

## ***IMPRENDITORI E RETI NEL XVII SECOLO MILANESE. LE BASI ECONOMICHE E SOCIALI DELLE COMPAGNIE CERNEZZI E ODESCALCHI\****

di Josep San Ruperto Albert

Il 20 maggio del 1623 da Venezia, Francesco Cernezzi, agente commerciale e finanziario della compagnia dei fratelli Odescalchi, inviava una lettera a Como informando Bartolomeo Odescalchi che:

A Piacenza abbiamo fatto una fiera molto debole, che i denari mezo si donavano et l'altra metà non se ne cavava frutto. [...] E manco male che anco qui [in Venezia] si è in grandissima larghezza.<sup>1</sup>

E più avanti aggiungeva:

In Alemagna li negozi cominciano a risurgere et quelli Ferlinetti fanno qualcosa. In però, vorrei che vostra signoria pensi che non si perdesse a fatto il nome della Casa [Odescalchi] in quei paesi et se si facesse presto, mentre di là memoria è fissa.<sup>2</sup>

Questa lettera custodisce una delle chiavi di lettura per comprendere come diverse famiglie milanesi potessero superare gli ostacoli delle trasformazioni economiche del Seicento. Il nucleo costitutivo delle compagnie consisteva nella capacità di diversificare i propri affari, nell'adattamento dei mercati in mutamento e nell'abilità di mantenere relazioni con diversi imprenditori in più regioni. Nel 1623 le operazioni finanziarie delle fiere di cambio di Piacenza non furono particolarmente fruttuose, sebbene si registrasse un riaggiustamento del bilancio della cassa generale della ditta dei Cernezzi e degli Odescalchi grazie alla buona situazione monetaria della Serenissima, dove questi possedevano un'importante sede della compagnia, nonché per via dei buoni affari conclusi a Norimberga, Augusta e Francoforte. Infine, Francesco Cernezzi chiosava la missiva enunciando il buon nome della Casa, un interessante riflesso della fiducia generata dalla sua compagnia in ambito tedesco.

In questo studio vorrei concentrarmi sulla costruzione delle fondamenta economiche e delle relazioni sociali delle compagnie d'affari delle famiglie comasche dei Cernezzi e degli Odescalchi, osservandone le loro reti commerciali transregionali che si estendevano oltre le Alpi e il Mediterraneo. Con questo studio si intende far luce sull'abilità imprenditoriale delle famiglie d'affari prealpine durante il Seicento milanese così come sulla capacità di coordinamento tra i diversi agenti commerciali.

---

\* Ringrazio Bruno Pomara per la sua revisione linguistica.

<sup>1</sup> Biblioteca Comunale di Como, *Fondo Odescalchi*, 250, fasc. 5. Lettera di Francesco Cernezzi (Venezia) a Bartolomeo Odescalchi (Como), 20 maggio 1623. Lettera originale. Ringrazio Angela Traversa per aver messo a mia disposizione i fondi storici della biblioteca e per la disponibilità e gentilezza con cui mi ha ricevuto.

<sup>2</sup> Biblioteca Comunale di Como, *Fondo Odescalchi*, 250, fasc. 5. Lettera di Francesco Cernezzi a Bartolomeo Odescalchi, 20 maggio 1623. Lettera originale.

Il saggio è articolato in tre parti: (1) dopo un *excursus* sullo *status quaestionis*, (2) mi soffermerò sulle fonti e sul sostrato familiare delle due compagnie, (3) descrivendo la costruzione dei *network* per l'entrata nei mercati dell'Europa centro-settentrionale e mediterranea.

### *Le prospettive transnazionali e il rinnovamento storiografico milanese*

Gli ultimi contributi storiografici sulle élites del territorio lombardo rappresentano una specificità nel panorama storiografico italiano. Dagli anni Ottanta la comunità storiografica ha definitivamente superato l'idea di arretratezza economica e politica del territorio lombardo durante la cosiddetta "dominazione spagnola".<sup>3</sup> Da allora gli storici hanno cominciato a ricalibrare le proprie analisi sottolineando l'incidenza degli agenti milanesi nella trasformazione politica ed economica delle grandi città lombarde, ma anche dei nuclei rurali. Tale approccio ha permesso di riconsiderare il periodo di crisi secentesco dell'Italia settentrionale, dando seguito a un filone di ricerca ancora oggi piuttosto vivace.<sup>4</sup>

Gli studi di storia economica e sociale hanno ricordato, per esempio, come una città come Como abbia assunto un ruolo rilevante nell'economia statale grazie a una consolidata industria tessile. Di altre città come Chiavenna, Brescia o Bergamo si è rispolverato il gran rilievo ricoperto nella trasformazione dell'economia regionale grazie alla diversificazione e alla specializzazione delle loro attività produttive. D'altra parte, non ci sono dubbi che sul piano finanziario la capitale milanese e altre località prossime diventarono centri residenziali di banchieri europei e punti strategici delle reti finanziarie globali.

Rispetto alle capacità sociali degli imprenditori settentrionali, recentemente gli *hombres de negocios* milanesi sono stati analizzati da diversi punti di vista, facendo luce sulle loro attività internazionali nel contesto delle trasformazioni economiche in età moderna. Da Milano e dai centri limitrofi alpini partirono agenti al soldo di privati per partecipare alle principali piazze d'osservazione del mercato, come fu il caso di Muzio Parravicino che, attivo tra Valenza e Madrid, ricoprì la carica di tesoriere dello Stato di Milano,<sup>5</sup> o dei grandi banchieri comaschi,

---

<sup>3</sup> D. Sella, *L'economia lombarda durante la dominazione spagnola*, Bologna, Il Mulino, 1979; A. De Maddalena, *Dalla città al borgo. Avvio di una metamorfosi economica e sociale nella Lombardia spagnola*, Milano, Franco Angeli, 1982; A. Álvarez-Ossorio Alvarino, *La República de las parentelas: la Corte de Madrid y el Estado de Milán durante el reinado de Carlos II*, Madrid, Ediciones de la Universidad Autónoma de Madrid, 1995; G.V. Signorotto, *Milán español: guerra, instituciones y gobernantes durante el reino de Felipe IV*, Madrid, La esfera de los libros, 2006.

<sup>4</sup> R. P. Corritore, *Una città e una famiglia di imprenditori cartari: Varese e i Molina. L'accumulazione originaria nel settore serico, la conversione all'attività cartaria*, in R. P. Corritore, L. Piccinno (a cura di), *Cinque secoli di carta. Produzione, commercio e consumi della carta nella "Regio Insubrica"*, Varese, Insubria University Press, 2005, pp. 132-169; L. Mocrelli, *Manufacturing Activity in Venetian Lombardy: Specialized Products and the Formation of a Regional Market (17th-18th Centuries)*, in P. Lanaro (a cura di), *At the Center of the Old World, Trade and Manufacturing in Venice and the Venetian Mainland, 1400-1800*, Toronto, Centre for Reformation and Renaissance Studies, 2006, pp. 317-342; S. D'Amico, *Spanish Milan. A City Within the Empire, 1536-1707*, New York, Palgrave Macmillan, 2012; G. Tonelli, *Affari e lussuosa sobrietà. Traffici e stili di vita dei negozianti milanesi nel XVII secolo (1600-1659)*, Milano, Franco Angeli, 2012; V. Beonio-Brocchieri, *From "Peasant" Tenants to Bourgeois-Gentilhommes: Social Mobility and Family Identity in Habsburg Lombardy*, in G. De Luca, G. Sabatini, *Growing in the Shadow of an Empire: How Spanish Colonialism Affected Economic Development in Europe and in the World, XVIth-XVIIIth cc*, Milano, Franco Angeli, 2012, pp. 163-681; E. Demo, *Industry and Production in the Venetian Terraferma (15th-18th)*, in E. R. Dursteler (a cura di), *A Companion to Venetian History, 1400-1797*, Leiden-Boston, Brill, 2013, pp. 255-290.

<sup>5</sup> M. Ostoni, *Da Como a Milano attraverso la Spagna: la carriera di Muzio Parravicino (1579-1615)*, in *Congreso Internacional Felipe II. Europa dividida, la monarquía católica de Felipe II*, Madrid, Partenón, II, 1998, pp. 585-608.

