

VÍAS Y AGENTES DEL MERCURIO EN LA TEMPRANA GLOBALIZACIÓN: LAS MINAS DE IDRIA Y LOS NEGOCIANTES ITALIANOS (CA. 1600-1666)

MERCURY ROADS AND AGENTS IN THE EARLY GLOBALIZATION: IDRIA MINES' AND ITALIAN BUSINESS FAMILIES (ca. 1600-1666)

Josep San Ruperto Albert ^{1,a} 

¹ Universitat de València, España

^a jose.ruperto@uv.es

Recibido: 11/09/2021; Aceptado: 01/02/2022

Resumen

En este trabajo estudiamos la importancia del mercurio como producto global y la capacidad de gestión de determinadas compañías de negocios transnacionales que distribuyeron la materia prima desde el centro de Europa hasta las principales plazas de su consumo. Para ello destacamos dos cuestiones clave: explicamos cómo el proceso globalizador del siglo XVII, que protagonizaron las redes mercantiles, terminó por modificar las vías de exportación del mercurio, y cómo se potenciaron las conexiones europeas, pero también generaron problemas al conglomerado ibérico-germánico gestionado por los Habsburgo y a la República de Venecia. Nos aproximamos a la formación, la gestión y el gobierno de las empresas italianas dedicadas a la distribución del mercurio y exploramos las alianzas transnacionales que establecieron los negociantes. Esta cuestión renueva las consideraciones historiográficas en torno al fenómeno de integración de los actores económicos en la Europa preindustrial. Trabajamos con diferentes fuentes: contratos privados, correspondencia mercantil y fuentes institucionales de la República de Venecia y de la Monarquía Hispánica.

Palabras clave: minas; mercurio; Habsburgo; global; empresa

Abstract

This work explores the relevance of mercury as a global commodity and the management skills of certain transnational business companies in distribution of the raw material from central Europe to the main markets of its consumption. For them, two key issues are highlighted. On the one hand, it is explained how the globalizing process during the 17th century, starting by mercantile networks, ended up modifying the export routes of mercury, promoting European connections but also generating problems for the Iberian-Germanic alliances managed by the Habsburgs and for Venetian Republic. On the second hand, it is examined how Italian companies organize the formation, the management and the governance of the business and it is explored the transnational alliances that assembled merchants, a question that renews the historiographical considerations around the phenomenon of integration of economic actors in pre-industrial Europe. The sources used are of various types: from private contracts, commercial correspondence to institutional sources from the Republic of Venice and the Hispanic Monarchy.

Keywords: mines; mercury; Habsburg; global; company.

1. El mercurio, un producto de la primera globalización

El análisis y seguimiento de los productos que circularon por los circuitos comerciales de la temprana globalización ofrecen la oportunidad de observar cambios, innovaciones y transformaciones económicas y sociales que se llevaron a cabo durante el siglo XVII. La historiografía ha identificado y estudiado la transferencia de conocimientos y tecnologías, las migraciones laborales, las relaciones de resistencia y adaptación a determinadas normativas gubernamentales reguladoras de actividades productivas y de consumo o las mutaciones culturales como fenómenos de interacción, comunicación e intercambio en el globo durante los siglos XVI y XVII (Fusaro y Polónia, 2010; Muñoz Navarro, 2010; Riello 2013; Aram y Yun Casalilla, 2014; Pérez García y De Sousa, 2018). Esta circulación se enmarca en el desarrollo del incipiente capitalismo mercantil, articulado por el tráfico marítimo, que progresivamente tomó una forma de conexión global (Fusaro, 2008). El impacto de los intercambios de origen europeo en América, y en el resto del mundo, transformó los mercados, las relaciones sociales y los ecosistemas (Yun Casalilla, Berti y Svirz-Wucherer, 2021).

Muchos de estos intercambios se canalizaron por las venas de las monarquías ibéricas, aunque integraban a agentes y productos de orígenes muy diversos. Entre los productos globales la historiografía ha destacado la plata. Esta ha sido definida como el catalizador de la primera mundialización y ha disfrutado de un lugar preponderante entre los objetos de estudio del tráfico comercial, marítimo y financiero debido a su gran relevancia en los mercados globales (Martínez Shaw, 2013). No obstante, si observamos los productos esenciales en relación a la plata americana, resultan indispensables las referencias al mercurio, metal estratégico para su extracción (Bakewell, 1971, pp. 150-180; Cipolla, 1999, pp. 24-25).

La historiografía ha prestado cierta atención a este producto, cuya extracción estaba circunscrita a dos grandes plazas europeas: las minas de Almadén y las minas de Idria (Sánchez Gómez, 1989; Pieper y Lesiak, 2007; Gil Bautista, 2015; Marckhgott-Sanabria, 2019; Safley, 2019). El mercurio europeo viajó por el Atlántico para alimentar el sistema de las «pilas» adyacentes a Potosí y Zacatecas, pero pronto los europeos se esforzaron por encontrar azogue en América. Huancavelica fue uno de los enclaves de explotación temprana del mercurio, a partir de 1643 (Lohman Villena, 1949; Brown, 2012), pero en América existía también azogue proveniente de China que, gracias a la intermediación española, se trasladaba de la mina de mercurio de la provincia de Guizhou a Cantón y, desde allí, a Manila para ser enviado luego a los puertos de Acapulco y Callao, no sin generar grandes controversias en la Unión de las Coronas Ibéricas (Martínez Torres, 2020, pp. 156-159). La vía del Pacífico presentó varios inconvenientes y, según parece, fue de menor importancia durante el siglo XVII, aunque queda abierto un interesante campo de estudio (Bakewell, 1971, pp. 152-154).

Durante la edad moderna este precioso mineral, en sus diferentes formas, fue nombrado en Europa como mercurio, azogue, solimán, cinabrio o argento vivo, y fue objeto de interés para empresarios, alquimistas y filósofos. El diccionario *Del origen y principio de la lengua castellana* del doctor Bernardo Aldrete (1674) acuñó la siguiente descripción:

Açogue, es un género de metal líquido y fluido muy conocido, de color de plata que por quanto parece plata derretida que va corriendo a una parte y a otra los griegos le llamaron *Hydragyros id est aquetum argentu*, nombre compuesto de *Idros* —aqua— y *argyros* —argentum—. Este nombre, azogue, es arábigo [...] y viénele bien por quanto le llaman por otro nombre *argentum viuum* por su agilidad y súbito movimiento. Del azogue hazen gran caudal los alchimistas y le llaman entre si mercurio, porque según fingen los poetas como Mercurio era el interuenidor de los dioses siendo mensagero

de Júpiter, así el azogue anda entre los metales y con él se purifican y refinan y aparentan el oro, la plata. Dizen los físicos que del azogue y del alcrevite traen principio todos los metales.

Durante el siglo XVII el mercurio pasó de ser un metal consumido a baja escala a una materia prima de consumo global (Marckhgott-Sanabria, 2019, p. 186)¹. Las minas de Almadén producían diez toneladas de mercurio en 1450 y llegaron a extraer 735 toneladas anuales a mediados del siglo XVI. Una expansión similar se produjo en Idria, con el coste humano y territorial que esto suponía (Safley, 2019, pp. 198-231). Cabe recordar que la introducción de la amalgama del mercurio en México por Bartolomé de Medina en 1554, y sus estudios correspondientes elaborados por Biringuccio y Agrícola, supusieron uno de los grandes éxitos sobre los que se sostuvo la economía imperial de la Monarquía Hispánica entre los siglos XVI y XVII (Espina Montero, 2001, pp. 507-538). Conseguir plata más pura resultó primordial para el imperio, su fama y sus victorias militares, pues de ella dependían los pagos a soldados, instituciones y prestamistas. Pero el mercurio servía también para múltiples actividades industriales y sanitarias. En concreto, se usó para tratar la expandida enfermedad de la sífilis, para la producción de vidrio o de tinturas textiles (Safley, 2019, p. 201). Esto, generó grandes especulaciones por parte de las familias de negocios, acciones que las instituciones públicas intentaron controlar como fue el caso de la República de Venecia².

Los complejos mineros de Almadén e Idria quedaron bajo tutela de la familia de los Habsburgo en el continente europeo durante los siglos XVI y XVII, y las minas fueron una regalía. En el curso de la edad moderna las minas de Almadén fueron cedidas por Carlos V a los destacados banqueros alemanes Fugger, quienes financiaron la expansiva política imperial del recién llegado Habsburgo a la corona hispánica a cambio del control de este tipo recursos estratégicos (Gil Bautista, 2011, 39-59)³. Estos grandes banqueros fueron los arrendatarios de Almadén durante más de un siglo, entre 1524 y 1645, pese a los graves problemas económicos que padecieron, como el incendio de 1550 o la bancarrota empresarial, que terminó por desplazarlos del favor de la corona (Matilla Tascón, 2005, pp.107-176).

Por su parte, las minas centroeuropeas se encontraban bajo supervisión de la Cámara de Graz, supeditada al control del archiduque del Sacro Imperio Germánico. Si bien las técnicas de extracción se conocían desde los romanos, el mayor *know-how* industrial lo poseyeron los alemanes del siglo XVI. Por eso las autoridades americanas reclamaron el traslado de estos técnicos al objeto de mejorar el proceso de extracción del azogue en las recién descubiertas minas de mercurio de Huancavelica (Espina Montero, 2001, pp. 513-514). Estas, fueron descubiertas en 1571 y en poco tiempo triplicaron su producción, mientras que en las minas de Almadén se introducían algunas mejoras tecnológicas que acrecentarían la competencia que hacían a las minas imperiales, cuya preponderancia se vio mermada en las postrimerías del siglo XVI.

A partir del inicio del Seiscientos, las minas eslovenas experimentaron una recuperación de su industria, en parte por la gestión de su producción y distribución bajo las redes de los negociantes italianos, quienes albergaban un conocimiento tecnológico y empresarial ampliamente avanzado en la Europa del momento (Yun Casalilla, 2019, pp. 110-111). En cambio, las minas americanas disminuyeron su productividad (Lohmann Villena, 1949, pp. 454). Mientras tanto, la producción en Almadén se estabilizó. Y si bien continuó produciendo más mercurio que Idria en términos absolutos, resultaba insuficiente para cubrir la creciente demanda de los virreinos americanos⁴. De esta insuficiencia para el abastecimiento surgió la necesidad de Felipe III y Felipe IV de adquirir azogue a precios estables, ya que los costes de producción de la plata americana dependían del precio del mercurio (Grendi, 1997, pp. 149 y ss.).

