



Transnacionalidad y comercio euroatlántico en la red de la familia Durazzo (siglos XVII-XVIII) 1

Transnationalism And Euro-Atlantic Trade In The Network Of The Durazzo Family (17th-18th Centuries)

Catia Brillì

Università degli Studi dell'Insubria (Italia)

ORCID: <https://0000-0002-6288-5823>

catia.brilli@uninsubria.it

Nota biográfica

Catia Brillì es profesora ayudante en Historia Moderna en la Università degli Studi dell'Insubria y colaboradora docente en Historia Económica en la Università Bocconi. Especializada en los vínculos históricos entre la Monarquía de España y la República de Génova, es autora de *Genoese Trade and Migration in the Spanish Atlantic (1700-1830)*, Nueva York, Cambridge University Press, 2016, y ha coeditado junto con Manuel Herrero Sánchez el libro colectivo *Italian Merchants in the Early-Modern Spanish Monarchy. Business Relations, Identities and Political Resources*, Nueva York, Routledge, 2017.

RESUMEN

La república de Génova y sus hombres de negocios supieron mantener un papel activo en el comercio de larga distancia hasta finales del Antiguo Régimen. El objetivo del presente trabajo, basado en el análisis de la correspondencia conservada en el archivo privado Durazzo Giustiniani, es reconstruir el entramado de los intereses de una de las familias más poderosas de la república, indagando sobre la naturaleza de sus relaciones y en particular sobre el papel de las identidades "nacionales" en la construcción de redes de confianza y de cooperación económica. Particular atención será dedicada a la Monarquía Hispánica, centro de los negocios de la familia por más de dos siglos y observatorio privilegiado para indagar la función de Génova y de los genoveses en el sistema de conexiones euroatlánticas.

PALABRAS CLAVE

República de Génova, redes financieras; Monarquía Hispánica; comercio atlántico.

ABSTRACT

The Genoese businessmen were able to maintain an active role in long-distance trade until the end of the ancient regime in spite of progressive marginalization. This study, based on the business letters conserved in the Durazzo Giustiniani private archive, reconstructs the web of interests of one of the republic's most powerful families, in order to explore the nature of its connections and the role of "national" identities in the construction of trust relationships and economic cooperation. Particular attention will be devoted to the Spanish monarchy, at the core of the family's business for more than two centuries and a special observatory for assessing the function of Genoa and the Genoese in the Euro-Atlantic system.

¹ El presente trabajo ha sido realizado en el marco del proyecto I+D "En torno a la Primera Globalización: circulaciones y conexiones entre el Atlántico y el Mediterráneo (1492-1824)" (US1262566), dirigido por el profesor Juan José Iglesias Rodríguez (Universidad de Sevilla, 2020-2021).

KEYWORDS

Republic of Genoa; financial networks; Spanish Monarchy; Atlantic Trade.

INTRODUCCIÓN

Nacida como instrumento para indagar las sociedades occidentales contemporáneas, en los últimos años la historia transnacional se ha revelado de utilidad para entender también las sociedades de antiguo régimen, enfocando las relaciones de carácter ideológico, cultural, económico y social entre personas pertenecientes a diferentes comunidades cuya identidad puede ser definida por la lengua, la comunidad natural (*patria*), la religión o la etnia. Poniendo el acento sobre el rol de los mediadores así como sobre el impacto de los intercambios que ellos promovieron en distintos contextos, ha sido posible renovar los estudios sobre la historia diplomática y de las élites, reconstruyendo las conexiones que conformaron algunas grandes familias de la aristocracia europea y ampliando el conocimiento de las redes y diásporas que forjaron el comercio a larga distancia y la misma historia política e institucional de los imperios más allá de los confines impuestos por su estructura territorial.²

Al tratar el caso de Génova, cuyo éxito en los negocios fue el resultado de las cuidadosas estrategias tanto de su élite de gobierno como de comunidades expatriadas socialmente muy diversificadas, el presente trabajo se inserta en esta línea, dialogando en particular con los estudios dirigidos a analizar las complejas dinámicas generadas por las diferentes naciones que integraron, de manera más o menos orgánica, el sistema imperial hispánico.³ A partir de la alianza establecida con Carlos V en 1528⁴, Génova y sus hombres de negocios ofrecieron servicios financieros y militares esenciales al mantenimiento de la integridad territorial del imperio⁵, ocupando puestos clave en la administración de la Hacienda y facilitando la inserción de áreas marginales en el sistema financiero y comercial internacional sin dejar de aprovecharse de las numerosas contrapartidas que ofrecía el generoso sistema de patronazgo regio.⁶ Menos conocida es la evolución de esta relación desde la segunda mitad del siglo XVII, cuando por efecto de las repetidas bancarrotas de la monarquía y la independencia de las Provincias Unidas Génova perdería buena parte de su importancia estratégica en el sistema imperial y este último dejaría de representar un poderoso instrumento de ascenso social y político a los ojos de los hombres de negocios de la Superba.

El estudio de las grandes familias del patriciado genovés, algunas de las cuales han dejado un notable acervo documental, es imprescindible para entender esta evolución. El caso de los Durazzo, establecidos en Génova desde Albania a principios del siglo XIV y ascendidos al patriciado genovés en 1528 en virtud de la fortuna acumulada en la compraventa de seda y lana entre el mundo Mediterráneo y Europa del norte, constituye un ejemplo paradigmático, sea por vastidad de su red de intereses, que cubría el entero continente

² Para una reflexión sobre el concepto de Historia transnacional y sus aplicaciones, véase Bartolomé YUN CASALILLA, "Transnational history. What lies behind the label? Some reflections from the Early Modernist's point of view", *Culture & History Digital Journal*, 3 (2), pp. 1-7.

³ Antonio ÁLVAREZ OSSORIO ALVARIÑO y Bernardo GARCIA GARCIA (eds.), *La Monarquía de las Naciones. Patria, nación y naturaleza en la Monarquía de España*, Madrid, Fundación Carlos de Amberes, 2004; Bartolomé YUN CASALILLA (dir.), *Las Redes del Imperio. Elites Sociales en la Articulación de la Monarquía Hispánica, 1492-1714*, Madrid, Marcial Pons, 2009; Ana CRESPO SOLANA (ed.), *Comunidades transnacionales: expansión y características de las colonias mercantiles en la Europa Atlántica (1500-1830)*, Madrid, Doce Calles, 2010; Manuel HERRERO SANCHEZ, Yasmina Rocío BEN YESSEF GARFIA, Carlo BITOSSI y Dino PUNCUH (coords.), *Génova y la Monarquía Hispánica (1528-1713)*, Génova, Società Ligure di Storia Patria, 2011.

⁴ Arturo PACINI, *La Genova di Andrea Doria nell'impero di Carlo V*, Florencia, L.S. Olschki, 1999.

⁵ Además de los trabajos arriba citados, véanse las clásicas aportaciones de Felipe RUIZ MARTIN, "Las finanzas españolas durante el reinado de Felipe II", *Cuadernos de Historia. Anexos de la Revista Hispania*, 2, 1968, pp. 109-174, Carmen SANZ AYAN, *Los banqueros de Carlos II*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1989, y Ramón CARANDE, *Carlos V y sus banqueros. Los caminos del oro y de la plata*, Barcelona, Editorial Crítica, 1990.

