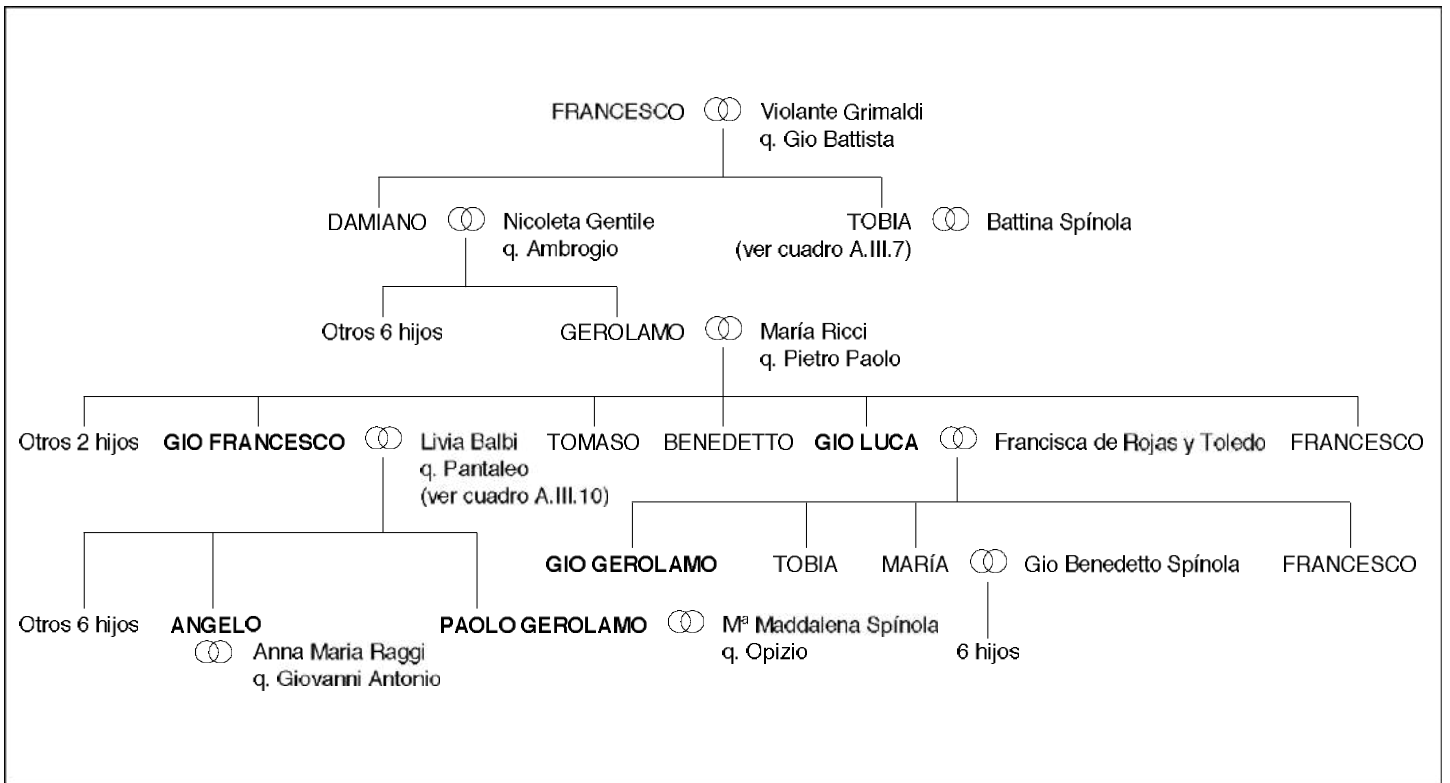
⁶⁴ ÁLVAREZ NOGAL, Carlos. *“Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)”*. Banco de España, Servicio de estudios, 1997