Entre los movimientos económicos estratégicos de la Monarquía Hispánica se encuentra el pacto de suministros alemanes de azogue para América. El rey firmó con el emperador del Sacro Imperio Germánico un asiento de mercurio que ensamblaba el mercurio de Idria con Sevilla, asegurándose el 90% de la venta del producido en la mina eslovena con destino a América (Grendi, 1997, pp. 149 y ss). Estos pactos iniciales tuvieron una frágil implantación y, como describiremos más adelante, durante los años veinte lo que parecía una alianza en régimen de monopolio se fue despedazando paulatinamente.

El mundo del siglo XVII se abría a un mercado mucho más competitivo a nivel comercial y demostraba que las fronteras y las alianzas comerciales no se podían circunscribir a legendarias sagas familiares ni a consolidadas experiencias imperiales a nivel global. Potencias como las Provincias Unidas o Francia se inmiscuyeron de lleno en el tráfico marítimo y en la competencia por el control de recursos estratégicos de la globalización, por lo que el mercurio no podía quedar fuera de su alcance (Israel, 1989). La disputa con sus adversarios políticos se canalizaba a partir de la competencia mercantil. Jacques Savary señalaba a mediados del siglo XVII que uno de los mayores beneficios económicos del contrabando con América por parte de los enemigos de los Habsburgo era la venta del mercurio, con resultados lucrosos si la compraventa se formalizaba cerca de los centros mineros (Savary, 1770). La necesidad de mercurio por parte de los virreinos provocaba una especulación tal, que llevaba a que se cambiase mercurio por plata a precios desorbitados. Según el mencionado Savary: «la merce migliore che le Nazioni Europee che fanno un traffico di contrabando con gli Spagnuoli dell'America possano portare ai medesimi è l'argento vivo [...] Quando si trova occasione di trattar questa merce il prezzo non si contrasta, si da a peso, tanto argento per altre tanto mercurio».

En la Península Ibérica, los arbitristas instaban a explorar nuevos mercados donde conseguir azogue. En concreto, el portugués Pedro de Baeza se erigió como el primero en ofrecer un asiento para la exportación de este mineral desde la China a México a comienzos del siglo XVII (Martínez Torres, 2020, pp. 149-164) ⁵. La propuesta, que era similar a la que ofrecía la compañía italiana de Carlo Albertinelli desde Idria, pretendía importar el mercurio chino a un precio más bajo, pero las discrepancias del Consejo de Indias y del virrey del Perú paralizaron el proyecto de apertura de una de las grandes arterias imperiales que podía hacerlo circular desde Filipinas a Acapulco. En parte, los empresarios del azogue europeo seguían sacando músculo y la monarquía veía suplidas sus necesidades, cuestión que cambió durante la segunda mitad del siglo XVII. La participación de los mercaderes holandeses en la distribución del azogue de las minas imperiales y la erosión paulatina del monopolio hispánico en su exportación provocaron el incremento de los precios del mercurio en América y la necesidad de repensar los proyectos de exportación desde China por la ruta del Pacífico⁶.

En este artículo examinaremos la evolución de la distribución del mercurio europeo a partir de la gestión de las minas de Idria y la distribución que implementaron los agentes italianos durante el siglo XVII en un marco global. Esto engarza con la política de control de la Monarquía Hispánica sobre el abastecimiento del metal, esencial en la articulación de una maquinaria imperial basada en la producción de plata en masa. También estudiaremos el puerto de Venecia, clave en la redistribución del mercurio de Idria, el cual experimentó en el curso del siglo XVII varios problemas que afectaron a las conexiones globales. De esta forma, pretendemos ampliar la comprensión de un proceso de cambio y mejorar nuestros conocimientos sobre la participación de compañías privadas en el

abastecimiento del mercurio, su capacidad de gestión y distribución, así como los procesos de toma de decisiones de los emprendedores del mercurio.

2. Perspectivas, metodología y fuentes

Para llevar a cabo este trabajo desplegamos un conjunto de perspectivas y herramientas metodológicas. El mercurio debe ser entendido como un producto global debido al uso generalizado y a la explotación que en diferentes partes del mundo se hizo del mismo entre Europa, América y Asia. En el estudio de su distribución se ha focalizado la atención en comprender el proceso de globalización temprana que vivió el mundo preindustrial. Pese a ello, conviene advertir que entendemos la globalización como un proceso de largo recorrido que conectó de forma lenta, puntual y progresiva diferentes partes del planeta y que, como tal, sigue siendo fuente de debate y discusión respecto a su conceptualización y cronología por parte de la historiografía, por ejemplo, para el caso de las monarquías ibéricas (Valladares, 2012; Yun Casalilla, 2019). Casos como el de la plata o el mercurio dan cuenta, además, de las dificultades de la integración y de los problemas humanos y económicos que se experimentaron a escala mundial.

El mercurio europeo se transportó en masa a partir del descubrimiento de la amalgama en 1571 y fue medio siglo después cuando cobraría una importancia capital en la articulación del proceso globalizador. En ese sentido, debemos señalar que nuestro enfoque es, principalmente, europeo y se centra en la participación de las compañías comerciales italianas en la explotación y abastecimiento de este metal entre Idria y Sevilla, para dar cuenta de las consecuencias mundiales y locales del proceso de globalización, por ejemplo, en Venecia.

Examinar de forma combinada las acciones de los arrendatarios mineros, los grandes mercaderes-capitalistas y los intereses de diferentes estados, nos permite acercarnos a los cambios mundiales ocurridos en la edad moderna atendiendo al redimensionamiento experimentado por los estudios mediterráneos y centroeuropeos en relación al proceso de la globalización; unos estudios que se deben sumar a los existentes sobre el Atlántico y su articulación comercial, social y política (Pieper y Lesiak, 2007; Muñoz Navarro, 2017; Ben Yessef Garfia, 2017; Crivelli, 2017; Herrero Sánchez y Brilli, 2018). Además, del estudio de estas relaciones sociales en torno al azogue aflora el interés por observar los procesos de interconexión global más allá de las estructuras imperiales y los límites institucionales con la intención de poner de relieve la participación de los agentes y grupos empresariales en la reconfiguración de los polos económicos y el impulso que conoció la integración de regiones distantes.

Por último, señalar que el uso de distintas fuentes documentales nos permite aproximarnos a algunos de los movimientos que realizaron los diferentes grupos de interés de las empresas del mercurio de Idria. El estudio se basa principalmente en la consulta de fondos italianos como el fondo *Odescalchi*, del Archivo di Stato di Roma y del Archivo Raimondi-Mandica-Odescalchi de Como, empleado para estudiar algunas firmas del comercio del mercurio, así como el fondo *Cinque Savi alla Mercanzia*, del Archivo di Stato di Venezia, institución que asesoraba al Senado veneciano sobre la política mercantil a seguir. Completando el marco de análisis, hemos consultado la documentación del Archivo General de Indias relacionada con el tráfico del azogue.

En suma, trataremos de poner de relieve la importancia de llevar a cabo lecturas de las fuentes desde contextos diferentes, con la idea de comprender un fenómeno de escala global a partir de las redes comerciales y su terreno de acción. La combinación de todos

estos elementos es lo que nos ha permitido tratar el mercurio como una materia prima que se convirtió en producto global durante los siglos XVI y XVII.

3. «La edad del mercurio»: centros mineros y familias de negocios (1550-1650)

El complejo minero de Idria fue uno de los más importantes de explotación de mercurio durante la edad moderna. Formaba parte de la región de Austria Interior, con capital en Graz y estuvo bajo tutela de los archiduques del Sacro Imperio Germánico. Cuando la demanda del mercurio incrementó, la administración regia entregó la conducción de las minas a grandes banqueros alemanes capaces de gestionarlas, como también sucedió con las minas de Almadén (Safley, 2019; Marchkhgott-Sanabria, 2019). Beneficiados por la corona hispánica, los Fugger capitalizaron varios contratos durante los siglos XVI y XVII en la mina de Almadén, aunque también fueron arrendatarios de minas de plata en el Tirol y en Nesohl, igual que en Joachimstal (Pickl, 1996, pp. 153-157). En el caso de la Cámara de Graz, fueron los archiduques quienes ofrecieron a empresarios los proyectos de explotación metalífera de Idria y Carintia. Existió una clara relación entre los préstamos a la monarquía y la cesión de la explotación minera, pues parte de los grandes financieros terminaron por controlar los suculentos yacimientos de azogue.

La puesta en marcha de estos proyectos por las familias de negocios alemanas empeoró en el último tercio del siglo XVI, cuando las casas imperiales de los Habsburgo encadenaron varias bancarrotas, las cuales provocaron un retraimiento de las sociedades prestamistas tradicionales que estaban detrás de los megalómanos proyectos de sus reyes. La bancarrota de algunas firmas alemanas hizo disminuir la dependencia de las coronas de estos financieros y abrió la puerta paulatinamente a casas comerciales italianas instaladas en el Sacro Imperio Germánico. Como es bien sabido, la Monarquía Hispánica también sostuvo sus campañas imperiales y su expansión territorial con el apoyo de los banqueros genoveses a partir del último cuarto del siglo XVI (1575-1626), quienes estaban estrechamente ligados a las redes comerciales italianas gracias a las ferias de cambio, en las que vencían las deudas de la monarquía y de las grandes compañías (Álvarez Nogal, 1997; Marsilio, 2008; Sanz Ayán, 2005, Herrero Sánchez y Brilli, 2018). Aunque desde la década de 1580 este fenómeno era evidente, en el imperio emergió a partir de la guerra de los Treinta Años (Pickl, 1986, pp. 170).

