

<b>Zeitschrift:</b>	Histoire des Alpes = Storia delle Alpi = Geschichte der Alpen
<b>Herausgeber:</b>	Association Internationale pour l'Histoire des Alpes
<b>Band:</b>	30 (2025)
<b>Artikel:</b>	La gestione dei patrimoni famigliari dei mercanti-imprenditori nelle aree alpine e prealpine di età moderna (secoli XVI-XVIII)
<b>Autor:</b>	Ongaro, Giulio / Mocarelli, Luca
<b>DOI:</b>	<a href="https://doi.org/10.5169/seals-1091264">https://doi.org/10.5169/seals-1091264</a>

### Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 20.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



# **La gestione dei patrimoni famigliari dei mercanti-imprenditori nelle aree alpine e prealpine di età moderna (secoli XVI–XVIII)<sup>1</sup>**

Giulio Ongaro, Luca Mocarelli

---

137

## **Zusammenfassung – Die Verwaltung des Familienvermögens von Kaufleuten und Unternehmern in den Alpen und Voralpengebieten der Neuzeit (16.–18. Jahrhundert)**

Der Beitrag befasst sich mit der Verwaltung von Vermögen in Familienunternehmen städtischer und ländlicher Kaufleute in den Alpen und Voralpen der Republik Venedig. Von Interesse ist, wie die Mitglieder der einzelnen Familien die Verwaltung der verschiedenen Investitionsbereiche unter sich aufteilten, warum verschiedene ökonomische Aktivitäten neben-einander bestanden und wie sich diese veränderten. Jenseits der gängigen Interpretation der Diversifizierung von Investitionen als Modus, um Vermögen in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zu schützen, erwiesen sich die wirtschaftlichen, aber auch die Heiratsstrategien hier als Ergebnis der Verflechtung und Anpassung wirtschaftlicher Aktivitäten an die spezifischen geografischen, wirtschaftlichen und politischen Gegebenheiten mit dem Ziel, die Gewinne der Familien zu steigern.

### **Introduzione: l'economia rurale e la gestione dei patrimoni famigliari**

L'articolo intende proporre alcune riflessioni sulle strategie economiche adottate da mercanti-imprenditori urbani e rurali per organizzare la gestione dei loro investimenti nelle aree alpine e prealpine italiane di età moderna. Nello specifico, partendo da casi di studio localizzati nell'area vicentina e bresciana, si osserverà l'importanza della famiglia in queste dinamiche, sia in termini di rapporti tra membri di uno stesso nucleo familiare che di politiche matrimoniali. Si cercherà di utilizzare in maniera oculata il termine «strategie», così da evidenziare tanto i tentativi – consci e/o inconsci – da parte degli operatori eco-

nomici urbani e rurali di difendere o incrementare i propri patrimoni, quanto l'importanza dei fattori «esterni», strutturali o congiunturali, delle aree in cui operavano che possono aver inciso in maniera più o meno determinante sulle scelte organizzative.<sup>2</sup> Il periodo preso in considerazione è l'età moderna, dal XVI al XVIII secolo (con riferimenti anche a cronologie di poco antecedenti e successive), nella convinzione che determinate dinamiche di interazione tra contesti economici, strategie famigliari e scelte imprenditoriali presentino una forte continuità, pur ovviamente in presenza di specificità legate ai singoli casi osservati.

L'importanza dell'organizzazione familiare nella gestione dei patrimoni non è certo tema nuovo alla storiografia sia di impianto più storico-economico che storico-demografico.<sup>3</sup> In merito a quest'ultima, soprattutto per quanto riguarda l'ambito rurale – ma non solo – l'attenzione si è concentrata in particolare sulle strategie matrimoniali, le pratiche ereditarie, e i rapporti di padrinato.<sup>4</sup> Questo ha permesso di evidenziare le modalità di costruzione di *networks* interni ed esterni alle comunità, orizzontali e verticali, e soprattutto, per quanto riguarda la gestione patrimoniale, il legame tra le strategie famigliari e la gestione del patrimonio fondiario.

La struttura della famiglia è stata poi posta in relazione con il potenziale lavorativo dei nuclei rurali, sia di montagna che di pianura. Questo sia con un focus sui movimenti migratori finalizzati ad assecondare le esigenze stagionali di forza lavoro e di integrazione dei redditi soprattutto nelle aree alpine e appenniniche,<sup>5</sup> sia evidenziando la funzionalità di certe strutture famigliari a specifici contesti agrari, a prevalenza bracciantile o mezzadrile.<sup>6</sup> Anche in questo caso non sono mancati gli approfondimenti relativi agli spostamenti di manodopera, in particolare di quella servile.<sup>7</sup>

Come anticipato, i contributi sopracitati hanno osservato l'interazione tra organizzazione familiare e vita economica in ambito rurale soprattutto dal punto di vista della trasmissione dei beni (strategie/pratiche ereditarie e matrimoniali) e della gestione della forza lavoro (disponibilità di braccia/migrazioni); possiamo per certi versi ricondurre a quest'ultima prospettiva anche l'intenso dibattito sulla pluriattività in ambito rurale, che certamente ha affrontato questioni molto più ampie rispetto al semplice rapporto tra disponibilità di forza lavoro ed esigenze produttive del settore agricolo – dall'apporto della proto-industria nella cosiddetta «transizione al capitalismo»<sup>8</sup> alla «Industrial Revolution»<sup>9</sup> – ma che in fin dei conti si è concentrato principalmente sulla relazione tra produttività dell'agricoltura e necessità delle famiglie contadine di integrare un reddito inadeguato alle proprie esigenze alimentari.<sup>10</sup> Questo importante focus su una sorta di «diverificazione occupazionale» nelle campagne ha però lasciato in ombra l'altrettanto importante (e correlata) *diverificazione di inve-*

stimenti, sempre nelle campagne, da parte dei mercanti-imprenditori urbani e rurali. Ciò si deve con ogni probabilità al limite intrinseco al concetto di pluriattività, che nell'individuare nella compresenza di diverse attività produttive delle mere strategie di sopravvivenza da parte delle famiglie contadine, non consente di cogliere la complessità di questa stessa compresenza nel mondo rurale. In questo senso la presenza di mercanti-imprenditori rurali si colloca in un contesto dinamico, dove si va oltre la diversificazione delle attività per supplire ad un'agricoltura povera. Un contesto che è stato efficacemente descritto con il concetto di *Integrated Peasant Economy*, che supera l'idea di una diversificazione economica come ultima ratio di fronte a criticità del settore agricolo – spesso dovute a specifiche condizioni ambientali – per far emergere invece le scelte fatte dalle famiglie rurali per migliorare, in maniera quindi propositiva e non «conservativa», le proprie entrate.<sup>11</sup>

