

Nunziatella Alessandrini, Antonella Viola

## GENOVESI E FIORENTINI IN PORTOGALLO: RETI COMMERCIALI E STRATEGIE POLITICO-DIPLOMATICHE (1650-1700)\*

### Premessa

Il presente lavoro<sup>1</sup> è il risultato di due ricerche indipendenti che sono state messe a confronto per offrire un quadro articolato, anche se non esaustivo, della presenza economica e commerciale dei genovesi e dei fiorentini nel Portogallo del XVII secolo<sup>2</sup>. L'obiettivo principale è quello di ricostruire, attraverso fonti di varia natura e provenienza, la formazione e l'evoluzione delle reti commerciali di un gruppo di operatori economici attivi nel paese nella seconda metà del Seicento, evidenziandone i caratteri salienti. Dopo la Restaurazione del 1640, approfittando del momento di riorganizzazione generale in atto nel Portogallo ormai libero dal giogo spa-

---

\* Abbreviazioni delle fonti primarie consultate: Antt: Arquivo Nacional de Torre do Tombo; Ahu: Arquivo Histórico Ultramarino; Ansl: Arquivo da Igreja da Nossa Senhora do Loreto; Asf: Archivio di Stato di Firenze; Asg: Archivio di Stato di Genova; Adgg: Archivio Durazzo-Giustiniani Genova; Nal: National Archives London; SA: Stadsarchief Antwerpen; Ahmb: Archivio Histórico Municipal de Barcelona; Bnp: Biblioteca Nacional de Portugal; Bub: Biblioteca Universitaria de Barcelona.

<sup>1</sup> L'articolo è frutto della stretta collaborazione tra le due autrici ed è stato pensato e redatto in forma congiunta. Le parte relativa alla presenza genovese in Portogallo è basata sulle ricerche condotte da N. Alessandrini, mentre la parte sui mercanti fiorentini trae origine dal lavoro di A. Viola.

<sup>2</sup> Sulla presenza commerciale italiana nel regno di Portogallo e nelle sue colonie esiste una letteratura piuttosto vasta e articolata, ci limitiamo a segnalare solo alcuni fra i lavori più importanti: Ch. Verlinden, *La colonie italienne de Lisbonne et le developpement de l'économie meropolitaine et colonial portugaise*, in *Studi in onore di Armando Saporì*, Istituto Editoriale Cisalpino, Milano, 1957, 2 voll., vol. 1, pp. 617-628; V. Rau, *Uma familia de mercadores italianos em Portugal no seculo XV: os Lomellini*, «Revista da Faculdade de Letras», XXII (1956), pp. 5-32; M. Berti, *Le aziende da Colle: una finestra sulle relazioni commerciali tra la Toscana ed il Portogallo a metà del Quattrocento*, in M. Berti, *Temi di storia e storiografia marittima toscana (Secoli XIII-XVIII)*, Edizioni ETS, Pisa, 2000, pp. 191-240; M. Spallanzani, *Mercanti fiorentini nell'Asia portoghese*, Firenze, SPES, 1997; B. Crivelli, *Francesco e Giovanni Battista Rovellasca: la presenza milanese nel commercio atlantico del porto di Lisbona (1580-1600)*, in N. Alessandrini, M. Russo, G. Sabatini e A. Viola (orgs), *Di buon affetto e commercio. Relações Luso-italianas na Idade Moderna*, CHAM, FCSH/UNL-UAç, Lisboa, 2012, pp. 151-163. Si vedano inoltre i seguenti lavori di N. Alessandrini: *La presenza italiana a Lisbona nella prima metà del Cinquecento*, «Archivio Storico Italiano», n. 607 (2006), pp. 37-54; *La presenza genovese a Lisbona negli anni dell'unione delle corone (1580-1640)*, in *Génova y la Monarquía Hispánica*, Società Ligure di Storia Patria, Genova, 2011, pp. 73-98; *Contributo alla storia della famiglia Giraldi, mercanti banchieri fiorentini alla corte di Lisbona nel XVI secolo*, «Storia Economica», n. 3 (2011), pp. 377-407; *Vida, história e negócios dos mercadores italianos no Portugal dos Filipes*, in P. Cardim, L. Freire Costa & M. Da Cunha, *Portugal na Monarquía Hispánica. Dinâmicas de integração e conflito*, CHAM, Lisboa, 2013, pp. 107-134.

gnolo<sup>3</sup> i mercanti italiani attivi a Lisbona riuscirono a incentivare i propri affari attraverso la creazione di legami commerciali multipli, che prevedevano sia la cooperazione informale con un elevato numero di operatori economici, sia la partecipazione a iniziative commerciali di tipo istituzionalizzato come la *Companhia Geral do Comércio do Brasil*.

Il punto di partenza della nostra analisi è una casa commerciale genovese che si era costituita a Lisbona negli anni Quaranta del Seicento e che vedeva come principali operatori tre mercanti da qualche tempo lì residenti: Nicolau Micone, Francesco André Carrega e Gio Girolamo Gheresi. Questi, come vedremo, crearono un sistema di scambio di mercanzie e servizi finanziari che includeva una vasta gamma di operatori economici in diversi paesi, sia in Europa che nell'oltremare portoghese. Il centro propulsore era Lisbona, snodo dei vari commerci che la compagnia deteneva e crocevia degli interessi di differenti nazioni mercantili<sup>4</sup> impegnate nei traffici commerciali con l'Asia, le Americhe e l'Africa. Nel caso della rete creata dalla suddetta compagnia, nonostante la capitale portoghese fosse la piattaforma da cui si sviluppavano gli affari, l'altro essenziale punto di riferimento era Genova, sia in quanto destinazione finale di transazioni commerciali, sia in quanto luogo di approvvigionamento di merci che venivano poi riesportate verso i mercati europei ed extra-europei.

La compagnia di Micone, Carrega e Gheresi ebbe, nel corso della sua attività, vari legami con operatori fiorentini attivi in quegli anni sulla piazza di Lisbona, tra questi spicca la famiglia Ginori. La natura dei legami che univano fiorentini e genovesi, esponenti di un'élite mercantile italiana che da tempo svolgeva un importante ruolo nell'internazionalizzazione dell'economia portoghese, attraverso l'immissione di merci coloniali nei mercati europei e la disponibilità dei capitali necessari ai viaggi di esplorazione, era molto complessa. Si trattava di relazioni cooperative dettate da esigenze commerciali, alle quali si sovrapponevano spesso rapporti trasversali di natura politica.

<sup>3</sup> Gli anni della dominazione filippina in Portogallo e della *Restauração* hanno risvegliato, nelle ultime decadi, l'interesse di diversi studiosi della storia della penisola iberica. Tra i lavori più significativi si ricordano: A. de Oliveira, *Poder e Oposição em Portugal no período filipino (1580-1640)*, Difel, Lisboa, 1990; F. Bouza Álvarez, *Portugal en la Monarquía Hispánica (1580-1640)*, Felipe II, las Cortes de Tomar y la génesis del Portugal Católico, Universidad Complutense, Madrid, 1987, 2 voll.; M. da Graça, M. Ventura (orgs), *A União Ibérica e o Mundo Atlântico*, Edições Colibri, Lisboa, 1997; C. J. Margaça Veiga, *Perda da independência, 1578-1583*, Quidnovi, Matosinhos, 2006; R. Valladares, *A Independência de Portugal*, A Esfera dos Livros, Lisboa, 2006; P. Cardim, L. Freire Costa & M. Soares da Cunha (orgs), *Portugal na Monarquía Hispánica. Dinâmicas de integração e conflito* cit.; D. L. Tengwall, *The Portuguese Revolution (1640-1668): A European War of Freedom and Independence*, Edwin Mellen Press, NY, 2010.

<sup>4</sup> L'appartenenza dei singoli individui a una "nazione" (*nação*) in terra straniera indicava prima di tutto un'identità di carattere linguistico, etnico e religioso. Per quanto riguarda l'Italia, la frammentazione in numerosi stati imponeva un'identità con il proprio territorio. A Lisbona, le prerogative delle varie "nazioni" variavano secondo i privilegi e, conseguentemente, variavano anche i doveri nei confronti del paese ospitante.

L'analisi condotta in questa sede verte principalmente su due aspetti: da una parte, si sono volute esaminare le relazioni prettamente economiche all'interno delle reti commerciali e ricostruire la geografia dei rapporti che gli attori economici intrattenero in Portogallo e nel resto d'Europa; dall'altra, si è voluto inserire il fattore politico quale elemento capace di orientare scelte e strategie all'interno del network. Visti gli stretti legami che alcuni mercanti fiorentini e genovesi mantennero con le istituzioni del paese d'origine, ci è sembrato opportuno sottolineare il loro coinvolgimento in questioni politico-diplomatiche che incisero sulle attività che gestivano. Alcuni dei mercanti che partecipavano alle reti qui studiate svolsero il ruolo di informatori politici e dettennero spesso cariche consolari; in alcuni casi furono persino in possesso di mandati speciali per negoziare affari riservati con la corona portoghese<sup>5</sup>. La capacità di costoro di esercitare un chiaro potere nell'ambiente in cui operavano ebbe significative ripercussioni sulla conduzione delle attività commerciali. L'elemento politico diventò perciò fattore di estrema rilevanza, che aprì le porte a una concorrenza più o meno evidente, che si tradusse, a sua volta, nello scollamento di alcuni dei legami di cooperazione fra genovesi e fiorentini. La gestione del potere e le pratiche quotidiane dell'*ars politica* nel periodo barocco, unite all'instabilità degli ultimi anni del regno di Afonso VI, offrono peraltro varie possibilità ai grandi mercanti genovesi e fiorentini di stabilire, attraverso l'uso mirato della corruzione, alleanze con esponenti di spicco dell'aristocrazia portoghese, tra cui il Marchese di Fronteira<sup>6</sup>, il Duca di Cadaval<sup>7</sup> e il Conte di Ericeira<sup>8</sup>.

Lo studio delle reti mercantili ha conosciuto negli ultimi due decenni un'importante accelerazione<sup>9</sup>, testimoniata dal grande interesse che disci-

<sup>5</sup> Il genovese Cesare Ghersi e il fiorentino Lorenzo Ginori, ad esempio erano rispettivamente informatore politico e rappresentante consolare delle proprie nazioni. Benché non svolgesse un ruolo propriamente diplomatico, Ghersi spesso trattava questioni di grande importanza per conto di Genova, come la concessione ai genovesi di privilegi commerciali con le colonie portoghesi. Ginori, invece, fu agente personale di Cosimo III e console dei mercanti fiorentini a Lisbona e gestì molte delle relazioni politico-diplomatiche fra la Toscana e la corona portoghese.

<sup>6</sup> João de Mascarenhas (1633-1681), gentiluomo di camera di D. Pedro II, ricoprì vari incarichi di governo: fu *Vedor da Fazenda* e membro del Consiglio di Stato e del Consiglio di Guerra.

<sup>7</sup> Nuno Álvares Pereira de Melo (1638-1727) ebbe vari incarichi sia presso la corte che nelle istituzioni governative. Nel 1670 fu nominato presidente del *Conselho Ultramarino*.

<sup>8</sup> Luís de Meneses (1632-1690) fu uno degli esponenti più significativi della nobiltà portoghese nella seconda metà del Seicento. Uomo di vastissima cultura, partecipò attivamente alla vita politica in qualità di deputato della *Junta dos Três Estados* e di *Vedor da Fazenda*.

<sup>9</sup> La letteratura sulle reti commerciali è pressoché sterminata, si va dagli studi di natura prettamente economica a lavori di taglio storico-antropologico. Il volume di Phillip D. Curtin, *Cross-Cultural Trade in World History*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984, rimane ancora un testo classico per accostarsi al tema del commercio di lunga distanza sostenuto da reti di scambio interculturali. La storiografia sulle diaspore commerciali ha dato in proposito un contributo molto significativo, si vedano: I. McCabe Baghdiantz et. al., (eds), *Diaspora En-*

plines assai diverse tra loro hanno dimostrato nei confronti delle relazioni di scambio *latu sensu*, che hanno rappresentato e che continuano a rappresentare forme di organizzazione e articolazione di una vasta gamma di attività umane. Nel nostro lavoro abbiamo attinto più volte alla *boîte à outils* di varie discipline, dall'economia alla sociologia, ma abbiamo evitato con cura ogni forma di modellizzazione. Ci siamo infatti avvalsi di spunti analitico-metodologici presi in prestito dall'ampia letteratura sui *trading-networks*, senza che questi venissero però a rappresentare costrizioni teoriche capaci di inficiare i dati empirici e la loro corretta messa a fuoco in termini storici. Abbiamo preferito disegnare il nostro percorso analitico in modo da poter coniugare l'analisi delle relazioni economico-commerciali e il contesto politico coevo. Inoltre la necessità di dover gestire un ampio corpus documentario, che comprende fonti di varia natura e provenienza<sup>10</sup>, ha richiesto l'utilizzo di un approccio flessibile non ancorato a modelli preconfezionati di *network analysis*.

