

ATTI

DELLA SOCIETÀ LIGURE DI STORIA PATRIA

NUOVA SERIE

XLI

(CXV) FASC. II



GENOVA MMI
NELLA SEDE DELLA SOCIETÀ LIGURE DI STORIA PATRIA
PALAZZO DUCALE - PIAZZA MATTEOTTI, 5

I genovesi e la monarchia spagnola tra Cinque e Seicento

Carlos Álvarez Nogal

Assai nota è l'importanza del ruolo svolto nella vita economica castigliana dalla banca genovese. La sua presenza nella penisola iberica fu inizialmente collegata agli interessi commerciali genovesi nell'area atlantica. Grazie a questi si formarono importanti fortune e si stabilì una solida rete di interessi imperniata sul dinamismo economico della Castiglia. L'espansione dei turchi nel Mediterraneo accelerò l'orientamento dei Genovesi verso occidente, consolidando un asse Genova-Bruges. Assai presto la loro capacità negli affari e, soprattutto, la qualità dei loro contatti con gli altri mercati europei permise loro di specializzarsi in una delle attività più lucrose e prestigiose dell'epoca: l'intermediazione finanziaria. Nei secoli XVI e XVII fra i loro più importanti clienti figurò la monarchia di Spagna, la quale, a misura che consolidava la sua egemonia in Europa, ebbe bisogno di numerosi e competenti specialisti nel soddisfacimento delle sue obbligazioni e nella gestione del trasferimento del denaro là dove era necessario. L'importanza dei Genovesi nelle finanze castigliane diventò pertanto decisiva: essi divennero i principali agenti del credito degli *Austrias*.

Nella mia esposizione vorrei toccare tre aspetti rilevanti, connessi con la vicenda della banca genovese in Spagna.

In primo luogo cercherò di spiegare perché la monarchia di Spagna ebbe costantemente bisogno dei suoi servizi, indipendentemente dalla situazione finanziaria delle casse regie.

In secondo luogo, intendo spiegare perché i banchieri genovesi non furono i soli a operare per la corona spagnola. Per giungere a dominare il mercato del credito, essi dovettero infatti competere con altri gruppi e agenti di altra nazionalità. La corona spagnola cercò di trarre il massimo vantaggio da questa competizione, ottenendo i loro servizi al prezzo più basso possibile. Il Consiglio delle Finanze (*Consejo de Hacienda*) castigliano sapeva quanto fosse pericoloso ogni tipo di oligopolio nella pratica finanziaria, e cercò di impedirlo con tutti i mezzi a sua disposizione. Anche per questa ragione fece in modo che il numero degli operatori fosse il più alto possibile. Di qui

l'instabilità nella negoziazione degli *asientos* e le ripetute bancarotte di una monarchia che, in realtà, non fallì mai.

Infine, la necessità di contare su esperti per dirigere le finanze della Castiglia costrinse la corona a collocare in posti-chiave dell'amministrazione persone di provata reputazione, e che avessero dimostrato grande perizia nella gestione dei propri affari. I banchieri genovesi soddisfacevano a questi requisiti, e proprio alcuni di loro entrarono nel *Consejo de Hacienda* o furono nominati amministratori generali (*factores generales*). La loro missione consistette fondamentalmente nel consigliare i ministri regi sulla fondatezza di certi provvedimenti economici o sulle modalità della negoziazione del credito. Tra i più importanti che operarono durante il regno di Filippo IV segnaliamo Bartolomeo Spinola, Ottavio Centurione e Gio. Luca Pallavicino.

Perché la monarchia di Spagna ebbe sempre bisogno di banchieri?

Sembra paradossale che la monarchia di Spagna fosse una delle maggiori potenze dell'età moderna e, nel contempo, per decenni avesse bisogno di prestatori e banchieri per attuare la sua ambiziosa politica estera.

Dal basso medioevo si era consolidato in Europa un vivace mercato di capitali svincolato dalle frontiere statali. Ad esso partecipava un nutrito gruppo di operatori poco specializzati nell'ambito finanziario, ma con grandi interessi nel commercio europeo. Le domande di credito che questo mercato soddisfaceva riguardavano, in genere, somme limitate, e sempre a medio o breve termine. Pochissimi disponevano di entrate garantite nel tempo capaci di far fronte agli obblighi connessi a un credito di grandi dimensioni. Il mercato che si poteva trovare sulle fiere di cambio o sulle diverse piazze europee era limitato dalle dimensioni delle compagnie di negozio e dalla brevità del tempo che queste richiedevano per rimborsare i prestiti.

L'altro tipo di indebitamento diffuso all'epoca, i censi, non fu mai un'alternativa valida né per l'uomo d'affari impegnato nel commercio o nella finanza, perché era impossibile recuperare a breve termine il capitale, né per un cliente bisognoso di abbondante liquidità come la Corona, perché attraverso i censi si potevano ottenere somme modeste.

Uno dei grandi problemi della monarchia di Spagna nei secoli XVI e XVII fu quello di disporre di liquidità là dove era necessaria, tanto nella penisola iberica, quanto nei vasti territori sui quali cercava di mantenere il proprio dominio. Per conseguire questo obiettivo era essenziale contare su

mezzi di pagamento e sulla capacità di muovere il denaro da dove veniva riscosso a dove veniva speso. La corona di Spagna era certamente in grado di garantire il soddisfacimento di un contratto di credito a media e lunga scadenza, disponendo di entrate fiscali sicure nel tempo. Aveva denaro, ma mancava di operatori capaci di controllare efficacemente i meccanismi del cambio e del trasferimento, specialmente fuori della Castiglia. Questo era per l'appunto il ruolo nel quale erano specializzate le case bancarie genovesi.