A suffragio di questa linea interpretativa troviamo i lavori, purtroppo ancora pochi, che hanno sottolineato la forte diversificazione degli investimenti e degli ambiti economici di interesse delle élites rurali in diverse aree europee;<sup>12</sup> questi studi dimostrano come non solo in ambito urbano,<sup>13</sup> ma anche nelle campagne gli investimenti nel mercato della terra si intrecciassero alle attività mercantili, a quelle manifatturiere (soprattutto tessili, ma anche minierarie), alle operazioni nel mercato del credito e alle carriere negli uffici pubblici per consolidare e accrescere patrimoni famigliari anche piuttosto consistenti. Si tratta di dinamiche ancora in gran parte da indagare, come le élites rurali di età moderna operassero in questi diversi settori, e in che relazione con i mercanti urbani: nelle pagine che seguono cercheremo di affrontare queste problematiche mostrando, tramite l'analisi di alcune vicende famigliari localizzate in area alpina e prealpina, come le strategie imprenditoriali fossero fortemente legate all'organizzazione dei gruppi famigliari, alle rispettive strategie matrimoniali e di carriera dei singoli membri, e soprattutto come queste variabili dovessero fare i conti con i caratteri geo-morfologici, demografici e, più in generale, economici delle aree in cui questi mercanti-imprenditori (urbani e rurali, talvolta nobili) si trovavano ad operare. Caratterizzazioni di lungo periodo, come la dimensione di confine, la scarsità della locale produzione agricola, la disponibilità di risorse nel sottosuolo, o ancora specifici assetti politico-istituzionali influenzarono le strategie di organizzazione dei business imprenditoriali e delle famiglie che li gestivano, tanto quanto le evoluzioni di medio periodo (lo sviluppo o il declino di specifici settori produttivi ad esempio) e gli eventi congiunturali (come guerre o carestie); l'interazione tra le strategie famigliari e le mutevoli condizioni in cui queste venivano poste in essere non portò sempre ad esiti favorevoli alle casate mercantili-imprenditoriali, ma certamente dimostra come l'importanza dell'organizzazione famigliare nella gestione degli interessi

economici dei vari lignaggi non fosse riconducibile esclusivamente a strategie difensive ma comprendesse anche tattiche di consolidamento e soprattutto di incremento dei patrimoni familiari. Di più, queste stesse strategie non sono da ricondurre esclusivamente alle pratiche ereditarie e alle politiche matrimoniali (come anticipato, ampiamente analizzate dalla storiografia), e nemmeno alla semplice compresenza di ambiti di attività, in funzione di una cauta diversificazione degli investimenti. Si mostrerà come queste dinamiche, seppure presenti, fossero inserite in un contesto più ampio, di continuo adattamento delle strategie familiari al mutare dei contesti, cosa che comportava spesso anche la suddivisione tra i membri della famiglia degli ambiti economici da gestire, nell'ottica di incrementare le rendite e soprattutto di «assecondare» la complementarità dei settori produttivi e di consolidare il proprio network all'interno delle comunità e al di fuori di esse.

I casi di studio presi in esame riguardano tanto mercanti-imprenditori rurali, quanto operatori urbani che operavano in aree montane / pedemontane; il contesto è quello fortemente protoindustriale della Riviera del Garda e dei contesti di valle nella provincia di Brescia e la parte settentrionale della provincia di Vicenza, nella Repubblica di Venezia (Fig. 1).

In questi territori al confine con il principato vescovile di Trento e con la contea del Tirolo, appartenente alla Monarchia asburgica, il settore agricolo (organizzato sulla base della piccola proprietà o del piccolo affitto) costituiva solo una parte, e talvolta molto marginale come nel caso della Riviera gardesana, dell'economia locale; sulle rive del Lago di Garda la coltivazione di agrumi e ulivi era affiancata dall'importante industria cartaria e dalla lavorazione dei metalli.<sup>14</sup> Direttamente collegate poi al contesto gardesano ma anche proiettate sul mercato lombardo e internazionale vi erano le tre valli bresciane, Trompia, Sabbia e Camonica, dove nel corso dell'età moderna si sviluppò uno dei principali centri metallurgici europei.<sup>15</sup> Queste aree ospitavano una popolazione di gran lunga eccedente la disponibilità granaria messa a disposizione dal locale comparto agricolo, ma l'importante flusso di granaglie che raggiungeva l'emporio di Desenzano – diretto anche ai territori transalpini – garantiva l'approvvigionamento dei centri rivieraschi e valligiani.<sup>16</sup>

Spostandoci nel Vicentino, la produttività del settore agricolo era lievemente maggiore, consentendo ai villaggi pedemontani (seppure illegalmente) di destinare parte della produzione frumentaria ai confinanti territori imperiali di Rovereto e Trento.<sup>17</sup> Anche in questo caso soprattutto l'area a ridosso delle montagne, nella parte settentrionale della provincia, presentava una densità demografica molto elevata, tra i 50 e gli 80 abitanti per chilometro quadrato nel corso dell'età moderna per quanto riguarda l'intero territorio ad esclusione del centro urbano. Qui in villaggi come Valdagno o Schio, che contavano diverse



Fig. 1. La provincia di Brescia e la provincia di Vicenza (Repubblica di Venezia). Antonio Zatta, *Atlante novissimo*, Venezia 1775–1785.

migliaia di abitanti (Schio raggiunse i 6000 abitanti alla metà del Settecento) al commercio dei cereali si affiancavano le attività estrattive (ferro e argento nella prima età moderna, poi il caolino) e soprattutto la lavorazione della lana e della seta, con la presenza già nel Cinquecento di torcitoi idraulici.<sup>18</sup> È in questo contesto che operano le famiglie urbane e rurali di mercanti imprenditori a cui faremo riferimento nelle pagine che seguono.

## Tra agricoltura, credito, manifattura e uffici pubblici: famiglia e imprenditoria in due aree alpine e prealpine

Per comprendere le strategie familiari dei mercanti-imprenditori protagonisti di queste pagine e soprattutto il ruolo svolto nel corso del tempo dai diversi membri della famiglia per consolidare ed accrescere il patrimonio del casato, è importante delinearne brevemente le traiettorie imprenditoriali. Al

di là che si osservino operatori urbani o rurali, ciò che accomuna tutti i casi di studio è la forte (e per nulla casuale) diversificazione degli investimenti,<sup>19</sup> legata alle caratteristiche del territorio in cui operavano e determinante nell'organizzazione familiare dell'impresa.