Giovanni Battista e Francesco Benzi, operativi tra Como, Venezia ed Amsterdam.<sup>6</sup> Oltre alla famiglia Negroli, ben studiata da Giuseppe de Luca, Giovanna Tonelli ha descritto gli spostamenti oltralpe dei milanesi a partire dal XVII secolo.<sup>7</sup> Non vanno dimenticati gli ultimi contributi su alcune compagnie milanesi trasferitesi nella penisola iberica vicino Siviglia, a Lisbona, Madrid o Valencia.<sup>8</sup>

Gli storici hanno ragionato su diverse concezioni di frontiere politiche e geografiche e negli ultimi tempi hanno enfatizzato l'essenza artificiosa delle stesse, insistendo maggiormente sulla porosità dei confini. L'uso di un *network approach* permette di superare sia il concetto di frontiera impermeabile sia le analisi macrostoriche, per riconsiderare, invece, gli aspetti locali e le connessioni individuali tra un paese e le sue zone limitrofe, mettendo infine in comunicazione tanti altri spazi. In altre parole, analizzare le relazioni umane ed economiche al di là di una località – in questo caso Como, residenza di Cernezzi e Odescalchi – consente di presentare luoghi lontani e relazioni diverse nelle loro intime interconnessioni.<sup>9</sup>

Attraverso il *case study* delle famiglie Cernezzi e Odescalchi, in questa sede mi propongo di indagare sulle prospettive transnazionali nei negozi di età moderna per riflettere sulle complesse attività messe in moto in Lombardia e oltre i confini del ducato di Milano. Proverò a illustrare le abilità di alcuni imprenditori, senza tralasciare il processo di adeguamento alle graduali trasformazioni economiche occorse nel XVII secolo.

### *Le famiglie di imprenditori comaschi: l'esemplarità del caso di studio dei Cernezzi e degli Odescalchi*

Il caso di studio qui approfondito ha un valore euristico che permette l'analisi dell'ambiente imprenditoriale comasco, nonché delle connessioni economiche della Lombardia spagnola con altre geografie europee e della costruzione della fiducia tra diversi mercanti. La ricerca si basa su diverse fonti di inestimabile interesse per la comprensione delle strategie di affari, le condizioni del commercio e la finanza in epoca moderna: le lettere

---

<sup>6</sup> A. Abbiati, *Fra Como, Venezia e Amsterdam. Percorsi economici, strategie sociali e conflitti: il caso di Giovanni Battista e Francesco Benzi nella seconda metà del XVII secolo*, in E. Brambilla et al. (a cura di), *La Lombardia spagnola. Nuovi indirizzi di ricerca*, Milano, Università di Milano, 1997, pp. 154-174.

<sup>7</sup> G. De Luca, *Commercio del denaro e crescita economica a Milano tra Cinquecento e Seicento*, Milano, Polifilo, 1996; G. Tonelli, *Percorsi di integrazione commerciale e finanziaria tra Milano e i Paesi d'Oltralpe nel primo Seicento*, in L. Mocarelli (a cura di), *Tra identità e integrazione. La Lombardia nella macroregione alpina dello sviluppo economico europeo (secoli XVII-XX)*, Milano, Franco Angeli, 2002, pp. 151-195.

<sup>8</sup> R. M. Girón Pascual, *Mercaderes milaneses y regidores de Huéscar en el siglo XVI: Los Cernúsculo*, in J. Díaz López et al. (a cura di), *Campesinos, nobles y mercaderes. Huéscar y el Reino de Granada en los siglos XVI y XVII*, Granada, Ayuntamiento de Huescar, 2005, pp. 51-74; B. Crivelli, *Commerci e affari tra Milano e la penisola iberica: l'integrazione dei mercanti-banchieri milanesi nel sistema imperiale spagnolo nella seconda metà del XVI secolo*, in D. Zardini (a cura di), *Lombardia ed Europa. Incroci di storia e cultura*, Milano, Vita e Pensiero, 2014; K. Kaps, *¿Una burguesía mercantil periférica? Redes y prácticas de negocio de comerciantes lombardos en Cádiz en la segunda mitad del siglo XVIII*, in *XII Reunión de la Fundación Española de Historia Moderna*, Sevilla, Publicaciones Universidad de Sevilla, 2014.

<sup>9</sup> G. Gribaudo, *La metafora della rete. Individuo e contesto sociale*, «Meridiana», XV, 1992, 91-108; F. Trivellato, *The Familiarity of Strangers. The Sephardic Diaspora. Livorno, and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*, New Heaven-London, Yale University Press, 2009; C. Antunes, *A história de análise de redes e análise de redes en história*, «História: Revista da Faculdade de Letras de Universidade do Porto», II, 2012, pp. 11-22; X. Lamikiz, *Social Capital, Networks and Trust in Early Modern Long-Distance Trade: A Critical Appraisal*, in M. Herrero Sánchez, K. Kaps (a cura di), *Merchants and Trade Networks in the Atlantic and the Mediterranean, 1550-1800*, Routledge, 2017, pp. 40-60.

commerciali delle compagnie dei Cernezzi e degli Odescalchi.<sup>10</sup> Questo lavoro è stato possibile grazie al dialogo fra fonti di diversi archivi (situati a Madrid, Valencia, Como e Roma) e mediante l'interpretazione di vari tipi di documenti, fondamentali per la comprensione sia delle vicende familiari che degli affari condotti dalle compagnie. Malgrado la corrispondenza commerciale sia stata recentemente utilizzata per illustrare il mondo degli affari e delle reti imprenditoriali d'età moderna, essa rimane sempre una fonte esigua e ancor poco utilizzata per il XVII secolo.<sup>11</sup> In questo senso, quello degli Odescalchi rappresenta un caso di studio esemplare per l'immenso patrimonio documentale conservato che offre la possibilità di inserire la ricerca nel campo di studi transnazionali.

Inoltre, la disamina della storia delle due famiglie apre uno spaccato sul panorama economico alpino-lombardo del Seicento.<sup>12</sup> La politica mercantile del ramo papale degli Odescalchi ebbe inizio dalla fine del XVI secolo; dal Cinquecento altri rami della famiglia si affermarono nella vendita dei tessuti, disponendo di una fabbrica propria e sviluppando affari al di là delle mura urbane.<sup>13</sup> Non sempre, però, i diversi rami della famiglia si unirono per realizzare operazioni commerciali. A volte si dedicarono in modo autonomo ad affari mercantili, finanziari e immobiliari. Sebbene alla fine del XVI secolo la situazione economica degli Odescalchi migliorò grazie alla creazione di sistemi di crediti bancari,<sup>14</sup> si può parlare di un'impetuosa crescita economica solo per il secolo successivo.

In questa sede mi soffermerò su due rami della casata comasca durante la prima metà del Seicento. Da una parte, gli eredi di Livio Odescalchi: Carlo e Benedetto (futuro papa Innocenzo XI); dall'altra, gli eredi di Tommaso Odescalchi e Maria Benzi: Tomaso, Plinio e Bartolomeo. Legati dal trisavolo Bartolomeo, gli interessi commerciali dei due lignaggi confluirono all'inizio del Seicento in quanto entrambi condividevano i medesimi affari a Genova, Milano, Venezia e Norimberga.

Le alleanze matrimoniali degli Odescalchi con finalità economico-commerciali si intrecciarono con diverse famiglie. Una di queste fu quella dei Cernezzi. Nella seconda metà

---

<sup>10</sup> Come si vedrà dalle successive note si sono utilizzati diversi libri copialettere delle compagnie dei Cernezzi e Odescalchi di Alicante, Genova e Norimberga conservati presso l'Archivio di Stato di Roma. Le lettere originali, conservate tra gli archivi di Como e Roma, fanno riferimento alla sede aziendale di Venezia.

<sup>11</sup> Tra gli studi pionieristici, si veda il volume di Valentín Vázquez de Prada (*Lettres marchandes d'Anvers*, Paris, SEVPEN, 1969) e il lavoro di Felipe Ruíz Martín sul mercante Simón Ruíz (*Lettres marchandes échangées entre Medina del Campo et Florence*, Paris, SEVPEN, 1965). Di recente, soltanto alcuni autori hanno messo in rilievo questo tipo di fonti: F. Trivellato, *The Familiarity of Strangers*; X. Lamikiz, *Trade and Trust in the Eighteenth-Century Atlantic World. Spanish Merchants and their Overseas Networks*, Woodbridge, Boydell Press, 2010; A. Orlandi, *Mercaders i diners: la correspondència datiniana entre València i Mallorca (1395-1398)*, València, Publicacions Universitat de València, 2013.