Sin embargo, la presencia de italianos en las minas no debe entenderse como un fenómeno disruptivo. Su concurso en la Alemania meridional hundía sus raíces en el siglo XV, momento en el cual las instituciones imperiales arrendaron algunos pasos fronterizos alpinos a comerciantes florentinos. Las ciudades alemanas estimularon la atracción de capitales extranjeros, como sucedió en la ciudad de Augsburgo, donde arrendaban diferentes complejos mineros que proporcionaban beneficios de alrededor del 20% y del 50% a las compañías italianas (Mazzei, 1999, pp. 55-118). Núremberg fue relevante como urbe de intermediación financiera entre el norte de Italia, la capital imperial y el este de Europa, gracias a que su reducido gobierno, dirigido por la oligarquía mercantil, promocionó la acogida de diferentes familias de la Italia septentrional (Mazzei, 1999, pp. 7-10).

a) La gestión ítalo-germánica de Idria, el proyecto del mercurio chino y la corona hispana

Los venecianos Bontempelli del Calice fueron los primeros italianos que obtuvieron el monopolio del comercio del mercurio esloveno entre 1583 y 1606 y controlaron, a su vez, las operaciones financieras de los Habsburgo en la región de Austria Interior, en manos del archiduque Carlos II y su hijo, Fernando, duque de Estiria, Carniola y Carintia (1590-1637), futuro emperador Fernando II (1619-1637). La cesión del complejo minero era la única garantía que el archiduque podía ofrecer para conseguir créditos. La voluntad de Fernando de liberarse, poco después, de la sujeción asfixiante de estos poderosos banqueros permitió la incorporación de créditos por parte de Carlo Albertinelli, banquero florentino asentado en Núremberg. Todo ello se logró con la mediación y ayuda de Maximiliano III, designado gobernador de Austria Interior entre 1583 y 1598 (Pickl, 1986, pp. 171-172).

El banquero florentino Albertinelli consiguió, más tarde, los derechos de explotación del complejo minero entre 1607 y 1620. De nuevo se hilvanaba el suministro de créditos a la corona con la concesión de la explotación de recursos estratégicos. Los célebres hombres de negocios no se dedicaban a sus empresas de forma aislada, sino que compartían trabajo y beneficio con otras firmas que les permitían abarcar redes con nodos más amplios. La creación de redes de confianza en el comercio preindustrial fue esencial para el manejo de empresas y requería de una logística extraordinaria. En 1618 se incorporó a la cadena organizativa Federich Overholz, alemán, originario de Augsburgo. Este disponía de contactos sólidos en las plazas italianas y contribuyó al sustento económico del proyecto, manteniéndose en el asiento del mercurio después de la muerte de Albertinelli en 1620 (Grendi, 1997, p. 149 y ss).

Overholz terminó por avecindarse en Venecia y Génova, y llegó a firmar un asiento con Felipe IV en 1621 para el abastecimiento del azogue imperial, definiendo así una de las vías principales del mercurio a principios de siglo, la cual marcaba su itinerario entre Austria Interior, Venecia, Sevilla y América (Bakewell, 1971, pp. 157-158). Las redes imbricadas en esta negociación se componían de italianos, alemanes e hispánicos, y formaban un conglomerado logístico transimperial que resulta de gran interés. Renate Pieper y Philipp Lesiak han plasmado la red de comisarios del azogue activa en 1620 en Sevilla y nos proporcionan una aproximación sobre las conexiones entre el Sacro Imperio Germánico, el Mediterráneo y el Atlántico. Los intercambios entre Sevilla, Venecia y Idria se ejecutaron por mercaderes florentinos, portugueses y otros comerciantes italianos, que unían sus intercambios de azogue y lana con el centro financiero de Amberes, ciudad donde se realizaban las libranzas (Pieper y Lesiak, 2007, p. 35). Es significativo que ambos autores señalen que los flamencos, en este caso, se integraron de forma marginal en la red, mientras que los agentes de la Europa meridional pujaban con fuerza en los intercambios y la organización de la vía mediterránea hacia el Atlántico (Pieper y Lesiak, 2007, p. 33).

Debemos puntualizar que el reemplazo en el liderazgo y la asunción de responsabilidad en las minas de Idria no debe entenderse como un hecho disruptivo sino, más bien, como un relevo de los administradores. Las redes de agentes que necesitaba el negocio eran muy amplias y las empresas que participaban en el abastecimiento del mineral eran numerosas. De hecho, algunos agentes periféricos de la red terminaron por situarse en el centro del negocio. Por ejemplo, en la coalición Albertinelli-Overholz participaron los genoveses Balbi como suministradores del mercurio en Sevilla y estos terminaron por arrendar las minas tiempo después. De igual modo sucedería más tarde con los propios agentes de los Balbi. En definitiva, no se pueden examinar los sucesivos

contratistas a partir de una premisa de sucesión traumática, sino como una expresión transformativa de los puntos centrales de la red de operaciones.

La cadena colaborativa de Overholz se compuso por varias firmas italianas y llegó a abastecer a la Monarquía Hispánica con 17.500 quintales de mercurio durante siete años, entre 1623 y 1630, la mayoría exportados desde Venecia⁷ (Grendi, 1997, pp. 148 y ss). El inicio de la década de 1620 supuso un punto de inflexión para el negocio del azogue. Por una parte, el imperio costeaba una guerra a escala europea que provocaba la necesidad de numerario y traía consigo alteraciones importantes en su sistema monetario, las cuales culminaron en la crisis inflacionista del *Kipper und Wipper* en 1622 (White Pass y Pass, 2012). La sed argentífera impulsaba la producción de una materia prima que podía ser intercambiada directamente por plata. Al mismo tiempo, la finalización de la Tregua de los Doce Años con las Provincias Unidas y la competencia marítima con los ingleses, desestabilizó el tablero monopolístico colonial español y alteró la recepción de las remesas de plata por los ataques y el contrabando (Morineau, 1985). La creciente necesidad de plata por los Habsburgo y la dificultad de abastecimiento empeoró debido a la reducción productiva de azogue en las minas de Huancavelica y Almadén (Pieper y Lesiak, 2007, p. 20; Lohmann Villena, 1949, p. 454). La provisión de mercurio en la Monarquía Hispánica por parte del emperador Fernando II se convirtió entonces en fundamental.

Según los registros aduaneros de Venecia, durante 1626 y 1627, Federich Overholz embarcó en el puerto adriático unos 5.647 barriles de mercurio (9.698 quintales), una cantidad elevada que no toma en consideración el azogue que se podía exportar por otras vías⁸. La mayor parte del mercurio embarcado en Venecia tenía como destino la ciudad de Sevilla, puerta de salida hacia las colonias americanas. No obstante, según indicaban los consejeros del Senado de la República —los *Cinque Savi alla mercanzia*—, una parte del azogue de Idria y Carintia viajaba por el este hasta Transilvania con destino a Estambul, siendo los otomanos grandes consumidores del metal⁹. Además, el mercurio de Idria también llegaba a puertos como el de Trieste o el de Ragusa con destino al Levante mediterráneo, aunque, al parecer, en menores cantidades de las que asumía el puerto de Venecia durante los años treinta¹⁰.

Según los *Cinque Savi alla mercanzia*, Venecia había adoptado una política fiscal portuaria errónea que provocaba el desvío de esta mercancía hacia otros puertos: «per l'eccessivo costi di essi [...] ne mandano per via di Fiandra a Lisbona per le Indie». Destacaban el papel de Amberes y las conexiones con Lisboa en manos de los cristianos nuevos portugueses instalados en la ciudad del Escalda (Boyajian, 1993; Lanaro, 2006, pp. 19-31). El tándem entre Lisboa y Amberes resquebrajaba la clásica ruta veneciana de importación de especias y generaba un circuito mercantil asiático desde el Atlántico que se consolidó durante el periodo en detrimento de la economía de Venecia. Cabe subrayar la percepción que los administradores públicos tuvieron sobre los efectos de la aplicación de una economía política determinada señalando, en este caso como en otros, la moderna conciencia estatal de las oficinas públicas del periodo (Ramos Palencia y Yun Casalilla, 2012, pp. 11-20).

El mercurio circulaba por varias vías, pero Felipe IV requería mayores cantidades. Según algunas consideraciones respecto a la técnica de la amalgama, en la segunda mitad del siglo XVI, esta necesitaba grandes cantidades de azogue para una extracción más pura de la plata (Safley, 2019, pp. 203-204). Aunque una parte del mercurio fuera reciclable y pudiera usarse en nuevos ejercicios de amalgama, la mayor eficiencia de la extracción de la plata anhelada por Madrid dependía rigurosamente de la acumulación de mercurio en

manos del rey. Un factor que no se les pasaba por alto a los grandes comerciantes portugueses en la corte.

A principios del siglo XVII quiso unirse al negocio de azogue el portugués Pedro de Baeza para exportar mercurio de China a América. En 1609 prometía a Felipe IV desplazar la cantidad de 4.000 quintales de azogue al año durante un sexenio, comprometiéndose a mover un total de 24.000 quintales, es decir, un 37% más de metal que el rey recibía a través de la ruta veneciana¹¹.

El fenómeno que se nos muestra aquí es relevante e importante. En la corte imperaba la exigencia de conseguir cantidades adicionales de mercurio frente a una oferta insuficiente de un material que era capital para la vertebración de la economía hispánica. Además, el proyecto de Baeza da cuenta de la capacidad de las empresas de la Europa meridional para gestionar y proponer negocios de índole global. Y, por último, pone de manifiesto la competencia existente entre los diferentes agentes y los distintos polos de producción mundial del mercurio. Las fluctuaciones que conocía la comercialización y el enriquecimiento de determinados sectores a propósito de la venta del metal dependían de factores que no solo tenían que ver con elementos de carácter local, sino que estaban impregnadas por completo de intersecciones globales. Todas esas encrucijadas convergían en el entramado político de la Monarquía Hispánica, si bien se bifurcaban entre varios territorios que escapaban del control directo del soberano.

La competencia entre los centros distribuidores aumentó en el cambio de siglo, en particular, si consideramos que los Fugger habían llevado unos 13.100 quintales de mercurio a América durante el siglo XVI, y Pedro de Baeza propuso, a comienzos del siglo XVII, entregar 24.000 quintales de azogue chino en solo seis años. Es cierto que la propuesta de Baeza era solamente un proyecto, pero su intención nos habla de la creciente importancia de esta materia prima, todo lo cual encaja con la definición de Thomas M. Safley de este periodo como «la edad del mercurio» (Safley, 2019, p. 227). La suculenta propuesta de Baeza fue rechazada por el virrey de Nueva España, quien fue asimismo virrey del Perú, Luís de Velasco, y por el Consejo de Indias¹². Al parecer, los consejeros del rey seguían confiando más en las ya preexistentes y establecidas redes de agentes italianos, castellanos y alemanes, y en los mercaderes banqueros imperiales, que en los advenedizos hombres de negocios portugueses. A principios del siglo, la creciente presencia de mercaderes lusos dedicados a la trata de esclavos en los virreinos americanos generó animadversión en diferentes grupos sociales, como el mercantil, y su importancia económica se interpretó como dañina para la conservación de los intereses hispánicos (García Montón, 2022).