Guardando all'alto Vicentino, uno dei casi per cui è stato possibile approfondire maggiormente nel dettaglio la caratterizzazione delle attività di un mercante-imprenditore rurale è quello di Antonio Razzante, originario del villaggio di Santorso ma residente a Schio almeno dagli anni Settanta del Cinquecento.<sup>20</sup> La sua contabilità, relativa al periodo 1550–1574, ci consente di cogliere i tratti salienti delle sue attività: nei venticinque anni coperti dai registri contabili il mercante registra entrate per all'incirca 6000 ducati, non una cifra enorme se comparata ad altri operatori urbani e rurali contemporanei, che si compone per il 14 % di proventi derivanti dalla produzione e commercio di prodotti tessili (panni di lana e seta grezza), per il 4 % di proventi da affitti (o da prestiti mascherati, i cosiddetti *livelli francabili*),<sup>21</sup> il 28 % dal commercio di prodotti agricoli, sia provenienti dalle sue proprietà, sia importati da altre aree (anche da Venezia), il 48 % dall'estrazione, lavorazione e vendita del caolino. La *terra bianca*, estratta dalle miniere dell'altopiano del Tretto veniva lavorata e stoccata nei magazzini del mercante tra Schio e Santorso, per essere quindi smerciata a *boccalai*, ceramisti e *vendecolori* tra Vicenza, Venezia e lo Stato della Chiesa (in particolare Ferrara, Bologna, Carpi e Mirandola).

Come per i casi di cui tratteremo nelle righe che seguono, l'aspetto più interessante e che ci aiuta a comprendere anche il ruolo svolto dai vari membri delle famiglie di mercanti-imprenditori è l'organizzazione della produzione e la profonda penetrazione tra i vari settori: il Razzante infatti utilizzava parte della produzione agricola per pagare in natura uomini e donne che operavano a domicilio nella filatura della lana e nella tessitura dei panni; lo stesso valeva per la seta grezza tratta nelle case dei contadini e quindi consegnata al mercante in cambio di cereali e panni, oltre ad essere utilizzata per ripagare in parte le foglie di gelso fornite dal Razzante stesso per l'allevamento dei bachi. Gli uomini, le donne e i bambini che prestavano la loro opera nella lavorazione di lana e seta erano gli stessi che venivano impiegati nei lavori agricoli e nell'estrazione, trattamento e trasporto del caolino. Anche per queste mansioni il pagamento era quasi sempre in natura, componendosi di prodotti agricoli e tessili.

La compresenza di investimenti nei settori del tessile, in quello agricolo, del credito e della lavorazione di prodotti minerari è tipica anche della famiglia Pilati: nato nel 1526, Ludovico Pilati iniziò a costruire le sue fortune con il trasporto (e contrabbando) di cereali tra Schio, Vicenza e i vicini territori Imperiali, attraverso il passo Pian delle Fugazze. Gran parte del suo patri-

monio però si deve al matrimonio con Giovanna Malcenta, appartenente ad una ricca famiglia locale, che portò in dote terre e altri beni immobili. L'attività di Ludovico si concentrò quindi inizialmente sulla gestione delle proprietà terriere (arativi, ma anche pascoli e boschi), che anche in questo caso fungevano da base (sia per il credito, sia per i rifornimenti di materie prime) per lo sviluppo delle attività tessili; la famiglia Pilati infatti gestiva, oltre all'allevamento di 200 pecore e alla produzione di panni di lana, un fruttuoso commercio di seta grezza verso Milano e Genova. A queste attività si affiancava la gestione di un negozio a Schio e, soprattutto nel caso di Ludovico, meno nel caso dei figli che gli succedettero, la lavorazione del ferro. Possedeva infatti una forgia e tre ruote di mulino con magli nella località di Torrebelvicino, in cui faceva fondere e lavorare ferro vecchio, in un contesto di progressivo ridimensionamento di questa attività non solo per quanto riguarda il business dei Pilati, ma in generale nella zona estrattiva dell'alta Val Leogra.<sup>22</sup> Un quadro per certi versi simile può essere tracciato per un'altra famiglia scledense, i Toaldo: tra le più ricche ed influenti famiglie del borgo pedemontano, i Toaldo vantavano una importante diversificazione degli ambiti di investimento e di attività, affiancando a questi un plurisecolare protagonismo nelle istituzioni politiche locali e fornendo alla comunità di Schio nel corso dei secoli svariati medici, avvocati e notai.<sup>23</sup> Come Ludovico Pilati, anche i Toaldo accumularono il proprio patrimonio grazie al commercio di cereali tra il Vicentino e l'area trentina, investendo quindi nelle miniere d'argento che tra la fine del Quattrocento e l'inizio del Cinquecento attirarono l'interesse di nobili vicentini e patrizi veneziani: assieme ad esponenti della famiglia Zamboni (scledense) e dei veneziani Grimani, Donà e Bollani fondarono la *Compagnia granda* per lo sfruttamento delle miniere argentifere nella confinante valle dell'Agno. Se gli investimenti nelle attività minerarie vennero presto meno, a causa dell'esaurirsi dei giacimenti di metalli preziosi, il commercio dei cereali e di altri prodotti agricoli continuò, affiancato dall'accumularsi di importanti disponibilità di beni immobili (terreni e edifici), dal commercio di seta grezza e da una forte presenza sul locale mercato del credito. I Toaldo disponevano poi di una bottega a Venezia, anche se non è noto quali prodotti vendessero nella città lagunare.

Si tratta solo di alcuni esempi – su cui ritorneremo nelle prossime pagine per approfondire le strategie famigliari di gestione dei beni – che possono essere affiancati da numerosi altri: per esempio Luca Pagnan da Arzignano (un altro grosso centro pedemontano del Vicentino), che d'accordo con Francesco Vianello nel 1563 produsse 100 panni di lana, 100 libbre di seta (circa 34 kg), affiancando, come nei casi citati poc'anzi, il commercio di cereali all'attività nel settore tessile.<sup>24</sup> O ancora Bernardino Civena da Lonigo (nella parte occiden-

tale della provincia), che produceva seta grezza e commerciava in cereali, operando come mercante nei centri di Bologna, Ferrara e Mantova, ricavandone circa 500 ducati annui.<sup>25</sup>

Spostandoci nelle valli bresciane, un caso analogo di diversificazione degli investimenti da parte di una famiglia mercantile è quello dei Panzerini: tra le più ricche e influenti famiglie della Valcamonica, i Panzerini accumularono le loro ricchezze soprattutto a partire dal XVII secolo, attraverso importanti acquisizioni immobiliari (terre, boschi, case, taverne), che funsero da base per il loro imporsi sul locale mercato del credito e della produzione di ferro lavorato. Dalle loro proprietà – come nei casi citati in precedenza – i Panzerini ricalavavano cereali da utilizzare per il pagamento dei propri operai e legname per rifornire le loro fucine, che trasformavano il ferro ricavato dalle loro miniere.<sup>26</sup> Per ragioni di specializzazione produttiva della valle, il comparto tessile non rientra tra gli interessi della famiglia camuna, ma ancora una volta il controllo delle filiere produttive e la forte integrazione tra i settori costituisce un tratto cruciale dell'organizzazione imprenditoriale.