⁶ Carlos ÁLVAREZ NOGAL, "I genovesi e la monarchia spagnola fra Cinque e Seicento", *Atti della Società Ligure di Storia Patria*, Nuova Serie, XLI, 2, 2001, pp. 107-121; Giorgio DORIA, "Conoscenza del mercato e sistema informativo: il know-how dei mercanti-finanzieri genovesi nei secoli XVI e XVII", en Aldo De Maddalena y Hermann Kellenbenz (eds.), *La Repubblica internazionale del denaro tra XV e XVII secolo*, Bolonia, Il Mulino, 1986, pp. 57-122; Giovanni MUTO, "La presenza dei genovesi nei domini spagnoli in Italia", en Dino Puncuh (ed.), *Studi in memoria di Giorgio Costamagna*, Società Ligure di Storia Patria, Nuova Serie XLIII, 1, 2003, pp. 659-671; Giovanni MUTO, "Le système espagnol: centre et périphérie", en Richard Bonney (ed.), *Systèmes économiques et finances publiques*, Paris, PUF, 1998, pp. 225-255.

europeo con sólidas proyecciones transatlánticas, sea por la riqueza de su archivo, resultado de una gestión de los negocios que, no obstante las inevitables divisiones entre las distintas ramas familiares, mantuvo por largo tiempo un carácter fundamentalmente centralizado al fin de maximizar los respectivos capitales, cargos públicos, lazos familiares y profesionales.⁷

A diferencia de otras grandes familias como la de los Spinola, que en el seno del imperio español encontraron oportunidades extraordinarias de promoción social y cuyo ascenso fue marcado por un alto grado de internacionalización⁸, la familia Durazzo, que conoció su expansión en el siglo XVII, siguió una estrategia más prudente. En una primera fase, ligándose a la casa de los Balbi, fue capaz de generar hombres de negocios exitosos y hábiles diplomáticos al servicio de la república. Siguió una fase de relativo declive, que no impidió a las dos principales ramas de la familia de permanecer al centro de la vida de la república (con un patrimonio que en los años Treinta del siglo XVIII era inferior sólo al de los Spinola, pero distribuido entre un número menor de miembros) gracias a una cuidadosa diversificación de las inversiones y una más marcada endogamia.⁹

Objeto del análisis han sido los corresponsales listados en el catálogo del archivo privado de la familia de la rama de los marqueses de Gabiano¹⁰, destinatarios y remitentes de una correspondencia de carácter primeramente financiero y comercial. El corpus documental se compone de 36.354 cartas recibidas entre 1606 y 1804, 11.537 cartas de feria relativas al periodo 1625-1765, 38 cartas de juros de España (1631-1764) y 76 registros de cartas enviadas entre 1631 y 1834.

Entre los sujetos analizados aparecen 2.786 individuos o casas de negocios diferentes, muchos de los cuales tuvieron con los Durazzo sólo contactos episódicos o muy limitados en el tiempo. Una minoría no irrelevante (842 corresponsales) estableció con ellos relaciones continuadas: 503 sujetos por un periodo de 4 a 10 años, 247 por un periodo de 11 a 20 años, 56 por un periodo de 21 a 30 años y 40 por más de 31 años. La observación de los corresponsales más asiduos no sólo permitirá reconstruir la geografía de los intereses de una familia de la nobleza “nueva” que, en virtud de su poder económico y habilidad política, dio a la república aristocrática de Génova nueve *dogi*; también consentirá indagar el papel articulador de la república en los negocios euro-atlánticos hasta finales del antiguo régimen y empezar a entender hasta qué punto, en el caso genovés, las relaciones de parentesco o el común origen de los inversores y sus agentes influyeron en la creación y mantenimiento de las relaciones de confianza necesarias al manejo de negocios a larga distancia.

La red de corresponsales de la familia Durazzo: alcance y límites

El mapa de los intereses de la familia Durazzo entre los siglos XVII y XVIII se hace evidente al mirar la ciudad de destino o de procedencia de las cartas objeto del análisis. Para tener una idea más clara, aunque no exacta, de la intensidad de los contactos, se ha considerado no sólo el número de corresponsales por cada ciudad, sino también la duración de su correspondencia expresada en años (sin considerar el número de cartas enviadas o recibidas por cada uno de los sujetos en un determinado año).

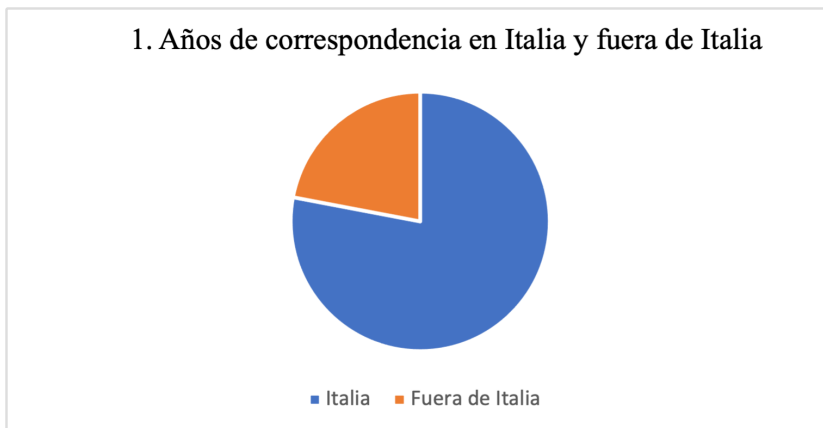
En la geografía de los intereses de la familia destaca la centralidad de la península italiana, en que se concentra el 78% de los años de correspondencia.

⁷ Giovanni ASSERETO, “I Durazzo di Palazzo Reale. Breve storia di una famiglia patrizia”, en Luca Leoncini (ed.), *Da Tintoretto a Rubens: capolavori della collezione Durazzo*, Milán, Skira, 2004, pp. 25-41.

⁸ Manuel HERRERO SANCHEZ, “La red genovesa Spínola y el entramado transnacional de los marqueses de los Balbases al servicio de la Monarquía Hispánica”, en Bartolomé Yun Casalilla (dir.), *Las Redes del Imperio [...]*, op. cit., pp. 97-133.

⁹ Dino PUNCUH, “Una famiglia di successo: i Durazzo”, en Dino Puncuh, *All'ombra della lanterna. Cinquant'anni tra archivi e biblioteche, 1956-2006*, Génova, Società Ligure di Storia Patria, 2006, pp. 311-326.

¹⁰ *L'archivio dei Durazzo Marchesi di Gabiano*, Génova, Società Ligure di Storia Patria, 1981, pp. 210-244.

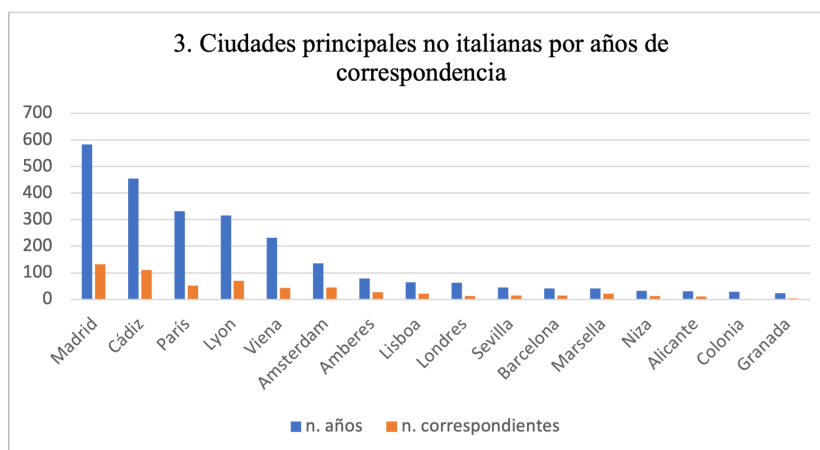


Los estados italianos aparecen en el 78 % de las incidencias. En particular, alrededor de la mitad de los intereses se movía entre la república de Génova y los estados italianos más próximos: Piamonte, el ducado de Milán, la república de Venecia y Toscana. El Estado de la Iglesia (en particular Roma), junto a Sicilia y al reino de Nápoles, se llevaban otra parte importante. Entre los destinos de los negocios que se proyectaban fuera de Italia destacaban España, Francia y, en menor medida Austria y el Imperio Germánico.



Los vínculos directos con las realidades extra-europeas son raros y tienen una incidencia muy marginal: Goa (con tan sólo cuatro correspondientes por no más de 15 años totales), Esmirna (seis correspondientes, 14 años), Costantinopla (tres correspondientes, cinco años), Malta (dos correspondientes, cuatro años) y Biserta (un correspondiente, un año).