La condivisione di dati con colleghi impegnati in ricerche affini<sup>11</sup> ci ha dato la possibilità di colmare alcune lacune relative alla composizione delle reti commerciali qui studiate, permettendoci di individuare la presenza, al loro interno, di operatori economici attivi in altre parti d'Europa. Lo scambio di informazioni ci ha permesso, quindi, di fare chiarezza su un vasto insieme di dati che rischiavano di essere in alcuni casi frammentari. Il risultato finale è stato l'acquisizione di una visione più ampia delle dimensioni e della complessità delle reti commerciali dei genovesi e dei fiorentini attivi in Portogallo nel periodo preso in esame.

---

*entrepreneurial Networks*, Berg, Oxford-New York, 2005. F. Trivellato, *The familiarity of Strangers: The Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*, Yale University Press, Yale, 2010; A. Greif, *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Cambridge University Press, Cambridge, 2006. Testi di riferimento che offrono un approccio teorico alla questione sono: J. Brown, M. B. Rose (eds), *Entrepreneurship, networks and modern business*, Manchester University Press, Manchester, 1993; M. Casson and M. Della Giusta (eds), *The economics of networks*, Edward Elgar, Cheltenham, 2008; M. O. Jackson, *Social and economic networks*, Princeton University Press, Princeton N.J., 2008; J. L. Podolny and K. L. Page, *Network forms of organization*, «Annual Review of Sociology», n. 24 (1998), pp. 57-76.

<sup>10</sup> Le fonti utilizzate in questo articolo sono molto eterogenee e comprendono corrispondenze commerciali, relazioni di agenti consolari e diplomatici, documenti prodotti da istituzioni governative, lettere personali e documenti notarili. La maggior parte dei documenti proviene da archivi italiani e portoghesi, ma è stata utilizzata anche documentazione francese, inglese e spagnola.

<sup>11</sup> Desideriamo ringraziare Alejandro García Montón, che attualmente sta svolgendo una ricerca dottorale sulla compagnia genovese dei Grillo & Lomellino, che aveva legami con i genovesi e i fiorentini attivi a Lisbona, e Luca Lo Basso, che si sta occupando della presenza di operatori economici genovesi come *asientistas* nel traffico degli schiavi della corona spagnola alla metà del Seicento. Entrambi ci hanno fornito preziose informazioni che abbiamo utilizzato nel nostro lavoro.

## La situazione politico-economica del Portogallo (1640-1700)

Per contestualizzare la creazione della compagnia di Micone, Carrega e Gheresi è necessaria una breve riflessione sulle condizioni politico-economiche del Portogallo negli anni che vanno dalla sollevazione del 1640 fino alla fine del secolo XVII. I sessant'anni di inclusione del regno portoghese nella monarchia spagnola (1580-1640) avevano prodotto sostanziali mutamenti dal punto di vista sociale, economico e politico, alcuni dei quali con ripercussioni importanti sulle relazioni fra i genovesi e la corona portoghese. Da una parte, il fatto che il monarca Filippo IV di Castiglia avesse elargito regalie e benefici alla nobiltà portoghese affinché sostenesse il governo, fece sì che quando a Madrid giunse notizia che D. João, duca di Braganza, era stato proclamato re del Portogallo, i numerosi *fidalgos* portoghesi che si trovavano alla corte madrileña si dichiararono disposti ad offrire i propri servizi al re castigliano per la riconquista del Portogallo. Dall'altra parte, la politica economica portata avanti dal conte-duca di Olivares, concretizzatasi nella sospensione dei pagamenti degli interessi nel 1627<sup>12</sup>, era un'evidente manovra per indebolire i banchieri genovesi e sostituirli con i cristiani nuovi portoghesi. L'incrinarsi degli antichi e solidi rapporti fra Genova e la Spagna continuò in un crescendo dopo l'accordo del 1648 fra Madrid e le Provincie Unite che rubarono ai genovesi le loro posizioni privilegiate, e culminò con la crisi del 1654, quando ai genovesi vennero sequestrati le loro rendite e beni a Milano, Napoli e in Sicilia.

Con la sollevazione del 1640, il Portogallo tornò ad essere uno Stato indipendente, ma i risvolti politici e diplomatici della nuova situazione dovevano essere necessariamente ridefiniti. Negli anni fra il 1640 e il 1668, il regno portoghese dovette affrontare problemi dalla cui soluzione dipendeva la stabilità economica del paese. Si trovava, infatti, impegnato su più fronti: su quello diplomatico, per il riconoscimento della propria indipendenza politica e dinastica, e su quello militare che lo vedeva impegnato per mare contro gli assalti olandesi, e per terra contro i tentativi di riconquista da parte degli spagnoli. La possibilità di difendersi militarmente dipendeva anche dal buon andamento del commercio d'oltremare che era pericolosamente minato. La perdita di punti chiave in Africa, in Brasile e in Asia obbligò la nuova casa regnante a definire una strategia di sopravvivenza.

<sup>12</sup> Si vedano in proposito: A. Domínguez Ortiz, *Política fiscal y cambio social en la España del siglo XVII*, Institutos de Estudios Fiscales, Madrid, 1984; M. Herrero Sánchez, *Las Provincias Unidas y la Monarquía Hispánica (1588-1702)*, Arco Libros, Madrid, 1999; F. Ruiz Martín, *Las finanzas de la monarquía hispánica en tiempos de Felipe IV (1621-1665)*, Real Academia de la Historia, Madrid, 1990; C. Álvarez Nogal, *El crédito de la monarquía hispánica en el reinado de Felipe IV*, Junta de Castilla y León (Consejería de Cultura y Turismo), Valladolid, 1997 e *Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)*, Banco de España, Madrid, 1997; J. L. Boyajian, *Portuguese bankers at the court of Spain, 1626-1650*, Rutgers University Press, New Brunswick NJ, 1983.

Dal punto di vista delle trattative diplomatiche, quella che venne portata avanti nel periodo della Restaurazione fu una strategia orientata verso l'interesse nazionale<sup>13</sup>. Questo perché nonostante la pace di Westfalia (1648) avesse ridisegnato lo scenario politico internazionale, il regno di Portogallo doveva necessariamente cercare alleati contro la Spagna sia per potere salvaguardare la propria indipendenza, sia per evitare di rimanere isolato nei giochi di potere degli stati europei. Era, altresì, da non sottovalutare la componente commerciale, il tentativo, cioè, di attrarre nuove alleanze in questo senso. D. João IV si rivolse prima alla Francia da cui ottenne un aiuto, con l'invio di imbarcazioni e truppe, che sarebbe durato fino ai primi anni di governo di Luigi XIV; per ciò che riguarda l'Inghilterra, questa riconobbe il nuovo governo portoghese nel 1641 e offrì supporto militare per cacciare gli olandesi dal Brasile in cambio di privilegi commerciali che le avrebbero garantito il libero commercio nei porti e possedimenti portoghesi. Difficili furono invece i rapporti con Roma e con le Province Unite, nonostante la tregua firmata con queste ultime il 12 giugno 1641, che aveva dato nuovo impulso al commercio Atlantico. Tuttavia, gli attacchi olandesi nell'Atlantico e nell'Oceano Indiano nello stesso anno, con l'occupazione di Luanda in Angola<sup>14</sup> – base fondamentale per il commercio degli schiavi e quindi per la sopravvivenza delle piantagioni di zucchero brasiliane – e con la presa di Malacca, punto nevralgico del commercio con la Cina, diedero un duro colpo all'economia portoghese<sup>15</sup>.

Alla morte di D. João IV, il 5 novembre del 1656, la reggenza passò alla consorte, la regina Luisa de Gusmão, che continuò l'importante campagna

<sup>13</sup> G. Espírito Santo, *A grande estratégia de Portugal na restauração 1640-1668*, Caleidoscópio, Lisboa, 2009, p. 146.

<sup>14</sup> Ch.Boxer, *Salvador de Sá e a luta pelo Brasil e Angola, 1602-1686*, Companhia Editora Nacional, São Paulo, 1973; K. Ratelband, *Os Holandeses no Brasil e na Costa Africana, Angola, Kongo e S. Tomé (1600-1650)*, Vega, Lisboa, 2003.

<sup>15</sup> Sul conflitto luso-olandese si vedano: Ch. Boxer, *The Dutch Seaborne Empire, 1600-1800*, Hutchinson & Co., London, 1965; K.M. Mathew, *The Dutch Threat and the Security of the Carreira in India Waters*, in A. T. de Matos, L. F. Thomas (orgs), *As relações entre a Índia Portuguesa, a Ásia do Sueste e o Extremo Oriente*, Instituto de Investigação Científica Tropical, Lisboa-Macau, 1993, pp. 779-783; M.D.D. Newitt, *A History of Portuguese Overseas Expansion, 1400-1668*, Routledge, NY, 2005; A. Murteira, *A Carreira da Índia e o Corso Neerlandês (1595-1615)*, Tribuna, Lisboa, 2012; Id., *O corso neerlandês contra a Carreira da Índia no primeiro quartel do século XVII*, «Anais de História de Além-Mar», IX (2008), pp. 227-264 e *A Carreira da Índia e as incursões neerlandesas no Indico Ocidental e em águas ibéricas de 1604-1608*, in J. P. de Oliveira e Costa, V. L. Gaspar Rodrigues (orgs), *O Estado da Índia e os Desafios Europeus. Actas do XII Seminário Internacional de História Indo-Portuguesa*, CHAM/Centro de Estudos dos Povos e Culturas de Expressão Portuguesa, Lisboa, 2010, pp. 457-501. S. Subrahmanyam, *A empresa de Paleacate: o conflito luso- holandês no Sueste da Índia, 1610-1640* in S. Subrahmanyam, *Comercio e Conflito. A Presença Portuguesa no Golfo de Bengala, 1500-1700*, Edicoes 70, Lisboa, 1994 (edizione originale: *Improvising Empire: Portuguese Trade and Settlement in the Bay of Bengal, 1500-1700*, Oxford University Press, Delhi, 1990). Si vedano inoltre i due capitoli dedicati rispettivamente all'*Estado da Índia* e alla VOC nel volume di R.J. Barendse, *The Arabian Seas: The Indian Ocean World of the Seventeenth century*, M. E. Sharpe, NY, 2002.

diplomazia del marito per rafforzare le sue alleanze, specialmente con Luigi XIV con il quale aveva in progetto di far sposare la figlia D. Caterina. João da Costa, conte de Soure, fu inviato a Parigi per iniziare le trattative con un'offerta di libero commercio con le colonie e 4 milioni di ducati. La proposta, tuttavia, fu rifiutata da Mazarino. La pace dei Pirenei del 1659, che sancì la fine delle ostilità fra Spagna e Francia, fu motivo di profondo sdegno per il Portogallo considerando la politica filo francese tessuta dalla regina. La mancata inclusione del Portogallo nel trattato di pace preoccupò fortemente una fazione dei *fidalgos* più vicini alla corte che, per timore di venire isolati dall'Europa, rivolsero le proprie attenzioni all'Inghilterra proponendo, nel 1661, il matrimonio di Caterina di Braganza con Carlo II. I negoziati furono portati avanti da Francisco de Melo e Torres, 1° Conte de Ponte e 1° Marchese di Sande, considerato uno dei diplomatici più capaci del suo paese<sup>16</sup>. Fu proprio attraverso i trattati con l'Inghilterra del 1654 e del 1661, e con il matrimonio fra Caterina di Braganza e Carlo II, celebrato il 31 maggio del 1662, che il Portogallo ruppe il preoccupante isolamento.

La questione con la Francia, invece, non era comunque ancora totalmente risolta, tanto più che questa stava proponendo il matrimonio di D. Alfonso VI con una principessa francese, D. Maria Francesca di Savoia, duchessa di Nemours e Aumale che avrebbe portato in dote seicentomila scudi, moneta di Francia d'argento<sup>17</sup>. La futura regina arrivò a Lisbona il 2 agosto 1666 con un'armata francese. Gli anni che seguirono furono piuttosto perturbati: deposedo D. Afonso VI e annullato il suo matrimonio con la principessa francese, assunse la reggenza il fratello, l'infante D. Pedro che, tuttavia, dovrà aspettare fino al 1683 per essere incoronato re. Nonostante la sua volontà di tornare in patria, previa restituzione della dote, la regina D. Maria Francesca di Savoia accettò di convolare a nozze con D. Pedro il 2 aprile 1668 quando già la pace con la Spagna era stata firmata. A partire da questo momento il Portogallo dovrà fare i conti con la presenza di una nobiltà divisa fra tendenze filo francesi e filo inglesi, e con un'economia che attraversava difficoltà strutturali dovute alla congiuntura internazionale legata al commercio con le colonie.