Questa importante diversificazione degli investimenti che, come vedremo, si riflette anche in precise strategie familiari di organizzazione dell'impresa, non riguardava solo i mercanti-imprenditori rurali, ma anche quelli urbani, che con loro operavano. Tornando nel Vicentino e nella comunità di Schio, il caso più eclatante è quello del nobile Giacomo Magrè. La famiglia Magrè, originaria di un villaggio limitrofo a Schio ma cittadini vicentini dal 1466, vantava numerosi legami con il centro pedemontano, dove possedeva abitazioni (tra cui un palazzo in cui risiedeva abitualmente), terre e altri beni. Oltre alle proprietà immobiliari, cruciali soprattutto per la costruzione della rete creditizia che li legava alla maggior parte delle famiglie scledensi, gli interessi economici dei Magrè spaziavano dal settore tessile a quello del commercio dei cereali. Giacomo Magré in particolare nel 1573 stabilì una società con il mercante di Schio Giuseppe Lodi per la produzione e il commercio di sete; il Lodi disponeva a Schio di un mulino ad acqua per la torcitura della seta (affittatogli dal Magrè) e impiegava *samiteri* (tessitori di *fileselli*, i residui della lavorazione serica) provenienti dalla vicina Rovereto. Mentre il mercante urbano avrebbe messo a disposizione della compagnia i contatti commerciali internazionali, Giuseppe Lodi si sarebbe occupato dell'organizzazione produttiva sul piano locale. Dopo soli due anni la compagnia venne sciolta, ma il Magrè continuò a finanziare l'attività del Lodi; nel frattempo il mercante cittadino fondò un'altra compagnia, nel 1578, con gli scledensi Moscatello, Baratto e Canetto, sempre per il commercio della seta. Come anticipato però Giacomo Magrè non si occupava solo del settore serico: nel 1584, in società con lo scledense Andrea Moscatello, appaltò

—  
144

la riscossione del dazio del sale, e in più occasioni si occupò di rifornire Vicenza con frumento proveniente dall'area tedesca.<sup>27</sup>

La compresenza degli investimenti nel settore tessile e nel mercato cerealicolo sembra dunque essere un tratto distintivo dell'area vicentina, forse più che nel caso bresciano dei Panzerini: lo si è visto parlando dei Toaldo, Razzante, Pilati e di Giacomo Magrè, ma lo stesso Giuseppe Lodi (e soprattutto il padre Ambrogio prima di lui) affiancava agli investimenti nel settore serico il commercio di cereali da e verso l'area tedesca, così come Francesco Baratto e soprattutto il figlio Cristoforo, anch'essi appartenenti all'élite politica ed economica scledense, già citati nelle righe precedenti per la società stipulata con Giacomo Magrè.<sup>28</sup> Se però si sposta l'attenzione sugli investimenti operati nell'area gardesana dalla famiglia bresciana degli Archetti, si nota anche in questo caso quanto fosse cruciale il commercio dei cereali, oltre al coinvolgimento nella manifattura.

La famiglia Archetti si stabilì a Brescia a metà Seicento, spostando nel centro urbano la sua attività di commercianti di derrate alimentari; nel corso dei decenni rafforzò la propria posizione nel settore, anche grazie alle congiunture belliche di inizio Settecento. A queste dinamiche si associarono importanti investimenti nel settore serico (con la presenza di agenti sulle maggiori piazze europee) e in quello della lavorazione del ferro. Guardando a quest'ultimo, il legame con il mercato dei cereali è evidente: soprattutto Carlo Archetti nella prima metà del Settecento investì in maniera massiccia in impianti fusori nella zona di Campione, sulla Riviera gardesana, occupandosi anche di rifornire di cereali i propri operai attraverso il mercato granario di Desenzano e sviluppando al contempo un fruttuoso contrabbando di derrate con l'area trentina.

145

Come nei casi citati in precedenza, ma su scala molto maggiore rispetto ai modesti operatori rurali a cui si è fatto riferimento, gli Archetti investirono massicciamente anche in proprietà immobiliari, in particolare terreni. La strepitosa ascesa economica della famiglia li portò, dopo un percorso alquanto travagliato, ad ottenere la nobiltà bresciana negli anni Ottanta del Settecento, grazie anche alla carriera cardinalizia di uno dei suoi membri, Giovanni Andrea.<sup>29</sup>

### Diversificazione degli investimenti e strategie familiari

Le vicende delle famiglie di mercanti-imprenditori rurali e urbani citati in precedenza sono accomunate da una forte diversificazione degli investimenti, che assume una caratterizzazione sia diacronica – con un progressivo allargamento e stratificazione di diversi interessi economici – sia sincronica, con la compresenza di diversi ambiti di intervento. Nelle righe che seguono si cer-

cherà di mostrare come in questi processi svolgessero un ruolo fondamentale le dinamiche familiari, sotto diversi punti di vista: innanzitutto in termini di evoluzione dei patrimoni e degli interessi economici da una generazione all'altra,<sup>30</sup> ma anche di specializzazione dei diversi membri della famiglia nella gestione di ambiti specifici (sia economici che di «carriere») e di politiche matrimoniali volte a consolidare o ad aumentare i patrimoni familiari. Infine, si farà brevemente cenno alle motivazioni sottostanti a queste precise scelte imprenditoriali e di organizzazione delle imprese.

La prima cosa che emerge dai casi analizzati è che nei diversi contesti e persino in momenti storici molto diversi tra loro (si va dai Toaldo alla fine del XV secolo ai Panzerini e agli Archetti nel XVII secolo) le proprietà agricole e il commercio dei cereali rappresentano la base di partenza dei capostipiti di queste famiglie imprenditoriali: Ludovico Pilati inizia come contrabbandiere/trasportatore di cereali verso l'area trentina, mentre saranno i figli a procedere ad una sostanziosa diversificazione delle attività economiche della famiglia; lo stesso si può dire di Ambrogio Lodi (padre di Francesco e Giuseppe), e di Francesco Baratto, padre di Cristoforo. Lo stesso abbiamo visto accadere per gli scledensi Zamboni e Toaldo, o per i bresciani Panzerini e Archetti.

Una volta che gli investimenti delle diverse famiglie si spostavano verso ambiti diversi, spesso non veniva meno il coinvolgimento nei settori che avevano visto accumularsi le loro prime fortune, ma in diversi casi si assiste ad una suddivisione della gestione dei diversi ambiti tra i vari membri. Non si tratta ovviamente di una divisione netta, soprattutto considerata la profonda competizione tra i vari settori in contesti di forte pluriattività, la presenza determinante dei pagamenti in natura nei salari,<sup>31</sup> e la volontà (e opportunità) di controllare intere filiere produttive, siano esse relative al commercio dei cereali, della seta, della lana o della lavorazione dei metalli.