El mencionado virrey temía que con la aceptación del contrato de Baeza el imperio perdiese el dominio y la autoridad sobre dos de sus más consolidadas vías de comercio. Para empezar, recelaba del monopolio del Galeón de Manila, dado que Baeza pedía navegar con embarcaciones propias entre las Filipinas y Nueva España, y cubrir el espacio sobrante en sus sentinas con otros productos asiáticos, «en oro y en almizcle y loza y palo de China y en frutos de la tierra de la China»¹³, cuestión que dejaba fuera al gobernador imperial filipino, quien controlaba en exclusiva los intercambios en el Pacífico (Bernabéu Albert y Martínez Shaw, 2016). Asimismo, temía que los portugueses se inmiscuyeran en exceso en los negocios de los territorios hispanos, puesto que la unión de las coronas ibéricas no había supuesto una integración institucional, territorial o colonial de España y Portugal, aunque sí un revulsivo para la unificación de redes sociales e instituciones informales (Sanz Ayán, 2005, p. 160-177; Yun Casalilla, 2019, pp. 237-254)¹⁴. Según el virrey Velasco, la práctica aperturista a favor de los portugueses no era provechosa para el interés hispánico y argüía para ello que el asiento portugués para el comercio de

esclavos en Paraguay habían incrementado el número de portugueses en Perú, quienes causaban inconvenientes por «el bullicio e yinquietud de esta nación y por ser la mayor parte sospechosa en la fe»¹⁵. Al margen de la política religiosa hispánica respecto a los cristianos nuevos, la inclinación del virrey seguía siendo,

«esforçar el beneficio del Almadén, para que saque el más azogue que sea posible, y también el del Pirú que, si se acaba el desmante de las minas que dexé començado, posible será sacar tanto que no haya necesidad de traerlo de la China»¹⁶.

Los diversos proyectos de extracción de mercurio en la propia América se mantuvieron vigentes durante un tiempo y el objetivo continuó siendo exportar el azogue europeo hasta finales del siglo.

b) La familia Balbi y las limitaciones de la vía hispano-veneciana del azogue

Los suministros de mercurio de Almadén y Huancavelica habían sido suficientes para la extracción de plata en América hasta finales del siglo XVI. No obstante, la disminución de la producción de la mina en el Perú por la reducción de la mita y la voluntad de incrementar la producción de plata en Potosí y Zacatecas reforzaron el proyecto de aprovisionarse de mercurio en otras latitudes. Durante los años treinta varios virreyes americanos ordenaron explorar la vía china y japonesa para importar el metal¹⁷. Mientras tanto, entre 1630 y 1640, la vía mediterránea del mercurio de Idria incrementó y sobre ella nos centraremos a continuación (Bakewell, 1971, pp. 157-163).

A finales de la década de 1629, la bancarrota de la firma alemana Overholz dejó a la Cámara de Graz pendiente de contratar un nuevo arriendo (Pieper y Lesiak, 2006). En esta ocasión, una de las familias genovesas con más arraigo en los negocios de la Monarquía Hispánica consiguió que la Cámara de Graz le asignase el concurso del asiento de las minas imperiales de Idria. La monarquía imbricaba sus intereses sobre el mercurio con sus necesidades financieras bajo el manejo de la importante casa de los Balbi (Grendi, 1997).

Los Balbi eran una familia de la nobleza genovesa que se dedicó enérgicamente a los negocios mercantiles y financieros durante el siglo XVII. Algunos de sus miembros más destacados abrieron sedes mercantiles en Venecia, Génova, Milán, Sevilla y otros territorios ibéricos, demostrando suficiente solvencia económica, grandes capacidades financieras y un fuerte apego a la política hispánica. Ottavio Balbi se avecindó en Sevilla y desde 1625 contribuyó a generar una red de carácter transnacional que quedó estrechamente vinculada a los negocios del azogue de Idria. Se convirtió así en el mensajero Mercurio y se dedicó a transportar grandes cantidades de *argento vivo* desde Idria a Venecia y de allí a Sevilla para trasladarlo a América (Grendi, 1997, pp. 149-156). Los Balbi sabían cómo funcionaba este negocio por su implicación en los asientos de suministro de azogue en Sevilla durante la década de gestión de Overholz (Pieper y Lesiak, 2007, pp. 27-29).

No obstante, en los años treinta y cuarenta los genoveses abrieron nuevas vías de distribución. La República de Venecia dio cuenta de la caída de los envíos de mercurio, acusando un progresivo declive en la recaudación de los impuestos de exportación de su puerto, como también una reducción en la exportación de otras mercancías que solían transportarse junto al azogue. Los registros de los *V Savi alla Mercanzia* son reveladores de cómo «la edad del mercurio» tenía un impacto diferente según territorios y grupos sociales. Muchas de las conexiones y desconexiones de la globalización pasaban por la gestión de este tipo de *global commodities*.

Si bien en 1626 Federic Overholz exportó unos 3.000 barriles de azogue desde Venecia, los Balbi habían terminado el año 1632 exportando 1.335 barriles, es decir, unos 2.292 quintales. En los siguientes años la situación empeoró y en 1634 se contabilizaron 988 unidades (1.713 quintales), mientras que en 1635 estos se reducían a 659 barriles (1.131 quintales); cifras que señalaban un descenso sin precedentes y que encendieron todas las alarmas de la República para paliar la terrible situación¹⁸. Los contratos de los Balbi con la Monarquía Hispánica entre 1631 y 1634 consistían en exportar 6.000 quintales de Idria a Cádiz, y 16.000 hasta 1641 (Bakewell, 1971, p. 162).

Esta mercancía era especial, pues su condición de producto de paso hacía que se le aplicasen unas tarifas reducidas. Que por Venecia pasase un producto global significaba el incremento del tráfico marítimo. Así, las naves que cargaban la preciada mercancía podían embarcar también aquellos productos venecianos y alpinos que encontraban su mercado en las costas ibéricas, e incluso en América (Kellenbenz, 1988, p. 245-162; Pieper y Lesiak, 2007, pp. 19-39; Caracausi, 2014, pp. 201-222). Productos manufacturados como el vidrio de Murano, libros de las imprentas venecianas, papel de Saló, telas de Saint Gallen y Ulm, cambrayes de Alemania o telas e hilo de Bérgamo, eran productos muy apreciados y consumidos en las costas mediterráneas de la Península Ibérica (San Ruperto Albert, 2019, pp. 241-245). Su demanda se articuló gracias a la organización de un transporte marítimo que hacía llegar estas mercancías a las plazas comerciales. Las interconexiones, catalizadas por el mercurio, se incrementaban entre Venecia y otros territorios europeos por ser un nodo del tráfico marítimo global.

Con la intención de mantener un nivel de exportación sostenido desde el puerto de Venecia, durante el siglo XVII su Senado estableció varios pactos con los Balbi. La República de Venecia les propuso la bonificación de un tercio del impuesto de entrada y salida si se comprometían a exportar unos 3.434 quintales¹⁹, la mitad de los movidos en su día por Overholz. La operación se aseguró entre 1635 y 1645²⁰, pero desde ese año hasta 1648 solo sacaron unos 2.521 quintales. La sucesión dinástica de la empresa en manos de Giovanni Battista Balbi obligaría a renovar los pactos y condiciones con la República.

La situación se complicaba, ya que los Balbi se retirarían del asiento del mercurio con la Monarquía Hispánica a partir de 1646. En el segundo asiento, los Balbi habían solicitado cobrar sus deudas en plata erogada por la Real Hacienda de Panamá, pero la corona empezó a acumular deudas con sus proveedores y los Balbi retrasaron sus consignaciones (Bakewell, 1971, pp. 162-167).

El año 1648 situaba a Europa en el fin de la Guerra de los Treinta Años, que había dejado un continente devastado y un Mediterráneo convulso, afectado por los continuos naufragios y secuestros de naves (Israel, 1987). Además, la difusión de una nueva peste generaba incertidumbre en los mercados, mientras que las medidas restrictivas al comercio no ayudaban a paliar los problemas económicos instalados en los puertos. El contexto obligaba a que el Senado tuviese que escuchar con atención la nueva oferta de Balbi, quien propuso hacer navegar 1.400 barriles anuales desde Venecia.

Los consejeros recomendaron oficializar una contraoferta al alza y pedir, cuanto menos, la exportación de 1.600 unidades anuales (2.747 quintales), unas 400 menos que en el pacto de la década precedente²¹. Los *Savi* de la mercancía también contaban con sus redes de información y conocían de primera mano que Trieste estaba ganando terreno y enviando mercurio hacia el puerto papal de Ancona, donde parecía más fácil encontrar barcos ponentinos que accedieran a su carga. El dinamismo de este tráfico descansaba sobre mercancías de carácter global y el mercurio era un elemento significativo en la atracción del tráfico marítimo. Venecia seguía interesada en estar conectada al mundo y

eso podía ser posible siempre que contase con la exportación de productos consumidos en territorios distantes.

Por todo ello, el Senado veneciano, que desoyó los avisos de sus consejeros, vio con buenos ojos reducir sus exigencias con los Balbi y en noviembre del 1648 ofreció la bonificación de un tercio sobre los derechos de aduana del mercurio siempre que se exportasen 15.000 barriles en los siguientes veinte años, a una media de 750 barriles anuales (1.288 quintales). La reducción drástica de barriles se compensaba con el mantenimiento a largo plazo del pacto. La República había experimentado bajadas del calibre de un 30% y un 40% de estas exportaciones en pocos años y, si la tendencia continuaba, el comercio de azogue sería irrelevante. Los pactos no convencían a los consejeros de la República quienes llegaron a verlo pernicioso para el bien público²².

Las consideraciones de los consejeros de la República eran de una lógica aplastante: si se bonificaba una parte los impuestos por embarcar mercurio desde Venecia, pero los mercaderes solo traían esa porción, el beneficio se reducía considerablemente, pues, al final, el azogue salía y entraba sin que la República recaudase nada por la exportación y, por lo tanto, el impacto solo era positivo para el empresario. Lo que proponían era esperar a que los Balbi «proponesero altro partito più agiustato et vantaggio al publico»²³. La presión de los consejeros hacia los Balbi llevó a una renegociación que terminó de definirse en mayo de 1649. En este nuevo pacto se estableció la cantidad de 1.000 barriles al año durante una década, de los cuales la mitad estaban libres de impuestos, a condición de que los Balbi abonasen los impuestos de no llegar a exportar todo el mercurio²⁴.