Si è spesso insistito sui grandi sforzi fatti dalla monarchia di Spagna per aumentare le proprie entrate durante il Cinque-Seicento, dimenticando che il suo problema non era tanto quello di raccogliere il denaro, quanto quello di gestirlo bene. La sua preoccupazione non era solo quella di pagare, ma di pagare in un certo luogo, in una moneta specifica e in una data precisa. Per questo divenne indispensabile accordarsi con coloro che meglio potevano compiere questo servizio.

Ora, se la monarchia di Spagna ebbe interesse a stabilire una stretta relazione con i Genovesi, non minore fu l'interesse di questi banchieri. La Corona era un cliente ideale, che oltre a disporre sempre di entrate per pagare ciò che essi chiedevano, accresceva il prestigio dei loro affari e agevolava l'allargamento delle loro attività attraverso nuovi contatti.

D'altra parte, il rimborso di questi prestiti veniva attuato con le entrate raccolte nel corso dell'anno, tra le quali si trovavano i tesori delle Americhe. Questi arrivi erano sempre denaro liquido, con il quale era possibile cominciare a pagare le prime tratte di qualunque credito.

Oltre a servire a dimostrare fattivamente la liquidità della Corona, i metalli preziosi erano un bene assai scarso sui mercati finanziari europei, e di conseguenza coloro che ne erano in possesso potevano contare su un'alta redditività. In definitiva, era un bene assai apprezzato dai banchieri e uno dei principali motivi per prestare al re di Spagna. Per dirla con le parole dell'allora presidente del *Consejo de Hacienda*: «L'argento è il nerbo dei prestiti e ciò che gli uomini d'affari desiderano maggiormente, così per l'uso che ne fanno come per il credito che ne traggono»¹.

Il ruolo svolto dai metalli preziosi americani nelle finanze della monarchia di Spagna trascese la modesta percentuale che rappresentava il loro

¹ Archivo General de Indias (AGI) Contratación. leg. 5019. Carta del Contador Mayor de Hacienda, 22/02/1628.

valore rispetto al bilancio annuale della Corona, che, nel migliore dei casi, non fu mai superiore al 20%. Un buon esempio della dipendenza dei banchieri genovesi dall'oro e dall'argento castigliani furono le difficoltà che ebbero a soffrire quando Filippo II riuscì provvisoriamente a prescindere dai loro servizi, incaricando la stessa amministrazione spagnola dell'invio del denaro all'estero. Il denaro americano rappresentava un'entrata annua in specie, di carattere straordinario e sempre marginale rispetto alla struttura della fiscalità castigliana. Tra i vantaggi principali che presentava c'era quello di non dover essere ripartita tra i contribuenti.

Durante il regno di Filippo IV questi fondi assunsero una tale importanza ai fini dell'ottenimento del credito, che i banchieri non davano esecuzione ai contratti sino all'arrivo delle flotte dall'America. Per tutto il regno di Filippo IV, dei 42.696.900 ducati dei quali dispose la Real Hacienda, stando ai calcoli della Casa de la Contratación, più di 24 milioni vennero utilizzati a coprire i disavanzi originati dagli *asientos* con gli uomini d'affari, il che rappresentò il 57% delle entrate totali della Corona. Di quella somma, il 53% circa fu pagato a banchieri genovesi.

Se il metallo prezioso veniva ricevuto a Siviglia, lì veniva anche imbarcato per l'Italia; ma se il pagamento era effettuato a Madrid, previa conio nelle zecche vicine alla città, i banchieri lo inviavano con regolarità a Barcellona per la via di Saragozza. A Barcellona uno dei loro agenti si incaricava di imbarcare il denaro sulle galee della squadra di Genova, o in mancanza di questa sulle galee spagnole, con destinazione Genova. Il metallo in moneta o in lega era venduto nella città stessa, oppure, se c'era un margine di tempo prima dell'inizio delle fiere di cambio, veniva rimesso ad altre piazze, in special modo a Venezia, dove in genere i prezzi erano più alti. L'importo delle vendite del metallo prezioso giungeva poi alle fiere di cambio in forma di lettere di cambio, con le quali venivano cancellati i debiti contratti nei mesi precedenti chiedendo "denaro a cambio". Talvolta parte del metallo veniva inviato a Milano per dei pagamenti da effettuare in loco o in attesa di un'occasione propizia per trasportarlo nelle Fiandre.

Non tutti coloro che all'epoca venivano chiamati *hombre de negocio* (uomini d'affari) avevano la capacità di svolgere questo genere di ruolo. Non bastava disporre di liquidi e buon nome per operare come banchiere del re; era indispensabile conoscere il mercato internazionale e disporre di un'ampia rete di contatti che facessero fronte agli ordinativi di pagamento senza indugio. Il denaro doveva giungere con regolarità là dove era atteso,

perché in caso contrario si verificavano gravi inconvenienti e, alla lunga, spese maggiori. I responsabili delle finanze regie temettero sempre di restar vittime di speculatori, che oltre a rovinare l'amministrazione della finanza mettersero a repentaglio la capacità politica e militare della monarchia.