Gli esempi in questo senso sono numerosi: Antonio Razzante, come abbiamo visto, si occupava soprattutto della lavorazione, dello stoccaggio e del trasporto del caolino a Vicenza e Venezia, mentre i suoi due fratelli, Giuseppe e Forziano, seguivano l'attività mineraria vera e propria, prima della rilevazione da parte dello stesso Antonio dell'intera impresa. Di più, se il settore agricolo rappresentava una parte importante del suo business, ciononostante quantitativi rilevanti di prodotti quindi utilizzati per pagare i suoi lavoratori provenivano dai suoi cugini Francesco Tessaro e Dionisio da Chiuppano, che gestivano con ogni probabilità ampie proprietà agricole.<sup>32</sup>

Ancora più eclatanti sono i casi dei Pilati, dei Toaldo e degli Archetti, casi che mettono in luce anche il carattere diacronico della specializzazione dei membri di ciascuna famiglia nella gestione di settori specifici, in relazione soprattutto all'evoluzione dei vari contesti economici in cui operavano: come

	Prodotti agricoli	% sul totale	Prodotti relativi al settore serico	% sul totale	Affitti / Interessi su prestiti	% sul totale	Totale
1594	431,1	51,7	89,8	10,8	313,6	37,6	834
1595	545,5	59,2	117,8	12,8	257,8	27,9	921,1
1596	476,2	56,8	116,4	13,9	245,4	29,3	837,9
1597	431,6	48,5	127,6	14,3	331,15	37,2	890,3
1598	564,9	66,2	98	11,5	189,9	22,3	852,8
1599	464,9	38,2	125,7	10,3	627,1	51,5	1217,7
1600	965,1	41,8	239	10,3	1107,4	47,9	2311,5
1601	1046,9	48,3	210,8	9,7	912	42	2169,6
1602	616,5	40,8	163	10,8	729,7	48,4	1509,2

147

Tab. 1. Entrate annue di Bernardino Toaldo in *lire* venete (1594–1602).  
Fonte: Archivio Storico del Comune di Schio, Congregazione di Carità, b. 19.

abbiamo visto Ludovico Pilati iniziò la sua carriera come trasportatore, soprattutto di cereali, investendo quindi nel tessile e nell'attività metallurgica. Una volta cresciuti, i figli Francesco e Domenico assunsero la gestione della produzione laniera e serica e dei relativi commerci internazionali (ambiti in cui avvenne il vero e proprio boom economico della famiglia), mentre il terzo fratello, Vincenzo, si occupava delle proprietà immobiliari soprattutto agricole. Ludovico invece continuò nelle sue attività tradizionali di trasportatore, gestendo la parabola discendente della produzione di ferro (che finì per esaurirsi) e il negozio di *ferrarezze* nella piazza di Schio. Le fonti processuali che descrivono il business dei Pilati parlano anche di una sua presenza in prima persona nello svolgimento delle attività agricole.<sup>33</sup> Nel caso dei Toaldo invece, mentre Bernardino seguiva principalmente le proprietà terriere e la produzione agricola – oltre ad essere il protagonista della vita politica scledense – il fratello Giovan Battista si occupava della manifattura serica.<sup>34</sup> L'analisi di un frammento di libro contabile appartenuto a Bernardino mostra con chiarezza questa specializzazione (Tab. 1).

I dati sono ancora più indicativi se si considera che nella categoria «Affitti / interessi su prestiti» (non è chiara la distinzione tra i due ambiti) dal 1599 sono inclusi anche i pagamenti effettuati in cereali, sotto la voce «formento da fitti», che negli anni precedenti erano con ogni probabilità inclusi nelle entrate da cereali. Inoltre, bisogna tener presente che nella categoria «Prodotti relativi al

settore serico» sono incluse anche le entrate derivanti dalla vendita delle foglie di gelso o dall'affitto degli alberi. In sintesi, la terra è l'ambito di interesse di Bernardino: dalle proprietà agricole ricava legna, cereali, uva e altri frutti, oltre alle foglie di gelso, che quindi vende; gli stessi terreni (oltre ad abitazioni e botteghe) vengono affittati o utilizzati come garanzia per i prestiti erogati agli abitanti di Schio.

Una suddivisione simile degli ambiti di attività, seppure su scala molto più ampia, riguarda anche la famiglia Archetti: mentre infatti Giovanni Pietro (1676–1751), artefice della prima fase di crescita economica della famiglia, si occupava della gestione delle proprietà terriere, del commercio cerealicolo e delle attività di prestito, fu il figlio Giovanni Antonio (1711–1798) a diventare il «re del ferro» a Campione del Garda, sostenendo il vero e proprio boom del patrimonio familiare. Se poi nel caso dei Toaldo l'impegno di uno dei fratelli nell'attività politica, così come fecero poi i suoi discendenti, svolgendo anche l'attività notarile e medica, servì per consolidare la posizione sociale della famiglia nella comunità di origine, nel caso degli Archetti le ambizioni al titolo nobiliare portarono a destinare il secondogenito, Giovanni Andrea (1731–1805), alla carriera ecclesiastica, fino ad ottenere il titolo di cardinale.

In questa carrellata relativa alle strategie di gestione del patrimonio, delle attività, oltre che della posizione sociale, delle famiglie imprenditoriali urbane e rurali, non può mancare un breve cenno all'importanza delle politiche matrimoniali, alla base della costruzione delle famiglie stesse. Eloquente è il caso già citato di Ludovico Pilati, che riuscì ad avviare le attività manifatturiere della famiglia, quindi portate avanti dai figli, grazie al matrimonio con Giovanna Malcenta. Come dimenticare poi un caso molto più noto, sempre localizzato a Schio, che ci porta agli albori della crescita industriale italiana: Francesco Rossi infatti, fondatore dell'omonima fabbrica laniera, iniziò la sua ascesa economica sposando nel 1800 Teresa Baretta, appartenente ad una famiglia di mercanti-imprenditori del settore tessile scledense che già negli anni Settanta del Cinquecento è tra le cinque famiglie più ricche della comunità, mantenendo quindi la prima posizione sia nella rilevazione estimale del 1643 che in quella del 1700.<sup>35</sup>

### Alcune considerazioni conclusive

Dopo aver analizzato il contesto e gli ambiti in cui operavano alcune famiglie di mercanti-imprenditori urbani e rurali, ed aver evidenziato come fossero associati a specifiche strategie familiari di organizzazione delle attività produttive, di consolidamento e incremento patrimoniale, basate soprattutto sulla specializzazione dei singoli membri, oltre che su scelte di carriere politiche ed

ecclesiastiche e su strategie matrimoniali, rimane da avanzare alcune ipotesi sulle motivazioni sottostanti a queste dinamiche.