<sup>16</sup> Sulle relazioni diplomatiche del Portogallo con Francia, Inghilterra e Olanda nel secolo XVII sono imprescindibili i numerosi studi di Edgar Prestage fra cui ricordiamo: *Ministros Portugueses nas cortes estrangeiras no reinado de D. João V e a sua correspondencia*, Tip. Empresa Literária e Tipográfica, Porto, 1915 e *The diplomatic relations of Portugal with France, England and Holland from 1640 to 1668*, Voss & Michael, Watford, 1925; si vedano inoltre: V. Rau (org), *Liuro de cartas que escreverão ao Illustrissimo senhor Francisco de Mello, Marques de Sande, sendo Embaxador Extraordinario em Inglaterra, e França em os annos de 658 athe 665*, Instituto de Alta Cultura, Lisboa, 1969 e i fondamentali lavori di E. Brasão, *A diplomacia portuguesa nos séculos XVII e XVIII*, Editorial Resistência, Lisboa, 1979 e di J. Borges de Macedo, *História Diplomática Portuguesa- Constantes e Linhas de Força*, 2ª ed., Tribuna, Lisboa, 2006.

<sup>17</sup> Conde de Ericeira, *História de Portugal Restaurado*, Livraria Civilização, Porto, 1940, vol. IV, pp. 390 e seg.

Il periodo che va dalla *Restauração* fino ai primi anni del Settecento fu dunque un momento complesso della storia portoghese, durante il quale le difficoltà interne dovute alla recente indipendenza dalla Spagna e ai conflitti esterni combattuti nei territori extraeuropei resero difficile la normalizzazione del nuovo regime dei Braganza<sup>18</sup>. Dal 1620 fino a tutto il regno di João IV, il Portogallo aveva subito pesanti sconfitte nell'Oceano Indiano e nell'Atlantico ad opera soprattutto di Olandesi e Inglesi<sup>19</sup>. La feroce concorrenza dei primi e l'inserimento sempre più aggressivo della Compagnia Inglese delle Indie nei commerci asiatici, poneva non pochi problemi alla nuova dinastia regnante. Quest'ultima dovette far fronte a due ordini di problemi: da una parte era necessario riequilibrare la situazione interna pregiudicata dalle tensioni con la Spagna e dalla crisi dinastica conclusasi con la deposizione di Afonso VI; dall'altra bisognava difendere i possedimenti d'oltremare.

Il compito di stabilizzare il nuovo regime ricadde sulle spalle di D. Pedro che, in qualità di principe reggente prima e di sovrano legittimo dal 1683 in poi, si fece promotore di una cauta politica volta al rafforzamento del regno attraverso una serie di riforme parzialmente efficaci. A.R. Disney ha giustamente sottolineato che a dispetto del non sempre equilibrato giudizio storico, il sovrano fu in realtà «an intelligent and generally responsible ruler whose administrative style was cautious, consultative and thorough»<sup>20</sup>. Dal punto di vista economico, la strategia politica seguita da D. Pedro già durante gli anni della reggenza fu improntata a un mercantilismo di stampo francese. Il modello colbertista, infatti, sembrava offrire soluzioni concrete a quelli che erano i problemi più urgenti legati al deficit della bilancia commerciale<sup>21</sup>. Con la nomina del Conte di Ericeira a *vedor da fazenda* nel 1675, cominciò un periodo caratterizzato da politiche apertamente protezioniste che si concretizzarono nella promulgazione di leggi suntuarie – *Pragmaticas*<sup>22</sup> – e nello sviluppo di un'industria manifatturiera locale che riducesse la dipendenza dalle importazioni estere.

<sup>18</sup> Sul Portogallo della seconda metà del Seicento si veda il pregevole studio di C.A.Hanson, *Economy and Society in Baroque Portugal: 1668-1703*, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1981.

<sup>19</sup> E. Prestage, *The Anglo-Portuguese Alliance*, «Transactions of the Historical Society», 4<sup>a</sup>, vol. 17, (1934), pp.69-100; Ch. Boxer, *Vicissitudes das Relações Anglo-Portuguesas no século XVII*, in *600 Anos de Aliança Anglo-Portuguesa*, British Government, London, 1973, pp. 27-30; L. Blussé and G.D. Winius, *The Origin and Rhythm of Dutch Aggression against the Estado Da India, 1601-1661*, in T. R. de Souza (ed), *Indo-Portuguese History: Old Issues, New Questions*, Concept Publishing Company, New Delhi, 1985.

<sup>20</sup> A.R. Disney, *A History of Portugal and the Portuguese Empire*, 2 vols., Cambridge University Press, NY, 2009, vol. 1, p.235.

<sup>21</sup> D. Ribeiro de Macedo, *Discurso sobre a Introdução das artes em Portugal (Obras inéditas de Duarte Ribeiro de Macedo)*, Impressão Régia, Lisboa 1817, pp.1-2.

<sup>22</sup> Durante la reggenza e il regno di D. Pedro vennero emanate diverse *pragmaticas*. Nel 1668, ad esempio, fu emanata una legge suntuaria che ricalcava quella precedente del 1643 e vietava, tra le altre cose, l'uso del merletto. Nel 1677, due anni dopo la nomina di Ericeira a *vedor da fazenda*, entrò in vigore una *pragmatica* che proibiva l'uso di tessuti provenienti dall'estero, in modo da favorire l'industria tessile locale.



Per quanto riguarda l'impero coloniale, la tendenza principale fu quella di proteggere ciò che rimaneva dell'*Estado da Índia* e cercare di incrementare i traffici con l'Asia, sfruttando l'importante cambiamento nei commerci intercontinentali determinatosi a seguito della crescente richiesta di tabacco brasiliano nelle piazze di Goa e Macau, a cui si aggiungeva un aumento della domanda di prodotti asiatici in Brasile<sup>23</sup>. Il rafforzamento delle relazioni commerciali fra il Brasile e l'India compensò in parte la riduzione dei traffici tra il Portogallo e le sue colonie asiatiche. A partire dalla seconda metà del XVII secolo l'importanza delle colonie americane nel riequilibrare la bilancia commerciale portoghese crebbe in maniera significativa. Il ruolo centrale del Brasile nell'economia globale negli ultimi decenni del Seicento<sup>24</sup>, non sfuggì ai mercanti fiorentini, alcuni dei quali nel valutare i vantaggi e gli svantaggi della formazione di una compagnia di commercio per le Indie portoghesi, sottolinearono come solo i possedimenti americani offrissero potenziali benefici per le case commerciali toscane<sup>25</sup>. Anche i genovesi, dal canto loro, percepirono chiaramente che il Brasile era 'un buon affare', come dimostra la partecipazione di Carrega, Micone e Gheresi alla *Companhia Geral do Comércio do Brasil*<sup>26</sup>.

### La Compagnia Micone, Carrega, Gheresi (1649-1664)

Fra i genovesi residenti a Lisbona nei primi decenni del Seicento incontriamo i futuri protagonisti della compagnia che avrebbe dominato la scena economica del Portogallo della seconda metà del secolo: Nicolao Micone e Francesco André Carrega. Il primo viveva nella capitale portoghese fin dagli anni venti del secolo XVII e dal pagamento della tassa sulle entrate imposta

<sup>23</sup> Sul ruolo del Brasile nell'economia coloniale si vedano: J. Jobson de Arruda, *O Brasil no comércio colonial*, Editora Artica, São Paulo, 1980; A. J. R. Russell-Wood, *Colonial Brazil: The Gold Cycle, c. 1690-1750*, in L. Bethell (ed), *The Cambridge History of Latin America*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984, vol.2, pp. 547-600; S. B. Schwartz, *The Economy and Society of Colonial Brazil: A Brief Overview*, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1974.

<sup>24</sup> Il ruolo del Brasile nell'economia portoghese e in quella atlantica in generale divenne ancora più importante a cavallo fra il XVII e il XVIII secolo, a seguito della scoperta delle miniere d'oro e diamanti.

<sup>25</sup> Asf, Auditore dei benefici ecclesiastici 5686.

<sup>26</sup> La *Companhia Geral do comércio do Brasil* fu creata nel 1649 con l'obiettivo di fornire aiuto militare alle navi che da Lisbona partivano alla volta del Brasile. Il conflitto con gli olandesi, infatti, aveva reso indispensabile una scorta di vascelli armati a protezione delle navi mercantili portoghesi che attraversavano l'Atlantico. La *Companhia* assunse la forma di una società anonima in cui potevano entrare sia portoghesi che stranieri con una partecipazione minima di 20 *cruzados*. Vennero sottoscritti complessivamente 1.255.000 *cruzados*, una somma non sufficiente ad approntare il numero di navi previsto. Si vedano in proposito: G. de Freitas, *A Companhia Geral do Comércio do Brasil (1649-1720): Subsídio para a história econômica de Portugal e do Brasil*, «Revista de História», 2 (1951); L. Freire Costa, *O transporte no Atlântico e a Companhia Geral do Comércio do Brasil (1580-1683)*, CNCDP, Lisboa, 2002.

dalla Chiesa di Loreto, chiesa degli Italiani a Lisbona, vediamo che gli affari correvano discretamente ma senza raggiungere la considerevole quantità degli introiti posteriori. Relativamente a Francesco André Carrega, questi viveva con i fratelli – Thomas, Madalena, Simão e Inocêncio – a Cadice, città che raccoglieva, alla fine del Cinquecento, una compatta comunità genovese. Un altro fratello, Marco Antonio, si trovava a Siviglia. La piazza di Lisbona fu, in un primo momento, occupata da Inocêncio Carrega che, intorno agli anni 1630-31, pagava alla Chiesa di Loreto 6.460 reis di tassa<sup>27</sup> del quarto per cento<sup>28</sup>. Dopo questa data non abbiamo più notizie della presenza a Lisbona di Inocêncio che deve essere ritornato a Cadice e deve aver lasciato il posto al fratello Francesco André. La data di arrivo a Lisbona di quest'ultimo, giovane di circa 25 anni, coincide infatti con la testimonianza di un mercante genovese ivi residente, Antonio Maria da Conti Ventimilha<sup>29</sup> che, interrogato nel 1636, disse di conoscerlo dal momento del suo arrivo, quattro o cinque anni prima<sup>30</sup>. Nel 1636 Francesco André diventò familiare del Santo Uffizio, così come lo erano i fratelli a Cadice e a Siviglia.

È possibile seguire il percorso economico di Micone e Carrega, negli anni Trenta del Seicento, attraverso il pagamento della tassa alla Chiesa di Loreto<sup>31</sup>: le somme versate individualmente andavano dai 20.000 ai 40.000 reis<sup>32</sup>. A partire dal 1640 i due mercanti si erano associati in una compagnia e, come consta dai versamenti effettuati alla chiesa, gli affari erano leggermente migliorati, visto che nel 1641 avevano versato 177.087 reis e l'anno successivo 87.268 reis<sup>33</sup>. Nonostante ciò, la compagnia si dissolse nel 1646 e Francesco André Carrega considerò l'ipotesi di lasciare il Portogallo e ritornare a Cadice. L'idea, tuttavia, fu ben presto messa da parte perché, sempre nello stesso anno, i due mercanti si unirono in società con il genovese Gio Girolamo Gheresi. Questi fu il primo della famiglia Gheresi a trasferirsi a Lisbona, dove risulta essere residente dal 1640-41. Venne raggiunto, pochi mesi dopo, dal giovane – ancora minore di età – Gio Jacome Gheresi che avrà un ruolo determinante in seno alla comunità genovese nella capitale portoghese delle ultime decadi del Seicento.

Per mantenere e organizzare la sua presenza nell'Atlantico, il piccolo regno di Portogallo aveva tentato di assicurarsi la disponibilità di una flotta propria, merci da poter commerciare e soprattutto sicurezza nei trasporti.

<sup>27</sup> Ansl, Livro Mestre das Receitas e Despesas, fl.88.

<sup>28</sup> La tassa che i mercanti della *nação* italiana versavano alla Chiesa di Loreto consisteva nel pagamento annuale di un quarto di ducato ogni cento ducati. Ansl, Caixa V, doc. 15.

<sup>[29]</sup> La grafia dei nomi italiani nelle fonti portoghesi è spesso soggetta a variazioni, perciò uno stesso nome lo si può trovare trascritto in diversi modi. Antonio Maria Conti Ventimiglia, ad esempio, appare nella documentazione portoghese da noi consultata come Antonio de Conti Ventimilha e Antonio da Conti Ventimilha.

<sup>30</sup> Antt, Habilitações do Santo Ofício, maço 4, 192.

<sup>31</sup> Ansl, Livro Mestre das Receitas e Despesas, fls. 13, 122.

<sup>32</sup> Un *cruzado* corrispondeva a 400 reis.

<sup>33</sup> Ansl, Livro Mestre das Receitas e Despesas, fl. 103.