Di norma, le case bancarie genovesi più importanti avevano un corrispondente a Madrid. Talvolta si trattava di un parente, talaltra di un uomo di fiducia. Questi si incaricava di negoziare nella Corte i contratti di *asiento* o *factoría*, impegnandovi le case genovesi alle quali era legato e gli altri loro soci. Questi intermediari tra la Corona e le grandi famiglie genovesi crearono proprie compagnie di negozio a Madrid.

Poiché molti cognomi si ripetevano da un regno all'altro, alcuni studiosi hanno voluto vedere in questo una continuità della stessa compagnia. In realtà i negozi duravano quanto la vita delle persone che avevano avuto successo negli affari. La loro morte portava alla scomparsa della casa, perché in genere gli eredi non avevano né l'audacia né le conoscenze finanziarie che avevano contraddistinto il progenitore. Gli eredi finivano per lo più con l'amministrare il patrimonio consolidato in rendite e titoli (*juros*), e si inserivano nelle classi privilegiate grazie ai titoli nobiliari ottenuti in ricompensa dei loro servizi. Certamente, a differenza dei congiunti di Genova, questi negozi non si consolidarono mai in imprese dotate di mezzi sufficienti da permetter loro di rimanere in campo negli affari, regno dopo regno. Non esiste a Madrid una via Aurea o una via Balbi come a Genova, né i banchieri furono ritratti dai pittori più apprezzati a Corte.

Le compagnie genovesi di Madrid che negoziavano con la Corona, benché godessero di autonomia propria, ebbero sempre bisogno dell'appoggio di quelle che avevano sede a Genova. Molto frequentemente il primogenito di una famiglia con vocazione commerciale o finanziaria restava a Genova a occuparsi dei negozi della casa principale, mentre i suoi fratelli partivano per i centri economici più importanti d'Europa per fare affari e allargare il raggio d'azione dell'azienda. Questa dispersione permetteva anzitutto di conoscere la diversità delle situazioni e scegliere le attività più redditizie, così come il contesto economico nel quale dovevano svolgersi. Inoltre, questa esperienza e questi contatti erano utilizzati da Genova per estendere l'influenza e il giro d'affari della casa principale. Senza l'aiuto fornito dalla metropoli, molti dei Genovesi stabilitisi a Madrid non avrebbero potuto trasformarsi in finanziari, né impegnarsi nei prestiti con la Real Hacienda

castigliana, perché il rischio implicito in questi affari poteva essere affrontato solo grazie a un forte sostegno.

Gli uomini d'affari genovesi residenti in Castiglia non erano specializzati esclusivamente in operazioni di credito. Questa non era la loro unica attività, né la principale. Quelle compagnie operavano in molti ambiti dell'attività mercantile: amministravano patrimoni di grandi famiglie, gestivano il risparmio di un'ampia gamma di clienti, intervenivano nel mercato del debito pubblico e in quello delle lettere di cambio, fungevano da agenti di molti Genovesi che avevano rendite nella penisola, incaricandosi di riscuotere le rendite dei loro *juros* e censi, cambiare la moneta e trasferire il saldo a Genova. Né abbandonarono del tutto l'attività commerciale, specialmente l'esportazione della lana, perché il frutto della vendita di questa materia prima fu sempre metallo prezioso.

Le compagnie genovesi avevano collaboratori nelle principali città della penisola, affidandosi in primo luogo, ogniqualvolta era possibile, a qualcuno dei Genovesi là residenti. Siviglia e Barcellona erano le due città più importanti dove era necessario avere contatti. La prima perché si trattava del luogo nel quale giungevano i metalli preziosi americani e del centro del commercio americano. Barcellona perché era il luogo dal quale solitamente salpava il denaro destinato a Genova, anche se spesso venne utilizzata Cartagena, il porto della squadra delle galee di Spagna nel Mediterraneo.

Nel secolo XVII, soprattutto dopo il 1640, quando le difficoltà del mercato creditizio costrinsero molti a ritirarsi, alcuni dei Genovesi residenti e operanti a Siviglia o a Cadice finirono con il convertirsi in prestatori per il re, sebbene per somme molto più modeste di quelle dei tradizionali *asentistas* della corte, e senza dipendere da Genova nelle decisioni. I Genovesi di Siviglia non avevano come obiettivo principale il controllo delle fiere di cambio europee, ma l'incremento della loro partecipazione al commercio americano, e tra i loro obiettivi al momento di prestare denaro alla Corona c'era quello di ottenere agevolazioni nella Carrera de Indias. Juan Cervino fu uno dei Genovesi più importanti di Siviglia e di quelli che partecipò più attivamente ai prestiti alla Corona nella seconda metà del secolo XVII.

I tentativi della Corona di trovare alternative ai banchieri genovesi

La monarchia spagnola cercò sempre di ridurre i costi che comportava il chiedere prestiti ai banchieri genovesi, diversificando le possibilità al momento di trasferire il denaro dalla Castiglia alle piazze europee. In questo

modo si impediva che essi fossero indispensabili e che perciò la determinazione del prezzo restasse esclusivamente nelle loro mani.