Il primo elemento da considerare è sicuramente la peculiarità dei contesti presi in esame: ci troviamo in aree confinarie, con una forte presenza, fin dalla primissima età moderna, di importanti attività manifatturiere (tessili e di lavorazione dei metalli, seppure a livelli diversi) e un ruolo cruciale del commercio dei cereali. Diventa quindi comprensibile la diversificazione degli investimenti, che non è solo una strategia per ridurre il rischio, ma anche un sintomo della capacità di sfruttare le potenzialità e le traiettorie economiche delle aree in cui questi mercanti-imprenditori operavano. Prendiamo ad esempio il caso dei Pilati, ma lo stesso può valere per i Toaldo o altre famiglie dell'Alto Vicentino: il commercio/contrabbando di derrate alimentari fornisce i capitali – assieme alle proprietà terriere – per investire nel boom delle attività di estrazione di metalli preziosi tra la fine del Quattrocento e l'inizio del secolo successivo, riconvertendo poi gli impianti minerari per la produzione di ferro e di caolino una volta che le miniere di argento si esauriscono.<sup>36</sup> Con il declino delle attività estrattive, che in qualche modo viene seguito dal capofamiglia Ludovico, i figli investono negli altri settori in espansione, quello laniero e soprattutto, successivamente, in quello serico. Si viene a creare in questo modo una sorta di stratificazione di attività, tra loro collegate, che si sovrappone al susseguirsi delle generazioni. Questa stratificazione non è chiaramente monolitica, alcuni ambiti di investimento vengono abbandonati quando si intuisce il loro potenziale declino a seconda anche della capacità delle famiglie stesse di cogliere e comprendere la portata di questi mutamenti.

149

Non è dunque esclusivamente una strategia «difensiva», anche se non va sottovalutata l'importanza di diversificare il rischio, così come di dividere il patrimonio famigliare anche per evitare contraccolpi di ampia portata in caso di vertenze giudiziarie e di pignoramenti – cosa che comunque non riguarda i casi di studio qui analizzati.

Vi è poi un altro fattore da considerare, ossia la volontà – ma per certi versi anche la necessità – di operare sui diversi ambiti che compongono, in senso lato, la filiera produttiva. Disporre del legname necessario per far funzionare i forni fusori, così come produrre i cereali da contrabbardare verso i territori imperiali, o ancora coltivare le foglie per nutrire i bachi da seta, che forniranno il prodotto finale da esportare negli altri Stati italiani o nei mercati fiamminghi, garantisce una riduzione dei costi di transazione e un potenziale incremento dei guadagni. Quella stratificazione a cui si è fatto riferimento in precedenza dunque non è più solamente l'esito di un adattamento degli investimenti al mutare dei contesti economici, è in un certo senso «preparatoria» allo sviluppo di specifiche filiere.

Il funzionamento stesso poi di queste filiere «impone» per certi versi la sovrapposizione degli ambiti di investimento, che a loro volta portano con sé la specializzazione dei (ma anche la collaborazione tra i) membri delle famiglie: il pagamento in natura dei salari di minatori, tessitori, bachicoltori – figure spesso riconducibili alla stessa persona o a persone appartenenti al medesimo gruppo familiare – fa sì che operare anche nel settore agricolo sia cruciale per ottimizzare gli investimenti. Un discorso analogo può essere fatto se si guarda al funzionamento del mercato creditizio: i contadini pluriattivi che lavorano per i mercanti-imprenditori sono spesso legati ad essi da rapporti debitorii, che si basano nella maggior parte dei casi sulla cessione di terreni a titolo di garanzia. Ecco quindi che la disponibilità di terre per le famiglie mercantili (urbane e rurali) aumenta, rafforzando quella compresenza di investimenti in diversi settori. Lo stesso però si può dire per quanto riguarda il credito di cui i mercanti-imprenditori stessi hanno bisogno per finanziare le loro attività e i loro commerci: i beni immobili sono cruciali per accedere al credito, tanto in ambito urbano che rurale, rappresentando quindi un elemento fondamentale nello sviluppo della diversificazione degli investimenti.<sup>37</sup>

In sintesi, possiamo affermare che le strategie famigliari, che presentano tratti analoghi sul lungo periodo e su aree con caratteristiche comuni ma allo stesso tempo con peculiarità importanti, e il ruolo che i rapporti di parentela e intergenerazionali svolgono nello strutturare le attività mercantili-imprenditoriali (fortemente diversificate) degli operatori urbani e rurali si legano a doppio filo con i meccanismi di vario genere (produttivi, occupazionali, creditizi) tipici delle economie preindustriali della pedemontana e della montagna veneta.

**1** Il presente contributo è l'esito di ricerche condotte nell'ambito del progetto PRIN 2022 PNRR «P2022MBB3N – Political Inclusion and Inequality in Preindustrial Italian Alps (1500–1800)», finanziato dal Ministero dell'Università e della Ricerca (CUP master H53D23010250001, CU H53D23010250001).

**2** Sulla complessità del concetto di «strategia» si veda in particolare P. P. Viazzo, K. A. Lynch, «Anthropology, Family History, and the Concept of Strategy», *International Review of Social History*, 47, 3, 2022, pp. 423–452. I due autori propongono l'utilizzo del termine «tattica» in sostituzione di quello di «strategia», in quanto «[it] better captures the short-term time horizon and lack of control over external circumstances that people have and that the term strategies tends to conceal» (p. 451). Riteniamo però che in questa sede il termine «strategia» sia generalmente (anche se non in termini assoluti) più adatto, proprio per rimarcare la prospettiva di più lunga durata e più «controllata» delle scelte operate dagli operatori economici a cui si farà riferimento. Questo senza escludere iniziative più congiunturali e senza tralasciare le «external circumstances» che possono aver inciso su queste stesse strategie. Come anticipato, al contrario, si cercherà di dare ampio spazio agli elementi esogeni che possono aver inciso sulle scelte organizzative e di investimento.

**3** Una sintesi di approcci metodologicamente e geograficamente diversi, che uniscono la storia economica e la demografia storica, si possono trovare in S. Cavaciocchi (a cura di), *La famiglia nell'economia europea. Secc. XIII–XVIII / The Economic Role of the Family in the European Economy from the 13<sup>th</sup> to the 18<sup>th</sup> Centuries* (Atti della «Quarantesima settimana di studi», 6–10 aprile 2008), Firenze 2009.

**4** Su questi temi la bibliografia è amplissima, rimandiamo per una sintesi all'introduzione di Matteo

Di Tullio e Claudio Lorenzini al numero monografico della rivista *Popolazione e Storia* (1, 2014), su «Per linee orizzontali. Parentela e famiglia in Italia settentrionale in età moderna» (pp. 9–20).