Familia Centurione ⁶⁵



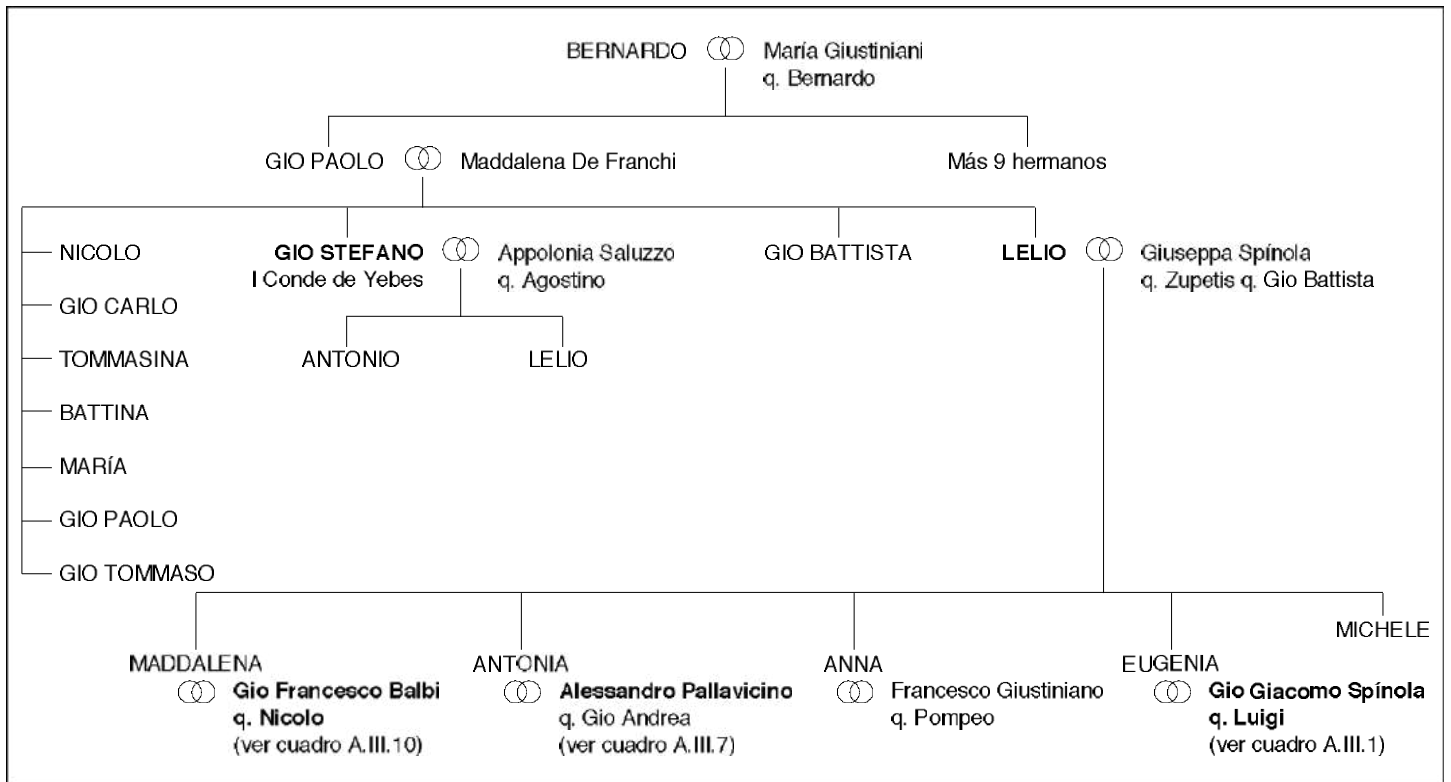
⁶⁵ ÁLVAREZ NOGAL, Carlos. "Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)". Banco de España, Servicio de estudios, 1997