Los intereses de los Durazzo tenían por tanto una dimensión euro-atlántica, en línea con las estrategias de inversión de los capitalistas genoveses en la época: un espacio donde la monarquía hispánica, desempeñaba un papel protagónico. La importancia del área ibérica, y de España en particular, como destino y canal de las inversiones de la familia destaca al mirar la lista de las 16 ciudades no italianas con las cuales los Durazzo tuvieron contactos más intensos, donde los centros españoles aparecen seis veces.



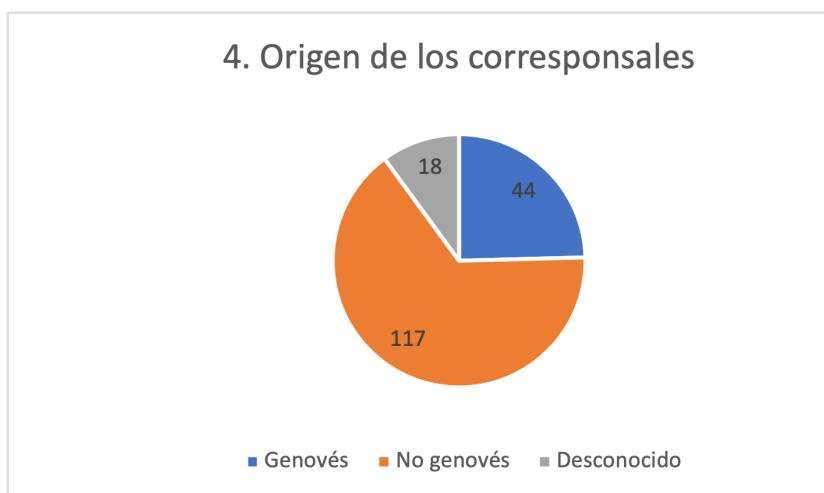
El orden de aparición en la lista no sorprende. Dominan Madrid, uno de los destinos principales de las inversiones financieras genovesas, y Cádiz, capital del comercio con las Indias españolas desde finales del siglo XVII y al centro de los intereses comerciales genoveses por todo el siglo sucesivo.¹¹ La presencia de Sevilla, Barcelona, Alicante y Granada, atestiguan la centralidad del puerto fluvial hispalense en el comercio transatlántico hasta el ascenso del emporio gaditano y la importancia de la España mediterránea en el sistema de intercambios de la República con los mercados internacionales. Amsterdam y Londres desempeñaban un papel secundario en la geografía de los negocios de la familia Durazzo, cuya red financiera fuera de los confines de los estados italianos, conformemente a las de otros capitalistas genoveses, se orientó más bien hacia Madrid, París, Lyon y Viena.

Identidad y procedencia de los corresponsales: más allá de la diáspora genovesa

Para entender la amplitud y complejidad de la red de negocios de los Durazzo es interesante observar el origen de sus corresponsales más asiduos, y en particular los 199 agentes/empresas que entretuvieron con miembros de la familia una correspondencia de al menos 15 años. Si se excluyen los corresponsales desde localidades situadas dentro de los confines de la república (20 sujetos, generalmente de origen local), es interesante notar como, en la gran parte de los casos, para obtener informaciones fiables y hacer negocios de manera consistente y continuada en el tiempo la familia non se orientó hacia operadores genoveses o pertenecientes a la comunidad de los genoveses expatriados una o más generaciones atrás, sino hacia sujetos extranjeros.

¹¹ Catia BRILLI, *Genoese Trade and Migration in the Spanish Atlantic (1700-1830)*, Nueva York, Cambridge University Press, 2016.

4. Origen de los corresponsales



(Elaboración propia)

Combinando el origen de los intermediarios identificados con la ciudad de residencia, podemos ver que casi todos los corresponsales no genoveses (104 sobre 117) residían en ciudades de la península italiana; de los 13 intermediarios extranjeros restantes, tres se colocaban en Viena y tres en Madrid. La mayoría de los intermediarios no genoveses eran de origen italiano, aunque no faltaban otros extranjeros.

A sostener el entramado de los negocios de la familia a nivel internacional estaban en primer lugar los vínculos con otros exponentes de la aristocracia europea interesados en actividades bancarias y de comercio, documentados en al menos 55 casos. Esta red comprendía miembros de la familia Durazzo establecidos en el exterior (principalmente Cádiz, Milán y Roma), aunque el nivel de internacionalización de la familia (los corresponsales asiduos residentes fuera de Italia se limitan a la región andaluza y se concentran en la segunda mitad del siglo XVII) parece reducirse con el paso del tiempo. Seguían otras importantes familias del patriciado genovés (Fieschi¹² y Pedemonte¹³ en Milán, Spinola y Gentile¹⁴ en Nápoles, los Verzura, que en los años veinte del siglo XVIII llegaron a representar el 90% de los inversores genoveses en Francia¹⁵, Squarciafico, Centurione e Invrea en Madrid, los Celesia en Messina, los Pallavicini¹⁶ en Roma). Numerosas eran también las familias nobles de otro origen con ramificaciones en diferentes ciudades. Entre ellas, los Gruther (originarios de Vestfalia y activos entre Colonia y Nápoles¹⁷), los marqueses lombardos Camillo, Francesco y Gian Battista Castelli¹⁸ en Milán, otros lombardos, los Lumaga¹⁹, en Venecia, los Salaroli en

¹² Destacaba en particular Carlo Maria Fieschi, que en Milán desempeñó la función de representante de la república de Génova hasta su muerte (1678), *Il Corriere Ordinario*, Viena, 2 de noviembre de 1678, n. 88, en *Avisi Italiani, ordinari e straordinari, degli anni 1677, 1678, 1679, 1680*, Viena, Appresso Gio. Van Ghelen, 1678.

¹³ En particular el *magnifico* Carlo Francesco Pedemonte, agente de la república de Génova en Milán a principios del siglo XVIII.

¹⁴ En particular Ferdinando Gentile, activo en el negocio cambiario, Pietro Paolo CELESIA, *L'illuminismo a Genova: lettere di P. P. Celesia a F. Galiani*, vol. 2, Florencia, La Nuova Italia, 1974, p. 156.

¹⁵ El banquero Niccolò Bonaventura Verzura (1696-1778), "Syndic de la Compaignie des Indes", Señor de Vaudry, secretario del Grand College de Luis XV, fue correspondiente de la familia Durazzo por 48 años (desde 1728 hasta 1775). Por más detalles sobre la familia, véase Giuseppe FELLONI, *Gli investimenti finanziari genovesi in Europa tra il Seicento e la Restaurazione*, vol. 5, Milán, A. Giuffré, 1971, pp. 94-95.

¹⁶ En particular Niccolò Maria e Stefano Pallavicini, véase Stella RUDOLPH, *Niccolò Maria Pallavicini: l'ascesa al tempio della virtù attraverso il mecenatismo*, Roma, Ugo Bozzi, 1995.

¹⁷ B. C., "Vita e costumi napoletani. II. Il divorzio nelle province napoletane (1809-1815)", en *Napoli nobilissima. Rivista di tipografia ed arte napoletana*, vol. XV, fasc. IX, 1904, 140-144: 140.

¹⁸ Katia VISCONTI, *Il commercio dell'onore. Indagine prosopografica della feudalità nel Milanese di età moderna*, Milán, CUEM, 2008, pp. 183-4.

¹⁹ Linda BOREAN e Isabella CECCHINI, "Microstorie d'affari e di quadri. I Lumaga tra Venezia e Napoli", en Linda Borean y Stefania Mason (eds.), *Figure di collezionisti a Venezia tra Cinque e Seicento*, Udine, Forum, 2002, pp. 159-231.