**5** L. Lorenzetti, R. Merzario, *Il fuoco acceso. Famiglie e migrazioni alpine e migrazioni nell'Italia d'Età Moderna*, Roma 2005; P. P. Viazzo, *Upland communities. Environment, population and social structure in the Alps since the sixteenth century*, Cambridge 1989; A. Ciuffetti, *Appennino. Economie, culture e spazi sociali dal medioevo all'età contemporanea*, Roma 2019.

**6** P. P. Viazzo, D. Albera, «La famiglia contadina nell'Italia settentrionale. 1750–1930», in: M. Barbagli, D. I. Kertzer (a cura di), *Storia della famiglia italiana 1750–1950*, Bologna 1992, pp. 159–190; G. Delille, «La famiglia contadina nell'Italia moderna», in: P. Bevilacqua (a cura di), *Storia dell'agricoltura italiana in età contemporanea*, vol. II, *Uomini e classi*, Venezia 1990, pp. 507–534; P. Laslett, «La famiglia e l'aggregato domestico come gruppo di lavoro e gruppo di parenti: aree dell'Europa tradizionale a confronto», in: R. Wall, J. Robin, Id. (a cura di), *Forme di famiglia nella storia europea*, Bologna 1984, pp. 253–304.

**7** J. Whittle (a cura di), *Servants in Rural Europe. 1400–1900*, Woodbridge 2017; M. Di Tullio, «Domestici e agricoltura capitalistica. Relazioni di lavoro e di potere nelle campagne lombarde della prima età moderna», *Mélanges de l'École française de Rome – Italie et Méditerranée modernes et contemporaines*, 131, 1, 2019, pp. 87–97; R. Sarti, «Criados rurales: el caso de Italia desde una perspectiva comparada (siglos XVI al XX)», *Mundo Agrario*, 18, 39, 2017, pp. 1–32.

**8** R. S. Duplessis, *Transitions to Capitalism in Early Modern Europe*, Cambridge 1997; J. Marfany, *Land, Proto-Industry and Population in Catalonia, c. 1680–1829. An Alternative Transition to Capitalism?*, Londra/New York 2012, in part. pp. 124 e ss.; *Proto-indu-*

- strialization in Europe*, Special Issue della rivista *Continuity and Change*, 8, 2, agosto 1993; C. Poni (a cura di), *Forme protoindustriali*, numero monografico della rivista *Quaderni Storici*, 59, XX, 2, agosto 1985.
- 9** J. de Vries, *The Industrious Revolution. Consumer Behavior and the Household Economy, 1650 to the Present*, Cambridge 2008.
- 10** P. Villani (a cura di), *La pluriattività negli spazi rurali: ricerche a confronto*, Annali dell'Istituto «Alcide Cervi», 11, 1989. Sull'area alpina e per una più estesa bibliografia su questi temi si veda *Histoire des Alpes – Storia delle Alpi – Geschichte der Alpen* (L. Mocarelli, G. Ongaro [a cura di], *Pluriaktivité / Pluriattività / Pluriaktivität*), 25, 2020.
- 11** A. Panjek, J. Larsson, L. Mocarelli (a cura di), *Integrated Peasant Economy in a Comparative Perspective. Alps, Scandinavia and Beyond*, Capodistria 2017.
- 12** M. Zell, *Industry in the countryside. Wealden society in the sixteenth century*, Cambridge 1994, pp. 130 e ss.; C. Dyer, *A Country Merchant, 1495–1520. Trading and Farming at the End of the Middle Ages*, Oxford 2012; P. Jarnoux, «Entre pouvoir et paraître. Pratiques de distinction et d'affirmation dans le monde rural» e F. Konersmann, «Du stand paysan à la classe des propriétaires terriens et des agriculteurs. Paysans-négociants dans le Palatinat, en Hesse Rhénane et dans la Haute-Rhénanie du Nord (1740–1880)», in: F. Menant, J.-P. Jessenne (a cura di), *Les Élites rurales dans l'Europe médiévale et moderne*, Rennes 2007, pp. 129–148 (p. 131) e pp. 211–228 (p. 291); F. Aparisi, V. Royo (a cura di), *Beyond Lords and Peasants. Rural Elites and Economic Differentiation in Pre-Modern Europe*, Valencia 2014 (in part.: F. Garcia-Olivier, «Preface», p. 19; V. Baydal Sala, F. Esquilache Martí, «Exploitation and differentiation: economic and social stratification in the rural Muslim communities of the Kingdom of Valencia, 13<sup>th</sup>–16<sup>th</sup> centuries», pp. 37–68 [pp. 60–64]; M. Müller, «Communal structures, lordship and peasant agency in thirteenth and early fourteenth century medieval England: some comparative observations», pp. 69–86 [p. 74]; C. Dyer, «Conclusions», pp. pp. 247–256 [pp. 252–253]). Per quanto riguarda il contesto alpino si segnalano i lavori di L. Lorenzetti, «Controllo del mercato, famiglie e forme imprenditoriali tra le élite mercantili sudalpine dalla fine del Cinquecento al Settecento», in: S. Cavaciocchi (a cura di), *Il ruolo economico della famiglia. Secc. XIII–XVIII* (Atti della «Quarantesima settimana di studi», 6–10 aprile 2008), Firenze 2009, pp. 517–526; F. Chiesi Ermotti, *Le Alpi in movimento. Vicende del casato dei mercanti migranti Pedrazzini di Campo Vallemaggia (XVIII s.)*, Bellinzona 2019; C. Lorandini, «Looking beyond the Buddenbrooks syndrome: the Salvadori Firm of Trento, 1660s–1880s», *Business History*, 57, 2015, pp. 1005–1019. Per il caso italiano si rimanda a M. Di Tullio, G. Ongaro, «Gaining power. Rural élites in northern Italy during the early modern period», *The Journal of European Economic History*, 1, 2020, pp. 75–109 e a G. Ongaro, E. Demo, «Rural merchants in the Early Modern Republic of Venice», *Business History*, 2024, pp. 1–24.
- 13** Si vedano ad esempio i numerosi interventi, tutti incentrati sul mondo urbano, raccolti nel volume della Società Italiana degli Storici dell'Economia, *Tra rendita e investimenti. Formazione e gestione dei grandi patrimoni in Italia in età moderna e contemporanea* (Atti del terzo Convegno Nazionale, Torino 22–23 novembre 1996), Bari 1998.
- 14** G. Zalin, «Tra serre, opifici e fucine. Le tipiche attività di produzione e di trasformazione nella riviera Benacense», in: Id., *Dalla bottega alla fabbrica. La fenomenologia industriale nelle provincie venete tra '500 e '900*, Verona 2008, pp. 41–88; L. Mocarelli, «Cure del lino e fucine da chiodi. Attività manifatturiere e mercanti imprenditori nella Riviera bresciana», in: C. Simoni (a cura di), *Atlante del Garda: uomini, vicende, paesi*, Brescia 1992, pp. 53–74.
- 15** L. Mocarelli, G. Ongaro, «The weapons production in the Republic of Venice in the Early Modern period. The manufacturing centre of Brescia between military needs and economic equilibrium», *Scandinavian Economic History Review*, 65, 3, 2017, pp. 231–242; G. Ongaro, «Il commercio del ferro nel distretto bresciano (secc. XVI–XVII): un approccio istituzionale», *Ricerche di Storia Economica e Sociale (RISES)*, III, 2017, 1, 2, pp. 95–118.
- 16** G. Zalin, «Lineamenti sullo sviluppo del mercato granario di Desenzano nei secoli XVII e XVIII», *Annali della Facoltà di Economia e Commercio in Verona*, Serie I, III, 1966–67; Id., «Il mercato granario in Desenzano nei secoli XVI e XVII. Problemi alimentari e politica annonaria nel territorio benacense», in: *Atti del convegno su Camillo Tarello e la storia dell'agricoltura bresciana al tempo della Repubblica veneta*, Brescia 1980, pp. 33–76.
- 17** Sul sistema annonario vicentino e più in generale sulla locale disponibilità alimentare si veda L. Clerici, «Provisioning a medium-sized city in a polycentric state: Vicenza and Venice, 1516–1629», in: Id. (a cura di), *Italian Victualling Systems in the Early Modern Age, 16<sup>th</sup> to 18<sup>th</sup> Century*, Londra 2021.
- 18** Sull'economia rurale vicentina rimando a F. Vianello, *Seta fine e panni grossi. Manifatture e commerci nel Vicentino, 1570–1700*, Milano 2004 e ai contributi nel volume di G. Gullino (a cura di), *Storia di Vicenza dalla Preistoria all'età contemporanea*, Verona 2014. Sul caso di Schio si vedano i vari lavori di Walter Panciera (soprattutto «Il distretto tessile vicentino (secc. XVII–XVIII)», in: G. L. Fontana (a cura di), *Le vie dell'industrializzazione europea. Sistemi a confronto*, Bologna 1997, pp. 477–494 e *I lanifici dell'alto Vicentino nel XVIII secolo*, Vicenza 1987), il già citato Ongaro/Demo (vedi nota 12), oltre ai lavori di prossima pubblicazione G. Ongaro, E. Demo, «Centro o periferia? Schio e la Pedemontana vicentina tra Medioevo ed Età Moderna (XV–XVIII sec.)», *Imprese e*