Con queste prospettive si era costituita, nel 1649, la *Companhia Geral do Brasil* con cui il re D. João IV sperava di rivitalizzare il commercio portoghese. Con la conferma degli statuti della *Companhia Geral do Brasil* il 10 di Marzo del 1649, tre gruppi di italiani entrarono a farne parte con un capitale così suddiviso: i genovesi Micone, Carrega e Gheresi con 3.000 *cruzados* da 400 *reis*; i fiorentini Luigi Scarlatti e Francesco Pardi con 500.000 *reis* e i veneziani Francesco e Bartolomeo Mora con 2.000 *cruzados*. Le attività commerciali dei mercanti italiani, e principalmente dei genovesi, pregiudicavano notevolmente gli affari dei mercanti portoghesi che si lamentarono della concorrenza delle merci italiane – tessuti, prodotti di oreficeria, sete – vendute in Brasile a prezzo minore. Per questo fu emanato un decreto del Consiglio della Giunta della *Companhia* il 18 febbraio 1652 e ratificato dal re il 18 Settembre dello stesso anno<sup>34</sup>, in cui si vietava la permanenza in Brasile di stranieri con interessi commerciali e con merci da vendere.

Per i mercanti italiani era invece importante poter inviare i propri agenti in Brasile, dove avrebbero dovuto rimanere fino all'avvenuta vendita delle merci. Pertanto la loro voce di protesta non tardò a farsi sentire. Nella petizione del 31 ottobre 1652, i genovesi chiesero che fossero loro attribuiti gli stessi privilegi dei mercanti portoghesi, facendo leva sulla grande utilità che i loro commerci garantivano alla corona, vista la quantità di merci provenienti dall'Italia – un valore che si avvicinava ai 30.000 *cruzados* – che era stata inviata in Brasile con la flotta<sup>35</sup> del 1652 per essere venduta ai raffinatori dello zucchero. Se queste vendite fossero venute a mancare, i mercanti in questione non avrebbero più avuto motivo di far venire dall'Italia tanta merce ed il re avrebbe perso importanti entrate doganali. A dimostrazione della veridicità di tali affermazioni, Nicolao Micone e Francesco André Carrega presentarono certificati ufficiali provenienti dalla dogana, dal consolato e dalla *Junta das Dízimas*, che attestavano le rendite provenienti dall'entrata delle loro merci in Portogallo. A tutti questi documenti, Francesco André Carrega aggiunse il suo certificato di *familiar* del Santo Uffizio. Il Consiglio della *Companhia Geral do Brasil* era consapevole che il buon andamento della compagnia dipendeva, in parte, dalle buone relazioni con la Repubblica di Genova. La *Companhia*, infatti, non disponeva di un numero sufficiente di navi per potere mantenere attivo il convoglio annuale per il Brasile, come si evince dalla lettera del 3 aprile 1660 inviata al Senato da Costantino Caffarello, capitano del galeone S. Giuseppe: «[...] non aveva (la *Companhia*) navi pronte per mandar flotta in

<sup>34</sup> Ahu, Baía, 1475.

<sup>35</sup> Uno dei 52 capitoli degli statuti che regolavano il funzionamento della *Companhia Geral do Comércio do Brasil* e i rapporti fra la corona e i mercanti che investirono nella compagnia, prevedeva la formazione di una squadra di 36 navi di grossa portata. Erano previsti due convogli annuali di 18 navi ciascuno. Tuttavia non si arrivò mai ad armare 36 navi all'anno a causa della sottocapitalizzazione della *Companhia*. Si vedano in proposito i già citati lavori di L. Freire Costa e G. de Freitas.

questa stagione al Brasile»,<sup>36</sup> ed era quindi possibile negoziare in maniera vantaggiosa visto che «[...] li Deputati di questa Compagnia [...] vogliono tenere buona corrispondenza con noi comeche in questo traffico hanno di bisogno di vascelli armati non havendone loro a sufficienza [...]»<sup>37</sup>.

Non si conosce esattamente la data di costituzione della compagnia Micone, Carrega e Gheresi, ma possiamo farla risalire perlomeno al 1648, quindi precedente all'entrata nella *Companhia Geral do Comércio do Brasil*. Si conoscono, infatti, i crediti che i genovesi avevano con mercanti portoghesi che risalgono al 1648<sup>38</sup>. La compagnia durò fino al 1664, anno del rientro a Genova di Gio Girolamo Gheresi. La divisione degli utili, come lo stesso Micone lasciò scritto nel suo testamento, era stata definita a voce con Gio Girolamo. Venne inizialmente stabilito che quest'ultimo avrebbe ricevuto un quarto dei profitti, non avendo egli versato alcuna somma al momento della costituzione della società. Tuttavia, a causa della mancata registrazione di alcune somme, venne infine deciso di suddividere gli utili in tre parti uguali. La grande informalità che caratterizzò le relazioni all'interno della società di Micone, Carrega e Gheresi suggerisce che vi era un elevato livello di fiducia fra i tre genovesi. La fiducia reciproca, in questo caso, non era basata sui legami di sangue, del tutto assenti, ma derivava molto probabilmente dalle strette relazioni intracomunitarie all'interno della nazione genovese a Lisbona<sup>39</sup>. D'altra parte va notato che Micone e Carrega ebbero un rapporto di amicizia assai stretto, testimoniato dal fatto che per molti anni condivisero la stessa abitazione.

Una volta uscito Gio Girolamo Gheresi dalla compagnia e rientrato a Genova, si stipulò un nuovo contratto per la prosecuzione della stessa con l'ingresso dei fratelli Cesar e João Thomas Gheresi. L'accordo fu firmato all'inizio del 1665 e vi era stabilito sia il capitale che ognuno dei partecipanti avrebbe investito, sia la durata della società. Vi erano, inoltre, ben identificati tutti i beni, immobili e non, che appartenevano a Micone e Carrega. La neonata compagnia ebbe vita fino alla morte di quest'ultimi avvenuta rispettivamente nel 1675 e 1676, ed in questo lasso di tempo il notevole successo negli affari portò a un tale arricchimento della famiglia Gheresi che in breve divenne di primo piano all'interno della comunità italiana a Lisbona.

Con una rete ben strutturata dal punto di vista logistico e potendo contare su partners affidabili spesso membri della stessa famiglia, la nuova

<sup>36</sup> Asg, Lettere Consoli, *Portogallo*, 2659.

<sup>37</sup> Ivi.

<sup>38</sup> Nell'Inventario dei beni di Nicolao Micone si trovano 3 conti, del 1648, 1649 e 1650 di un debito di Giraldo Roiz che ammontava alla notevole somma di circa tre milioni di *reis*. *Inventário dos bens e testamento de Nicolao Micone, mercador genovês residente em Lisboa. 1680*, in N. Alessandrini, *Os italianos na Lisboa de 1500 a 1680: das hegemonias florentinas às genovesas*. Tesi di dottorato, Lisboa, Universidade Aberta, 2010, 2 voll., vol.2, p. 172.

<sup>39</sup> La fiducia come base e collante dei legami tra gli attori all'interno delle reti mercantili è stata oggetto di diversi studi. Per un approccio teorico al tema si rimanda all'ormai classico lavoro di D. Gambetta, *Trust. Making and Breaking of Cooperative Relations*, Basil Blackwell, Oxford, 1988.

compagnia poteva facilmente commerciare nelle terre dell'oltremare portoghese e in tutta Europa. L'ampiezza della rete della casa genovese appare con chiarezza dai debiti e dai crediti notificati nell'inventario dei beni di Nicolao Micone. Snodi fondamentali dei commerci che questa gestiva erano da una parte Genova, luogo di provenienza dei prodotti che venivano esportati, e dall'altra Lisbona, centro di smistamento degli stessi. Il ciclo si chiudeva con il ritorno a Genova di prodotti acquistati nelle colonie portoghesi.

Dall'analisi della rete dei genovesi si evince che questi potevano contare per la corretta gestione degli affari sui membri delle rispettive famiglie residenti nella madrepatria. Così, ad esempio, Nicolao Micone poteva fare affidamento a Genova sul fratello Bartolomeo e sui nipoti Giovanni Battista e Nicolao. I Gheresi, dal canto loro, si affidavano a Francesco, Bartolomeo e Giovanni Battista Gheresi in qualità di corrispondenti con i membri della famiglia attivi a Lisbona. Una volta rientrato in Italia, lo stesso Gio Girolamo non abbandonò il commercio lusitano e si occupò anche del ramo delle assicurazioni. Per quanto riguarda Carrega, abbiamo già menzionato i contatti di parentela che aveva in Spagna, a Cadice e Siviglia, ed anche a Genova dove il fratello Tomas ritornava spesso. Considerata l'importanza di Genova, quale fulcro delle relazioni socio-economiche che la compagnia stabili, possiamo parlare di un *locality-based network*, ossia di una rete in cui il luogo d'origine e la comunità di appartenenza erano fattori essenziali nel determinare e orientare la scelta dei partners commerciali e nel fornire risorse umane e finanziarie. I legami con il luogo di provenienza, i rapporti famigliari e intra-comunitari costituivano gli assi principali intorno a cui ruotava tutto un sistema di relazioni di rete che la compagnia di Micone, Carrega e Gheresi utilizzò per operare con successo nel contesto iberico.

### **I mercanti fiorentini a Lisbona nella seconda metà del Seicento: i Ginori**

Nella seconda metà del Seicento, i fiorentini persero la posizione egemonica in seno all'economia lusitana che avevano avuto nel secolo precedente. Il loro numero, infatti, era diminuito, così come si erano ridimensionati i legami privilegiati che avevano avuto con la corona portoghese. Nel 1687, secondo quanto riportato in una petizione di Lorenzo Ginori al sovrano portoghese intorno alla costruzione di un arco commemorativo per la venuta di Maria Sofia di Neuburg, si contavano appena due compagnie fiorentine, quella dello stesso Ginori e quella di Giovan Francesco Poltri<sup>40</sup>. In realtà, di mercanti toscani attivi a Lisbona ve ne erano altri come confermato da

<sup>40</sup> In occasione dell'arrivo delle future regine era consuetudine che le nazioni straniere facessero costruire archi commemorativi dell'evento. Nel 1666, per la venuta di Maria Francesca di Savoia, Ginori e Poltri avevano fatto erigere un arco che era costato loro più di 3000 *cruzados*. E. Freire de Oliveira e A. Esteves da Silva, (org), *Elementos para a história do município de Lisboa*, 27 Junho 1687, tomo IX, Lisboa, 1898, p.8.

fonti granducali e dai documenti della *Igreja da Nossa Senhora de Loreto*<sup>41</sup>, ma è indubbio che a partire dagli inizi del XVII secolo la loro presenza fosse mutata sia sotto il profilo quantitativo che qualitativo. Nonostante ciò, i fiorentini rimanevano ancora una presenza importante nel panorama dell'economia portoghese. Tra coloro che ebbero contatti con i genovesi della compagnia Micone, Carrega e Gheresi, vi erano i Ginori<sup>42</sup>. La gestione della casa commerciale che essi avevano a Lisbona fu per più di vent'anni a carico di Lorenzo, padre del ben più noto Carlo, fondatore della manifattura di porcellane di Doccia e figura di primo piano nel panorama politico-economico della Toscana lorenese<sup>43</sup>. Quando Lorenzo rientrò a Firenze nel 1689, l'amministrazione della compagnia passò a Niccolò e Giovan-Francesco Ginori. Il primo era già da tempo attivo a Lisbona, il secondo invece aveva operato a Cadice insieme ad altri membri della famiglia. Nel 1695 la compagnia di Niccolò e Giovan-Francesco Ginori cambiò ragione sociale e nuovi soci vennero inclusi. La nuova società in accomandita, a nome Ginori e Barducci, includeva Francesco e Benedetto Tempì e Lorenzo Ginori come soci accomandanti residenti a Firenze, Niccolò e Giovan-Francesco Ginori e Alberto Maria Barducci come soci accomandatari a Lisbona.

L'uso dell'accomandita, che era divenuta molto frequente in Toscana a partire dal XVI secolo<sup>44</sup>, era assai comune fra i mercanti toscani attivi nella penisola iberica. Si trattava molto spesso di famiglie mercantili che condividevano svariati interessi nelle stesse piazze e che, per massimizzare i profitti e contenere i rischi, davano vita a società in cui i capitali dei soci accomandanti venivano impiegati in attività commerciali gestite da persone che avevano già familiarità con quest'ultime. Il sistema dell'accomandita, infatti, era disegnato per mettere in relazione uno o più possessori di capitale e uno o più detentori di mestiere<sup>45</sup>. Come ha sotto-

<sup>41</sup> Dalla documentazione dell'archivio della chiesa di Nossa Senhora do Loreto risulta che nel 1672 vi erano in città 27 uomini di negozio fiorentini. Oltre a Ginori e Poltri va menzionato il mercante-banchiere Carlo Bonaccorsi. Ansl, caixa VII, doc. 42.1.

<sup>42</sup> Sulla famiglia Ginori si veda: L. Passerini, *Genealogia e storia della famiglia Ginori*, Tipi di M. Cellini e C., Firenze, 1876.