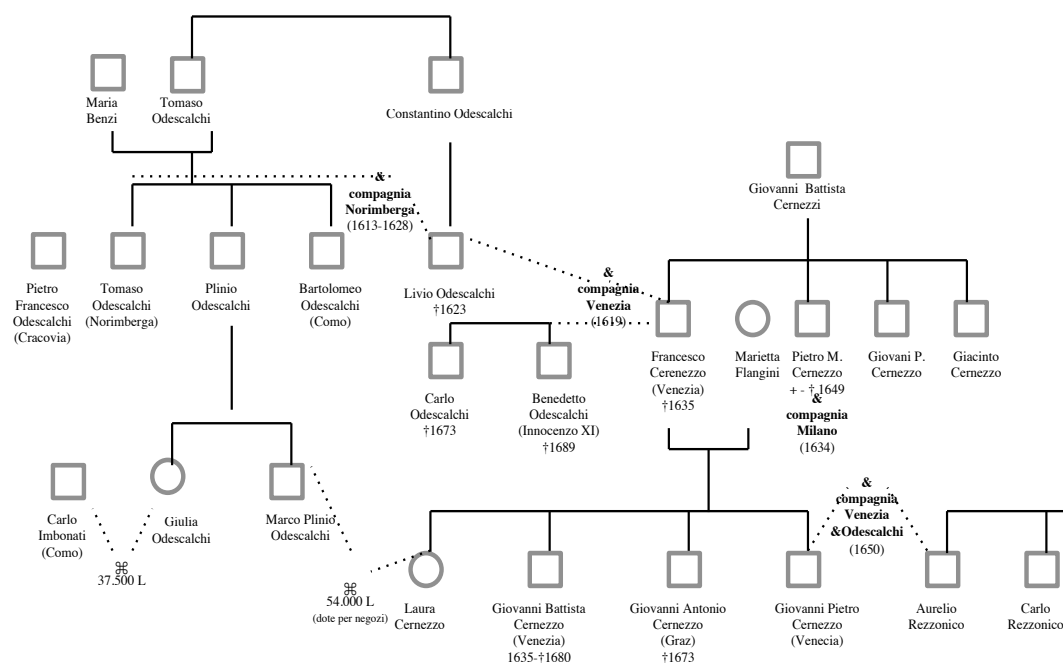
<sup>12</sup> Per la comprensione delle complesse questioni economiche, sociali e politiche del Mediterraneo del Seicento, si vedano i casi di studio trattati da A. De Maddalena, *Affaires et gens d'affaires lombards sur les foires de Bisenzone: L'exemple des Lucini (1579-1619)*, «Annales, Histoire Sciences Sociales», V, 1967, pp. 938-990; E. Grendi, *I Balbi. Una famiglia genovese fra Spagna e Impero*, Einaudi, 1997. Più recentemente: C. Sáenz Ayán, *Un banquero en el siglo de Oro. Octavio Centurión, el financiero de los Austrias*, Madrid, Esfera de los Libros, 2005; A. García Montón, *Trayectorias individuales durante la quiebra del sistema hispano genovés: Domenico Grillo (1617-1687)*, in M. Herrero Sánchez, Y. R. Ben Yessef Garfía, et al. (a cura di), *Génova y la Monarquía Hispánica (1528-1713)*, Genova, Società Ligure di Storia Patria, 2011, pp. 367-384; Y. R. Ben Yessef, *Una transnacionalitat eminentment mediterrània. Diversificació i estratègies en l'entramat familiar genovès dels Serra durant les primeres dècades del segle XVII*, «Afers: fulls de recerca i pensament», XXXII, 87, 2017, pp. 391-414.

<sup>13</sup> G. Mira, *Vicende economiche di una famiglia italiana dal XIV al XVII secolo*, Milano, Vita e Pensiero, 1940, pp. 36-37 e 77-120.

<sup>14</sup> *Ibidem*.

del Cinquecento Claudia Odescalchi, sorella di Livio, sposò Geronimo Cernezzi,<sup>15</sup> da cui nacquero Costantino, Francesco e Cesare Cernezzi, i primi due inviati a Valencia e il terzo a Genova, per questioni d'affari. Tale unione facilitò la spedizione congiunta di un altro ramo della famiglia Cernezzi, composto da Francesco, Pietro Martire, Giovanni Pietro e Giacinto Cernezzi,<sup>16</sup> con alcuni degli Odescalchi, alle piazze di Milano e Venezia. La fusione familiare rappresentò, dunque, il momento fondante del sodalizio d'affari Cernezzi e Odescalchi (C&O) che al successo economico affiancò l'affermazione sociale.

**Genealogia.** *Diversi rami famigliari degli Odescalchi, Cernezzi e Rezzonico a Como, Venezia e Norimberga (XVII secolo)*



Le compagnie si formarono in regime di accomandita ed erano autonome l'una dall'altra, non essendo specializzate nel commercio di un solo prodotto. In alcuni casi i C&O erano i soli soci capitalisti delle ditte commerciali, come accadde a Venezia nel 1619 dove, grazie a un capitale iniziale di 45.000 fiorini, si incrementarono gli affari per il quinquennio successivo, con un utile di un terzo a favore del Cernezzi e il resto per gli Odescalchi. Tra l'elenco di quattordici obbligazioni stabilite dal contratto, ogni inizio d'anno vigeva l'obbligo di redazione di un bilancio sulla situazione economica dei capitali investiti, da distribuire agli azionisti.<sup>17</sup>

In altre occasioni si rompevano i legami commerciali con altre compagnie per avviare nuove «ragioni sociali» con i consanguinei. Fu il caso di Tommaso Odescalchi, il cui impegno

<sup>15</sup> Archivo Histórico Nacional, *Inquisición*, 1314, Exp. 4. Processo per il reclutamento di nuovi familiari dell'Inquisizione.

<sup>16</sup> AHN, *Sección Nobleza*, Parcent, C. 64 D.6. Genealogia.

<sup>17</sup> Biblioteca Comunale di Como, *Fondo Odescalchi*, b. 250. Contratto di fondazione della compagnia a Venezia.

contrattuale con la famiglia comasca dei Benzi, stipulato a Norimberga da dieci anni, scade nel 1613. Da quel momento Tommaso si univa con Livio Odescalchi per i sei anni successivi per «quelsivoglia sorte de negotij che giudicherà de utilie per la Compagnia» con un capitale iniziale di 120.000 fiorini.<sup>18</sup> Oltre a ciò avevano altri soci, come Martin Adler di Norimberga – il quale apportò un capitale di 30.000 fiorini – o con gli Algiati a Milano.

Il centro nevralgico e di coordinamento degli affari della Compagnia era situato a Como, sede della residenza principale, dei magazzini e di palazzi, oltre che domicilio di gran parte della famiglia. Ma i casati studiati avevano anche proprietà in diversi paesi vicini. Alcuni familiari trovarono il modo di ottenere privilegi utili anche per oltrepassare le «frontiere» alpine. A titolo di esempio, nel 1618 i fratelli Bartolomeo, Plinio e Tommaso Odescalchi acquisirono la cittadinanza di Mendrisio, rogata alla cancelleria di Lugano. Più prossima a Como, la città ticinese era già sotto giurisdizione elvetica.<sup>19</sup> Il conseguimento della cittadinanza da parte dei fratelli Odescalchi faceva fluire così movimenti e collegamenti regionali. Al di là delle Alpi tali strategie analoghe furono adottate da Costantino e Francesco Cernezzi a Valencia per inserirsi agevolmente nelle città dove commerciavano. Nel 1635 il re Filippo IV insignì Francesco Cernezzi con il grado di cavaliere di Valencia, e più tardi suo fratello con quello di conte di Parcent, titoli e riconoscimenti che aumentavano il prestigio sociale e facilitavano i movimenti della compagnia.<sup>20</sup>

I Cernezzi e gli Odescalchi costituiscono un gruppo esteso di famiglie che interagirono nelle relazioni commerciali con altri comaschi e cittadini di località lombarde e alpine. Nella tabella 1, si osservano diversi cognomi comaschi in relazione con i C&O e il commercio internazionale. L'attività di queste famiglie riflette la vivacità cittadina del XVII secolo del paese comasco. Nel municipio prealpino si sviluppò un ambiente economico nel quale si formarono persone brillanti in affari internazionali e si trasmisero le tecniche necessarie per coordinare produzione, attività mercantili e finanziarie. Lo spirito vigente nel centro lombardo fomentò competenza e abilità, impulsando la mobilità dei suoi cittadini più dinamici verso piazze internazionali per continuare ad affinare le tecniche commerciali in aree propizie. I Cernezzi, gli Odescalchi, i Campaci, i Somigliana, i Durini, i Loppio e i Benzi costituiscono delle testimonianze emblematiche di tale fenomeno da studiare con maggior precisione in futuro.