Bologna²⁰, los barones sicilianos Arena & Primo²¹ en Messina, los nobles de origen milanés Invitti²² y los florentinos Guidetti & Gondi en Nápoles²³, banqueros nobles de antiguo origen ibérico (Francesco Núñez Sánchez²⁴, Francesco y Niccolò de Silva) en Roma y hombres de negocios de nobilitación más reciente como los hermanos Smitmer, caballeros imperiales en Viena y agentes de los banqueros genoveses que levantaron préstamos por la corte imperial entre 1740 y 1780.²⁵

La nobleza de origen paduano (Degli Obizzi, Papafava), lombardo (Rezzonico, Berlendis²⁶), chipriota (Flangini²⁷) y austriaco (Widman y Retano²⁸, Lallich), con sólidas raíces en Venecia, ofreció su intermediación para los negocios en la Serenísima. Entre los principales referentes en Florencia, Pisa, Livorno y Lucca habían varios patricios toscanos como Bracci, Guadagni, Torregiani, Del Sera (que también operaba en Venecia como referente de los Medici²⁹), Guasconi & Da Verrazzano (otros importantes agentes mediceos en Venecia y titulares de un banco de cambio³⁰), Brunacci, Orsucci (activos también en Sicilia) y, sobre todo, Leonardo Tempi, administrador de los bienes de la Corona, y de la finanza pública del Granducado en calidad de depositario general de Toscana entre 1660 y 1672.³¹

Las cortes principescas que se habían formado en la Europa renacentista facilitaron la creación de relaciones sociales, políticas y económicas significativas entre familias aristocráticas de diferente procedencia³²; no obstante el limitado alcance de su estrategia matrimonial, los Durazzo supieron moverse con facilidad en este espacio, no dejando de establecer vínculos importantes con figuras extrañas al ambiente nobiliario pero igualmente necesarias a la movilización de los capitales y a la construcción de un sistema informativo eficaz.

Las colaboraciones continuadas de la familia se extendían a un gran número de intermediarios sin títulos de diferente origen, activos tanto en las grandes capitales de la finanza y del comercio europeos como en centros de menor envergadura.

En París, centro de destino privilegiado de las inversiones genovesas dirigidas a financiar las deudas públicas de estados extranjeros durante el siglo XVIII, los Durazzo confiaron sus intereses al banquero genovés Ottavio Giambone, procurador de los genoveses en París que también se ocupaba de colocar los préstamos extranjeros en Génova³³, y al florentino Gaspare Busoni & C.³⁴, que después de una larga experiencia como dependiente de los ya citados Verzura, en 1775 abrió un banco en París junto con el oriundo genovés Lorenzo Spontone de Lyon para dedicarse autónomamente a la cobranza de las rentas de los capitalistas de Génova y de casi todo el resto de Italia.³⁵

²⁰ Girolamo BIANCONI, *Guida del forestiere per la città di Bologna e suoi sobborghi*, Bologna, Riccardo Masi, 1826, p. 159. Girolamo y Paolo Salaroli, que ejercían la actividad bancaria, correspondieron con la familia Durazzo por 48 años entre 1682 y 1745.

²¹ Giuseppe GALLUPPI, *Nobiliario della città di Messina*, Bologna, Forni Editore, 1877, pp. 29-32.

²² Giuseppe RECCO, *Notizie di famiglie nobili, ed illustri della città, e Regno di Napoli*, Nápoles, Presso Domenico Antonio e Nicola Parrino, 1717, p. 168.

²³ Jean de CORBINELLI, *Histoire généalogique de la maison de Gondi*, Paris, Chez Jean-Baptiste Coignard, imprimeur ordinaire du Roy, 1705.

²⁴ Nicola LA MARCA, *La nobiltà romana e i suoi strumenti di perpetuazione del potere*, Roma, Bulzoni, 2000, pp. 504-518.

²⁵ Peter George Muir DICKSON, *Finance and Government under Maria Theresa*, vol. I, Oxford, Oxford University Press, Clarendon Press, 1987, p. 170; Giuseppe FELLONI, *Gli investimenti finanziari [...]*, op. cit., p. 89.

²⁶ Andrea NANTE, Carlo CAVALLI y Susanna PASQUALI, *Clemente XIII Rezzonico: un papa veneto nella Roma di metà Settecento*, Milán, Silvana, 2008, p. 23.

²⁷ John Temple LEADER, *Libro dei nobili veneti: ora per la prima volta messo in luce*, Florencia, Tipografia delle Murate, 1866, pp. 39-40.

²⁸ Eva S. RÖSCH WIDMANN, *I Widmann: le vicende di una famiglia veneziana dal Cinquecento all'Ottocento*, Venecia, Centro tedesco di studi veneziani, 1980; Ennio CONCINA y Emanuela PADOVAN (eds.), *Archivio Widmann Rezzonico. Inventario*, Venecia, Tipografia Helvetia, 1980.

²⁹ Ignazio ORSINI, *Storia delle monete della Repubblica Fiorentina*, Florencia, Stamperia di Pietro Gaetano Viviani, 1760, p. XV.

³⁰ Franco PALIAGA, "Una famiglia di mercanti, agenti e collezionisti d'arte al servizio dei Medici nei Seicento: I Guasconi, da Amsterdam a Venezia", *Studi Secenteschi*, 57, 2016, pp. 237-258: 246-9.

³¹ Giovanni PESIRI, Micaela PROCACCIA, Elisabetta REALE, Irma Paola TASCINI y Laura VALLONE (eds.), *Archivi di famiglie e di persone. Materiali per una guida*, vol. III, Roma, Ministero per i Beni e le Attività Culturali, Direzione Generale per gli Archivi, 2009, p. 182.

³² Bartolomé YUN CASALILLA, "Introducción. Entre el imperio colonial y la monarquía compuesta. Élités y territorios en la Monarquía Hispánica (ss. XVI y XVII)", en Bartolomé YUN CASALILLA (dir.), *Las Redes del Imperio [...]*, op. cit., pp. 11-35: 25.

³³ Giuseppe FELLONI, *Gli investimenti finanziari [...]*, op. cit., pp. 89-97.

³⁴ También bajo el nombre de Busoni Goupy & C., con una correspondencia de 38 años.

³⁵ Giuseppe FELLONI, *Gli investimenti finanziari [...]*, op. cit., p. 95 (nota 46).

Bianca Maria CECCHINI, "I problemi della neutralità negli stati italiani nel 1793. Il caso della Toscana e della Repubblica di Genova attraverso la corrispondenza segreta dell'ambasciatore russo Lizakevic", *Rassegna Storica del Risorgimento*, 80, 1993, pp. 147-186: 180 (nota 4).

El luqués Cesare Sardi aparece como el único intermediario que entretuvo una larga correspondencia con los Durazzo (por un total de 16 años, más 11 años bajo el nombre de Biliotti & Sardi) desde Amsterdam, donde en 1681 abrió un banco destinado a prosperar por casi un siglo. Exponente de primer plano de la comunidad italiana en Amsterdam, Sardi estuvo al centro de una amplia red comercial y financiera que incluía Lisboa, Madrid, Venecia, Livorno, Londres, Burdeos, Colonia, Danzig y San Petersburgo, siendo correspondiente de Cosme III y punto de referencia por cualquier italiano que quisiera hacer negocios con Polonia. El control del eje Amsterdam-Danzig (donde residía el hermano de Cesare, Bartolomeo) permitió a los Sardi insertarse con éxito en el lucroso comercio de productos de Rusia y del Báltico (trigo, lino, madera y cenizas para la producción del jabón), a cambio de bienes procedentes de las Indias Occidentales y Orientales (plata, chocolate, azúcar, té) y del Mediterráneo (principalmente sedas y textiles de lujo).³⁶

En la ciudad de Lyon, como en París, las relaciones de los Durazzo se dividían entre agentes de origen genovés (Giuseppe Spontone, que también desempeñó las funciones de agente toscano en Lyon³⁷, Gio Marcellino Tiszone,) y de otra procedencia (Bernardino Bastero, Philibert Melchiorre, los exportadores de seda milaneses Domenico y Lorenzo Ponsampieri³⁸).