<sup>43</sup> Sul marchese Carlo Ginori si vedano: A. Alimento, *Tra 'gelosie' personali e 'gelosie' tra gli stati: i progetti del governatore Carlo Ginori e la circolazione della cultura economica e politica a Livorno (1747-1757)*, «Nuovi Studi Livornesi», 16 (2009), pp.63-95; M. Mannini, *La Manifattura ceramica di Doccia, i Ginori e Sesto Fiorentino. Un esempio di collaborazione europea 1737-1896*, Nuovi Contributi, Polistampa, Firenze, 1998; A. Contini, *La reggenza lorenese tra Firenze e Vienna: logiche dinastiche, uomini e governo (1737-1766)*, L. S. Olshcki, Firenze, 2002.

<sup>44</sup> M. Carmona, *Aspects du capitalisme toscan aux XVIe et XVIIe siècles*, «Revue d'Histoire moderne et contemporaine», 11 (1964), pp. 81-108; R. Burr Litchfield, *Les investissements commerciaux des patriciens florentins au XVIIIe siècle*, «Annales E.S.C.», 3 (1969), pp. 685-721; J. Goodman, *Financing Pre-Modern European Industry: An Example from Florence 1580-1660*, «Journal of European Economic History», 10 (1981), pp.415-35.

<sup>45</sup> F. Bertini, *Le società di accomandita a Firenze e Livorno tra Ferdinando III e il Regno d'Etruria*, in *Istituzioni e società in Toscana nell'età moderna*, Atti delle giornate di studio dedicate a Giuseppe Pansini, Firenze 4-3 Dic. 1992, Ministero per i Beni culturali e ambientali, Roma 1994, p.542.

lineato il Bertini, «la logica dell'antico patto societario consisteva nella configurazione dell'associazione commerciale come soggetto dotato di autonoma personalità rispetto a quella individuale dei soci con la garanzia che le conseguenze dei disastri negli affari non potessero impegnare gli accomandanti oltre la misura dei capitali affidati all'accomandatario»<sup>46</sup>. Il principio della responsabilità limitata, che vigeva in questo tipo di contratti, invogliava molti agenti sociali con elevata disponibilità economica ad investire in attività i cui rischi, nel caso dei soci accomandanti, erano limitati al capitale investito. Non sorprende quindi di trovare i nomi di molti aristocratici fiorentini tra i soci accomandanti di compagnie attive in Portogallo e in Spagna, essendo la nobiltà attratta da forme di investimento di parte del proprio patrimonio che garantissero profitto e limitassero i rischi.

Le società in accomandita permettevano, inoltre, a coloro che avevano lasciato la gestione diretta degli affari in un determinato luogo ed avevano fatto ritorno a Firenze, di continuare ad investire i propri capitali con una certa tranquillità, sapendoli nelle mani di persone competenti e di fiducia. D'altra parte per coloro che rimanevano sulla piazza continuare ad avere a disposizione i capitali di chi aveva deciso di rientrare in patria, costituiva un grande vantaggio pratico e garantiva una continuità importante nelle attività commerciali. A Cadice, ad esempio, i fiorentini avevano costituito nel 1683 una compagnia per la gestione delle attività commerciali legate alle spedizioni delle navi spagnole verso *las Indias de Tierra Firme*<sup>47</sup>, ne facevano parte Francesco e Girolamo Ginori (fratelli di Lorenzo), Francesco e Benedetto Tempi, il marchese Folco Rinuccini e Piero Niccolini<sup>48</sup>. Vale la pena notare che la cooperazione fra i Ginori e i Tempi era di lunga data. Già nel 1670 Lorenzo Ginori aveva formato insieme con gli stessi Tempi<sup>49</sup> e con i Corsini una compagnia<sup>50</sup> per verificare le possibilità di commercializzazione dei prodotti delle manifatture toscane di seta e

<sup>46</sup> Ivi, p.543.

<sup>47</sup> L'organizzazione del monopolio commerciale della monarchia spagnola si basava sul sistema di *flotas y galeones*, ossia sull'invio di due flotte verso le Americhe. Una partiva in aprile ed era diretta alla *Nueva España* (Messico), mentre l'altra partiva in agosto e raggiungeva i porti di Cartagena e Portobello. Quest'ultima era denominata *flota de Tierra Firme*.

<sup>48</sup> M.G. Carrasco González, *Comerciantes y Casas de Negocios en Cádiz (1650-1700)*, Universidad de Cádiz, Cádiz, 1997.

<sup>49</sup> I Tempi avevano anche una società in accomandita con Carlo Poltri e Francesco Vecchietti che operavano ad Amsterdam in qualità di mercanti di seta. Si vedano in proposito: H. Th. van Veen e A.P. McCormick, *Tuscany and the Low Countries: an introduction to the sources and an inventory of four Florentine libraries*, John Benjamins Publ. Company, Amsterdam, 1985; A. Ricci, *Italiani ad Amsterdam nel seicento*, «Rivista Storica Italiana», vol.102, n.3, 1990, pp.899-934. Sulle relazioni commerciali che Poltri e Vecchietti intrattenevano con la penisola iberica si veda: J. A. Sánchez-Belen, *El comercio de exportación holandés e le Mediterráneo español durante la regencia de Doña Mariana de Austria*, «Espacio, Tiempo y Forma», serie IV Historia Moderna, n.9 (1996), pp.267-321.

<sup>50</sup> Asf, Mediceo del Principato 5063.

lana<sup>51</sup>. L'abitudine di creare compagnie in accomandita, spesso destinate a durare il tempo necessario a portare a termine un determinato affare, era quindi un espediente comunemente utilizzato dalle case toscane dell'epoca.

La formazione di questo tipo di compagnie, in cui parte dei capitali proveniva da soci accomandanti solidamente inseriti nel contesto politico-economico fiorentino, suggerisce che il luogo di provenienza rappresentava un importante aspetto strutturale<sup>52</sup> delle reti commerciali che i mercanti toscani attivi nella penisola iberica, e nella fattispecie i Ginori, stabilirono e attraverso le quali operarono. L'ossatura intorno alla quale si formò il tessuto connettivo delle relazioni che questi instaurarono era infatti basata sul territorio d'origine, inteso non solo e non tanto come spazio geografico ma come comunità di appartenenza. Quest'ultima infatti forniva risorse umane e finanziarie notevoli e, in molti casi, garantiva anche appoggi politici che potevano a volte trasformarsi in significativi vantaggi competitivi. Si trattava di una comunità in cui gli attori economici erano spesso legati tra di loro da vincoli multipli, cooperavano all'interno di reti complesse e stratificate e condividevano svariati interessi di natura economica e commerciale. Molti di questi attori, inoltre, ricoprivano sovente cariche pubbliche nel contesto amministrativo toscano<sup>53</sup> e avevano rapporti molto stretti con

<sup>51</sup> Nella seconda metà del Seicento, trovare sbocchi commerciali alla produzione manifatturiera toscana sembrava una delle preoccupazioni fondamentali di molti mercanti fiorentini. Un esempio è fornito dalla compagnia di Giovan Battista Bracci formata per volontà di Francesco Feroni nel 1671 e attiva a Cadice. Questa aveva come scopo principale quello di individuare possibili canali di smercio per i prodotti manifatturieri fiorentini nella penisola iberica e nelle colonie spagnole. Asf, Auditore dei Benefici Ecclesiastici 5686 e Tribunale di Mercanzia, 10849, f.103v-104v.

<sup>52</sup> Gli studi sociologici nel campo della *network analysis* hanno evidenziato che le reti, in quanto sistemi di interazione e cooperazione, sono in genere caratterizzate da quattro componenti fondamentali: la struttura, le risorse, le norme e l'aspetto dinamico. La componente strutturale di una rete individua la configurazione degli attori all'interno della stessa e le relazioni che questi stabiliscono tra di loro; le risorse sono caratteristiche che contraddistinguono ciascun attore; le norme sono quell'insieme di regole che governano i legami fra gli attori e ne definiscono il comportamento nell'ambito delle relazioni di rete; l'aspetto dinamico, infine, si riferisce all'evoluzione che le reti, come tutti i sistemi "vivi", possono subire nel corso del tempo. Si tratta di un modello analitico che al di là di una certa rigidità interpretativa di fondo, può tuttavia fornire un importante spunto teorico per accostarsi allo studio dei *trading networks*, poiché permette di focalizzare l'attenzione su alcuni aspetti costitutivi che caratterizzano le forme di cooperazione a diversi livelli e in contesti differenti. M. Davern, *Social Networks and Economic Sociology: A Proposed Research Agenda for a More Complete Social Science*, «American Journal of Economics and Sociology», vol. 56, n.3 (1997), pp.287-302.

<sup>53</sup> Un esempio è rappresentato da Francesco Tempi, il quale oltre ad avere insieme col fratello Benedetto partecipazioni in compagnie fiorentine attive in varie piazze europee, ebbe diverse cariche nell'ambito dell'amministrazione granducale. Francesco, ad esempio, fece parte di una "Deputazione" appositamente nominata da Cosimo III per studiare nuove possibili entrate fiscali a seguito delle onerose richieste fatte da Antonio Carafa, capo delle truppe imperiali in Italia durante la guerra del Palatinato. Inoltre fu membro della magistratura collegiale, detta dei "Protettori", preposta all'amministrazione del *Monte vacabile* che Cosimo III istituì nel 1692 proprio per risanare il debito pubblico fiorentino. Lo stesso Lorenzo Ginori,



il granduca. La solidità e la densità dei legami che si creavano nell'ambito del luogo d'origine erano poi proiettate all'esterno e utilizzate come risorsa per operare efficacemente in altri ambienti. Come nel caso dei mercanti genovesi, siamo di fronte ad un *locality-based network*, cioè una rete ben radicata in un dato luogo geografico e nella comunità ad essa legata. Il tessuto sociale ed economico della Firenze della seconda metà del Seicento si configurava, infatti, quale risorsa essenziale per i mercanti fiorentini attivi all'estero.

Nel caso dei Ginori, possiamo evidenziare come ulteriore elemento strutturale che supportava le relazioni di rete nell'ambito del *locality-based network*, il ruolo della famiglia, che era allo stesso tempo fattore di aggregazione socio-economica e nucleo propulsore di 'imprenditorialità'<sup>54</sup>. I legami di sangue costituivano una risorsa preziosissima per la conduzione degli affari, poiché garantivano coesione all'interno della casa commerciale, fiducia costante nei membri della famiglia e infine contribuivano a una più fluida circolazione di informazioni, esperienze e *know-how*<sup>55</sup>. Quasi tutti i fratelli di Lorenzo Ginori erano impegnati in attività commerciali tra il Portogallo e la Spagna e la corretta circolazione dell'informazione attraverso i canali famigliari diveniva strumento fondamentale per il successo commerciale. Sebbene operassero nelle piazze di Lisbona e Cadice in forma abbastanza indipendente, dalla documentazione a nostra disposizione è chiaro che i legami fra i fratelli erano assai stretti e venivano efficacemente utilizzati per gestire gli affari. I Ginori, infatti, erano soliti scambiarsi una grande quantità

---

una volta lasciata Lisbona, continuò ad investire nella casa commerciale di famiglia mentre ricopriva cariche amministrative in Toscana, tra cui quella di Provveditore della dogana di Livorno. Si vedano in proposito: G. Pansini, *Per una storia del debito pubblico e della fiscalità al tempo di Cosimo III dei Medici*, in F. Angiolini, V. Becagli, M. Verga (a cura di), *La Toscana nell'età di Cosimo III*, EDIFIR, Firenze 1993, pp. 295-317; A. Viola, *Lorenzo Ginori: console della nazione fiorentina e agente del Granduca di Toscana in Portogallo (1674-1689)*, in N. Alessandrini, M. Russo, G. Sabatini, A. Viola (orgs), *Di buon affetto e commercio* cit., pp.163-176.

<sup>54</sup> Il termine 'imprenditorialità' indica in questo contesto il complesso di qualità necessarie per esercitare con successo attività economiche e commerciali e allo stesso tempo i fattori che favoriscono la nascita di quello che Schumpeter ha chiamato *Unternehmergeist*. Si noti che lo studio dell'imprenditorialità, quale aspetto significativo di un ampio spettro di processi economici, e dell'imprenditore, quale figura determinante del cambiamento economico a più livelli, è un campo in continua espansione che abbraccia più ambiti disciplinari tra cui l'economia, la sociologia e la storia d'impresa. Si vedano in proposito i lavori di M. Casson che offrono una validissima sintesi della letteratura esistente e propongono una visione maggiormente organica e innovativa del concetto di imprenditorialità: M. Casson, *The Entrepreneur*, Edward Elgar Pub., Cheltenham, UK, 2003; M. Casson e P. J. Buckley, *Entrepreneurship: Theory, Networks, History*, Edward Elgar Pub., Cheltenham, UK, 2010. Il ruolo dell'imprenditore in chiave storica è stato affrontato nel volume curato da Y. Cassis e I. Pepelasis Minoglou, *Entrepreneurship in Theory and History*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2005.