Altresì si osservano i prodotti importati dall'Europa centrale alla città del lago prealpino durante un periodo del 1619 in relazione alla rete d'affari dei C&O. La gestione operativa fu diretta da Norimberga in nome di Tommaso Odescalchi. La sua compagnia riuscì a coordinare il trasporto di una quantità ingente di materie prime e manufatti tessili – riportati nella tabella 1 – collegando nord e sud alpino, e conseguentemente integrando Como in una realtà economica europea.

**Tab. 1.** *Mercanti e compagnie attive a Como nel quadrimestre maggio-agosto 1619.*<sup>21</sup>

Nome / Compagnia	Prodotti d'importazione
Luigi Turchio	(crediti)

---

<sup>18</sup> *Ibidem.*

<sup>19</sup> Biblioteca Comunale di Como, *Fondo Odescalchi*, b. 365, fasc. 2. Rogito di cittadinanza.

<sup>20</sup> J. San Ruperto Albert, *Familia, redes mercantiles y poder en el siglo XVII: la llegada al Reino de Valencia de los Cernesio*, «Tiempos Modernos. Revista electrónica de historia moderna», XXVII, 2013, 2, pp. 1-34.

<sup>21</sup> Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi*, II B 9. Copialettere della compagnia a Norimberga (1619).

<b>Nome / Compagnia</b>	<b>Prodotti d'importazione</b>
Geronimo Magno	Balle <i>rozza</i> Bacchette Polonia
Francesco Sala	Tele d'Ulm
Marco Apiani	Merci d'Ulm
Marco Vidario	Merci Filo di rame
Marco Marzorati	Barile Cenere Barile Pettini Barile Tele Balle di Lana Balle stagno di <i>grifo</i> Filo di rame
Teodoro Sala	Balle Stagno Balle Tele di <i>Schesia</i>
Gio. Angelo Campasio	Barili <i>Sangalli</i> <sup>22</sup>
Abondio Bogiario	Balla tele Rota
Cresenzani	Barile <i>Sangali</i>
Parravicini	Rozza
Marco Maranese	Balla Canella
Ortensio Carcano	-(crediti)
Marco Recheli & Gio. Paolo Mar	Barilli <i>Sangalli</i>
Pestalozzi	-(crediti)
Raimondi	Balla di Cannella per Marese
Nicolo Porra & Pier Antonio Rovelli	Balle stagno <i>restrello</i> Balle stagno <i>grifo</i>
Gio. Andrea de la Torre	-(crediti)
Marco Alvigno Derfo	-(crediti)
Marco Garibaldo	<i>Sangalli</i>
Gio. Ball. Bergamo	-(crediti)
Marco Apia	Barile <i>Sangalli</i>
Gio. Pietro Chiesa	-(crediti)

Grazie all'analisi dettagliata delle compagnie di mercanti e banchieri C&O è possibile constatare il fertile sostrato imprenditoriale di Como e delle zone limitrofe e le prospettive di sfogo economico sulle altre piazze europee. Mostrando le reti delle famiglie comasche, il caso di studio consente di mettere in collegamento aspetti dell'individuale e del locale con altri relativi alla sfera comunitaria e transnazionale. Grazie allo stato di conservazione delle fonti e al prestigio delle sedi operative delle compagnie, questo lavoro rivela la sua eccezionalità attraverso le dinamiche sociali riscontrabili negli spazi economici del Seicento.

*Da Como alla Mitteleuropa e al Mediterraneo: le reti commerciali e la fiducia nella trasformazione economica del XVII secolo*

La fiducia generata tra i contraenti, di solito estesa "a contagio" dalla famiglia alla comunità, è un aspetto fondamentale di un nuovo progetto economico transnazionale.<sup>23</sup>

<sup>22</sup> T. Scott, *The city-state in Europe 1000-1600. Hinterland- Territory - Region*, Oxford, Oxford University Press, 2012. I "Sangalli" provenivano dall'importante centro manifatturiero della città-stato di San Gallo, avendo alcuni vantaggi impositivi con il commercio a Milano. Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi*, II B 9. Copialettere della compagnia a Norimberga (1619).

La famiglia, però, non è l'unico legame sociale che crea fiducia. È possibile distinguere i casi nei quali esisteva il bisogno di andare oltre le relazioni parentali e comunitarie. Nei casi delle compagnie d'affari transnazionali, la famiglia rimase il fulcro relazionale di partenza che si estendeva a terzi quando il salto di scala obbligava l'interazione con nuove piazze straniere. Infatti, non tutti i familiari erano capaci di rispondere alle aspettative riposte in loro. In tali casi, i vertici della Compagnia procedevano a cercare un sostituto in grado di svolgere i servizi da operare a distanza. La conseguente ricerca degli agenti poteva sorgere tra i membri della comunità milanese i quali, convenendo su legami di fiducia, reputazione e conoscenze dirette, davano così vita a una sorta di "diaspora commerciale".<sup>24</sup> In questi casi, le diversi reti sviluppatesi tra le comunità nord-italiane furono rilevanti per due motivi: in primo luogo, queste facevano circolare le merci, il credito e informazioni, ma soprattutto dividevano un *know-how* che consentiva loro una crescita congiunta. Queste dinamiche possono osservarsi nei percorsi individuali di alcune famiglie milanesi quali i Cernezzi, gli Odescalchi, i Pestalozzi, i Volpi, i Parravicino, ecc.

Le reti comunitarie comasche non smaltivano tutte le committenze delle ditte e pertanto era necessario interpellare, alla bisogna, agenti di altre «nazioni»,<sup>25</sup> servitori altrettanto capaci e fedeli nei quali riporre fiducia per lavorare a distanza. La perdita di fiducia nei confronti di familiari interni alla compagnia è un altro movente che spinse a cercare sostituti in cui confidare: questo è ciò che accadde quando le relazioni dei vertici dei C&O si incrinarono nei confronti di Tommaso Odescalchi, cessando del tutto nel 1628; la ricerca di altre persone a tutela dei propri interessi nelle piazze tedesche da parte degli agenti di stanza a Venezia e Como fu l'immediata reazione per scongiurare la paralisi economica o il pericolo di truffe. La famiglia imprenditrice, quindi, non proteggeva a oltranza i parenti implicati nella propria azienda e preferiva ampliare la rete a nuove figure esterne alla comunità d'origine. La mancanza di un riferimento familiare incaricato degli affari a Norimberga, infatti, non corrispose all'allontanamento dei C&O dalla vita economica della regione, tanto che con la città tedesca il commercio di lane, prodotti di seta e di cotone continuò a prosperare.<sup>26</sup> Come si vedrà meglio più avanti, nella flessibilità per la creazione di rapporti di fiducia multipli risiedeva il carattere fondante della compagnia.

Spostandoci alla sede commerciale veneziana capiremo come funzionavano le reti sociali che permisero l'espansione economica di queste compagnie. Vanno ricordate le convulsioni politiche e sociali occorse in Europa dei primi decenni del Seicento: da una parte, la Riforma protestante e la conseguente suddivisione tra regioni aggravata dall'inizio della guerra dei Trent'Anni (1618-1648);<sup>27</sup> dall'altra, le difficoltà economiche del Seicento intensificatesi a

---

<sup>23</sup> Sulla fiducia si vedano: F. Trivellato, *The Familiarity of Strangers*; S. Aslanian, *From the Indian Ocean to the Mediterranean. The Global Trade Networks of Armenian*, Berkeley, University of California Press, 2010; L. Fontaine, *The Moral Economy. Poverty, Credit, and Trust in Early Modern Europe*, New York, Cambridge University Press, 2014; X. Lamikiz, *Trade and Trust in the Eighteenth-Century*.

<sup>24</sup> Sul dibattito intorno alle considerazioni delle diaspore mercantili: F. Trivellato, *The Familiarity of Strangers*; S. Aslanian, *From the Indian Ocean*.

<sup>25</sup> F. Trivellato, *The Familiarity of Strangers*. I network globali sefarditi delle compagnie degli Ergas e Silvera, avevano bisogno di lavorare con agenti esterni al proprio network «etnico»: «Livornese Sephardim were eager to work with Christian commission agents and suppliers when they were better positioned in the market than their correligionists». Trivellato mostra anche agenti totalmente estranei alle ditte studiate, dislocati a Goa e Gopala, a loro volta perni di ulteriori nodi di fiducia.

<sup>26</sup> Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi*, II B 9. Copialettere della compagnia a Norimberga (1619).