En Viena, donde a partir de los años treinta del siglo XVIII los Durazzo invirtieron sumas notables para financiar la corte junto a muchos otros capitalistas genoveses, se encuentran dos de las mayores firmas de la capital: la de los primos de origen lombardo Brentani y Cimaroli, especializados en la abertura de préstamos por cuenta de prestatarios extranjeros y grandes procuradores de la plaza de Génova³⁹; y la de los austriacos Wenzell, banqueros de Carlos VI y referentes privilegiados de los capitalistas genoveses en la corte.⁴⁰

En la península italiana la cuota proporcional de los agentes sin título nobiliario que pueden ascribirse a la diáspora genovesa era muy reducida. En Roma, prevalecían los intermediarios y administradores vinculados a la finanza papal, ninguno de los cuales era de origen genovés: Paolo Campione, contador de la reverenda Cámara Apostólica, con quien los Durazzo correspondieron sin interrupciones por 49 años (1658-1706)⁴¹; el comerciante florentino Leonardo Libri, depositario y superintendente de la casa de Moneda en Roma durante el papado de Clemente X⁴²; Francesco Montione, tesorero secreto de papa Inocencio XI⁴³ (40 años de correspondencia entre 1671 y 1717); y Francesco Lelmi, depositario general de la Cámara Apostólica y encargado de la Casa de Moneda de Roma⁴⁴ (con 42 años de correspondencia entre 1713 y 1755). A estos se añadían Girolamo Maino, tesorero de Umbria⁴⁵, y los banqueros Gandolfi y Rossi, quienes también eran referentes de la familia Orsini.⁴⁶

³⁶ Además que por la participación en las operaciones financieras de John Law y de la británica Mallet Bank, Sardi se conoce por haber ofrecido asistencia al barón de Belmonte, representante de la Corona en Amsterdam, en el transporte de las tropas desde Zelanda a Barcelona para rechazar la invasión francesa de España (1695); a principios del siglo XVIII, los intereses del banquero en España se extendieron al comercio transatlántico, gestionados a través de la casa Canissa y Ferrari en Cádiz. Antonella BICCI "Immigration and acculturation: Italians in Amsterdam", en Peter VAN KESSEL y Elisja SCHULTE (eds.), *Rome. Amsterdam. Two growing cities in seventeenth-century Europe*, Amsterdam, Amsterdam University Press, 1997: 248-59; 254-6. Rita MAZZEI, *La trama nascosta: storie di mercanti e altro (secoli XVI-XVII)*, Viterbo, Sette Città, 2006, pp. 264-70.

³⁷ Marcella AGLIETTI, *L'istituto consolare tra Sette e Ottocento. Funzioni istituzionali, profilo giuridico e percorsi professionali nella Toscana granducale*, Pisa, Edizioni ETS, 2012, p. 241.

³⁸ Giovanna TONELLI, *Investire con profitto e stile. Strategie imprenditoriali e familiari a Milano tra Sei e Settecento*, Milán, Franco Angeli, 2015, p. 99.

³⁹ Giacomo Filippo Durazzo fue el mayor suscriptor del préstamo de dos millones de florines negociado por José II con los banqueros Brentani y Cimaroli, en la plaza de Génova, Osvaldo RAGGIO, *Storia di una passione. Cultura aristocratica e collezionismo alla fine dell'ancien régime*, Venecia, Marsilio, 2000, pp. 108, 155 n. 44; Giuseppe FELLONI, *Gli investimenti finanziari [...]*, op. cit., pp. 404-5, 416, 475; Martin KÖRNER, "Protestant banking", en Youssef Cassis y Philip L. Cottrell (eds.), *The world of private banking*, Londres, Ashgate, 2009, pp. 231-246; 242.

⁴⁰ Peter George Muir DICKSON, *Finance and government [...]*, op. cit., p. 170; Giuseppe FELLONI, *Gli investimenti finanziari [...]*, op. cit., p. 91.

⁴¹ Annamaria PANDOLFI, *La Fontana dei Fiumi in Piazza Navona. Gli interventi conservativi sull'obelisco Pamphili. Il piano di manutenzione*, Roma, Gangemi Editore, p. 191.

⁴² Francesco CALCATERRA, *Credito e società romana nell'età moderna*, Roma, Armando, 2017, p. 637; Edoardo MARTINORI, *Annali della Zecca di Roma*, Roma, Presso la sede dell'Istituto, 1919, pp. 29, 48, 86.

⁴³ Gaetano MORONI ROMANO, *Dizionario di erudizione storico-ecclesiastica da S. Pietro sino ai nostri giorni*, vol. 74, Venecia, Dalla Tipografia Emiliana, 1855, p. 305.

⁴⁴ Maria Anna CORBO, "La serie viaggi di Pontefici e sovrani del Camerale", *Rassegna degli Archivi di Stato*, 25/1, 1965, pp. 406-20; 418; *Notificazione per chi vorrà portare alla Zecca gli argenti impegnati nel Sagro Monte di Pietà*, Roma, Stamperia della Reverenda Camera Apostolica, 1733, p. 5.

⁴⁵ GOVERNATORATO DI ROMA, *Regesti di bandi, editti, notificazioni e provvedimenti diversi relativi alla città di Roma ed allo Stato pontificio*, Vol. 4, Roma, Società An. Tip. Castaldi, 1932, p. 161.

⁴⁶ Francesco CALCATERRA, *Credito e società [...]*, op. cit., p. 330.

La intensidad y variedad de los intereses de la familia en Milán, donde genoveses y milaneses habían por largo tiempo competido y colaborado para estructurar un mercado de capitales flexible y de amplio alcance territorial⁴⁷, se hacen evidentes al mirar las actividades de algunos de los mayores agentes de la familia: Marzorati & Boggiaro, comerciantes lombardos, correspondieron con la familia por 21 años y recibieron de Marcello Durazzo I las garantías para obtener el asiento de la sal⁴⁸; la casa de Carlo Antonio Citterio, procurador de los rentistas genoveses en los siglos XVII y XVIII⁴⁹, estuvo regularmente en contacto con la familia por 57 años; el grande banquero milanés Giulio Cesare Busti, quien estipuló un préstamo de 10 millones de florines con la corte de Viena⁵⁰ y representó el estado de Milán frente a los financieros genoveses en el negocio de la *surroga* (transferencia de mutuo a costo cero) de 1763⁵¹, correspondió con los Durazzo por 30 años (1758-1797).

En Parma, destacaba el banco abierto en 1794 por el médico parmense Giuseppe Serventi, cuya habilidad en los negocios le consintió adquirir en poco tiempo un gran prestigio internacional estableciendo una red de correspondientes que, no obstante las turbulencias determinadas por las guerras napoleónicas, avalaron su firma en toda Europa.⁵² Los contactos con agentes locales prevalecían también en Bolonia: los banqueros Stefano Piastrini y Raffaele y Antonio Gnudi (con quienes hubo una correspondencia de 27 y 53 años respectivamente); Sebastiano Negri, Presidente del *Monte di Pietà* de Bolonia hacia la mitad del siglo⁵³; y Fantetti & Cattani, productores y comerciantes de seda (en contacto con la familia por 26 años).⁵⁴

En Florencia, durante el siglo XVII, se evidencia una sólida colaboración con los banqueros florentinos: Sinibaldo Corboli⁵⁵ y el banco Montauti Orazio y Corboli, que operaban en los cambios y gestionaban las pólizas de deuda de la ciudad⁵⁶, Simone Da Bagnano⁵⁷, Orazio Marucelli⁵⁸ y, sobre todo, Raffaele y Niccolò Castelli (1633-1648, 1650-1655), quienes se dedicaban a comprar grandes cantidades de lingotes de plata en Génova para venderlas a la casa de moneda de Florencia o enviarlas a sus correspondientes en Venecia.⁵⁹

En el siglo XVIII la vinculación de los Durazzo con la capital granducal aparece más atenuada, mientras que los intereses y contactos en su puerto, conducidos siempre a través de agentes no genoveses, se mantuvieron constantes. Durante la segunda mitad del siglo XVII la correspondencia con Livorno, el mayor centro de distribución de cereales en el Mediterráneo después de Marsella e importante centro cambiario, es dominada por los toscanos Antonino Quartesi (27 años), Benvenuti & Bonavogli (26⁶⁰) y el luqués Carlo Benassai (20).⁶¹ En la primera mitad del siglo XVIII, a medida que la economía del puerto creció a la sombra de los exponentes de las naciones extranjeras que actuaban en representancia de grandes compañías

⁴⁷ Giuseppe DE LUCA, "Trading Money and Empire Building in Spanish Milan (1570-1640)", en Pedro Cardim, Tamar Herzog, José Javier Ruiz Ibáñez y Gaetano Sabatini (eds.), *Policentric monarchies. How did Early Modern Spain and Portugal achieve a Global Hegemony?*, Eastbourne, Sussex Academic Press, 2012, pp. 108-124.