<sup>55</sup> Per una sintesi del ruolo della famiglia nell'economia moderna si veda il volume curato da S. Cavaciocchi, *La famiglia nell'economia europea secoli XIII-XVIII*, Firenze University Press, Firenze, 2009. Per un approccio teorico alla funzione svolta dalle relazioni famigliari nello sviluppo del capitalismo moderno si veda invece: G. Jones and M. B. Rose (eds), *Family capitalism*, Frank Cass & Co., London, 1993.

di notizie di carattere economico-commerciale (il ritardo delle navi in arrivo o in partenza, la solvibilità o meno di case commerciali con cui si intendeva cooperare, i prezzi di alcuni prodotti coloniali, ecc.) che venivano poi utilizzate per indirizzare i propri investimenti e condurre al meglio gli affari.

Accanto a questo tipo di informazioni, i Ginori facevano inoltre circolare costanti aggiornamenti sulla situazione politica delle monarchie iberiche<sup>56</sup>. La carica consolare che venne concessa a Lorenzo Ginori nel 1674<sup>57</sup> e i vari incarichi di natura politico-diplomatica che il Granduca gli assegnò durante gli anni in cui risiedette a Lisbona, permisero un ampliamento dei legami economici della casa fiorentina e un maggiore radicamento nel tessuto sociale della città. Lorenzo rafforzò le connessioni con l'aristocrazia e il clero portoghesi, costruendo una serie di relazioni non economiche che permisero alla sua compagnia di inserirsi ancora più efficacemente nel contesto locale. Nella valutazione complessiva che si può fare a posteriori delle attività commerciali dei Ginori, il ruolo politico-diplomatico che Lorenzo e alcuni dei suoi fratelli svolsero per periodi piuttosto prolungati non deve mai essere sottovalutato. L'essere "ben informati" su quanto avveniva nelle corti spagnola e portoghese e l'agire in qualità di agenti personali del Granduca non erano elementi secondari, anzi rappresentavano spesso fattori che avevano ripercussioni dirette sul buon andamento degli affari.

Dal Portogallo i Ginori gestivano prevalentemente attività di importazione ed esportazione di prodotti coloniali e si occupavano anche della riesportazione di prodotti mediterranei verso i paesi del nord Europa e viceversa. Inoltre, svolgevano diverse attività finanziarie legate al prestito di denaro e allo sconto delle lettere di cambio. L'analisi, anche se parziale, delle relazioni commerciali che la casa stabilì nel corso di più di cinquant'anni di attività aiuta a chiarire la natura e l'ampiezza degli affari che la stessa gestiva. A Lisbona i Ginori instaurarono solidi rapporti con altre case toscane (molto forte era il legame con il Poltri, che fu partner commerciale di Lorenzo già durante i primi anni della sua permanenza in Portogallo), compagnie di commercio straniera e mercanti portoghesi che fungevano da intermediari con le colonie. Tra le case straniere con cui i Ginori ebbero rapporti di cooperazione spicca quella dei fratelli David e Jacques Godefroy, mercanti calvinisti originari della Rochelle e attivi soprattutto nel commercio atlantico<sup>58</sup>. Secondo quanto riportato dal marchese d'Amelot<sup>59</sup>, si trattava dei mercanti francesi più ricchi tra quelli residenti

<sup>56</sup> Sulla circolazione delle notizie fra i Ginori e la corte medicea si veda: F.J. Zamora Rodriguez, *War, trade, products and consumption patterns: the Ginori and their information networks*, in A. Alimento (ed.), *War, Trade and Neutrality. Europe and the Mediterranean in the seventeenth and eighteenth centuries*, Franco Angeli, Milano 2011, pp. 55-67.

<sup>57</sup> Asf, Mediceo del Principato 5063.

<sup>58</sup> Sui Godefroy si veda: J-F.Labourdette, *La nation française a Lisbonne de 1669 a 1790. Entre colbertisme et libéralisme*, Fondation Calouste Gulbenkian, Paris, 1988.

<sup>59</sup> Michel-Jean Amelot de Gournay (1655-1724) fu ambasciatore francese in Portogallo dal 1685 al 1688.

nel paese<sup>60</sup>. La ricchezza dei due fratelli Godefroy attrasse anche l'interesse di Cosimo III, che in una lettera del 1674 chiese a Lorenzo Ginori di raccogliere informazioni sulle attività che questi gestivano<sup>61</sup>. Il Granduca infatti soleva rivolgere richieste di questo tipo ai suoi agenti. La raccolta e la circolazione di informazioni riguardo mercanti particolarmente attivi in una data piazza costituiva spesso un importante strumento di valutazione che lo aiutava nella gestione dei suoi investimenti commerciali. Cosimo III investiva somme ragguardevoli nei commerci d'oltremare e lo faceva prevalentemente tramite mercanti fiorentini. A Cadice, ad esempio, dove operavano i fratelli di Lorenzo Ginori, i capitali granducali confluivano nei traffici con le colonie americane attraverso le case di commercio fiorentine attive in quella città<sup>62</sup>.

È importante sottolineare che la casa di commercio dei Godefroy ebbe anche rapporti con i Ghersi, come dimostrano i crediti che questi ultimi avevano maturato nei confronti dei commercianti francesi che dovevano ai genovesi circa 1.130.000 *reis*<sup>63</sup>. La condivisione di partners commerciali tra i fiorentini e genovesi attivi in Portogallo indica che vi era di fatto un'efficace circolazione dell'informazione all'interno della nazione italiana e conferma altresì quanto la buona reputazione di certi mercanti in una determinata piazza fosse un fattore essenziale per la corretta conduzione degli affari. Tra l'altro la scelta di operatori economici affidabili rispondeva anche a una serie di necessità contingenti legate all'andamento, spesso aleatorio, dei traffici coloniali. In un periodo in cui i ritardi nella *carreira da Índia* e il difficile scenario internazionale in cui si trovava inserita la monarchia portoghese mettevano a rischio gli sforzi e i capitali di molti mercanti, appoggiarsi a partners di fiducia, capaci di diversificare il ventaglio delle opzioni commerciali perché legati a canali economici più ampi, era spesso una forma efficace di ampliare e salvaguardare le proprie attività.

Fuori dal Portogallo la compagnia dei Ginori aveva legami molto stretti con la Spagna. Oltre a Cadice e a Siviglia<sup>64</sup> dove operavano i fratelli di Lorenzo, essa intratteneva relazioni commerciali con altre località spa-

<sup>60</sup> *Correspondance de Louis XIV avec le Marquis Amelot son ambassadeur en Portugal, 1685-1688 publiée et annotée par le Baron De Girardot*, Mellinet, Nantes, 1863, p.174.

<sup>61</sup> Asf, Mediceo del Principato 5063.

<sup>62</sup> Si vedano in proposito i lavori di M. G. Carrasco González, *Los instrumentos del comercio colonial en el Cádiz del siglo XVII(1650-1700)*, Banco de España, Servicio de Estudios, Madrid, 1996 e il già citato *Comerciantes y Casas de Negocios en Cádiz*.

<sup>63</sup> N. Alessandrini, *Os italianos na Lisboa de 1500 a 1680* cit., p. 168.

<sup>64</sup> A Siviglia operò come console della nazione fiorentina Bartolomeo Ginori, altro fratello di Lorenzo. Bartolomeo si trasferì poi a Lisbona dove si occupò degli affari di famiglia. Morì nella capitale portoghese nel 1723. Lasciò in Spagna diverse proprietà e debiti vari che vennero pagati dai suoi esecutori testamentari, i Barducci. Testamento di Bartolomeo Ginori, Ansl, Caixa IX.

gnole tra cui la Catalogna. Da Barcellona riceveva ingenti quantità di *aguardiente* (acquavite) che venivano poi inviate ad Amsterdam e ad Amburgo<sup>65</sup>. Il principale fornitore risulta essere la compagnia Llorens y Duran. I destinatari finali delle rimesse di acquavite erano le case commerciali di Gilles, Giacomo e Thomas Feyller e di Bilioti e Sardi, entrambe attive ad Amsterdam, e quella di Manuel Ximénez e Compagnia ad Amburgo<sup>66</sup>. L'attività di riesportazione di prodotti mediterranei in cui la casa commerciale dei Ginori era impegnata va ricollegata al ruolo di Lisbona quale tappa obbligata del commercio tra il bacino del Mediterraneo e i porti dell'Europa settentrionale. D'altro canto, i traffici commerciali tra il Portogallo ed Amsterdam erano molto stretti e consentivano un buon margine di profitto ai mercanti che vi si dedicavano<sup>67</sup>. Nei Paesi Bassi i Ginori avevano oltre alle già citate compagnie, altri partners commerciali, tra cui la casa di commercio de Lannoy e De Brier. Quest'ultima aveva anche stretti legami commerciali con i fratelli Godefroy come dimostrato dalla corrispondenza fra le due compagnie<sup>68</sup>. In una lettera del dicembre 1695, Giovan-Francesco Ginori rivolgendosi a Jacques de Lannoy, titolare della compagnia che lui e la moglie Cornelia gestivano, lo annoverava «[...] en el numero de los mas principales amigos»<sup>69</sup>, e si offriva di continuare a servirlo «en negocios de cambios y de mercadorias con las encomiendas acostumbradas como generalmente se estila en esta plaza»<sup>70</sup>.

I Ginori mantenevano inoltre corrispondenti commerciali anche fuori dall'Europa. A Goa era loro agente Francisco de Castro, come si apprende dalla corrispondenza consolare con la segretaria fiorentina e dal diario di viaggio di Placido Ramponi, che venne inviato dal Granduca in India per erigere nella capitale dello *Estado da Índia* il mausoleo dedicato a San Francisco Xavier<sup>71</sup>. Cosimo III si rivolse a Giovan-Francesco Ginori in occasione della partenza del Ramponi per Lisbona e lo informò dell'arrivo di due artisti fiorentini:

<sup>65</sup> Bub, Ms. 959, f 35,73 e 74; Ahmb, Fondo Comercial, A-195, f.286, 332. Si veda Carlos Martinez Shaw, *Cataluña en la carrera de Indias 1680-1756*, Editorial Critica, Barcelona, 1981.

<sup>66</sup> Si tratta di un membro della nota famiglia di origine sefardita degli Ximenes d'Aragona che aveva ramificazioni a Lisbona, Cadice, Siviglia, Anversa e Firenze.

<sup>67</sup> C. Antunes, *Globalisation in the Early Modern period the economic relationship between Amsterdam and Lisbon, 1640-1705*, Aksant, Amsterdam, 2004.

<sup>68</sup> Sa, Insolvente Boedelskamer, *Jacques de Lannoy- Cornelia De Brier (1611-1725)* IB2003.

<sup>69</sup> Lettera di Giovan-Francesco Ginori a Jacques de Lannoy, Dic. 1695; Sa, Insolvente Boedelskamer, *Jacques de Lannoy- Cornelia De Brier (1611-1725)* IB2003.

<sup>70</sup> Ivi.

<sup>71</sup> Il mausoleo era opera dello scultore Giovan Battista Foggini. Si veda: C. Sodini, *I Medici e le Indie Orientali. Il diario di Placido Ramponi emissario in India per conto di Cosimo III*, Olschki, Firenze, 1996.

[...]il primo di loro si chiama Placido Ramponi, e l'altro Simone Fanciullacci, quali raccomando all'amorevolezza di V.S. perché in arrivando costì a salvamento si come spero nel divino favore, ella sia contenta di riceverli e trattenerli in codesta sua casa a spese mie con farne tener buon conto, fino al tempo che dovranno imbarcarsi per Goa<sup>72</sup>.

A Giovan-Francesco Ginori venne inoltre chiesto di fornire loro le credenziali necessarie per raggiungere l'India.

I Ginori ebbero anche stretti rapporti commerciali con la Repubblica di Genova, non solo per via della costante interazione con operatori economici genovesi attivi in Spagna e Portogallo, ma anche per il fatto che questa rappresentava uno snodo fondamentale delle tratte marittime che congiungevano il porto franco di Livorno a Lisbona. Inoltre, i fiorentini si servivano spesso dei servizi marittimi, finanziari e assicurativi dei genovesi<sup>73</sup>. Dalla documentazione consultata, risulta che i Ginori avevano «negozi di considerazione»<sup>74</sup> con la famiglia Sauli. Nel 1675, Lorenzo Ginori e Giovan-Francesco Poltri chiesero a Francesco Maria Sauli<sup>75</sup> di sollecitare la partenza per Lisbona di una nave ferma a Genova, sulla quale avevano caricato diverse mercanzie<sup>76</sup>. Il Sauli, personaggio di prima grandezza nell'ambiente finanziario dell'epoca, era il principale broker della compagnia genovese Grillo e Lomellino, che aveva ricevuto dalla corona spagnola l'*asiento* per la fornitura di schiavi. I capitali di cui la compagnia necessitava in Amsterdam venivano forniti da Francesco Maria Sauli che li girava a Francesco Feroni<sup>77</sup>, attraverso le case commerciali di Ottavio Tensini<sup>78</sup>, di Benzi & Voet

<sup>72</sup> Asf, Mediceo del Principato 5071.