<sup>27</sup> Come ho cercato di dimostrare in questa sede, nonostante le divisioni, c'erano forti legami commerciali e di comunicazione tra l'Italia cattolica e i territori protestanti. Intorno all'aspetto economico si vedano: J. Zunckel, *Esperienze e strategie commerciali di mercanti tedeschi fra Milano e Genova nell'Epoca della contrariforma*, in A. Burkardt, G. Bertrand et al. (a cura di), *Commerce, voyage et expérience religieuse*, Rennes, Presses



causa della peste del 1629-30 che si scagliò sull'Italia settentrionale.<sup>28</sup> I mutamenti politici e sociali non dovevano però essere un impedimento nell'attenta gestione dell'informazione proveniente dai mercati, e consentivano di postulare valutazioni che portassero al successo dell'impresa.

Per superare le difficoltà del periodo, Francesco Cernezzi – *broker* della compagnia a Venezia – cercò di mantenere buoni contatti in Europa centrale, al di là degli agenti controllati da Tommaso Odescalchi a Norimberga.<sup>29</sup> Nel XVII secolo la città lagunare e il suo vasto territorio godevano ancora di un ruolo centrale nel mondo economico, com'è stato dimostrato da diversi studi.<sup>30</sup> La spiccata vocazione internazionale faceva della Serenissima uno snodo comunicativo e informativo di primo rilievo e, non a caso, fu scelta da Francesco come base operativa.<sup>31</sup> Francesco Cernezzi informava Bartolomeo Odescalchi, residente a Como, circa le numerose congiunture economiche e gli agenti con cui lavorare. Francesco individuava il toscano Antonio Benivieni come un buon ingaggio per la compagnia, immerso com'era tra affari ad Augusta e un domicilio a Norimberga. Secondo Francesco, Benivieni apparteneva a una famiglia imprenditrice competente perché non aveva «credo». Eppure, da alcuni passaggi si deduce la piena autonomia del Benivieni rispetto ai collaudati circuiti commerciali. È probabile che un'inosservanza religiosa in pubblico gli consentisse la messa a punto di affari con una maggiore facilità.<sup>32</sup> In tutti i casi, che gli agenti si lasciassero sedurre dalle idee riformate era un rischio possibile: attraversare le Alpi non significava solo valicare confini geopolitici, ma poteva avere conseguenze su idee e credenze religiose.

Nel 1623, lo stesso Francesco Cernezzi si mostrò preoccupato per il fratello Giovanni Pietro, allora ad Augusta. L'apprensione fu determinata dal fatto che Augusta fosse «il sito dove la vita è troppo di libertà, et lo fanno per sparagnare, ma non vedono altro verso al di là delle spese».<sup>33</sup> La paura di Francesco e la sua affermazione ci dimostrano un cruccio quasi esistenziale tra libertà culturale, beneficio economico e conformità all'ortodossia religiosa. Ad ogni modo Francesco finì per accettare la contraddizione di lavorare con i protestanti, sebbene

---

Universitaires de Rennes, 2015, pp. 231-255; R. Mazzei, *Itinera Mercatorum. Circolazione di uomini e beni nell'Europa centro-orientale, 1550-1650*, Lucca, Pacini Fazzi, 1999.

<sup>28</sup> S. D'Amico, *Spanish Milan*, pp. 72-87.

<sup>29</sup> Archivo Histórico Nacional, *Sección Nobleza*, PARCENT, C.64, D.6. Genealogia. Grazie al matrimonio con Maria Flangini, nobildonna veneta, anche Francesco Cernezzi riuscì a stabilirsi a Venezia così da poter commerciare con maggior facilità. Si veda: G. Gribaudi, *La metafora della rete. Individuo e contesto sociale*, «Meridiana», XV, 1992, pp. 91-108. L'autrice definisce il *broker* come «colui che ha le capacità di porsi a cavallo di vari ambiti sociali e politici e metterli in relazione; la sua caratteristica principale è quella di usare catene e reti informali di rapporti».

<sup>30</sup> P. Lanaro (a cura di), *At the Center of the Old World*.

<sup>31</sup> P. Burke, *Early Modern Venice as a Centre of Information and Communication*, in J. Martin et al., *Venice Reconsidered. The History and Civilization of an Italian City-State, 1297-1797*, Baltimore-London, John Hopkins University Press, 2000; E. R. Dursteler, *Power and information: the Venetian Postal System in the Early Modern Eastern Mediterranean*, in D. Ramada Curto, F. Trivellato et al. (a cura di), *From Florence to the Mediterranean and Beyond: Essays in Honour of Anthony Molho*, Firenze, Leo S. Olschki, 2009. Altre motivazioni spinsero la compagnia C&O ad aprire una casa commerciale a Venezia. La Repubblica continuava infatti ad avere una capacità solvente, con un protagonismo della Zecca che offriva interessi alti, molto attrattivi per una compagnia finanziaria come questa. Nel 1617 la Serenissima elaborò un piano per attrarre investitori stranieri con l'intenzione di aumentare le risorse per finanziare la guerra e il debito pubblico. L'apertura della compagnia nel 1619 è plausibilmente legata a questa situazione. L. Pezzolo, *Una finanza d'Ancien Régime. La Repubblica veneta tra XV e XVIII secolo*, Edizioni Scientifiche Italiane, 2006, pp. 95-97.

<sup>32</sup> Biblioteca Comunale di Como, *Fondo Odescalchi*, 250, fasc. 5. Francesco Cernezzi (Venezia) a Bartolomeo Odescalchi (Como), 29 ottobre 1622. Lettera originale. R. Mazzei, *Itinera Mercatorum*.

<sup>33</sup> Biblioteca Comunale di Como, *Fondo Odescalchi*, 250, fasc. 5, Francesco Cernezzi (Venezia) a Bartolomeo Odescalchi (Como), 19 marzo 1623. Lettera originale.

obbligasse i vertici comaschi ad avviare una riflessione sull'argomento: «Di gracia, Vostra Signoria faccia riflesso alli negozi di Allemagna che per esere aquistati li denari in paesi eretici non venise qualche flagello, che tal volta penetra sopra la nostra Casa di Norimberga».<sup>34</sup>

Difatti, si promuovevano affari ovunque. Francesco Cernezzi di Venezia accennò anche alla possibilità di occupare il posto che i piuraschi Lumaga avevano lasciato ad Augusta.<sup>35</sup> I Lumaga cessarono le loro attività per trasferirsi in Francia dove, da qualche tempo, avevano aperto una sede a Parigi, più attiva e vantaggiosa. La loro uscita dal mercato tedesco generò un vuoto commerciale nel settore tessile d'importazione italiana e il Cernezzi raccoglieva l'informazione giusta per conoscere quali opportunità avrebbero offerto i movimenti di questi mercanti. Così, con l'uscita dei Lumaga da Augusta, i C&O potevano occuparne il posto nel mercato locale. L'interpretazione delle opportunità generatesi nei mercati e l'uso a proprio favore di quelle opportunità sono una chiave imprescindibile per comprendere l'ascesa economica di tali tipi di compagnie. A volte essi stessi furono in grado di crearle, mentre altre ottennero vantaggi grazie al controllo dell'informazione e alla capacità di incidere sul mercato.

Una delle basi per la creazione di nuovi contatti e immissione nei mercati da parte delle compagnie era la guida nei percorsi formativi dei giovani della famiglia nel momento in cui questi erano inviati all'estero. A tal fine, Francesco raccomandava di lavorare con i membri della famiglia Cellari, originari della Repubblica di Lucca e residenti a Cracovia.<sup>36</sup> Nella città polacca si recò un giovane della famiglia, Pietro Francesco Odescalchi, con l'obiettivo di essere istruito, invece di essere mandato a formarsi dall'agente Odescalchi di Norimberga, suo parente.<sup>37</sup> Francesco Cernezzi di Venezia contattò anche Cesare Volpi, lontano parente degli Odescalchi, cittadino di Colonia dal 1613 dove era convenuto per realizzare affari con la seta. Riconosciuto per la sua competenza, fama e onore, in diverse occasioni gli furono affidati compiti come finanziario, per recarsi alle fiere di Francoforte.<sup>38</sup>

La città di Venezia funzionava per queste compagnie come cerniera tra i negozi dell'Europa centrale e del Mediterraneo. Non a caso nel 1626, in occasione della rifondazione della compagnia, il capitale degli affari familiari di Norimberga rimase per la prima volta legata a Venezia «a benefitio e malefiti di questo negotio».<sup>39</sup> Nel 1630, dopo la scomparsa di Tommaso Odescalchi di Norimberga, Francesco Cernezzi e Papirio Odescalchi – fratello di Livio Odescalchi – fondavano una nuova compagnia che incrementava il proprio capitale da 45.000 ducati investiti nel 1619 a 80.000 ducati, aggiungendo alla compagnia tedesca anche nuovi soci: Giovanni Battista Pestalozzi di Chiavenna e Giulio Bracciolino di Pistoia.<sup>40</sup> La compagnia ebbe un grande successo negli anni successivi, tanto da ottenere nella seconda metà del XVII secolo l'appalto delle miniere imperiali di mercurio situate a Idrija (Slovenia)<sup>41</sup>.