⁴⁸ Archivio Durazzo Giustiniani (en adelante ADGG), Instrumenti, n. 136-7, *Atti relativi a garanzie prestate da Marcello Durazzo I in Camera Ducale di Milano per Carlo De Ferrari, Antonio Rescalli, Antonio Boggiari e Antonio Marzorati, appaltatori del sale*, 13 diciembre 1684. En el mismo periodo (último cuarto del siglo XVII) se señalan 19 años más de correspondencia con los herederos Marzorati.

⁴⁹ Giuseppe FELLONI, *Gli investimenti finanziari* [...], op. cit., p. 2015 (nota 30).

⁵⁰ Los Durazzo suscribieron el préstamo en 1736, Osvaldo RAGGIO, *Storia di una passione* [...], op. cit., p. 108, n. 7.

⁵¹ Carlo Antonio VIANELLO, *Pagine di vita settecentesca: con scritti e documenti inediti*, Milán, Baldini e Castoldi, 1935, p. 72.

⁵² "Serventi, Giuseppe", in Roberto LASAGNI, *Dizionario biografico dei parmigiani*, Parma, Istituzione Biblioteche del Comune di Parma, 2009, <https://www.comune.parma.it/dizionarioparmigiani/ita/Seletti-Simonis.aspx?idMostra=38&idNode=303>.

⁵³ Filippo Carlo SACCO, *Dei Monti di pietà in generale, del sacro Monte di pietà della città di Bologna. Dissertazioni due con la serie cronologica de' signori presidenti allo stesso Monte dall'anno 1561 al corrente 1775*, Bolonia, Nella Stamperia del Longhi, 1775, p. 134.

⁵⁴ Cristina RAVARA MONTEBELLI, *Le vie della seta a Rimini: Artefici e luoghi produttivi (XVI-XX sec.)*, Rimini, Bookstones, 2015.

⁵⁵ Ignazio ORSINI, *Storia delle monete*, [...], op. cit., p. XV.

⁵⁶ Lorenzo CANTINI, *Legislazione toscana raccolta e illustrata*, vol. 22, Florencia, Nella stamperia Albizziniana di S. Maria in Campo, Per Giuseppe Fantosini, 1805, p. 87.

⁵⁷ *Raccolta delle decisioni della ruota fiorentina dal 1700 al 1808*, edizione I, tomo VI, Florencia, presso Leonardo Marchini, 1844, p. 728.

⁵⁸ Jacques DUPUIS DE LA SERRA, *Trattato delle lettere di cambio secondo l'uso delle più celebri piazze d'Europa, che contiene tutte le ragioni, e tutti gli obblighi dei traenti, rimettenti, giratari, presentanti, accettanti, e pagatori delle lettere di cambio*, Venecia, per Guglielmo Zerletti, 1785, p. 94.

⁵⁹ Carlos ÁLVAREZ NOGAL, Luca LO BASSO, Claudio MARSILIO, "[La rete finanziaria della famiglia Spinola: Spagna, Genova e le fiere dei cambi \(1610-1656\)](#)", *Quaderni storici*, vol. 42, 124 (I), 2007, pp. 97-110: 103.

⁶⁰ En mismo periodo hubo también una correspondencia de 17 años con Pier Battista Bonavogli.

⁶¹ Sobre la compañía comercial de Carlo Benassai, véase Emidio CAMPI, Carla SODINI, *Gli oriundi lucchesi di Ginevra e il cardinale Spinola: una controversia religiosa alla vigilia della revoca dell'Editto di Nantes*, Nápoles-Chicago, Prismi Editrice-The Newbery Library, 1988, p. 99, nota 34.

internacionales, los Durazzo se orientaron hacia unos de los extranjeros más prósperos de la ciudad, cuyo “capital trans-nacional”⁶² les consintió lucrar en múltiples actividades relacionándose con autoridades y sujetos diferentes. La correspondencia más asidua (25 años), fue con los banqueros flamencos Antonio Melchiorre, Filippo Guglielmo y Giovanni Antonio Huygens, éste último apodado por su riqueza “el Crespo de los livorneses”.⁶³ La colaboración entre las dos compañías perduró no obstante la fuerte rivalidad entre Génova y Livorno; una rivalidad de carácter comercial y financiero que los mismos Huygens habían sido llamados a gestionar siendo incluidos, en representancia de la nación flamenca, en la Diputación creada por Cosimo III en 1717 con el objetivo de vigilar los intereses de Livorno y mantener su primacía con respecto a los demás puertos italianos.⁶⁴ Otro punto de referencia de los Durazzo en Livorno fue Pietro Enriquez De Silva (16 años de correspondencia), originario de Portugal, emigrado en el reino de Valencia y hacia la mitad del siglo XVII a la península italiana. Gracias a sus contactos y habilidades De Silva fue nombrado Agente del Rey de Portugal, procurador de los diputados de la Compañía General de los Estados del Brasil en Portugal y cónsul de los portugueses en Livorno, donde se ocupó en particular de la importación de azúcar y tabaco desde Brasil a través de Lisboa y del flete de barcos en el puerto labrónico en colaboración con ingleses y genoveses.⁶⁵

En Nápoles, además de los intermediarios locales (D’Inzillo, Rota, D’Anna, Campione, Terralavoro, De Angelis, Anastasio), encontramos Carlo Arici, comerciante de Bérgamo que trataba armas, seda cruda y trigo⁶⁶, y también un núcleo importante de genoveses. Entre ellos, Paolo Girolamo Molinelli y el hijo Luigi⁶⁷, cuya correspondencia con los Durazzo (de 30 años entre 1723 y 1771) coincidió *grosso modo* con el cargo de cónsul de la república de Génova que ambos ocuparon en la ciudad partenopea.

Venecia ofrece un panorama igualmente diversificado, con una fuerte presencia de exponentes de la diáspora genovesa al lado de comerciantes locales y extranjeros. El interés en el comercio de la plata, útil para acuñar moneda, explica la correspondencia por 24 años (en la primera mitad del siglo XVII) con Oste & Flangini y Cernezi, operadores de Como involucrados en la importación de la plata americana en Venecia y parte de una red financiera internacional que incluía familias como los Spinola y los Odescalchi.⁶⁸ Al lado de estos agentes encontramos los venecianos Giogalli & Samuelli⁶⁹ y la compañía Dotto & Vanbarle, que también correspondió regularmente con inversores ingleses residentes en Génova.⁷⁰ Desde principios del siglo XVIII domina en cambio un núcleo de genoveses expatriados, Santino Cambiaso, Giovanni Battista Piuma y más tarde Carlo Francesco De Ferrari, ligados entre ellos por relaciones económicas y de parentesco y cuyas familias prosperaron al punto de llegar a nobilitarse y a obtener importantes cargos públicos (los Cambiaso dieron a la república dos *dogi* en 1771 y 1791); el banco de Cambiaso y Piuma, establecido en la laguna en 1711, llegó a cuidar de los intereses de la mitad de los rentistas genoveses que invirtieron en los fondos venecianos en la primera mitad del siglo.⁷¹

⁶² Con esta expresión se entiende la capacidad de moverse entre sociedades y sistemas normativos diferentes gracias al conocimiento de lenguas diversas y a la internalización de experiencias y prácticas sociales de carácter cosmopolita, Bartolomé YUN CASALILLA, “Introducción. Entre el imperio colonial y la monarquía compuesta [...]”, op. cit., p. 20.