<sup>73</sup> Come si evince dalla corrispondenza consolare tra Lisbona e Firenze, i Ginori si servivano molto spesso di navi genovesi per inviare mercanzie dal Portogallo a Livorno e viceversa.

<sup>74</sup> Adgg, Archivio Sauli AD66 1471, *Poltri & Ginori*.

<sup>75</sup> L. Lo Basso, *Capitani, corsari e armatori. I mestieri del mare dalla tratta degli schiavi a Garibaldi*, Città del Silenzio, Novi Ligure, 2011.

<sup>76</sup> Adgg, Archivio Sauli AD66 1471, *Poltri & Ginori*.

<sup>77</sup> Francesco Feroni (Empoli, 1614 – Firenze, 1696) costruì la sua fortuna commerciando nei Paesi Bassi. Dal 1640 al 1672 operò ad Amsterdam dove, oltre ad occuparsi delle proprie attività commerciali, svolse il ruolo di informatore politico per conto della Segreteria granducale e fu di agente personale di Cosimo III. Sul Feroni si vedano i lavori di P. Benigni: *Francesco Feroni: da mercante di schiavi a burocrate*, in F. Angiolini, V. Becagli e M. Verga (a cura di), *La Toscana nell'età di Cosimo III* cit., pp.165-183; *Francesco Feroni empoiese negoziante in Amsterdam*, «Incontri - Rivista di studi italo-nederlandesi», 3 (1985), pp. 98-121. Si veda inoltre: H. Cools, *Francesco Feroni (1614/16-1696)*, in H. Cools, M. Keblusek e B. Noldus (eds), *Your Humble Servant: Agents in early Modern Europe*, Verloren, Amsterdam, 2006, pp. 39-50.

<sup>78</sup> Ottavio Tensini, cognato di Francesco Feroni che ne aveva sposato la sorella Prudenzia, operò come mercante prima ad Anversa e poi ad Amsterdam con il fratello Niccolò Andrea. I Tensini compaiono varie volte nella corrispondenza che lo stampatore e mercante di libri olandese Pieter Blaeu (figlio del cartografo Joan Blaeu) intrattenne con figure chiave dell'aristocrazia fiorentina e dell'ambiente umanistico della Toscana seicentista, si veda in proposito: A. Mirto e H. Th. Van Veen, *Pieter Blaeu: Lettere ai Fiorentini. Antonio Magliabechi, Leopoldo e Cosimo III de' Medici, e altri, 1660-1705*, Holland University Press, Amsterdam & Maarssen, 1993.

(compagnia mista italo-olandese) e di Jean Deutz. Il Feroni, a sua volta, aveva legami con Cesare Gheresi, del quale risulta essere corrispondente ad Amsterdam, come si apprende dalla corrispondenza fra lo stesso Gheresi e Cosimo III<sup>79</sup>. Va inoltre segnalato, per comprendere fino a che punto le comunità genovese e fiorentina a Lisbona fossero strettamente connesse, che Bartolomeo Gheresi, fratello di Cesare, al pari di altri grandi mercanti genovesi, investì nel debito pubblico toscano<sup>80</sup> come risulta da una procura del 1682 fatta al fiorentino Lorenzo Bonaccorsi per l'acquisto di luoghi del Monte del sale. I Bonaccorsi, presenti anche sulla piazza di Lisbona<sup>81</sup>, erano infatti soliti acquistare luoghi di monte per clienti non toscani.

La mappa delle relazioni commerciali dei Ginori mostra chiaramente che genovesi e fiorentini in Portogallo intrattenevano legami economici multipli, caratterizzati dalla sovrapposizione di interessi e dalla condivisione degli stessi partners commerciali. Le richieste ufficiali di privilegi relativi al commercio coloniale e la proposta di formare una compagnia delle Indie Lusotoscana furono, come vedremo, motivo di contesa tra le due nazioni e generarono un clima di competizione al livello politico-diplomatico.

### **Fiorentini e genovesi nel commercio coloniale: tra convergenza d'interessi economici e concorrenza politica**

Per comprendere appieno le relazioni fra i due gruppi di mercanti presi in esame in questa sede, è necessario inserire le loro attività non solo nel contesto politico-economico del Portogallo e del suo impero d'oltremare, ma anche nel più ampio scenario internazionale venutosi a creare dopo la fine della Guerra dei trent'anni. Le strategie politico-diplomatiche che la Toscana medicea e la Repubblica di Genova misero in atto per inserirsi nel riallineamento delle alleanze tra le potenze europee, ebbero un impatto diretto sulle attività dei mercanti di entrambe le nazioni. Com'è stato sottolineato in precedenza, il fattore politico, specialmente nel caso di uomini di negozio che svolgevano il ruolo di informatori per i rispettivi governi e

<sup>79</sup> Cosimo III aveva buoni rapporti con Cesare Gheresi dai tempi del suo viaggio in Portogallo nel 1668-69. Il Gheresi spesso comprava, su richiesta del Granduca, prodotti coloniali ricercati, come ad esempio il bengiaino, che poi inviava a Firenze. Asf, Mediceo del principato 5063.

<sup>80</sup> Il debito pubblico fiorentino, come pure quello di Roma e Venezia, attirava l'attenzione dei genovesi che vi investivano grandi somme di denaro. Nel caso della Toscana di Cosimo III, i luoghi di Monte erano generalmente acquistati per conto di clienti non toscani da banchieri quali i Tempi, i Bonaccorsi ed altri. Si veda in proposito: *Banchi pubblici, banchi privati e monti di pietà nell'Europa preindustriale: amministrazione, tecniche operative e ruoli economici*: atti del convegno, Genova, 1-6 ottobre 1990, 2 voll, Società Ligure di Storia patria, Genova 1991.

<sup>81</sup> Il Bonaccorsi, mercante-banchiere attivo a Lisbona, nel 1674 scrisse per il Granduca un dettagliato resoconto della situazione commerciale dei porti di Lisbona, Sétubal e Porto. Si veda: G. Battelli, *O comercio dos portos de Lisboa, Setúbal e Porto nos fins do século XVII, conforme um documento italiano de mesma época*, «Boletim da Sociedade de Geografia», 53<sup>o</sup> série n. 9<sup>a</sup> (1935), pp. 337-345.

ricoprivano cariche consolari, era spesso determinante nel generare fenomeni di concorrenza che si ripercuotevano poi in ambito commerciale.

La causa principale che scatenò la competizione fra le due comunità mercantili, fu la richiesta da parte dei fiorentini di formare una compagnia di commercio per le Indie Occidentali e Orientali<sup>82</sup>. Tra il 1668 e il 1669, quando Cosimo de' Medici, visitò la penisola iberica, i mercanti toscani a Lisbona gli parlarono della necessità di aprire nuovi spazi di manovra nell'ambito dell'economia coloniale portoghese, in modo da poter ampliare e salvaguardare in maniera più efficace i propri interessi commerciali. La proposta incontrò il favore del Granduca e, come conferma la documentazione granducale relativa al regno di Portogallo per gli anni che vanno dal 1669 al 1676, la formazione di una compagnia di commercio per le Indie fu un tema molto discusso alla corte medicea. La richiesta di creare una compagnia commerciale sotto monopolio regio per operare nelle Indie Occidentali ed Orientali generò un vivace dibattito fra gli esponenti dell'élite mercantile fiorentina: alcuni appoggiarono l'iniziativa, altri la criticarono apertamente. La difficile situazione del Portogallo e la sempre maggiore concorrenza di Olanda e Inghilterra, sembravano elementi sufficienti a scoraggiare qualsiasi tentativo di natura economica come sottolineava Giovacchino Guasconi<sup>83</sup> in una relazione indirizzata a Ferrante Capponi e a Cosimo III nell'ottobre 1669:

[...] è necessario presupporre per certo che da quarant'anni in qua, che le nazioni Inglese ed Olandese dominano quanto al negozio le migliori e più fertili parti dell'Indie Orientali, sia in gran parte decaduto il negozio rispetto le altre nazioni in quelle parti; con tutto ciò l'esperienza dimostra che la nazione Portoghese non ha mai abbandonato totalmente il commercio nei suoi stati dell'India<sup>84</sup>.

Nonostante fosse consapevole delle difficoltà in cui versava il Portogallo a livello internazionale, Guasconi non mancò però di sottolineare che

[...] è noto essere in Lisbona molte case, che da quarant'anni in qua hanno fatto ricchezza sopra li negozi dell'Indie e che tuttavia seguitano a praticarlo onde conviene che vi trovino qualche beneficio [...]<sup>85</sup>.

È interessante notare che le considerazioni fatte dal fiorentino risultano, in prospettiva storica, estremamente rivelatrici. Infatti, come ha sostenuto da G. J. Ames<sup>86</sup>, nella seconda metà del XVII secolo l'impero portoghese, anche se ridimensionato dal punto di vista territoriale e sempre più esposto

<sup>82</sup> Si noti che negli stessi anni i fiorentini fecero una proposta simile anche alla corona spagnola.

<sup>83</sup> Giovacchino o Gioacchino Guasconi fu negoziante e agente di Cosimo III ad Amsterdam negli ultimi decenni del Seicento. Si veda A. Bicci, *Italiani ad Amsterdam nel Seicento* cit.

<sup>84</sup> Asf, Auditore dei benefici ecclesiastici 5686, Portogallo - Per il commercio dell'Indie con la nazione fiorentina.

<sup>85</sup> Ivi.

<sup>86</sup> G.J. Ames, *Renascent Empire? The House of Braganza and the Quest for Stability in Portuguese Monsoon Asia, ca.1640-1683*, Amsterdam University Press, Amsterdam, 2000.

alla concorrenza di Olandesi e Inglesi, era ancora un sistema economico in grado di offrire buone opportunità di guadagno. Questo è un aspetto che la storiografia tende spesso a trascurare, preferendo un'analisi basata sulla tradizionale visione di decadenza del Portogallo e del suo impero d'oltremare successiva all'epoca della grande espansione marittima.

Il progetto di formare una compagnia di commercio per le Indie venne sottoposto all'attenzione della corona portoghese dallo stesso Lorenzo Ginori, il quale s'incontrò con il reggente D. Pedro e con il Duca di Cadaval, che all'epoca presiedeva il *Conselho Ultramarino*<sup>87</sup>. La proposta comprendeva 34 punti, in cui erano articolate le principali prerogative della compagnia. Quest'ultima, la cui durata doveva essere di 12 anni, avrebbe avuto il diritto di armare:

[...] sei navi di portata di 400 sino a 500 tonnellate una, con più tre petacchi<sup>88</sup> di dugento tonnellate l'una per andare a India in tre spedizioni successivamente due navi e un petacchio ogni anno con bastimenti di tutto il necessario e gente del mare e artiglieria capace per difendersi [...]<sup>89</sup>.

La compagnia avrebbe dovuto avere per concessione del sovrano portoghese e del granduca, i monopoli sul tabacco e sul corallo, a cui andavano aggiunti altri privilegi commerciali per prodotti coloniali quali cui il pepe, il legno di Monzambico e i chiodi di garofano<sup>90</sup>. I fiorentini avrebbero amministrato la compagnia per mezzo di una giunta di 5 deputati di nomina granducale, che sarebbero rimasti in carica tre anni<sup>91</sup>.

La proposta non lasciò indifferenti i portoghesi e allo stesso tempo attrasse l'attenzione delle altre nazioni mercantili a Lisbona<sup>92</sup>. In quegli stessi anni, infatti, i cristiani nuovi di Portogallo, per mezzo di Duarte da Silva, si dichiararono disposti a finanziare una compagnia di commercio con le Indie in cambio di un *perdão geral* (perdono generale) da parte dell'Inquisizione<sup>93</sup>. Questa offerta era appoggiata da personalità quali Duarte Ribeiro de Macedo<sup>94</sup> e

<sup>87</sup> Asf, Auditore dei benefici ecclesiastici 5686, *Portogallo - Per il commercio dell'Indie con la nazione fiorentina, Scrittura C.*

<sup>88</sup> Il petacchio era un bastimento di piccola stazza a due alberi a vele quadre, sovente impiegato come scorta in un convoglio di navi più grandi.

<sup>89</sup> Asf, Auditore dei benefici ecclesiastici 5686, *Portogallo - Per il commercio dell'Indie con la nazione fiorentina, Scrittura B.*

<sup>90</sup> Ivi.

<sup>91</sup> Ivi.