Familia Pallavicino ⁶⁶



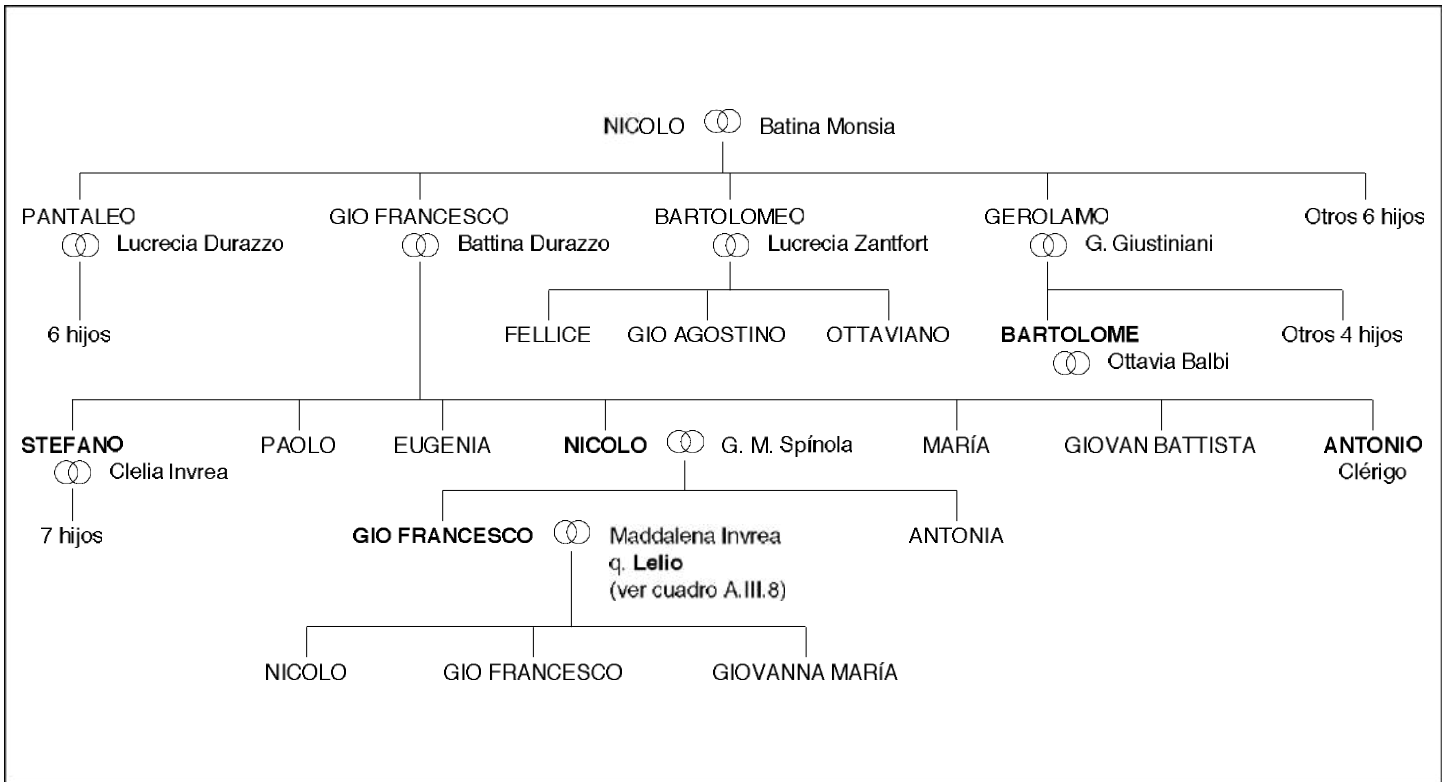
⁶⁶ ÁLVAREZ NOGAL, Carlos. "Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)". Banco de España, Servicio de estudios, 1997

Familia Invrea⁶⁷



⁶⁷ ÁLVAREZ NOGAL, Carlos. "Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)". Banco de España, Servicio de estudios, 1997

Familia Balbi⁶⁸



⁶⁸ ÁLVAREZ NOGAL, Carlos. "Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)". Banco de España, Servicio de estudios, 1997