In primo luogo si cercò di dotare la monarchia di un sistema bancario efficiente, controllato direttamente dai funzionari regi. Ci furono diversi tentativi di raggiungere un sistema efficace, ma nessuno produsse il risultato atteso. Si pensò, ad esempio, di convertire la Casa de la Contratación di Siviglia in una banca commerciale e in una cassa di compensazione del debito pubblico. Si pretese anche di incamerare il risparmio dei privati, abbondante in Castiglia, e fondare su questa base il credito che la Real Hacienda richiedeva.

Uno dei progetti più ambiziosi ed efficaci, messo in pratica durante il regno di Filippo II, fu la creazione di un sistema di *factores reales* ai quali venivano assegnate le funzioni sino a quel momento chieste ai banchieri genovesi. Così si procedette a nominare tre fattori, situati strategicamente nelle piazze più importanti: Fernán López del Campo in Castiglia, Juan López Gallo nelle Fiandre e Silvestro Cattaneo a Genova, che agivano come funzionari dell'amministrazione regia, con l'autorizzazione di muovere tutto il denaro della Real Hacienda. Internalizzando il giro di denaro attraverso lettere di cambio emesse e accettate da loro, si risparmiavano le commissioni esatte dagli intermediari genovesi. Per alcuni anni il sistema funzionò; ma i Genovesi che dominavano le fiere dove avvenivano i pagamenti approfittarono dei momenti di debolezza del sistema per riprendere il loro posto nella negoziazione del credito.

Il progetto di Olivares di creare una rete di erari in Castiglia aveva l'obiettivo di compensare crediti e debiti, estinguere *juros* e moneta di rame (*vellón*), ma fondamentalemente si proponeva di mettere a disposizione del sovrano tutto il denaro necessario in Fiandre o in Italia. Si trattava di raggiungere questi obiettivi in modo rapido, economico, 'in forma di banco pubblico', e, in definitiva, fare a meno dei prestiti dei Genovesi. Questo progetto circolava già dal 1576, ma, come allora, nemmeno nel secolo XVII poté essere tradotto in pratica.

Un'altra alternativa ai banchieri consistette nel farsi carico direttamente dell'invio del denaro in moneta. Tra il 1583 e il 1587 Filippo II ordinò di trasferire argento in Fiandra attraverso Milano, utilizzando convogli ufficiali e funzionari pubblici. Ma anche in questi casi, colui che era allora il suo amministratore generale (*factor general*), il genovese Tommaso Fieschi, si occupò di gestire i trasferimenti. Senza dubbio il blocco dei tesori americani

nel 1594 fece fallire questo sistema alternativo. In seguito, durante il regno di Filippo IV, si fecero dei nuovi tentativi, in varie occasioni, come nel 1629 e nel 1654, ma senza riuscire a consolidarlo con successo per gli alti rischi che occorreva sostenere.

L'altra grande linea di condotta seguita dalla Corona per ridurre il costo del credito fu quella di diversificare le negoziazioni, allargando il numero e la nazionalità degli operatori finanziari. Per questo motivo i Genovesi non furono i soli a mettersi in risalto nella negoziazione del credito, ma furono quelli che riuscirono più a lungo a far fronte ai prestiti.

Durante il regno dell'imperatore Carlo V i banchieri tedeschi, specialmente i Fugger, o Fúcares come erano chiamati in Castiglia, furono i principali banchieri del re. In cambio venne loro concesso il monopolio su determinate rendite della Castiglia: i Maestrazgos e le miniere di Almadén. Tuttavia non furono in grado di accrescere il loro contributo nella gestione e mobilitazione dei capitali tra le diverse piazze europee, e questo costrinse la Corona a cercare nuovi agenti.

I Genovesi riuscirono a soppiantare definitivamente i tedeschi dopo la bancarotta del 1575, rendendosi davvero indispensabili. Furono loro a controllare da quel momento in poi le fiere di Piacenza, nelle quali affluì gran parte del tesoro americano. Questa situazione non era certo vantaggiosa per la Real Hacienda, sempre interessata a stimolare la concorrenza tra tutti i propri banchieri. Lo vide con chiarezza Filippo II, quando nella stessa occasione volle coinvolgere uomini d'affari castigliani. Non vennero risparmiati incentivi per facilitar loro il compito: quotazioni favorevoli, interessi elevati, restituzione in tempi più brevi del solito. Ma nonostante fosse loro spianata la strada, non riuscirono a fornire che piccole somme.

Le situazioni di crisi del 1596 e del 1607, quando si succedettero due decreti di sospensione dei pagamenti da parte della monarchia, furono salvate dai Genovesi sacrificando molti degli alleati peninsulari sui quali si appoggiavano. La situazione di debolezza nella quale si trovò una Real Hacienda disposta a sospendere i pagamenti, li incoraggiò a metter da parte i contrasti tra di loro e ad allearsi contro la Corona. La strategia comune riduceva i guadagni ma assicurava la sopravvivenza. Ci furono sempre incentivi a rompere la collaborazione, e di fatto alcuni non si piegarono a dipendere da accordi prestabiliti, ma nello stesso tempo tutti avevano buone ragioni per rafforzare i vincoli e ridurre così i costi di transazione. Questa strategia di

cartello ebbe la massima espansione tra il 1598 e il 1609, quando l'88% dei prestiti furono trattati da finanzieri genovesi.