⁶³ Giuseppe VIVOLI, *Annali di Livorno. Dalla sua origine sino all’anno di Gesù Cristo 1840*, vol. 4, Livorno, Dalla tipografia e litografía di Giulio Sardi, 1846, p. 355. Véase también Paolo CASTIGNOLI, *Livorno: dagli archivi alla città: studi di storia*, Livorno, Belforte, 2001, p. 84.

⁶⁴ Daniele BAGGIANI, “Tra crisi commerciali e interventi istituzionali. Le vicende del porto di Livorno in età tardo medicea (1714-1730)”, *Rivista Storica Italiana*, vol. CIV, fasc. III, 1992, pp. 678-729.

⁶⁵ Francisco Javier ZAMORA RODRIGUEZ, “Privato versus pubblico. L’attività dei primi consoli spagnoli nella Livorno granducatale”, *Nuovi Studi Livornesi*, vol. XVII, 2010, pp. 43-64: 49. Por un cuadro más amplio de las relaciones y actividades de la familia Silva, que en Livorno estuvo también a cargo del consulado español, véase Francisco Javier ZAMORA RODRIGUEZ, *La “pupilla dell’occhio della Toscana” y la posición hispánica en el Mediterraneo occidental (1677-1717)*, Madrid, Fundación Española de Historia Moderna, 2013.

⁶⁶ Innocenzo FUIDORO (Vincenzo D’ONOFRIO), *Giornali di Napoli dal 1660 al 1680*, vol. 4, Nápoles, Società Napoletana di Storia Patria, 1943, pp. 241, 261.

⁶⁷ Giovanni BRANCACCIO, *Nazione genovese: consoli e colonia nella Napoli moderna*, Nápoles, Guida, 2001.

⁶⁸ Carlos ÁLVAREZ NOGAL, Luca LO BASSO y Claudio MARSILIO, “La rete finanziaria [...]”, op. cit., p. 103.

⁶⁹ Ugo TUCCI, *Un mercante veneziano del Seicento: Simon Giogalli*, Venecia, Istituto veneto di scienze, lettere ed arti, 2008; Giuseppina MEDUGNO, “I mercanti veneziani Guglielmo e Vincenzo Samuelli e la diffusione della pittura napoletana fuori dal Viceregno”, en *Ricerche sull’arte a Napoli in età moderna. Saggi e documenti 2016*, Nápoles, Fondazione De Vito, 2016, pp. 78-101.

⁷⁰ Edoardo GRENDI, “Gli inglesi a Genova (secoli XVII-XVIII)”, *Quaderni Storici*, n. 1, 2004, pp. 241-278: 256.

⁷¹ Giuseppe FELLONI, *Gli investimenti finanziari [...]*, op. cit., pp. 91-93, 100.

Los múltiples vínculos con el mercado hispánico

La vinculación con España tuvo una gran importancia en el camino hacia el ascenso económico y social de los Durazzo y generó una compleja red de relaciones. En el siglo XVI, en virtud de las alianzas familiares establecidas con la pudiente casa Balbi⁷², la familia empezó a dedicarse a la actividad bancaria, invirtiendo en los asientos de la corona española en la plaza de Anversa y en la de Madrid. Los intereses en Madrid fueron mantenidos mucho más allá de las suspensiones de pagos que pusieron fin al llamado “siglo de los genoveses.”⁷³ En la segunda mitad del siglo XVII, por un lado, la familia siguió confiando en la colaboración de exponentes de primer orden de la diáspora genovesa de más antiguo arraigo en la monarquía (Girolamo Invrea y Andrea Ceturione Squarciafico); por otro lado, no tuvo dificultad en vincularse a nuevos protagonistas de la finanza castellana como los lombardos Giovanni Antonio Carminati y, sobre todo, Gio Batta Crotta, factor real durante el reino de Carlos II, contador de la Contaduría Mayor de Cuentas, tesorero general del ducado de Milán y primer milanés presente de manera estable (desde 1665 a 1679) en la corte madrileña.⁷⁴ En el siglo sucesivo, vuelven a prevalecer agentes originarios de la República: Antonio Semino y Pietro Maria Fava, unos de los mayores procuradores de los capitalistas genoveses en el exterior⁷⁵, y Giuseppe Badano, pagador general de los juros desde finales de los años Setenta y representante en la corte de varios inversores genoveses.⁷⁶

Más allá de la actividad bancaria en Madrid, que después de las bancarrotas de la primera mitad del siglo XVII fue reduciéndose, el interés de los Durazzo en la península ibérica tuvo una importante dimensión comercial. Giovanni, perteneciente a una rama secundaria de la familia, en 1674 estableció con algunos miembros de la familia Brignole, una casa comercial en Cádiz, donde llegó a obtener la carta de naturaleza para comerciar con las Indias y pudo lucrar por un decenio dedicándose en particular a las inversiones en los seguros marítimos.⁷⁷ La existencia de esta actividad ha dejado rastro en la correspondencia que por 22 años Giovanni Durazzo envió desde Cádiz y Sevilla a la casa madre en Génova entre 1669 y 1697, año de su muerte.

Los Durazzo no se limitaron a gestionar sus intereses en la bahía a través de familiares emigrados. Ya en el siglo XVII, y aún más en el siglo sucesivo, recurrieron a otros nombres de la diáspora genovesa en el puerto: con Gio Antonio Ferrari entretuvieron, entre 1664 y 1709, una correspondencia de 27 años, y en el mismo periodo hubo relaciones de negocios continuadas (de 15 años) también con las compañías Cucco & Sanguineti y Cardinale & Lagomarsino;⁷⁸ en la segunda mitad del siglo XVIII, precisamente entre 1766 y 1790, domina la correspondencia con Francesco y Antonio Giuseppe Mosti, especializados en la alocación de dinero en los cambios marítimos de los navíos de registro, y con otros representantes del comercio genovés en la bahía (incluidos los Cambiaso, titulares de casas de comercio en Cádiz y en Lisboa) cuyo *status* de súbditos del rey español, obtenido a través de la naturalización o de los hijos nacidos en los reinos de la monarquía, les había permitido hacer fortuna eludiendo las restricciones impuestas a los extranjeros para participar en el comercio transatlántico.⁷⁹ En estos años, el cambio marítimo se transforma en el negocio más lucrativo de los grandes inversores genoveses en España, que en el caso de los Durazzo se combina

⁷² Edoardo GRENDI, *I Balbi. Una famiglia genovese tra Spagna e Impero*, Turín, Einaudi, 1997.

⁷³ En términos de Felipe Ruiz Martín, cuya obra *El siglo de los genoveses en Castilla (1528-1627): capitalismo cosmopolita y capitalismo nacionales* nunca fue publicada, pero cuyo manuscrito ha inspirado Fernand Braudel y otros autores.

⁷⁴ Elena Maria GARCIA GUERRA y Giuseppe DE LUCA, “Decadencia y desventura de un negocio en crisis: la banca castellana a finales del siglo XVI y su próspero contrapunto milanés”, en *Le crisi finanziarie. Gestione, implicazioni sociali e conseguenze nell'età preindustriale*, Florencia, Firenze University Press, 2016, pp. 283-325: 322.

⁷⁵ Giuseppe FELLONI, *Gli investimenti finanziari [...]* op. cit., p. 88.

⁷⁶ Catia BRILLI, “La nación genovesa de Lisboa y sus cónsules en el último cuarto del siglo XVIII”, en Marcella Aglietti, Manuel Herrero Sánchez y Francisco Zamora Rodríguez (coords.), *Los cónsules de extranjeros en la Edad Moderna y principios de la Edad Contemporánea*, Madrid, Doce Calles, 2013, pp. 213-23: 218.