---

<sup>34</sup> Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi*, IV E 2. Francesco Cernezzi (Venezia) a Carlo Odescalchi (Genova), 8 dicembre 1629. Lettera originale.

<sup>35</sup> Biblioteca Comunale di Como, *Fondo Odescalchi*, 250, fasc. 5, Francesco Cernezzi (Venezia) a Bartolomeo Odescalchi (Como), 29 ottobre 1622. Lettera originale.

<sup>36</sup> Biblioteca Comunale di Como, *Fondo Odescalchi*, 250, fasc. 5, Francesco Cernezzi (Venezia) a Bartolomeo Odescalchi (Como), 27 agosto 1622. Lettera originale.

<sup>37</sup> G. Mira, *Vicende economiche*, pp. 243-247. Alcuni anni dopo il giovane mandò a Venezia un elenco di persone con cui la compagnia avrebbe potuto lavorare in Polonia e Ungheria.

<sup>38</sup> Biblioteca Comunale di Como, *Fondo Odescalchi*, 250, fasc. 5, Francesco Cernezzi (Venezia) a Bartolomeo Odescalchi (Como), 10 settembre 1622. Lettera originale.

<sup>39</sup> Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi*, IV E 2. Contratto di fondazione della compagnia 1626.

<sup>40</sup> Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi*, IV E 2. Contratto di fondazione della compagnia 1630.

<sup>41</sup> Tornerò su questa questione in un'altra sede.

Sul fatto che i vincoli familiari non fossero garanzia di successo e circa la possibilità di assumere una persona esterna al lignaggio, Benedetto Odescalchi,<sup>42</sup> socio e mente della compagnia (nonché futuro papa Innocenzo XI), scriveva che «persona d'abilità che stia in casa non è facile trovarla. Saria più facile trovarla fuor di casa, ma con tutti ciò è necessario di saper intendersi, poiché altrimenti pocco si fa, e l'occhio del padrone ingrassa il cavallo».<sup>43</sup>

Qui si avverte quanto fosse importante la salvaguardia dei propri interessi a discapito dell'armonia familiare. Se si delegava un compito, non doveva essere per forza a una persona di casa, bensì a un alto profilo capace di intendere la complessità del mercato e delle finanze.

In sintesi, le basi dell'espansione della compagnia si andavano consolidando con operatori economici di diversi ceti, nazioni e territori d'azione; esse permisero di aprire nuovi mercati e generare opportunità tramite la corrispondenza della compagnia che partiva da Venezia, Como e Norimberga, verso Anversa, Amsterdam, Lione, Colonia, Ulma, San Gallo, Vienna, Praga e Cracovia.

Oltre ai nodi creati da Venezia con l'Europa centrale, occorre segnalare l'importante coordinamento logistico tra le città alpine che agevolava l'attraversamento della fascia montana per merci e mercanti. Sparsi in punti chiave del massiccio si trovavano operatori delle compagnie addetti al controllo, alla spedizione e al trasporto delle merci, soprattutto di stagno o di manifatture tessili. A Bolzano, importante centro fieristico di merci e luogo di cambio,<sup>44</sup> Marco Troila, agente dei C&O, si dedica, per esempio, al controllo dei carri in arrivo dalla Germania in città per mandarli a località assegnate dagli Odescalchi.<sup>45</sup>

Il Troila, attivo con le autorità locali per il pagamento dei dazi corrispondenti e delle spese di trasporto, avrebbe anticipato di tasca sua la somma di denaro necessaria, per ricevere in un secondo momento la cifra esborsata con l'aggiunta del salario per l'attività resa. Oltre l'itinerario alpino, attraverso il quale si trasportavano merci da Ulma verso la bavarese Kempten e la tirolese Bolzano, esistevano tanti altri percorsi. Uno degli itinerari era quello che congiungeva Costanza e Lindau, in Bavaria, nel versante nord delle Alpi dove si inviavano manifatture tessili su indicazione degli agenti Mittler, Bensperg e Benoperg. In seguito le merci venivano spedite verso Bellinzona, dalla quale Giulio Molo controllava colli e casse che avevano varcato le Alpi e le inviava verso Lugano per poi essere spedite a Como. Da Como in molte occasioni si distribuivano i prodotti verso il Mediterraneo.<sup>46</sup>

---

<sup>42</sup> Benedetto Odescalchi (1611-1689), papa Innocenzo XI tra 1676 e 1689, fu socio delle compagnie familiari. Durante gli anni trenta del XVII secolo, e dopo la morte dei suoi genitori, partecipò attivamente agli affari familiari, muovendosi tra Genova, Milano e Venezia. Nel 1632 si trovava a Novi Ligure, sede delle fiere di cambio dei genovesi per risolvere i problemi di eredità della compagnia dello zio, Papirio Odescalchi. In seguito lavorò a Milano con l'importantissimo uomo d'affari Giacomo Durino. Nel 1634 fu scelto come arbitro in un conflitto di interessi tra Marco Plinio e Tommaso Odescalchi, confermando la sua reputazione e capacità nel mondo degli affari. Grazie ad alcuni indizi sulle sue attività riferite alle compagnie familiari sappiamo che Benedetto soggiornò a Napoli nel 1640. Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi*, II C 7, n.13. e Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi Bracciano*, XXVII D 6. Memoria delle attività economiche. Per un'analisi sulla sua figura imprenditoriale, J. San Ruperto Albert, *Emprenedors Transnacionals. Les trajectòries econòmiques i d'ascens socials dels Cernezzi i Odescalchi a la Mediterrània occidental (ca. 1590-1689)*, Barcelona, Fundació Noguera, in corso di stampa.

<sup>43</sup> P. Gini. *Espistolario Innocenzianno*, p. 27. Lettera di Benedetto Odescalchi (Roma) a Antonio Maria Erba (Milano), 7 giugno 1644.

<sup>44</sup> A. Bonoldi, *La via del Tirolo: presenze lombarde alle fiere di Bolzano*, in L. Mocarrelli, *Tra identità e integrazione*, pp. 127-150.

<sup>45</sup> Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi*, II B 9. Copialettere della compagnia a Norimberga (1619).

<sup>46</sup> Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi Bracciano*, XXXII F 2. Copialettere della compagnia a Genova. Per esempio, emerge l'invio di diverse tele a Valencia; nel febbraio 1622, una cassa di veli di Zurigo; a marzo, quattro casse di tele di Ulma; a maggio, 168 pezze di tele di Ulma; a luglio, tele "rare" di Germania; ad agosto, 4 case di tele di Ulma, e così via.

A muoversi non erano solamente le merci e le persone. C'erano operazioni creditizie che favorivano la produzione e l'integrazione della regione alpina con il mondo del credito internazionale. Gli importanti prestiti bancari concessi agli imprenditori promuovevano un incremento sostanziale degli investimenti. Essi erano conferiti con relativa facilità grazie alla conoscenza mutua degli interlocutori. Come si è accennato, alcuni degli imprenditori più importanti collegavano la regione dell'arco meridionale alpino con il centro e nord Europa: le famiglie d'affari dei comaschi Benzi e Somigliana ad Amsterdam e Amburgo, gli Odescalchi a Norimberga e Cracovia, i Parravicini a Costanza, i chiavennesi Pestalozzi e Lumaga a Vienna, Augusta, Lione e Parigi. Coordinati tra di loro, essi spedivano e ricevevano merci, credito e informazione reinserendoli nei mercati.<sup>47</sup> In tal senso Venezia occupava un ruolo centrale per finanziare i suoi clienti. I pagamenti degli agenti di Alicante, Valencia, Genova o Verona per le fabbriche centroeuropee di tessuti si realizzavano tramite la sede di Venezia. Ancora una volta si osserva come la sede veneziana dei C&O servisse da cerniera tra nord e sud d'Europa, in questo caso con un segno chiaramente finanziario.