Dopo il "medio general" firmato nel maggio del 1608 i genovesi intervennero senza incontrare resistenza da parte della monarchia di Filippo III. Questo intervento non si limitò a controllare parte delle entrate, ma giunse a decidere il futuro del patrimonio della Corona. A quanto riferisce Ruiz Martín, il regno di Filippo III fu l'epoca migliore per la banca genovese, perché si trasformò in un'istituzione quasi ufficiale, alla quale venne affidato il risanamento della finanze della monarchia. Questa congiuntura favorevole è confermata dall'incremento, nello stesso periodo, della coniazione di argento nella zecca genovese. Si passò da 700.000 lire all'anno a circa due o tre milioni. L'argento era tanto abbondante a Genova in questi anni, che giustificò la creazione di un banco al quale era ammessa solo moneta spagnola di argento: i famosi pezzi da otto (*reales de a ocho*).

La guerra nel Palatinato, e successivamente la rottura della tregua con gli Olandesi nel 1621, all'inizio del regno di Filippo IV, impose uno sforzo maggiore alle casse regie. Il nuovo monarca voleva riprendere l'iniziativa perduta nel contesto europeo, e questo comportava un aumento delle spese militari all'estero e la necessità di maggiori crediti annuali. Conoscendo la situazione della finanza castigliana, i banchieri genovesi cominciarono a temere una bancarotta. Poiché aumentava il rischio di non essere rimborsati, crebbe il prezzo del denaro prestato, sia in termini di interessi sia in termini di garanzie. Nel contempo premettero per impedire la venuta di altri banchieri. Di fatto, nel 1624 il Consiglio di Stato dovette respingere, sotto pressione genovese, un prestito che era stato offerto al governo di Bruxelles da alcuni commercianti fiamminghi. Il potere dei Genovesi in quel momento era tale, che non solo stabilivano le condizioni dei prestiti, ma se ne arrogavano l'esclusiva.

Molto presto il nuovo favorito, il Conte-duca di Olivares, comprese che era necessario riformare il sistema di negoziazione del credito per aumentare i fondi disponibili. Questa riforma passava per l'eliminazione del monopolio di fatto che sino ad allora avevano i Genovesi. Per questa ragione, anzitutto fu decretata una bancarotta nel 1627, e successivamente furono invitati i banchieri portoghesi con contatti nelle Fiandre, e le due case dei Fugger presenti in Castiglia, a offrire i loro servizi al re di Spagna nelle *Provisiones generales*.

L'ingresso dei Portoghesi nel giro del credito ebbe come obiettivo quello di stimolare la concorrenza, come mostra il parere dello stesso *Consejo de*

Hacienda: « sostengono alcuni nel Consiglio che quando pure non servano ad altro che a far concorrenza i genovesi, è più utile tenere a Corte questi portoghesi per le dette negoziazioni, di quanto non siano dannosi i contratti »².

Più avanti furono anche fatte pressioni su Firenze, il cui Monte di Pietà finì col prestare denaro con molte condizioni. Si cercarono anche banchieri e persone dotate di liquidità a Milano, Napoli e in Sicilia. Secondo l'opinione del conte di Siruela, questa strategia di diversificazione finanziaria aveva successo solo se riusciva a unire banchieri milanesi, fiorentini e veneziani, in maniera tale che, oltre a fornire capitali, fossero anche autosufficienti al momento di collocare il denaro là dove era atteso. In caso contrario, si restava ancora una volta alla mercé di quelli genovesi, che in definitiva continuavano a controllare le principali reti finanziarie europee, e di conseguenza i trasferimenti di capitali.

Tutti questi sforzi per trovare rivali che facessero concorrenza ai banchieri genovesi non sono altro che un indubbio segnale dell'importanza che, nonostante tutto, ebbero per la monarchia, e del loro ruolo insostituibile sui mercati del denaro. Tutte queste aggiunte di nuovi operatori non intesero mai eliminare i Genovesi, ma aumentare il volume totale del credito riducendone il prezzo. Né i Portoghesi, né i Tedeschi, né alcun altro operatore, per dovizioso che fosse, dominava il giro delle fiere di cambio come facevano i Genovesi. Pertanto, dopo un periodo di tentativi di diversificazione, i principali banchieri della monarchia seguitarono ad essere genovesi.

Dopo la bancarotta del 1647 essi si trovarono nuovamente da soli al controllo delle finanze della Castiglia, ma a quel punto il denaro americano non giungeva più con la stessa facilità dei decenni precedenti. Molti dei rappresentanti delle grandi case bancarie genovesi erano morti, e i loro discendenti non erano preparati a sostituirli. D'altra parte la Castiglia aveva deciso di concentrarsi sulla penisola per risolvere i suoi problemi in Catalogna e Portogallo, e il problema della moneta di rame ostacolava qualsiasi iniziativa su altri fronti. I Genovesi continuarono a controllare le finanze della monarchia sino alla morte di Carlo II, ma la loro capacità e il volume di affari dovettero adattarsi alla modestia di tempi sempre più difficili.

² Archivo General de Simancas (AGS). Consejo y Juntas de Hacienda (CJH), leg. 621. Consulta, 17/08/1626.