El contrato tenía letra pequeña. Una de las cláusulas decía que pagarían siempre y cuando «non li fosse levato l'appalto dalla Maestà Cesarea; mancamento della minera; impedimento de principi; e caso di peste e guerra»²⁵. Ante las contingencias los Balbi se protegían con un escudo, obvio, en un año como 1649. Casualmente, poco tiempo después, una nave ponentina cargada con el azogue imperial fue atacada por la armada hispánica y eso provocó la pérdida de la mercancía de los Balbi. Una auténtica paradoja pues el barco ponentino con mercurio, en principio con derrota a América, fue atacado por los propios españoles.

Independientemente de sus gestiones para la recuperación del producto, Giovanni Battista Balbi se apresuró a pedir una bonificación por causa de guerra. Los consejeros de la mercancía en el Senado veneciano se mostraron hastiados por los numerosos problemas, demandas e inconvenientes planteados por los Balbi. Cansados de examinar sus propuestas insistían en que se enviase directamente el asunto a los fiscales de la Serenísima y se remitiese a la justicia de la República las incidencias presentadas por este hombre de negocios²⁶.

A partir de la década de 1640, los Balbi redujeron considerablemente la exportación de mercurio por el puerto de Venecia porque la coordinación y la gestión de los negocios estaba resultando una empresa dificultosa, ya que había que movilizar grandes recursos materiales y financieros. En efecto, el régimen de monopolio pactado por los Balbi con la Cámara de Graz terminó por resquebrajarse. La Cámara decidió vender por su cuenta ciertas cantidades de mercurio debido a los incumplimientos de pago de la familia genovesa. Ante las crecientes deudas de los Balbi con sus acreedores, decidieron entonces que lo mejor era saldarlas con mercurio. Las decisiones de Graz y los Balbi, activaron dos importantes puntos de fuga del mercurio hacia el mercado y provocaron una mayor competencia, contribuyendo de este modo a que bajasen los precios del mismo.

Entre los comisionistas de los Balbi destacamos tres familias con casa comercial en Venecia. La ciudad continuó siendo la sede de las empresas que gestionaban el mercurio imperial, ya que era una plaza privilegiada para conseguir información, pero, sobre todo,

porque desde allí se gestionaban las grandes transacciones financieras y existía una fluidez de contactos con Graz, Núremberg y Viena. Las citadas casas fueron los Widmann, los Flangini y los Cernezzi, Odescalchi y Rezzonico (Grendi, 1997, pp. 153-154). Estas sagas familiares compartieron lazos tanto a nivel familiar como empresarial, pese a que ninguna de ellas era originaria de Venecia. Así como los Balbi formaron parte de las redes del mercurio y terminaron por sustituir en el arriendo de Idria a Overholz, una parte de la red de colaboración de Balbi consiguió años después contratos directos con los administradores de Idria.

4. El «negocio d'oro»: compañías milanesas en la gestión del mercurio centroeuropeo

El estudio del caso de las empresas milanesas creadas por los Cernezzi, Odescalchi y Rezzonico, que terminaron gestionando las minas de mercurio en 1666 ante la retirada de los Balbi, nos ofrece un punto de vista interesante para comprender la toma de decisiones de las empresas en la era preindustrial y la gestión de los negocios globales.

Varias alianzas entre miembros de las familias Cernezzi y Odescalchi terminaron con el compromiso de fundar sociedades comandatarias durante los primeros años del siglo XVII. En Génova habían abierto una oficina controlada por Papirio Odescalchi y Cesare Cernezzi a finales del siglo y en los primeros años de la centuria abrieron sedes en Valencia (1604) y Núremberg (1613). Además de la integración económica en los circuitos alpinos, estas empresas conectaron con el Mediterráneo, la Europa del norte y del este e, incluso, con el comercio Atlántico (San Ruperto Albert, 2019).

En 1619 abrieron una sede en Venecia con capital de Francesco Cernezzi, Paolo Emilio y Papirio Odescalchi²⁷ y sus grandes éxitos posibilitaron la renovación de las compañías hasta principios del siglo XVIII²⁸. Venecia ofreció desde el 1617 una apertura para inversores extranjeros que atrajo el interés de genoveses y milaneses hacia la compra de deuda pública y los negocios, en parte porque la ciudad continuaba siendo uno de los principales mercados de seguros marítimos, financieros e informativos de Europa (Pezzolo, 2006, pp. 95-97; Felloni, 1999, p. 119; Burke, 2000, pp. 398-419).

La empresa veneciana absorbió los negocios de las compañías familiares de Núremberg en 1629²⁹, momento en que se creó una nueva compañía con un capital de 80.000 ducados del banco del Giro de Venecia, multiplicando el capital inicial³⁰. En varias ocasiones durante los años treinta y cuarenta varios operadores de la compañía en Venecia plantearon la posibilidad de gestionar el negocio del mercurio, aún en manos de la familia Balbi. En 1635, Pietro Martire Cernezzi, administrador de la compañía en Venecia³¹, se impuso la meta de conseguir el arriendo de las minas de mercurio de Idria, visto que Bartolomeo Balbi tenía problemas financieros con el proyecto³². Carlo Odescalchi, líder de la compañía en Génova y Milán, se enteró de que,

[Pietro Martire Cernezzi] si posse in pensiero d'abbracciare l'appalto d'argenti vivi delle miniere dell'Imperatore, in Carintia, negotio che si trattava forse per lasciarsi da Balbi di Genova o pure da Sua Maestà levarglielo perché non compivano alle loro obligationi³³.

Esta propuesta despertó la desconfianza entre los líderes de ambas sedes porque «questi trattati si facevano senza minima nostra [de Carlo] partecipazione»³⁴. Es decir, Pietro Martire Cernezzi no había notificado a sus socios el posible proyecto y, en cambio, había ofertado a otras casas de negocios venecianas su participación en el arriendo minero, lo cual desató la ira en Génova. Según las informaciones de las que disponía Carlo, de verificarse la autorización del negocio del mercurio, calculaba que la empresa podría

abandonar todas las operaciones gestionadas desde Venecia por la alta rentabilidad prevista. El mercurio generaba «grandi profitti» y su arriendo podía suponer un enriquecimiento mucho mayor del alcanzado hasta entonces³⁵. Pero el líder de la compañía en Génova elaboró un informe de daños para interpretar mejor los posibles beneficios y los problemas inherentes al *appalto* de Idria.

En términos generales, y según hemos explicado, las minas de mercurio eran un negocio estratégico. Según Carlo Odescalchi, en los negocios se requería riesgo, pero también calma e inteligencia. En 1635, este consideraba que el arriendo podía llegar a subastarse por 66.000 táleros anuales y el emperador reclamaba el avance de una anualidad en el momento de la firma del contrato. Carlo pensó entonces que, en caso de querer apostar por el proyecto —lo que comportaba alejarse de otros negocios por el volumen de transacciones e implicación que planteaba una empresa como esta— debía conseguirse un monopolio efectivo. Asumir el contrato del mercurio en condiciones óptimas suponía, para Carlo, comprar todo el azogue que circulaba por Italia y Flandes, metal que los Balbi y la Cámara de Graz habían repartido a sus prestamistas ante la incapacidad de pagar sus deudas durante los años treinta, lo que equivalía a disponer de unos 66.000 táleros más.

La empresa de los Cernezzi y Odescalchi contaba con agentes repartidos por toda Europa. En Flandes y en las Provincias Unidas vencían muchas de sus operaciones financieras. La solución que Carlo proponía para asumir el peso del arriendo, residía en la necesidad de acaparar el mercurio circulante en el mercado y así controlar su precio de venta. En cualquier otro caso, Carlo Odescalchi consideraba el negocio desfavorable. Sus reflexiones dan cuenta tanto de la dimensión del negocio como de su capacidad de análisis del mercado a nivel europeo.

La inversión se planteó en términos de alto riesgo y los Odescalchi y Rezzonico llegaron a convencer a sus socios para que no pujasen por el arriendo de las minas de azogue eslovenas. Instaron a reflexionar sobre el proyecto y a evaluar las consecuencias que se podían derivar de la venta del mercurio, más complejas en estas fechas, ya que el principal cliente iba a ser la insolvente Monarquía Hispánica. El proyecto se guardó en un cajón y los Balbi mantuvieron el arriendo, aunque en la correspondencia se continuó hablando del azogue. Con el fin de conocer directamente las cuestiones de la corte de Graz, Carlo envió un agente permanente para consolidar los canales comunicativos. Además, contaron con otro agente, el barón Abondio Inzaghi, quien les informaba de las negociaciones de los Balbi y de las deudas que tenían con otros negociantes³⁶.

Lo relevante en este negocio era la experiencia, la solvencia y las habilidades adquiridas. En febrero de 1640, Carlo Odescalchi escribía a su socio en Venecia, Pietro Martire Cernezzi, sobre los negocios compartidos con Ludovico del Negro y la compañía de los Castelli en las minas de cobre de *Somoburgo*, en las Dolomitas y el bergamasco: «rami si anderano cavando dubitando per altro che le cose al paese siano più che assai imbrogliate, le difficoltà si ridurano alli ostacoli»³⁷. La coyuntura era complicada por las guerras y las dificultades vividas en Lombardía, pero lo más importante era resistir, reducir riesgos y acumular experiencia. Quien conseguía ser resiliente podía llegar a gozar de un futuro próspero, y así fue en este caso. Las firmas de los Cernezzi y Odescalchi ya gestionaban junto con los Rezzonico otras grandes empresas como la fabricación de papel y la minería transalpina (Goldhahn, 2017, pp. 23-32). Les sobraba influencia financiera y aptitud de gestión en las ferias de cambios, donde eran bien conocidos, pero abrirse puertas en el mercado no podía ser fruto de la improvisación (San Ruperto Albert, 2019, pp. 251-274).