<sup>92</sup> I negoziati per la formazione di una compagnia di commercio per le Indie fra i fiorentini e i portoghesi attrassero l'attenzione dei mercanti inglesi, che vedevano l'iniziativa con una certa preoccupazione. Nal, *State Papers Foreign, Portugal SP/89, Vols. 10-12.*

<sup>93</sup> Bnp, Reservados, Fundo Geral, Cód. 1532, fls. 1-1v, *Relação d'hua suplica que fes a gente de Nação, pergunta e resposta della, 1672; Cód. 868, fls.468-470, Narração vardadeira do que tem passado no negocio da gente da Nação, anno de 1673.*

<sup>94</sup> Duarte Ribeiro de Macedo fu una figura di primo piano nel panorama politico del Portogallo della seconda metà del Seicento. Si veda in proposito: A. M. Homem Leal de Faria, *Duarte Ribeiro de Macedo. Um diplomata moderno, 1618-1680, Colecção Biblioteca Diplomática do Ministério dos Negócios Estrangeiros, Lisboa, 2005.*



Padre Antonio Vieira, che già in passato aveva auspicato la formazione di una compagnia commerciale sul modello della VOC e alla English East India Company<sup>95</sup>. La proposta fatta dai cristiani nuovi destò una certa preoccupazione presso la corte fiorentina e lo stesso Granduca ne fu profondamente infastidito<sup>96</sup>. I genovesi, dal canto loro, non rimasero indifferenti davanti ai negoziati che i fiorentini stavano portando avanti con la corona portoghese. Da sempre interessata all'ottenimento di privilegi per poter commerciare in maniera semi-autonoma con le colonie portoghesi, la Repubblica di Genova aveva trattato in varie occasioni la possibilità di formare una compagnia di commercio per le Indie o di partecipare a iniziative di carattere commerciale sponsorizzate dalla corona<sup>97</sup>.

Nel 1647, ad esempio, si era fatto un tentativo di costituire a Genova una compagnia di navigazione per il commercio con l'India, la *Compagnia Genovese delle Indie Orientali*<sup>98</sup>. La notizia era giunta in Portogallo attraverso le informazioni fornite dal console portoghese in Olanda, Francisco de Sousa Coutinho. Inviato nelle Province Unite nel 1643 con la missione di negoziare una pace che portasse alla restituzione di Pernambuco, il diplomatico informò la corte di Lisbona che alcuni mercanti genovesi, con l'appoggio del console olandese residente a Genova ma all'insaputa della VOC, stavano apprestando una compagnia per navigare e commerciare nell'Oceano Indiano. Sousa Coutinho riferì che le due navi che la compagnia voleva inviare per percorrere quella rotta commerciale «[...] se fabricão duas legoas de Astartam para dahi partir a Itália em segredo, e della a Índia com carregação»<sup>99</sup>. Secondo lo stesso Sousa Coutinho il tentativo genovese era destinato a fallire miseramente poiché avrebbe incontrato l'opposizione

<sup>95</sup> Nel 1643, Antonio Vieira propose a João IV di Portogallo la formazione di due compagnie di commercio, una per il Brasile e l'altra per i possedimenti portoghesi nell'Oceano Indiano, allo scopo di risollevare la situazione economica dell'impero e proteggerne le colonie dagli attacchi di potenze rivali. Entrambe le compagnie avrebbero dovuto essere finanziate principalmente con il capitale messo a disposizione dai cristiani nuovi. Viera, pertanto, si schierò a favore di quest'ultimi e caldeggiò la concessione del *perdão geral* (perdono generale), quale misura indispensabile a garantire loro la possibilità di continuare ad operare nel commercio coloniale. J. L. d'Azevedo (coordenadas e anotadas por), *As cartas do padre Antonio Vieira*, 3 voll., Impr. da Universidade, Coimbra, 1925.

<sup>96</sup> Asf, Mediceo del Principato 5059.

<sup>97</sup> Quando nel 1628 si formò la *Companhia do comércio da Índia* (1628-1633), venne chiesto ai mercanti genovesi di parteciparvi. La proposta rispondeva alla necessità di trovare capitale sufficiente per avviare la compagnia che fu sin dall'inizio sottocapitalizzata. I genovesi, tuttavia, rifiutarono l'offerta, forse prevedendo che l'impresa non avrebbe avuto il successo che molti in Portogallo speravano. Si vedano: A.R. Disney, *The First Portuguese India Company, 1628-33*, «Economic History Review», Vol. 30, n.2 (1977), pp. 242-258 e C.R. Silva, *The Portuguese East India Company 1628-1633*, «Luso-Brazilian Review», Vol. 11, n.2 (1974), pp.152-205.

<sup>98</sup> D. Presotto, *Da Genova alle Indie alla metà del Seicento. Un singolare contratto di arruolamento marittimo*, «Atti della Società Ligure di Storia Patria» n.s. 9, I (1969), pp. 71-91.

<sup>99</sup> E. Prestage e P. de Azevedo, *Correspondência Diplomática de Francisco de Sousa Coutinho durante a sua embaixada em Holanda*, Imprensa da Universidade, Coimbra, 1926, 2 voll., vol. 2, p. 81 e p. 151.

sia dei portoghesi sia degli olandesi. Le previsioni del diplomatico portoghese si rivelarono corrette: partite il 3 marzo del 1648 da Genova, le due navi furono confiscate dagli olandesi nell'aprile dello stesso anno a Batavia e la breve storia della compagnia ebbe fine<sup>100</sup>.

Visto il fallimento dell'iniziativa, l'idea di una compagnia di navigazione per le Indie orientali fu messa momentaneamente da parte e si cominciò a investire nel commercio con il Brasile. Tuttavia, nel 1662 il console genovese a Lisbona, Carlo Antonio Paggi, nella lettera inviata il 31 gennaio al senato genovese fa riferimento all'invio di «capitoli del negoziato da me introdotto in questa corte per la navigazione delli vascelli di nostra nazione alla India»<sup>101</sup>. Questo dimostra che i tentativi genovesi per il commercio indiano non erano del tutto sopiti, anche perché intorno al 1660 vi era stata una certa regolarizzazione della *Carreira da Índia*. Se i tentativi istituzionali di avere accesso diretto ai commerci coloniali furono sempre fallimentari, le iniziative di singoli mercanti ebbero maggior successo. Nel 1669, ad esempio, a Cesare Ghersi fu concesso da D. Afonso VI di mandare in qualunque porto del Brasile la sua nave Bom Jesus e S. Antonio con il capitano Antonio Vaz Quaresma e ritornare «fora do corpo da frota e Armada do comboj ao tempo que lhe bem estiver com a carga de assucares e mais fazenda que lhe parecer»<sup>102</sup>.

La capacità dei mercanti genovesi di perorare la propria causa presso la corte di Lisbona e di salvaguardare i propri interessi non sfuggì ai fiorentini. A tale proposito, l'ambasciatore toscano a Madrid, Vieri da Castiglione, mise immediatamente in guardia il Granduca:

Se gli Signori Fiorentini non tratteranno con generosità correranno rischio, che col farsi da genovesi offerte più vantaggiose, si dia maggior forza al Signor Marchese di Frontera, che gli protegge et s'interessa con loro per rigettar la nostra nazione et con onesto pretesto anteporre la genovese<sup>103</sup>.

Il riferimento del Castiglione ai legami che il Ghersi aveva con il Marchese di Fronteira trova conferma nelle lettere che Amelot inviò a Luigi XIV. L'ambasciatore francese riferiva, infatti, che Cesare Ghersi si incontrava

<sup>100</sup> Sulla breve storia della Compagnia genovese delle Indie Orientali si veda: Th. Kirk, *A Little Country in a World of Empires: Genoese Attempts to Penetrate the Maritime Trading Empires of the Seventeenth Century*, «The Journal of European Economic History», vol.25, n.2 (1996), pp. 407-421; S. Subrahmanyam, *On the Significance of Gadflies: the Genoese East India Company of the 1640's*, «Journal of European Economic History», vol.17, n.3 (1988), pp. 559-581.

<sup>101</sup> Asg, Lettere Consoli, *Lisbona*, I-2659.

<sup>102</sup> Antt, Registo Geral Mercês, *D. Afonso VI*, L. 19, fl. 260-260r. La stessa licenza gli venne rinnovata l'anno successivo per la nave Nossa Senhora do Loreto, il cui capitano era João Agostino Germano. Si veda: N. Alessandrini, *Consoli genovesi a Lisbona (1650-1700 ca.)*, in M. Herrero-Sánchez e M. Aglietti (eds), *Los cónsules de extranjeros en la Edad Moderna y a principio de la Edad Contemporánea*, Doce Calles, Madrid, 2013.

<sup>103</sup> Asf, Mediceo del Principato 5064.

segretamente con il Marchese di Fronteira al quale offriva denaro in cambio di favori di natura economica per sé stesso e per la nazione genovese<sup>104</sup>. La situazione di concorrenza che si venne a creare a causa della richiesta di privilegi relativi al commercio coloniale, ebbe un impatto diretto sulle relazioni fra i mercanti genovesi e fiorentini. La contrapposizione sul piano politico-diplomatico fra la Repubblica di Genova e il Granducato di Toscana determinò all'interno delle reti qui studiate un parziale mutamento nel sistema di cooperazione. Se rimase pratica corrente organizzare gli affari avvalendosi gli uni dei servizi e delle competenze degli altri, la competizione politica per l'ottenimento di privilegi nel commercio coloniale minava i legami di fiducia tra singoli mercanti, come si verificò nel caso della relazione fra i Gheresi e i Ginori. Inoltre, l'uso massiccio e spesso spudorato della corruzione<sup>105</sup> come mezzo per ottenere favori e ingraziarsi membri della corte di Lisbona, fu ulteriore motivo di sfiducia reciproca<sup>106</sup>.

## Conclusioni

Come si evince dall'analisi qui condotta, le relazioni fra genovesi e fiorentini in Portogallo erano molto spesso caratterizzate da rapporti incrociati, dall'utilizzo degli stessi canali finanziari, dalla compartecipazione nelle stesse imprese commerciali, dalla capacità di inserirsi efficientemente in un contesto internazionale in cui il Mediterraneo e le potenze ad esso tradizionalmente legate<sup>107</sup> sembravano ormai destinati a soccombere sotto l'avanzata di un'economia globale basata sull'asse Atlantico-Oceano Indiano. In questa nuova economia globale l'ampliamento dello spazio commerciale agiva da fattore di ristrutturazione del sistema mediterraneo di circolazioni di uomini, merci e denaro. Le relazioni multiple che le due comunità seppero tessere nel contesto iberico, mostrano non solo l'esistenza di una forte rete di interessi individuali che si muoveva intorno ai commerci coloniali da una parte, e ai circuiti finanziari europei dall'altra, ma evidenziano altresì la capacità di riconvertire un sistema di interazioni economiche consolidato da tempo in un network più ampio e per certi versi

<sup>104</sup> *Correspondance de Louis XIV avec le Marquis Amelot* cit.

<sup>105</sup> Sulla corruzione e il suo uso politico in età moderna nel contesto toscano, si veda il classico lavoro di J.-C. Waquet, *La Corruzione. Morale e potere a Firenze nel XVII e XVIII secolo*, Mondadori, Milano 1984.

<sup>106</sup> Se Cesare Gheresi tentava di corrompere il Marchese di Fronteira, Lorenzo Ginori, a cui venne affidato anche il mandato per negoziare il matrimonio fra D. Isabel (figlia di D. Pedro e di Maria Francesca di Savoia) e il primogenito di Cosimo III, offriva allo stesso marchese e ad altri nobili portoghesi, tra cui il conte di Ericeira, enormi somme di denaro - *dez milhões de libras* - per sostenere gli interessi fiorentini. C. de Guénégaud, *Mémoires Inédits sur le mariage de l'Infante Isabelle de Portugal (1675-1681)*, Publiés et annotés par A. Coche de la Fertè, Parigi, 1901.

<sup>107</sup> F. Braudel, *Civiltà e imperi del Mediterraneo nell'età di Filippo II*, 2 voll., Einaudi, Torino 1953.

più complesso. L'abilità di riconversione e ampliamento delle reti informali e formali a cui fiorentini e genovesi ancorarono le proprie attività, permise loro di continuare a mantenere spazi importanti nelle dinamiche economico-commerciali delle monarchie iberiche e delle loro colonie d'oltremare. Tuttavia, la convergenza di interessi economici fra le due nazione si tradusse sul piano politico-diplomatico in strategie che contrapponevano gli uni agli altri quegli stessi attori che cooperavano in un clima di reciproca fiducia nelle reti qui studiate. La concorrenza politica, sotto molti punti di vista inevitabile, fra Genova e Firenze creò infatti fenomeni di parziale sfiducia che in alcuni momenti inficiarono il buon funzionamento delle relazioni di rete.

Da un punto di vista macro-analitico, la presenza capillare di operatori economici genovesi e fiorentini in un settore chiave come era il commercio coloniale, testimonia quanto le monarchie iberiche fossero uno spazio politico-economico importantissimo per il Granducato di Toscana e per la Repubblica di Genova. Infatti, sebbene ormai lontani dai fasti e dalla fortuna del secolo precedente, i mercanti-banchieri genovesi e fiorentini continuarono ad avere per tutto il Seicento un ruolo cruciale nell'ampliare la portata dei commerci iberici al livello globale.