La figura di Bartolomeo Spinola come factor general del re

Il terzo punto sul quale vogliamo soffermarci si riferisce a uno dei posti di governo decisivi delle finanze della monarchia spagnola nel periodo qui analizzato. Parliamo del *factor general* del re. Questa carica venne ricoperta nella prima metà del Seicento da uno dei Genovesi più importanti per la storia di Spagna. Se finora abbiamo insistito sulla necessità della Corona di accrescere il numero dei suoi interlocutori nella negoziazione del credito, come un mezzo per disporre di maggiori entrate, un altro mezzo per raggiungere l'obiettivo consistette nel nominare Bartolomeo Spinola *factor general* del re nel 1627.

In virtù dello svolgimento di questo incarico sino alla morte, nel 1644, Spinola godette di ampi poteri sulle finanze della Castiglia e occupò un posto nei consigli di Guerra e di Finanza. La sua nomina mirava a render più agile la Real Hacienda, ma con alcune limitazioni rispetto al sistema dei *factores*, già commentato in precedenza, stabilito nel secolo XVI.

Questa carica era incompatibile con lo svolgimento dell'attività privata come banchiere. L'impegno di Bartolomeo Spinola con la Corona come *factor general* fu stabilito in termini di esclusività, perché non potesse utilizzare informazioni privilegiate a beneficio proprio o dei suoi amici. Questo lo costrinse a liquidare tutti i suoi affari nell'estate del 1626, rinunciando a favore del fratello a tutti i benefici che da allora derivassero da quelle attività.

I fondi della Real Hacienda posti a sua disposizione si concretizzarono sempre attraverso la negoziazione di contratti annuali di *factoría*, il cui titolare era lo stesso *factor general*. Come nei contratti di *asiento*, nelle *factorías* si stabilivano le somme che il *Consejo de Hacienda* metteva a sua disposizione, così come il modo di percepirle, sempre in cambio del credito che egli concedeva alla Corona. In questo modo, sebbene il *factor general* si facesse carico della gestione di una parte molto importante delle entrate regie, la scelta della destinazione di queste restò sempre in mano del *Consejo de Hacienda*. D'altronde, l'attività del *factor general* non escludeva che il *Consejo de Hacienda* continuasse a negoziare crediti con gli altri banchieri.

Spinola godette di completa autonomia, relativamente all'organizzazione della sua attività. Anzi, era proprio questo che cercava la Real Hacienda, con la sua nomina: una rete completa ed efficace di corrispondenti in Europa e in Castiglia al suo intero ed esclusivo servizio, ad un costo molto basso. In un certo senso, Bartolomeo continuò a comportarsi da uomo d'affari come

aveva sempre fatto, ma dal 1627 invece di cercare direttamente il proprio interesse, agì sempre al servizio della Real Hacienda.

Il cognome Spinola compare nelle finanze regie castigliane già nel Cinquecento, ma il ramo di Bartolomeo cominciò ad operare nella penisola iberica quando egli si trasferì personalmente a Madrid. In Spagna il personaggio famoso è Ambrogio Spinola, il banchiere e generale vittorioso a Breda, immortalato da Velázquez nel celebre dipinto *Las lanzas*. Bartolomeo Spinola è passato sinora inosservato, anche da molti storici.

La sua fortuna fu il frutto dello sforzo compiuto durante la giovinezza e delle capacità dimostrate nel mondo della finanza. Bartolomeo nacque a Genova attorno al 1587. I genitori, Geronimo Spinola e Aurelia Spinola Pinelli, appartenevano a famiglie tra le più illustri della città. Il padre scomparve quando Bartolomeo aveva poco più di vent'anni, e allora egli risiedeva già a Madrid dedicandosi interamente agli affari. Aveva tre fratelli: Gregorio, Maria Eugenia e Pellegrina. Maria Eugenia entrò come religiosa nel convento di San Sebastiano, a Genova. Pellegrina sposò Giulio Gentile, un uomo d'affari genovese uno dei cui figli, Geronimo, si stabilì anch'egli a Madrid su consiglio dello zio. Gregorio, essendo il fratello maggiore, secondo la consuetudine del tempo rimase a Genova sotto la tutela del padre, e dopo la morte di questi si incaricò dell'amministrazione del patrimonio familiare. Nel 1610 fondò con un socio una compagnia di negozio denominata "Gio. Luca e Gregorio Spinola". La presenza di suo fratello a Madrid facilitò l'ingresso di entrambi, poco dopo, nel giro finanziario internazionale: quello più rischioso ma anche più lucroso. Trattandosi di persone note tra i compatrioti, ricevettero presto l'incarico di amministrare rendite e piccoli investimenti che alcuni Genovesi avevano in Spagna.

Bartolomeo sposò donna Maria de Benavides, ma non ebbe discendenza. Forse per questo protesse e aiutò comunque poté il nipote Geronimo Gentile, che considerò come un figlio. Sfortunatamente il suo pupillo gli premori di pochi anni.

Nel 1611 Bartolomeo fondò una compagnia insieme a un socio di nome Giovanni Andrea Spinola, con l'obiettivo di consolidarsi quanto prima nell'ambito mercantile, per poter intervenire in seguito nella stipulazione di *asientos* con la Corona. In questo modo avrebbero avuto accesso ai metalli preziosi e sarebbero potuti intervenire con questi nel mercato del denaro.