Durante la década de 1640 el negocio del azogue continuó siendo uno de los posibles proyectos de inversión para los socios de las compañías Cernezzi y Odescalchi. En algunos momentos el apagón informativo resurgía con peticiones de datos y renovación de la iniciativa. En noviembre de 1647, Carlo Odescalchi escribió a Aurelio Rezzonico, nuevo socio en Venecia, para indicarle que no tenía más información respecto a los negocios del azogue, pero Cesare Cernezzi de Génova se mostraba proclive a introducirse en este negocio. De nuevo, Carlo Odescalchi se presentó como el empresario más precavido. Para él este era un negocio «di non correre, né di fretta»³⁸.

Un año más tarde, en junio de 1648, Carlo Odescalchi envió nueva información a Cesare Cernezzi, esta vez con un perfil mucho más detallado y de una exquisitez absoluta. En la misiva de Carlo podemos apreciar la capacidad y las competencias del emprendedor, pues valoró de forma excelente los pros y los contras de los proyectos en los que pretendían introducirse sus socios, ilustrándonos sobre la complejidad de los procesos de decisión empresarial en la era preindustrial. Hay un rasgo de modernidad en el liderazgo y en el funcionamiento empresarial de carácter transnacional, pues la empresa se entendió como un ente virtual debido a que sus miembros estaban separados físicamente; un ente situado en un no-lugar, pero sometido a una tutela y unas directrices claras, como lo muestra su correspondencia con su red más estrecha. Esta, se gestó en un círculo formado por los directores de las empresas y sus socios capitalistas, y era donde se canalizaban los proyectos, las innovaciones, los miedos y las ambiciones. Carlo demuestra en estas cartas poseer un carácter fuerte e, incluso, cínico, tener las ideas claras y un manejo importante de los negocios entre Génova, Milán, Venecia, *Somoburgo* y Graz³⁹.

El mercader analizó el negocio del azogue de la siguiente forma: «l'apparenza è grande, ma le consideratione molte», aunque lo bautizó como «un negocio d'oro»⁴⁰. La primera consideración hacía referencia al concurso público sobre el arriendo. Carlo indicaba que había recibido la visita del mismo embajador alemán en Venecia para incitarlo a presentar su candidatura como arrendatario y aseguraba a sus socios que no había mostrado interés ante él para no exhibir las cartas de su posible inversión y para que, por encima de todo, no se viesan perjudicados otros posibles concurrentes. De algún modo, si se presentaba una compañía como la suya se sobreentendía que algunos candidatos podían retirar sus proyectos ante la imposibilidad de ofrecer mejores condiciones. Para Odescalchi era importante mantener buenas relaciones con el consorcio de la familia Balbi, por lo que mostrar interés por el *appalto* de Idria podía generar celos. Es interesante destacar aquí cómo se muestra la lógica del mercado internacional respecto a las redes de confianza entre los mercaderes y la protección entre sus corporaciones. Mientras los Odescalchi no tuvieron claro si participar o no en el concurso del arriendo del azogue no quisieron hacer pública esa posibilidad «per non haver mai havuto fine di pergiudicari ad altri»⁴¹. Conseguir el contrato de las minas de mercurio no significaba arrebatárselo a otros, no, en una economía preindustrial que necesitaba más de la colaboración y la cooperación que de la competencia rapaz para sacar adelante un negocio en un mercado mucho más caótico e impredecible.

Pero los problemas con los Balbi desbordaban a la Cámara de Graz, desesperada por fichar operadores más eficaces y con sus arcas más saneadas. La familia Balbi debía consignaciones monetarias al Archiduque y el saldo de sus deudas era de gran calado⁴². Los Balbi estaban empeñados con las instituciones imperiales y también con otras compañías. Carlo señalaba que los Widman, asociados con su compañía, reclamaban grandes sumas de dinero a los genoveses, y aseguraba que introducirse en el negocio con ellos no era buena opción⁴³. La coalición comercial con los Balbi tenía demasiado riesgo.

El empresario analizaba la capacidad financiera de las sociedades implicadas en el azogue, así como sus posibilidades futuras. Por una parte, «la qualità de tempi» no parecía mejorar. Pronosticaba que la coyuntura negativa había tocado fondo, pero que para resurgir y mantener el negocio del mercurio debía conseguirse un arriendo a largo plazo, una cuestión complicada de pactar con la Cámara de Graz⁴⁴. Por otro lado, Carlo calculaba que las inversiones iniciales debían ser abundantes. El primer año se invertiría mucho y la única forma de recuperar la inversión sería vender el mercurio a precios altos. Él quería venderlo de forma competitiva en Ámsterdam y consolidar esta vía de distribución.

Respecto al comercio con las Provincias Unidas, el mercader milanés disponía de información que contrastaba con la versión oficial que se distribuía desde Graz. Para Carlo Odescalchi, la Cámara de Graz, que vendía ciertas cantidades de azogue por su cuenta ante los impagos de los Balbi, decía haber depositado en Ámsterdam muchos menos barriles de lo que en realidad había hecho. Y es que la Cámara no quería alertar a los concurrentes que se presentasen al concurso del arriendo de Idria haciendo ver que el mercurio circulaba por el mercado en grandes sumas, pues los precios de las futuras extracciones serían menos competitivos. Ante las consideraciones del informe, las compañías implicadas decidieron volver a esperar el momento oportuno.

Pasaron algunos años y la Monarquía Hispánica dejó de controlar la mayor parte del azogue de Idria. Una parte del mercurio que la Cámara de Graz vendía en Ámsterdam generó el interés de las potencias del Mar del Norte que, instantáneamente, se integraron en la gestión y distribución del metal. A la Monarquía Hispánica, sedienta de azogue para sus minas de plata, le había salido un gran competidor. La presencia de agentes holandeses e ingleses podía interpretarse como una competencia entre norte y sur, entre los nuevos gestores de los productos globales y los rezagados mediterráneos, pero el negocio no funcionaba exactamente así en la era preindustrial.

El 15 de mayo de 1666, Aurelio y Carlo Rezzonico —socios de la firma Cernezzi y Odescalchi— firmaron en Milán un contrato condicionado para la compra de barriles de mercurio en las minas de Idria⁴⁵. Ese día se reunieron en la capital lombarda el barón Abondio Inzaghi, milanés, consejero en la Cámara de Graz e inspector de las minas de Idria, y el conde Giovanni Andrea Giovanelli. El contrato señalaba el reparto de un 3% de beneficios por las operaciones que sacarían el azogue por Ámsterdam y Venecia y suponían un control exhaustivo sobre la figura de Inzaghi, involucrado en la etapa de los Balbi en el comercio del mercurio. Quizás, lo más interesante de ese contrato sea que la Cámara de Graz se obligaba a vender, por cuenta propia, solamente 25 barriles al año. También, que en el negocio se introdujese Jean Deutz, un comerciante holandés asociado a este grupo de mercaderes italianos, quien había sido director de la Compañía Holandesa de Levante y factor imperial para el mercurio en las Provincias Unidas desde 1659. Este nombramiento respondía a una pauta de cambio en la redistribución del mercurio esloveno, que necesitaba de una válvula de escape por los puertos del norte de Europa, en concreto por Ámsterdam. La necesidad de vender el azogue a los neerlandeses reclamaba una gestión eficaz y unas redes que no podía controlarse ni desde Viena, ni desde Graz. Jean Deutz había formalizado varias anticipaciones de capital a Inzaghi ante las necesidades que este tenía, al vencer sus compromisos con la Cámara de Graz y con la mina. En concreto, hasta 1665 le había avanzado 96.000 táleros, y en 1666 le había transferido 60.000 táleros más, cantidades elevadas que convertían a Inzaghi en deudor, al igual que lo habían sido los Balbi en las décadas precedentes⁴⁶. De nuevo se repetía la misma pauta, Deutz se introducía en el negocio por haber prestado a sus anteriores dueños, quienes ahora quedaban sometidos a las indicaciones de los Rezzonico.

De hecho, los Rezzonico obligaron a seguir una escala de descuentos que resulta reveladora de la vía que tenían pensada para la distribución del mercurio. Su venta a compañías privadas costaba un 8% más que la realizada a las compañías de comercio holandesas, inglesas o francesas (Vereenigde Oost-Indische Compagnie, British East India Company, Compagnie Française pour le Commerce des Indes Orientales)⁴⁷. No cabe duda, pues, de que estas compañías eran el verdadero azote de la Monarquía Hispánica y la columna vertebral de los imperios marítimos del norte de Europa, como también que el consorcio de milaneses y holandeses desvió definitivamente la ruta del mercurio de Venecia hacia Ámsterdam.

5. Conclusiones

Si bien a mediados del siglo XVI los consejeros sobre la mercancía de la República de Venecia informaron de que las rutas del *argento vivo* de Idria estaban desviándose y que el Senado debía de emprender una política de atracción de este producto global hacia su puerto, en la segunda mitad de la centuria se vieron abocados a nivel internacional a la marginalidad en el comercio del mercurio, hasta que, en 1696, su exportación quedó completamente paralizada: «esser hora mesi sei in circa che non vengono più spediti quantunque [argenti vivi]»⁴⁸. En ese año de 1696 parecía que el Senado pactaba con la compañía Rezzonico para que trajesen unos 200 barriles de mercurio a la ciudad, pero después de intercambiar varias cartas la propuesta caía en saco roto. En parte, los Rezzonico y el consorcio de mercaderes italianos propiciaron el cambio en la política de distribución del azogue, afectando directamente a las potencias del sur de Europa. Dicho cambio tuvo como consecuencia la reactivación de los antiguos proyectos del cristiano nuevo portugués Pedro de Baeza, quien en 1609 pretendía exportar azogue desde China a México y Perú.

Durante el gobierno de Carlos II se pusieron de nuevo en marcha los mecanismos necesarios para comprar el mercurio⁴⁹. Por orden del rey se compró en Cantón un quintal y medio de azogue y se envió a México para comprobar su calidad. Ante la aceptación del virrey de Nueva España se remitieron 12.000 pesos para su compra, pero como su coste parecía haber incrementado, terminaron por enviarse solo 53 quintales, con lo que, pese a su reducido volumen, parece que se abre una vía de exploración a la investigación, que requerirá de futuros estudios.

Más allá de los cambios operados en la ruta del mercurio durante el convulso siglo XVII, este trabajo saca a la luz dos aspectos que nos parecen interesantes. En primer lugar, la forma en que la globalización, a través de productos estratégicos para la economía, afectaba a los diferentes polos cosmopolitas de redistribución y la clara percepción que tuvieron de ello los administradores públicos, intentando en muchos casos plantear estrategias políticas para contrarrestar los cambios y atraer comercio y capital a sus puertos o centros de producción.