*Storia, e G. Ongaro, E. Demo, «Economy, families, and society in manufacturing rural area: the village of Schio (Vicenza, Republic of Venice) between XVI–XIX cent.», in: A. Panjek (a cura di), *Dynamic rural microhistories in a long-run perspective: community, family and mobility*, Capodistria.*

**19** Si tratta di una caratteristica molto comune (Dyer [vedi nota 12], p. 252), come affermato anche da Walter Panciera per il caso di Schio (Panciera [vedi nota 18], p. 158). Questo è valido anche se si guarda oltre i confini della Repubblica veneta, dalla Bretagna (Jarnoux [vedi nota 12], p. 131) all'area tedesca (Könersmann [vedi nota 12], p. 219), dalla Penisola iberica (Baydal Sala/Esquilache Martí [vedi nota 12], pp. 60–61) all'Inghilterra (Müller [vedi nota 12], p. 74; Dyer [vedi nota 12], p. 1; M. Zell [vedi nota 12], p. 114).

**20** Ongaro/Demo (vedi nota 12).

**21** G. Corazzol, *Fitti e livelli a grano. Un aspetto del credito rurale nel Veneto del '500*, Milano 1980.

**22** Ongaro/Demo (vedi nota 12), pp. 7–9.

**23** A. Savio, «Rogge di sangue in una ‘quasi città’ del Cinquecento. I mercanti scledensi promotori del corpo territoriale vicentino», in: E. Demo, Id. (a cura di), *Uomini del contado e uomini di città nell'Italia settentrionale del XVI secolo*, Palermo 2017, pp. 305–325.

**24** Vianello (vedi nota 18), p. 242.

**25** Ongaro/Demo (vedi nota 12), p. 9.

**26** L. Mocarelli, «Le diverse vie della mercatura: i Panzerini e gli Archetti nel Bresciano del XVIII secolo», *Proposte e ricerche. Economia e società nella storia dell'Italia centrale*, 65, XXXIII, 2010, pp. 143–161 (pp. 147–154).

**27** Ongaro/Demo (vedi nota 18).

**28** P. Snichelotto, «‘Voglio che sii eretto un hospitale qui in Schio’. L'ospedale Baratto dalle origini al primo '900», Vol. II de *L'archivio svelato. Il convento di San Francesco e gli ospedali nella società scledense tra XV e XX secolo*, Schio 2007, p. 79.

**29** Mocarelli (vedi nota 26), pp. 154–159.

**30** Tema recentemente affrontato anche dal numero monografico «Successioni imprenditoriali», *Quaderni Storici*, 172, 1, 2023.

**31** Su questo argomento rimandiamo a G. Ongaro, L. Mocarelli, «In kind wages between city and countryside: Northern Italy in the Eighteenth Century», in: A. Orlandi (a cura di), *Mezzi di scambio non monetari. Merci e servizi come monete alternative nelle economie dei secoli XIII–XVIII / Alternative currencies. Commodities and services as exchange currencies in the monetarized economies of the 13<sup>th</sup> to 18<sup>th</sup> centuries*, Firenze 2024, pp. 47–76.

**32** Ongaro/Demo (vedi nota 12), p. 10.

**33** *Ibidem*.

**34** Savio (vedi nota 23), p. 316, nota 21.

**35** Panciera (vedi nota 18), p. 159; Id., «La formazione delle specializzazioni economiche territoriali nel Sei e Settecento», in: G. L. Fontana (a cura di), *L'industria vicentina dal Medioevo a oggi*, Padova 2004, pp. 231–346, p. 263; Id. (a cura di), *Schio e Alessandro Rossi. Imprenditorialità, politica, cultura e paesaggi sociali del secondo Ottocento* (vol. 2), Roma 1986, fig. 44 D; Ongaro/Demo (vedi nota 17).

**36** R. Vergani, «Miniere e metalli dell'Alto Vicentino», in: *Storia di Vicenza, L'Età della Repubblica Veneta (1404–1797)*, Vicenza 1989, pp. 301–317.

**37** Questo è stato ampiamente dimostrato, ad esempio, per il caso vicentino e padovano da Andrea Caracausi e Edoardo Demo. Cf. «Financing the woolen industry during the sixteenth and seventeenth century: cases from the Republic of Venice», in: A. Giuffrida, R. Rossi, G. Sabatini (a cura di), *Informal Credit in the Mediterranean Area, XVI–XIX Centuries*, Palermo 2016, pp. 45–61.