Non si potrebbe capire la riscossa economica secentesca di questi agenti e della regione senza tenere in debita considerazione l'instancabile ricerca di sbocchi per i prodotti nord-italiani verso i mercati dell'Europa centro-orientale (Norimberga, Vienna, Praga e Cracovia), e il congiunto inserimento dei centri dei mari del Nord alla ribalta dell'economia internazionale (Anversa, Amburgo e Amsterdam), le cui compagnie intrattenevano rapporti con i C&O. Questi ultimi consolidarono le loro posizioni e riuscirono a crescere simultaneamente. Per questo motivo nonostante il duro biennio del 1629-31, Francesco Cernezzi fu in grado di affermare che la crisi non lo avesse danneggiato più di tanto: «et per li anni cativi che sono stati battuti, le spese e mille disgracie di pestinenza et altro, mi pare di havere fatto assai».<sup>48</sup>

Se sino a qui si è fatta luce sulle reti create al nord delle Alpi, mostrando le relazioni che diedero corpo alle compagnie di commercio C&O, non vorrei tralasciarne i *network* mediterranei. Le compagnie comasche, come si è segnalato, vollero estendere il proprio business mettendo in comunicazione la regione con l'Europa meridionale.

A Genova, indiscutibile piazza di rilievo internazionale fino al 1626 (ma anche oltre),<sup>49</sup> si erano insediati Carlo Odescalchi e suo zio Papirio con Cesare Cernezzi. A Valencia, i fratelli Francesco e Costantino Cernezzi controllavano, coordinavano e gestivano parte dei negozi del Mediterraneo occidentale insieme ai due Odescalchi di Genova. Si potrebbe dire che entrambi, da Valencia e da Genova, controllarono le piazze più importanti del *Mare Nostrum* e agirono per creare ampie reti di agenti. A Valencia, esisteva una colonia di milanesi insediati sin dalla fine del XVI secolo che condivideva questioni economiche. In città i milanesi si riunivano in una giunta di commercianti per raggiungere vari tipi di accordi, tra gli

---

<sup>47</sup> Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi*, II B 9. Copialettere della compagnia a Norimberga (1619). Le merci importate a Milano erano assai variegata: pepe nero, zucchero, tessuti di cotone, tele di Ulma, San Gallo o Zurigo.

<sup>48</sup> Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi*, IV E 2. Francesco Cernezzi (Venezia) a Carlo Odescalchi (Genova). 26 marzo 1633. Lettera originale.

<sup>49</sup> L'importanza di Genova, anche dopo dal 1626, è posta in rilievo in diversi lavori: C. Marsilio, *Dove il denaro fa denaro. Gli operatori finanziari genovesi nelle fiere di cambio del XVII secolo*, Novi Ligure, Città del Silenzio 2008; L. Lo Basso, *Che il signore la conduca a salvamento. Le assicurazioni marittime nelle strategie economiche dei genovesi nel Seicento*, Genova, Bibliopolis, 2005; A. García Montón, *Implicaciones del mundo (trans)atlántico entre la aristocracia genovesa. Algunas consideraciones en torno a la segunda mitad del siglo XVII*, in C. Bravo Lozano, R. Quirós Rosado (a cura di), *En tierra de confluencias. Italia y la Monarquía de España: siglos XVI-XVIII*, Albatros Ediciones, 2013, pp. 143-155.

altri il prezzo del noleggio delle imbarcazioni per il trasporto delle proprie merci.<sup>50</sup> La fiducia reciproca faceva sì che i membri della comunità si ingaggiassero a vicenda come procuratori o partecipassero con le stesse quote di mercato nel settore della seta. Dalla comunanza degli affari scaturirono strategie comuni ma anche conflitti, come dimostra la disputa tra Cernezzi e i Muralti, entrambi comaschi a Valencia, sull'esportazione di semenza di bachi da seta verso Genova.<sup>51</sup>

A Valencia, come in Europa centrale, i contatti andavano oltre la cerchia comunitaria milanese. Le compagnie dei C&O collaborarono in stretta relazione con Ventura Losoya, agente commerciale e procuratore nelle fiere di Medina del Campo, con cui praticavano il "cambio con ricorso", operazione per il conferimento di crediti senza che gli interessati venissero accusati di usura.<sup>52</sup> Da Venezia comunicavano assiduamente con la compagnia olandese Van Exel e Van Asten per il noleggio e la polizza delle imbarcazioni, mentre a Napoli il *trait d'union* era un'importante personalità della *Monarquía*, Juan Méndez Henríquez. Dal Mediterraneo, peraltro, i contatti con l'Atlantico del nord erano mantenuti grazie a un giovane assunto dalla compagnia, Abraham de Marez, che si formò in parte con i milanesi. De Marez compariva nel libro contabile della compagnia nel 1622 come apprendista, ma dieci anni dopo era diventato direttore di navigazione e commercio della Compagnia del Levante di Amsterdam, un chiaro esempio del trasferimento conoscitivo e formativo dei potentati nord-italiani nei confronti di agenti delle potenze atlantiche.<sup>53</sup>

Come si evince dalla corrispondenza, le compagnie C&O lavorarono con fiorentini, genovesi, veneziani e tanti altri. Con essi realizzarono operazioni su vasta scala: collaborarono con gli Spinola, *asentistas* genovesi a Madrid, in una grande operazione per finanziare le truppe spagnole nelle Fiandre. I Cernezzi e gli Odescalchi muovevano i capitali ed erano loro stessi ad attivare i *network* da Valencia e da Venezia verso i loro agenti ad Amsterdam e Anversa.<sup>54</sup>

Dai libri contabili si scorge il coinvolgimento di ebrei, marrani e armeni, tra i quali vanno menzionati almeno i nuovi cristiani Silvera a Madrid, Moisè David Vita a Ferrara, o Emmanuel Ximenez ad Anversa: l'alterità confessionale non inibì i flussi mercantili transnazionali.<sup>55</sup> I loro agganci si estendono persino oltreoceano, a Oaxaca, nell'attuale Messico, luogo di residenza di agenti commerciali comaschi quali i fratelli Loppio Lambertenghi, che inviavano cocciniglia, il colorante rosso per conferire vivacità e abbellire i

---

<sup>50</sup> Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi*, X B 6. Lib.1. Lettera del 21 maggio 1621. Copialettere della compagnia ad Alicante. Lettera inviata ai Cernezzi di Valencia.

<sup>51</sup> D. Muñoz Navarro, *Las dinámicas de cooperación y competencia entre los agentes comerciales de origen italiano en el puerto de Alicante a comienzos del siglo XVII*, «Revista de Historia Jerónimo Zurita», XC, Zaragoza, 2015; J. San Ruperto Albert, *Milaneses en Valencia. Compañías comerciales y ascenso social en la burguesía extranjera del siglo XVII*, in J.J. Iglesias Rodríguez, R. M. Pérez García et al. (a cura di), *Comercio y cultura en la Edad moderna: actas de la XII Reunión de la Fundación Española de Historia Moderna*, Sevilla, Universidad de Granada, 2015.

<sup>52</sup> C. Marsilio, *Dove el denaro*, pp. 32-40; F. Ruíz Martín, *La plaza de cambios de Valencia (siglos XIV-XVIII)*, in J.L. García Delgado et al., *Economía Española, cultura y sociedad: homenaje a Juan Velarde Fuentes*, I, Madrid, EUEMA Universidad, 1992, pp. 181-210.

<sup>53</sup> Alcuni autori riflettono sugli scambi di modelli: M. Fusaro, *Cooperating Mercantile Networks in the Early Modern Mediterranean*, «The Economic History Review», LXVI, 2012, 2, pp. 701-718.

<sup>54</sup> Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi*, II B 9. Copialettere della compagnia a Norimberga (1619). Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi*, X B 6. Copialettere della compagnia ad Alicante (1621-1622). Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi Bracciano*, copialettere della compagnia a Genova per affari con la Spagna (1622-1624).

<sup>55</sup> Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi*, IX G 6. Libretto 1667. Libro mastro. Bilancio contabile debitori e creditori, Venezia.

prodotti tessili, la seconda merce – dopo i metalli preziosi – più esportata dalle Americhe a Siviglia.<sup>56</sup> Per realizzare queste spedizioni transatlantiche l'attivazione del *network* di agenti risulta molto più sofisticata e oltrepassava i circuiti milanesi. Questi collegamenti globali, però, richiederebbero un'analisi opportuna in altra sede.