En segundo lugar, se demuestra que los mercaderes implicados en la explotación y distribución del mercurio afrontaron dificultades y retos inherentes al tráfico de productos globales y después de un tiempo, algunos, se apartaron de los negocios. En el caso de las compañías Cernezzi, Odescalchi y Rezzonico el análisis de sus estrategias revela la capacidad de liderazgo de los miembros de la red de negocios transnacional, la responsabilidad social y económica que tuvieron entre sí y la importancia del estudio de mercado y el trabajo cooperativo entre las pequeñas empresas para lograr sus objetivos de obtención y distribución del mercurio.

Estamos frente a compañías comendatarias, formadas por dos o tres socios capitalistas y un gestor, las cuales no pueden ser comprendidas de forma aislada. Así pues, nuestra investigación ha tratado de responder a preguntas tales como ¿cómo era capaz una empresa con tres socios y con un capital reducido — si lo comparamos con las grandes corporaciones del norte de Europa — de llevar adelante un negocio global como el de producción y distribución del azogue? ¿qué capacidad organizativa y logística podía tener una empresa situada en Venecia o en Génova? El ejemplo estudiado nos muestra que esto era posible gracias a la unión de una constelación de pequeñas empresas y grupos de interés que trabajaban en el sur de Europa y que eran capaces de movilizar grandes cantidades de materias primas, finanzas y recursos humanos. Un *modus operandi* que, además, permite apreciar que los relevos comerciales operados en este tipo de negocios no eran disruptivos o traumáticos, sino coordinados y pactados. Si lo más costoso en la edad moderna era la información, un relevo pacífico era necesario, y así lo fue en los diferentes encadenamientos que se dieron en la figura de los arrendatarios-mercaderes de Idria, desde los Albertinelli hasta los Rezzonico.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo ha sido posible gracias a un contrato postdoctoral de la Conselleria d'Educació, Investigació, Cultura i Esport de la Generalitat Valenciana, en el programa APOSTD2018, financiado por el FSE. La investigación se vincula al Proyecto «Privilegio, trabajo y conflictividad. La sociedad moderna de los territorios hispánicos del Mediterráneo Occidental entre el cambio y las resistencias», financiado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades y la Agencia Estatal de Investigación (Referencia: PGC2018-094150-B-C21).

Bibliografía

- ALDRETE, Bernardo de (1674), *Del origen y principio de la lengua castellana o Romance que oy se usa en España*, Madrid, Impresor Melchor Sánchez.
- ÁLVAREZ NOGAL, Carlos (1997), *Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)*, Madrid, Banco de España-Servicio de Estudios.
- ARAM, Bethany y YUN CASALILLA, Bartolomé (2014), *Global goods and the Spanish Empire, 1492-1824: circulation, resistance and diversity*, Nueva York, Palgrave Macmillan. <<https://dx.doi.org/10.1057/9781137324054>>.
- BAKEWELL, Peter John (1971), *Silver mining and society in Colonial Mexico Zacatecas, 1546-1700*, Cambridge, Cambridge University Press. <<https://doi.org/10.1017/CBO9780511572692>>
- BEN YESSEF GARFIA, Yasmina (2017), «Una familia genovesa entre la República y la Monarquía Hispánica: Batista Serra como modelo de la red en un sistema policéntrico entre finales del siglo XVI y la década de 1620», en Herrero Sánchez, Manuel (ed.), *Repúblicas y republicanismo en la Europa Moderna (siglos XVI-XVIII)*, Madrid, Fondo de Cultura Económica, pp. 201-222.
- BERNABÉU ALBERT Salvador y MARTÍNEZ SHAW, Carlos (2016), *Un océano de seda y plata: el universo económico del Galeón de Manila*, Sevilla, CSIC.
- BROWN, Kendall W. (2012), *A History of Mining in Latin America from the Colonial Era to the Present*, Albuquerque, University of New Mexico Press.
- BURKE, Peter (2000), «Early modern Venice as a center of information and communication», en Martin, John J. y Romano, Denis (eds.), *Venice Reconsidered: The History and Civilization of an Italian City-State, 1297-1797*, Baltimore, John Hopkins University Press, pp. 389-419.
- BOYAJIAN, James C. (1993), *Portuguese Trade in Asia under the Habsburgs 1580-1640*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.

- CARACAUSI, Andrea (2014), «The wool trade, Venice and the Mediterranean cities at the end of the Sixteenth century», en Caracausi, Andrea y Jeggle, Cristoph (eds.), *Commercial networks and European Cities, 1400-1800*, Nueva York, Cambridge University Press, pp. 201-222. <<https://dx.doi.org/10.4324/9781315654287>>.
- CIPOLLA, Carlo M. (1999), *La odisea de la plata española. Conquistadores, piratas y mercaderes*, Barcelona, Crítica.
- CONRAD, Sebastian (2016), *What is Global History?*, Princeton, Princeton University Press.
- CRIVELLI, Benedetta (2017), *Commercio e finanza in un impero globale. Mercanti milanesi nella Penisola Iberica (1570-1610)*, Roma, Edizioni Storia e Letteratura, Storia Economica.
- ESPINA MONTERO, Álvaro (2001), «Oro, plata y mercurio, nervios de la Monarquía de España», *Revista de Historia Económica*, 19, 3, pp. 507-538. <<https://dx.doi.org/10.1017/s0212610900009307>>.
- FELLONI, Giuseppe (1999), *Moneta, banche, credito in Europa: un millennio di storia*, Génova, Facoltà di Economia Genova.
- FUSARO, Maria y POLÓNIA, Amelia (2010), *Maritime History as a Global History*, Liverpool, Liverpool University Press. <<https://dx.doi.org/10.5949/liverpool/9780986497339.001.0001>>.
- GARCÍA MONTÓN, Alejandro (2022), «Trans-Imperial, Transnational and Decentralized. The Traffic of African Slaves to Spanish America and Across the Isthmus of Panama, 1508-1651» en Yun Casalilla, Bartolomé et al. (eds.), *American Globalization, 1492-1850. Trans-cultural consumption in Spanish Latin America*, New York, Routledge. <<https://dx.doi.org/10.4324/9781003168058-3>>.
- GIL BAUTISTA, Rafael (2015), *Las minas de Almadén en la Edad Moderna*, Alicante, Publicaciones Universidad de Alicante.
- GRENDI, Edoardo (1987), *I Balbi. Una familia genovese fra Spagna e Impero*, Turín, Einaudi.
- GOLDHAHN, Almut (2017), *Von Der Kunst Des Sozialen Aufstiegs: Statusaffirmation Und Kunstpatronage Der Venezianischen Papstfamilie Rezzonico*, Weimar, Böhlau. <<https://dx.doi.org/10.7788/9783412504946>>.
- HERRERO SÁNCHEZ, Manuel y BRILLI, Catia (2018), *Italian Merchants in the Early-Modern Spanish Monarchy*, Londres, Routledge.
- ISRAEL, Jonathan I. (1989), *Dutch primacy in world trade, 1585-1740*, Oxford, Clarendon Press. <<https://dx.doi.org/10.1093/acprof:oso/9780198211396.001.0001>>.
- LOHMANN VILLENA, Guillermo (1949), *Las minas de Huancavelica en los siglos XVI y XVII*, Sevilla, Publicaciones de la Escuela de Estudios Hispano-Americanos de Sevilla.
- MARCKHGOOT-SANABRIA, Peter Paul (2019), «Information and Decision Making: The Logic of Spanish Mining Administration, 1675-1700», en Pieper, Renate et al. (eds.), *Mining, Money and Markets in the Early Modern Atlantic. Digital Approaches and New Perspectives*, Bern, Palgrave Macmillan, pp. 185-208. <https://dx.doi.org/10.1007/978-3-030-23894-0_8>.
- MARSILIO, Claudio (2008), *Dove il denaro fa il denaro. Gli operatori finanziari genovesi nelle fiere di cambio del XVII secolo*, Novi Ligure, Città del Silenzio.
- MARTÍNEZ SHAW, Carlos (2015), «La plata española, catalizador de la primera globalización», en Iglesias Rodríguez, Juan José et al. (eds.), *Comercio y Cultura en la Edad Moderna. Comunicaciones presentadas en la XIIIª Reunión Científica de la FEHM*, Sevilla, Publicaciones Universidad de Sevilla.
- MARTÍNEZ TORRES, José Antonio (2020), «Imperio y arbitrismo. Los memoriales de Pedro de Baeza sobre las Indias Orientales (1607-1609)», *Historia Social*, 98, pp. 149-164.
- MATILLA TASCÓN, Antonio (2005), *Historia de las Minas de Almadén. Desde la Época Romana Hasta el Año 1645*, vol. I, Ciudad Real, Fundación Almadén.
- MCALLISTER, Lyle N. (1984), *Spain, and Portugal in the New World, 1492-1700*, Minneapolis, University of Minnesota Press.
- MAZZEI, Rita (1999), *Itinera Mercatorum. Circolazione di uomini e beni nell'Europa centrorientale (1550-1650)*, Lucca, Pacini Fazzi.
- MORINEAU, Michel (1985), *Incroyables gazettes et fabuleux métaux. Les retours des trésors américains d'après les gazettes hollandaises (XVIe-XVIIIe siècles)*, Cambridge - Nueva York, Cambridge University Press y Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme.