Gradualmente l'importanza delle sue operazioni crebbe, allargando la sfera di attività oltre la semplice amministrazione di patrimoni o il pagamento

di rendite o titoli. Così, nel 1618 si incaricarono di pagare il saldo del *medio general*, circa 8000 ducati, impegno che la Real Hacienda aveva preso con i restanti creditori. Questa operazione permise loro di consolidare il nome aumentando il giro d'affari, sinché furono in condizione di essere invitati a prestare al re di Spagna.

All'inizio degli anni '20 morì il socio Giovanni Andrea, e Bartolomeo decise di allargare la rete di collaboratori a Genova. Oltre alla compagnia del fratello Gregorio, con la quale lavorava abitualmente, stabilì rapporti con "Franco Spinola e David Imperiale" e "Giulio e Giorgio Sanguineti", ai quali cedette una partecipazione in ciascuno dei quattro *asientos* che stipulò tra il 1621 e il 1622, per un valore di 1.258.000 scudi e ducati.

Ad Anversa, il referente più stretto fu la compagnia "Paolo Bustanzo e fratelli", e in caso di difficoltà contò anche sulla collaborazione di "Lazzaro, Benedetto e Andrea Pichenotti". A Venezia il suo contatto era "Filippo Davide Imperiale e Francesco M. Spinola". A Parigi e Lione "Giovanni Andrea, Bartolomeo Lumaga e Paolo di Paolo Mascranico". A Lisbona la compagnia di Juan de Argomedo e "Giovanni Maria Chiappe e Manuer Corbru"; infine, a Siviglia stabilì relazioni con due importanti compagnie: "Antoniotto Spinola e Alessandro Grimaldi" e "Giovanni Stefano Della Torre e Francesco Maria Pichenotti"³.

Mentre forniva importanti servizi al re di Spagna, Spinola acquisì un riconoscimento sociale che gli permise di rafforzare il suo nome negli affari, dove la reputazione era una delle chiavi del successo. Poco dopo essere diventato *factor general* del re, fu ammesso nell'ordine di Santiago e nominato commendatore de la Oliva. Questo gli permise di entrare nei consigli delle Finanze e di Guerra, e di contribuire a prendere decisioni politiche, ma soprattutto economiche, durante il regno di Filippo IV. Divenne anche tesoriere generale della "media annata". Ormai sul finire della vita, nel 1642, gli fu concesso il titolo di conte di Pezuela de las Torres.

Dopo la sua morte, nel 1644, l'erede principale fu la compagnia genovese del fratello Gregorio. Per l'esattezza fu Giacomo Maria Spinola, figlio del socio di Gregorio, che si incaricò della casa d'affari di Bartolomeo e divenne tesoriere generale della "media annata". Qualche anno più tardi, dopo

³ Archivo Histórico de Protocolos Notariales de Madrid (AHPNM). Protocolo 4510. fol. 52. Poder 16/01/1624.

la morte di Paolo, figlio di Gregorio, questo amico di famiglia assunse anche il titolo nobiliare di Bartolomeo, diventando il terzo conte di Pezuela de las Torres. La sua importanza nelle finanze della monarchia fu assai minore di quella del *factor general*. Dopo aver per qualche tempo liquidato i conti e soddisfatto i creditori, nel 1650 si trovò già in condizione di assumersi un *asiento* per fornire denaro all'estero, ma la sua attività principale consistette fondamentalmente nel prestare denaro alla tesoreria generale di Madrid. Lontano dalle complicazioni dei cambi e delle fiere.

Conclusioni

Il negozio del credito tra la Real Hacienda e gli uomini d'affari genovesi non fu estraneo alla tensione dei mercati monetari dell'epoca. Anzi, il contesto storico nel quale nacque e si sviluppò questa collaborazione reciproca condizionò il numero e le caratteristiche di quei banchieri che offrirono i loro servizi alla corona spagnola. Certamente la Real Hacienda aveva bisogno di servizi finanziari che funzionassero in modo efficiente in ogni punto dello scacchiere europeo. La qualità e l'estensione dei legami che univano le compagnie genovesi nelle principali piazze d'Europa permisero loro di sopravvivere per due secoli alle domande della monarchia spagnola. Superarono anche con successo i tentativi della Corona spagnola di creare concorrenza tra i diversi gruppi che avevano la possibilità di fornire questo tipo di servizi di prestito e di trasferimento di denaro.

La relazione che si stabilì tra la Real Hacienda spagnola e i banchieri genovesi fu sempre molto stretta, poiché ciascuno aveva bisogno dell'altro. La monarchia chiedeva un tipo di servizi finanziari che solo loro erano in grado di fornire, mentre gli uomini d'affari volevano l'argento che circolava in Castiglia. Certo questa collaborazione non fu gratuita, e nello stabilirne il prezzo sorsero le ovvie divergenze tra compratore e venditore. In nessun momento la Corona pensò di fare a meno della banca genovese o di rompere con essa. Al contrario, sapeva che i Genovesi erano i suoi migliori e insostituibili alleati, e perciò li protesse per quanto poté. Una buona prova di questo furono i posti che occuparono nell'amministrazione politica ed economica della Castiglia, oltre alle ricompense e agli onori che accumularono per i servizi forniti. Per lo meno durante il regno di Filippo IV, la maggior parte dei grandi *asentistas* della Corona finì con l'acquisire un titolo nobiliare. Tutto questo non impedì che la Corona cercasse in ogni modo di diversificare i canali e i gruppi bancari sui quali doveva appoggiare il suo credito e, in

definitiva, la sua politica estera. Era fondamentale non dipendere soltanto da un gruppo, per fedele che si fosse dimostrato. La sopravvivenza della monarchia in Europa dipendeva da questo.