⁷⁷ Luca LO BASSO, “«Che il Signore la conduca a salvamento». Le assicurazioni marittime nelle strategie economiche dei genovesi nel Seicento”, en Pierroberto Scaramella, *Alberto Tenenti scritti in memoria*, Nápoles, Bibliopolis, 2005, pp. 685-708: 702.

⁷⁸ Única excepción, la de Giovanni Battista Costanzi, de una familia de comerciantes y banqueros originaria de Friuli (entonces perteneciente a Venecia) y emigrada a Cádiz, con el cual hubo una correspondencia de 16 años entre 1668 e 1686. Oscar DE INCONTRERA, “Vita Triestina nel Settecento nelle cronache dell'Ossevatore Triestino”, *La Porta Orientale. Rivista Giuliana di Storia Politica ed Arte*, anno XXX, n. 5-6, maggio-giugno 1960, pp. 239-252: 246-247.

⁷⁹ Catia BRILLI, “Coping with the Iberian monopolies: Genoese trade networks and formal institutions in Spain and Portugal during the second half of the eighteenth century”, *European Review of History*, 23/3 (2016), pp. 456-485: 126-129.

con el interés, aunque menos consistente, en el comercio de esclavos⁸⁰, y también en inversiones directas en actividades manufactureras finalizadas a la comercialización de textiles en las Indias.⁸¹

Madrid y Cádiz representan, a lo largo del periodo considerado, las ciudades donde se concentraba el mayor número de los correspondientes de la familia (130 y 110, respectivamente). Esta evidencia sugiere como intereses económicos consistentes no se sustentaran necesariamente a través de un estrecho círculo de relaciones exclusivas; el conjunto de las colaboraciones observadas diseñan al contrario un cuadro muy diversificado, que se explica con la amplitud y variedad de los intereses en juego y también con la necesidad de reducir los riesgos ligados al problema del agente-principal.⁸² En este cuadro, se confirma el papel decisivo del capital transnacional adquirido a través de la naturalización española, una opción que para los genoveses fue no sólo disponible, sino estratégica.⁸³

CONCLUSIONES

La red de agentes y corresponsales de la familia Durazzo es una muestra representativa de las estrategias adoptadas por los hombres de negocios de la República para subsistir después del fin del siglo de los genoveses.

La pérdida de centralidad de la Superba en el sistema financiero de la monarquía española fue compensada con la reorientación de parte de las inversiones hacia la financiación de las deudas públicas de Francia y Austria. En este contexto, el rol de los genoveses no fue simplemente el de proveedores de capitales propios, sino de colectores de capitales italianos. Paralelamente, se financiaron las deudas públicas de los estados italianos, generando un flujo de capitales que cementaron los vínculos de reciprocidad con los banqueros de la península.

A la actividad financiera se acompañó una actividad comercial capilar y diversificada, concentrada sobre todo en la península italiana, con importantes conexiones con el mundo atlántico. Como puerto natural de Piamonte y del estado de Milán, Génova mantuvo una función central en la articulación de los mercados del Norte de Italia con el mundo mediterráneo y, a través de las conexiones con Livorno y España, con el mercado mundial.

Los intereses de la familia Durazzo muestran la península italiana como un mercado de bienes y capitales integrado por un entramado de relaciones que prescindían en buena medida de la colaboración con otros coterráneos expatriados; más que las lealtades y cadenas de obligación internas a la nación genovesa, a tener importancia fueron las formas de cooperación establecidas en el círculo cosmopolita de la aristocracia y del mundo de los negocios. Fuera de los confines de los estados italianos, se confirma la tendencia a vincularse sin distinción a operadores internos y externos a la diáspora genovesa con la importante excepción del puerto de Cádiz, donde a lo largo del siglo XVIII van ganando importancia las redes transnacionales establecidas por coterráneos naturalizados españoles en virtud de la larga permanencia o de los hijos nacidos en los territorios de la monarquía.

El estudio de las redes económicas genovesas hacia finales de la edad moderna evidencia la notable flexibilidad, abertura y diversificación de las estrategias de inversión de los hombres de negocios de la Superba. Estas características, comunes a las familias más pudientes de la república aristocrática y a los principales representantes de su “nación” expatriada, están a la base de un éxito económico que fue en gran parte sostenido por los mecanismos inclusivos del sistema imperial español, en el cual Génova había jugado un papel conector esencial. Aunque las repetidas suspensiones de pagos de la Corona determinasen la salida de Génova de la órbita política española, los genoveses no dejaron de ser parte de la red de funciones económicas del imperio y supieron utilizar esos mismos mecanismos para agilizar el flujo de bienes y capitales entre los territorios de la monarquía y otros centros italianos.

⁸⁰ Cati BRILLI, “Los Genoveses en el comercio americano de esclavos (segunda mitad del siglo XVIII)”, *Rivista Storica Italiana*, número monográfico Davide MAFFI, Óscar Recio Morales y Paola Bianchi (eds.), “Servizio e gruppi di potere italiani nella Spagna del Settecento”, 2015, fasc. 1, pp. 159-182.

⁸¹ Catia BRILLI, “On the edge of the empire. Genoa in the Hispanic commercial system during the eighteenth century”, en José Ignacio Martínez Ruiz (ed.), *A global trading network. The Spanish empire and the world economy (1580-1820)*, Sevilla, Universidad de Sevilla, 2018, pp. 197-210: 212-219.

⁸² Michael JENSEN y William H. MECKLING, “Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure”, *Journal of Financial Economics*, 3/4, 1976, pp. 305-360.

⁸³ Catia BRILLI, *Genoese Trade and Migration* [...], op. cit.

En este sentido, acogiendo las sugerencias de Aurelio Musi⁸⁴, el presente caso de estudio parece confirmar la validez de la categoría de “sub-sistema” utilizada para definir el espacio integrado que de los dominios de la Corona en Italia se abría a los estados independientes de la península y hace posible vislumbrar una específica dimensión mediterránea dentro del más amplio sistema español. Al mismo tiempo, se observa una persistente capacidad de las redes genovesas de proyectarse fuera del espacio mediterráneo no obstante el fin de la relación simbiótica con la dinastía de los Austrias y la creciente competencia internacional. Génova y sus hombres de negocios contribuyeron a la integración de los mercados italianos entre sí y con otras grandes realidades políticas europeas más allá de la red de poder hispano-genovesa que había marcado el auge del sistema imperial⁸⁵; además, frente al redimensionamiento territorial de la monarquía hispánica en Europa sancionado por las paces de Westfalia y de Utrecht y al abrirse el reformismo borbónico en busca de una consolidación de los vínculos entre las dos orillas del océano⁸⁶, los recursos transnacionales utilizados por la diáspora genovesa para integrarse en la élite del comercio español hicieron posible mantener un acceso directo al mundo atlántico. La profesión de la religión católica, a la par de la flexibilidad y apertura de las redes genovesas, ayudan a explicar esta persistencia. A todo esto hay que añadir la función de integración realizada por la Corona española en la península italiana, cuyos efectos se extendieron a los territorios que no eran parte de la monarquía alimentando mecanismos de reciprocidad y colaboración entre élites que a menudo trascendían las relaciones centro-periferia con Madrid y que sobrevivieron a las repetidas crisis del sistema imperial.

⁸⁴ Aurelio MUSI, *La catena di comando. Re e viceré nel sistema imperiale spagnolo*, Roma, Società Editrice Dante Alighieri, 2017, p. 140.

⁸⁵ Manuel HERRERO SANCHEZ, “Génova y el sistema imperial hispánico”, en Antonio Álvarez-Ossorio Alvaríño y Bernardo J. García García (eds.), *La Monarquía de las Naciones. Patria, nación y naturaleza en la Monarquía de España*, Madrid, Fundación Carlos de Amberes, 2004, pp. 529-62.

⁸⁶ Allan J. KUETHE y Kenneth J. ANDRIEN, *The Spanish Atlantic World In The Eighteenth Century. War And The Bourbon Reforms, 1713-1796*, Nueva York, Cambridge University Press, 2014; David A. BRADING, *Orbe indiano. De la monarquía católica a la república criolla, 1492-1867*, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica, 1991.