- MUÑOZ NAVARRO, Daniel (2010), *Comprar, vender y consumir: nuevas aportaciones a la historia del consumo en la España moderna*, Valencia, PUV.
- MUÑOZ NAVARRO, Daniel (2017, dir.), «Un Mediterrani transnacional al segle XVII», *Afers. Fulls de Recerca i Pensament*, Valencia, Editorial Afers, nº 87.
- PÉREZ GARCÍA, Manuel y DE SOUSA, Lucio (2017, eds.), *Global history and new polycentric approaches. Europe, Asia and the Americas in a World Network System*, Singapur, Palgrave Macmillan.
- PEZZOLO, Luciano (2006), *Una finanza d'Ancien Regime. La Repubblica veneta tra XV e XVIII secolo*, Nápoles, Edizioni Scientifiche Italiane.
- PICKL, Othmar (1996), «Gli Asburgo austriaci e la concorrenza delle grandi banche dal XIV secolo alla fine del XVII», en De Maddalena, Aldo y Kellenbenz, Herman (eds.), *La Repubblica internazionale del denaro tra XV e VII secolo*, Bologna, Il Mulino, pp. 153-75.
- PIEPER, Renate y LESIAK, Philipp (2007), «Redes mercantiles entre el Atlántico y el Mediterráneo en los inicios de la Guerra de los Treinta años», en Ibarra, Antonio y del Valle Pavón, Guillermina (coords.), *Redes sociales e instituciones comerciales en el imperio español, siglos XVII al XIX*, México, Instituto Mora, pp. 19-39.
- RAMOS PALENCIA, Fernando y YUN CASALILLA, Bartolomé (2012), *Economía política desde Estambul a Potosí: ciudades estado, imperios y mercados en el Mediterráneo y en el Atlántico Ibérico, c. 1200-1800*, Valencia, PUV.
- RIELLO, Giorgio (2013), *Cotton: The Fabric that Made the Modern World*, Cambridge, Cambridge University Press. <<https://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511706097>>.
- SAFLEY, Thomas Max (2019), «Mercury mining and miners: the transition from boutique metal to strategic commodity in the 16th century», en Safley, Thomas Max (ed.), *Labour before the Industrial Revolution: work, technology and their ecologies in an age of early capitalism*, Londres, Routledge, pp. 198-231. <<https://dx.doi.org/10.4324/9781351251082-10>>.
- SAN RUPERTO ALBERT, Josep (2019), *Emprenedors Transnacionals. Les trajectòries econòmiques i socials dels Cernezzis i Odescalchi a la Mediterrània occidental (ca. 1590-1689)*, Barcelona, Fundació Noguera.
- SÁNCHEZ GÓMEZ, Julio (1989), *De minería, metalúrgica y comercio de metal. La Minería no férrica en el Reino de Castilla, 1450-1610*, Salamanca, Universidad de Salamanca.
- SÁNZ AYÁN, Carmen (2005), *Un banquero en el siglo de Oro. Octavio Centurión, el financiero de los Austrias*, Madrid, Esfera de los Libros.
- SAVARY DES BRULONS, Jacques y PHILÉMON, Louis (1770), *Dizionario di commercio dei signori fratelli Savary, che comprende la cognizione delle Merci d'ogni paese*, Venezia, Edizione Prima Italiana, 3 vols.
- TONELLI, Giovanna (2012), *Affari e lussuosa sobrietà. Traffici e stili di vita dei negozianti milanesi nel XVII secolo (1600-1659)*, Milán, Franco Angeli.
- TRIVELLATO, Francesca (2009), *The Familiarity of Strangers: The Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*, New Heaven, Yale University Press.
- VALLADARES, Rafael (2012), «No somos tan grandes como imaginábamos. Historia global y Monarquía Hispánica», *Espacio, Tiempo y Forma*, Serie IV, Historia Moderna, 25, pp. 57-115. <<https://dx.doi.org/10.5944/etfv.25.2012.11948>>.
- WHITE PASS, Martha y PASS, John Roger (2012), *The Kipper und Wipper Inflation, 1619-23: An Economic History with Contemporary German Broadsheets*, New Heaven-Londres, Yale University.
- YUN CASALILLA, Bartolomé (1998), «The American Empire and the Spanish Economy: an Institutional and Regional Perspective», *Revista de Historia Económica*, 1, pp. 123-155. <<https://dx.doi.org/10.1017/s0212610900006959>>.
- YUN CASALILLA, Bartolomé (2019), *Los imperios ibéricos y la globalización de Europa (Siglos XV a XVII)*, Barcelona, Galaxia Gutenberg.
- YUN-CASALILLA, Bartolomé, BERTI, Ilaria y SVRIZ-WUCHERER, Omar (2022), *American Globalization, 1492-1850. Trans-cultural consumption in Spanish Latin America*, Nueva York, Routledge. <<https://dx.doi.org/10.4324/9781003168058>>.

Notas

¹El cinabrio era un mineral que se presentaba en una masa formada por cristales trigonales del cual, con la técnica de torrefacción, se extraía también mercurio puro.

²Archivio di Stato di Venezia (en adelante ASVe), *V Savi alla Mercanzia*, (1683-XII-18).

³Los Fugger entregaron 13.100 quintales.

⁴Los virreyes americanos insistieron en la falta de mercurio. En concreto el marqués de Cadereyta apuntó en 1639 «repito el aprieto y necesidad con que se halla esta Nueva España de açogues». Archivo General de Indias (en adelante AGI), *México*, 35, n. 9.

⁵AGI, *México*, 27, n. 52/4, f. 1 y ss.

⁶AGI, *Filipinas*, 15, r. 1, n. 43. El gobernador de Filipinas recibió la orden real de comprar y comprobar la calidad del azogue chino en 1689. Previa aprobación del virrey de Nueva España de las calidades del mercurio, en 1692 dispuso de 12.000 pesos para comprar el metal en Catón y enviarlo a América.

⁷ASVe, *V Savi alla Mercanzia*, Segunda Serie, 93, Memoria Mercantile. Doc. 2 (1635-VIII-8). Los asientos de 1621 y 1626 vincularon a Overholz con la consignación anual de 4.000 quintales en Sevilla (Grendi, 1997, p. 149). Según los datos Lohmann Villena (1949, p. 454) a partir de 1624 se redujo la extracción de mercurio en Huancavelica a unos 2.693 quintales al año y no recuperó los 4.000 quintales anuales hasta 1630.

⁸Grendi (1997, p. 149) indica los diferentes sistemas del peso del mercurio. Calcula que un barril de mercurio pesaba unos 79 kg, mientras que un quintal de 100 libras, medida española, pesaba unos 46 kg. En la documentación veneciana se habla de barriles y la transformación a quintales que realizamos se basa en los datos ofrecidos por Grendi.

⁹ASVe, *V Savi alla Mercanzia*, Segunda Serie, 93, Memoria Mercantile. Doc. 2 (1635-VIII-8).

¹⁰ASVe, *V Savi alla Mercanzia*, Segunda Serie, 93, Memoria Mercantile, Doc. 1 (1569-XII-18).

¹¹AGI, *México*, 27, n. 52, leg. 8, f. 1r (1609).

¹²AGI, *México*, 27, n. 52, leg. 4, f. 1r-2r.

¹³*Ibidem*.

¹⁴La Unión de las Coronas Ibéricas (1580-1645) bajo la tutela de la casa de Austria no supuso una unión institucional. Pese a todo, durante el valimiento del conde duque de Olivares, se intentó promocionar a los financieros portugueses en el entramado hispano con tal de neutralizar el gran poder que los genoveses tenían sobre la hacienda hispánica. Este premeditado relevo se interpretó en muchas ocasiones con recelo por parte de agentes cortesanos, entre los que destacaban los italianos.

¹⁵AGI, *México*, 27 n. 2, leg. 4, f. 2r (1609).

¹⁶*Ibidem*.

¹⁷El marqués de Cadereyta y el de Cerralbo exploraron la vía del mercurio chino entre 1630 y 1639. AGI, *México*, 31, n. 1, n. 5, n. 39 y 35, n. 9.

¹⁸ASVe, *V Savi alla Mercanzia*, Segunda Serie, 93, Memoria Mercantile, Doc. 2 (1635).

¹⁹ASVe, *V Savi alla Mercanzia*, Segunda Serie, 93, Memoria Mercantile, Doc. 2 (1648-II-20).

²⁰*Ibidem*.

²¹ASVe, *V Savi alla Mercanzia*, Segunda Serie, 93, Memoria Mercantile, Doc. 2 (1648-II-20).

²²ASVe, *V Savi alla Mercanzia*, Segunda Serie, 93, Memoria Mercantile, Doc. 2 (1650-V-7).

²³*Ibidem*.

²⁴ASVe, *V Savi alla Mercanzia*, Segunda Serie, 93, Memoria Mercantile, Doc. 2 (1655-VII-10).

²⁵*Ibidem*.

²⁶*Ibidem*.

²⁷Archivio Raimondi-Mandica-Odescalchi di Como (en adelante ARMOCO), *Fondo Odescalchi* (en adelante FO), Caja 250, Fascículo 5.

²⁸ARMOCO, FO, Caja 250. Según sus registros contables los beneficios llegaron al 66% más que otras compañías estudiadas. Véase al respecto Tonelli (2012, pp. 90. Archivo di Stato di Roma (en adelante ASRo), *Fondo Odescalchi* (en adelante FO), I F 3, para seguir los contratos y los libros de cuentas de Livio Odescalchi durante el siglo XVIII, nipote del papa Inocencio XI (1676-1689).

²⁹ARMOCO, FO, Caja 250 (1622-IX-24).

³⁰ASRo, FO, IV E 2. Constitución de la compañía, 1630.

³¹ARMOCO, FO, Caja 250, sn. Testamento de Francesco Cernezzì (1635-XI-17).

³²ASRo, *Fondo Odescalchi Bracciano* (en adelante FOB), XXVII D 6. Memoria comercial.

³³ASRo, FOB, XXVII D 6. Memoria comercial.

³⁴*Ibidem*.

³⁵ASRo, FOB, XXVII D 6. Memoria comercial.

³⁶ASRo, FO, II C 9, n. 4. Existe correspondencia dispersa entre Carlo Odesclachi y Abondio Inzaghi.

³⁷ASRo, FO, II C 9, n. 4 (1640-II-29).

³⁸ASRo, FO, II C 9, n. 4 (1647-XI-13).

³⁹ASRo, FO, II C 9, n. 4 (1640-II-29).

⁴⁰ASRo, FO, II C 9, n. 4 (1648-VI-20).

⁴¹*Ibidem*. Debían unos 20.000 ducados a la Cámara de Graz, a Giovanni Maria Vertema y una «bona somma» a Carlo Odescalchi.

⁴²ASRo, FO, II C 9, n. 4 (1649-II-6).

⁴³ASRo, FO, II C 9, n. 4 (1648-VI-20).

⁴⁴*Ibidem*.

⁴⁵ASRo, FO, IX G 6.

⁴⁶*Ibidem*.

⁴⁷ASRo, FO, IV E 2.

⁴⁸ASVe, *V Savi alla Mercanzia*, Seconda Serie, 93, Memoria Mercantile, Doc. 15. (1697-IV-26).

⁴⁹AGI, *Filipinas*, 15, r. 1, n. 43.