NOTA BIBLIOGRAFICA

C. ÁLVAREZ NOGAL, *El crédito de la Monarquía Hispánica durante el reinado de Felipe IV*. Valladolid 1997; ID., *Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)*, Banco de España, Madrid 1997; J.C. BOYAJIAN, *Portuguese Bankers at the Court of Spain, 1626-1650*, New Brunswick 1983; F. BRAUDEL, *Civilisation matérielle, Economie et Capitalisme, XV-XVIII siècle*. Vol. II, Paris 1979; N. BROENS, *Monarquía y capital mercantil: Felipe IV y las redes comerciales portuguesas (1627-1635)*, Madrid 1989; R. CANOSA, *Banchieri genovesi e sovrani spagnoli tra Cinquecento e Seicento*, Roma 1998; R. CARANDE, *Carlos V y sus banqueros*, Madrid 1949-67; *Dinero y crédito (siglos XVI al XIX)*, a cura di A. OTAZU, Madrid 1978; A. DOMÍNGUEZ ORTIZ, *Política y Hacienda de Felipe IV*, Madrid 1960; G. DORIA, *Conoscenza del mercato e sistema informativo; il Know-how, dei mercanti finanziari genovesi, nei secoli XVI e XVII*, in *La Repubblica internazionale del denaro tra XV e XVII secolo*, a cura di A. DE MADDALENA e H. KELLENBENZ, Bologna 1986, pp. 57-122; J.H. ELLIOT y J.F. DE LA PEÑA, *Memoriales y cartas del Conde Duque de Olivares*, Madrid 1981; A. GREIF, *Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Trader's Coalition*, in «American Economic Review», 83 (1993), pp. 525-548; A. GREIF, P. MILGROM, and B. WEINGAST, *Merchant Guilds as a nexus of Contracts*, in *Working paper*. Stanford University 1992; E.J. HAMILTON, *El tesoro americano y el florecimiento del capitalismo (1500-1700)*, Madrid 1984; E. OTTE, *Il ruolo dei genovesi nella Spagna del XV e XVI secolo*, in *La Repubblica* cit., pp. 17-56; F. RUIZ MARTÍN, *La banca en España hasta 1782*, in *El Banco de España. Una historia económica*. Madrid 1970, pp. 1-196; ID., *Las Finanzas de la Monarquía Hispánica en tiempos de Felipe IV (1621-1665)*, Madrid 1990; J.G. DA SILVA, *Banque et credit en Italie au XVII^e siècle*, Paris 1969.

INDICE

Albo sociale	pag.	5
Atti sociali	»	13
Statuto della Società Ligure di Storia Patria	»	21
<i>Giulio Firpo</i> , Moneglia alla fine del Duecento. A proposito delle iscrizioni di Santa Croce	»	31
<i>Andrea Zanini</i> , Gio. Tomaso Invrea, un finanziere genovese nella Napoli del Seicento	»	49
IL SECOLO DEI GENOVESI	»	105
<i>Carlos Álvarez Nogal</i> , I genovesi e la monarchia spagnola tra Cinque e Seicento	»	107
<i>Friedrich Edelmayer</i> , Genova e l'Impero nel Cinquecento	»	123
GENOVA 1848-1849: LA TEMATICA LOCALE COME PROBLEMA EUROPEO	»	135
<i>Bianca Montale</i> , Genova tra riforme e rivoluzione	»	137
<i>Danilo Veneruso</i> , Il '48 genovese nel contesto europeo	»	153
<i>Giovanni Assereto</i> , Forme di associazione socio-politica a Genova nel 1848-1849	»	163

<i>Marco Doria</i> , Un'economia in trasformazione tra progetti e realtà. Genova nella prima metà del XIX secolo	pag.	171
<i>Vito Piergiovanni</i> , Lo statuto albertino in Liguria: le lezioni di diritto costituzionale di Ludovico Casanova	»	193
<i>Emilio Costa</i> , Il giornalismo genovese nel biennio 1848-1849	»	217
<i>Giuseppe Talamo</i> , Conclusioni	»	241
UN LIGURE MINISTRO DELLE FINANZE. IL PENSIERO E L'AZIONE POLITICA DI LAZZARO ANTONIO GAGLIARDO (1835-1899), Genova, novembre 1999	»	243
<i>Paola Massa</i> , Introduzione	»	245
<i>Marco Doria</i> , Un liberale tra economia e politica	»	247
<i>Gianni Marongiu</i> , I primi progetti di tassazione progressiva e il genovese Lazzaro Gagliardo ministro delle finanze (1893)	»	281



Associazione all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana

Direttore responsabile: *Dino Puncuh*, Presidente della Società
Editing: *Fausto Amalberti*

Autorizzazione del Tribunale di Genova N. 610 in data 19 Luglio 1963
Stamperia Editoria Brigati Glauco - via Isocorte, 15 - 16164 Genova-Pontedecimo