Le compagnie dei C&O facilitarono un'integrazione della realtà lombarda nel contesto mediterraneo, e persino globale. Nel dicembre 1625, da Valencia si inviavano semi di seta con le 400 onces da Costantino e Francesco Cernezzi per 1.532 lire imperiali.<sup>57</sup> Il seme di seta valenziano, apprezzato per la sua alta qualità, veniva trasformato in filo nelle manifatture adiacenti. Sulle barche veniva caricata anche la cocciniglia giunta a Siviglia dal Messico sulle galee spagnole. Una parte del colorante veniva spedito alla volta di Milano,<sup>58</sup> così come le lane spagnole distribuite nella città ducale e lavorate da operai piemontesi ingaggiati dai C&O per l'occasione.<sup>59</sup> A Como, gli operatori delle compagnie ricevevano anche i carichi di grano, forse il business più ambizioso della compagnia: provenienti dall'Italia meridionale, i cereali erano depositati nei magazzini privati dei Cernezzi per poi essere commercializzati nella zona.<sup>60</sup> In sostanza, diversi prodotti internazionali si concentrarono a Como grazie alla gestione a grande scala delle compagnie comasche transnazionali.

Non va trascurata l'esportazione dei prodotti della fascia nord-italiana verso il Mediterraneo. Un chiaro esempio erano le lame delle spade pregiate, prodotte a Brescia e Serravalle (Treviso).<sup>61</sup> Durante gli anni venti tale tipologia di prodotto fu inviata in Castiglia, passando prima per Yecla (Murcia), frontiera tra i regni di Valencia e di Castiglia. Tra il luglio 1621 e il luglio 1622 su questo confine si contabilizzò il passaggio legale di 207 *arrobas* di lame di spade, smistate poi a Madrid e Toledo. Si mandarono anche prodotti semilavorati e svariati articoli lussuosi da Milano: filati di seta, tele dorate con motivi floreali, damaschi d'oro e d'argento. Chiude il quadro la partecipazione dei C&O nella vivace industria cartiera: l'invio di 257 balle di carta di marca maggiore, media e ordinaria dirette a Stefano Cevollino di Toledo tra 1621 e 1622, è una fra le altre attestazioni.<sup>62</sup>

Per concludere, la compagnia comasca fu attiva e dinamica anche nello spazio mediterraneo, grazie al coordinamento con diversi agenti per la comprensione dei meccanismi di offerta e domanda dei mercati, per la diversificazione dei prodotti mercantili e per l'incentivazione produttiva in diverse zone regionali mediterranee.

---

<sup>56</sup> Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi Bracciano*, XXXII F 2. Lettera 24 marzo 1622. Compagnia C&O di Genova a Antonio Bucherelli (Genova-Siviglia); C. Sánchez Silva et al., *Evolución de la producción y el comercio mundial de la grana cochinilla, siglos XVI-XIX*, «Revista de Indias», vol. LXVI, 237, 2006.

<sup>57</sup> Archivio di Stato di Como, *Notai*, 1751, 1 dicembre 1625.

<sup>58</sup> Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi Bracciano*, XXXII F 2. Copialettere della compagnia a Genova per affari con Spagna (1622-1624).

<sup>59</sup> Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi Bracciano*, XXXII F 2. Lettera dell'8 gennaio 1622. Compagnia C&O di Genova (Genova) ad Antonio Bucherelli (Siviglia).

<sup>60</sup> La loro attività mercantile di grano è osservabile dai copialettere. Essi erano in possesso di un grande magazzino per il grano situato a Como. Archivo Histórico Nacional, *Ordenes Militares*, Caballeros\_Montesa, Exp. 123. Testimoni ascoltati a Como per investire Manuel Cernezzi del titolo di *caballero de Montesa*.

<sup>61</sup> R.M. Girón Pascual, «*Cruzando aceros*». *El comercio de espadas entre España e Italia en los siglos XVI y XVII*, «Gladius. Estudios sobre armas antiguas, armamento, arte militar y vida cultural en Oriente y Occidente», XXXVI, pp. 161-179.

<sup>62</sup> Archivio di Stato di Roma, *Fondo Odescalchi*, X B 6. Copialettere della compagnia a Alicante (1621-1622). Diverse lettere inviate da Yecla a Madrid e Toledo dimostrano l'origine milanese di questi prodotti manifatturieri e semilavorati.

### Conclusioni

Il quadro generale delle relazioni economiche e sociali qui presentato, che indaga le basi delle attività mercantili e le basi sociali delle ditte familiari dei Cernezzi e Odescalchi, offre un interessante punto di osservazione storiografico.

L'analisi dei rapporti dei C&O con gli agenti comaschi, e in generale della regione lombarda, svela l'importante vocazione internazionale delle famiglie originarie della regione che intraprendevano lunghi viaggi verso l'Europa meridionale e settentrionale. Il consueto flusso di scambi tra Como, Mendrisio, Bellinzona, Chiavenna, Brescia, Bergamo o Bolzano rappresenta un punto da tenere in considerazione: il lavoro tra gli agenti delle comunità prealpine aiutava a diminuire i rischi delle transazioni e aumentare i profitti degli affari, grazie alle loro capacità tecniche nella realizzazione di operazioni coordinate e internazionali.<sup>63</sup> Pertanto, la relazione tra nord e sud d'Europa fu caratterizzata dal dinamismo degli agenti sparsi tra queste latitudini. Le diverse sedi delle compagnie nell'Italia settentrionale (Genova, Como e Venezia) si configurarono come mediatrici tra la produzione di entrambi i versanti alpini, situando i milanesi alle fondamenta di un'economia internazionale attiva e potente ancora alla prima metà del XVII secolo. D'altra parte, si è visto come nel XVII secolo fu possibile contare un numero ingente di famiglie d'affari comasche – e dei comuni del vicinato – che, nonostante vivessero tra Messico, Madrid, Valencia, Norimberga, Cracovia e Amsterdam, rimasero sempre in stretto contatto con il luogo d'origine, generando una forte spinta globale sul commercio milanese.

Partendo da Como, abbiamo visto come, per creare questi nodi internazionali, i soggetti analizzati superarono i confini regionali e l'iniziale cerchio di fiducia, dando vita a nuove relazioni professionali con gli agenti giudicati più idonei alla bisogna. In questo modo si dimostrava come il *know-how* si trasmettesse attraverso la collaborazione di persone di diversa origine e confessione religiosa. In questo senso le prospettive transnazionali e l'analisi qualitativa dei *network* offrono inedite finestre di approfondimento dalle quali osservare sotto un nuovo prisma altre forme di intendere il commercio, la fiducia e lo spazio europeo. Per questa ragione non possiamo limitarci ad analizzare le macro-relazioni senza soffermarci sui comportamenti degli agenti. Solo indagini sui meccanismi "micro" possono favorire la comprensione di dinamiche relazionali e integrative della regione lombarda prealpina nel più ampio contesto della prima globalizzazione.

---

**Giornaledistoria.net è una rivista elettronica, registrazione n° ISSN 2036-4938. Il copyright degli articoli è libero. Chiunque può riprodurli. Unica condizione: mettere in evidenza che il testo riprodotto è tratto da [www.giornaledistoria.net](http://www.giornaledistoria.net).**

Condizioni per riprodurre i materiali --> Tutti i materiali, i dati e le informazioni pubblicati all'interno di questo sito web sono "no copyright", nel senso che possono essere riprodotti,

---

<sup>63</sup> G. Doria, *Conoscenza del mercato e sistema informativo: il know-how di mercanti-finanzieri genovesi nei secoli XVI e XVII*, in A. De Maddalena, H. Kellenbenz (a cura di), *La repubblica internazionale del denaro tra XV e XVII secolo*, Il Mulino, Bologna, 1986.

modificati, distribuiti, trasmessi, ripubblicati o in altro modo utilizzati, in tutto o in parte, senza il preventivo consenso di Giornaledistoria.net, a condizione che tali utilizzazioni avvengano per finalità di uso personale, studio, ricerca o comunque non commerciali e che sia citata la fonte attraverso la seguente dicitura, impressa in caratteri ben visibili: "www.giornaledistoria.net". Ove i materiali, dati o informazioni siano utilizzati in forma digitale, la citazione della fonte dovrà essere effettuata in modo da consentire un collegamento ipertestuale (link) alla home page [www.giornaledistoria.net](http://www.giornaledistoria.net) o alla pagina dalla quale i materiali, dati o informazioni sono tratti. In ogni caso, dell'avvenuta riproduzione, in forma analogica o digitale, dei materiali tratti da [www.giornaledistoria.net](http://www.giornaledistoria.net) dovrà essere data tempestiva comunicazione al seguente indirizzo [redazione@giornaledistoria.net](mailto:redazione@giornaledistoria.net), allegando, laddove possibile, copia elettronica dell'articolo in cui i materiali sono stati riprodotti.