

8. «Il ricco ...

Quando, alle tre e dieci pomeridiane del 31 gennaio 1934, il presidente degli Stati Uniti firmò un proclama col quale decretava che il numero dei grani di oro in un dollaro doveva essere ridotto da 25 e $\frac{8}{10}$ a 15 e $\frac{5}{21}$, egli stava seguendo una vecchia consuetudine spagnola; nonché una vecchia consuetudine inglese, francese e tedesca: la svalutazione della moneta è una pratica di secoli. I re medievali che come Mida avrebbero voluto trasformare in oro tutto ciò che toccavano, ma che non avevano questo potere, ricorrevano, per far soldi, alla conveniente alternativa di svalutare la moneta.

Quando il presidente Roosevelt abbassò il contenuto di oro del dollaro, l'obbiettivo principale che si era prefisso era quello di far salire i prezzi. Fu un fatto del tutto accidentale che questa svalutazione abbia fruttato al tesoro degli Stati Uniti un profitto di circa \$ 2.790.000.000. Lo scopo dei monarchi medievali, ad ogni modo, era proprio quello di ottenere un grosso profitto. Essi non volevano far salire i prezzi; ma i prezzi salirono loro malgrado in seguito alla svalutazione.

Che cosa significa veramente svalutazione della moneta, e come può essa portare un profitto immediato al sovrano e un aumento generale dei prezzi?

Per svalutazione si intende semplicemente una diminuzione della quantità di oro e di argento contenuta nelle monete. Quando un re divideva fra due monete la quantità di argento che prima stava in una sola, aggiungendo all'argento metalli senza valore o di bassa lega, alla fine si ritrovava con due monete nuove al posto di quella vecchia. Nominalmente il valore era sempre lo stesso; la moneta si chiamava sempre corona, o lira, ma in realtà valeva la metà di prima. Se in cambio di dodici uova si è abituati a ricevere una certa quantità di pane, non ci si aspetta certo di ottenere un pane della stessa dimensione in cambio di sole sei uova, anche se si continua a chiamare queste sei uova una dozzina. Allo stesso modo non si poteva pretendere di acquistare con la moneta svalutata la stessa quantità di roba che si poteva comprare con la vecchia moneta ancora buona. Offrendo una minor

quantità di argento, la forma di pane che si riceveva in cambio sarebbe stata necessariamente più piccola. Il valore delle monete in circolazione dipendeva dal valore del loro contenuto metallico, quindi minore era la quantità di oro o d'argento presente in una moneta, minore era il valore di questa moneta per quanto la si continuasse a chiamare sempre con lo stesso nome. Dire che una moneta vale di meno equivale semplicemente a dire che con essa si può acquistare una minore quantità di roba. In altre parole, i prezzi salgono.

Naturalmente i re badavano solo al fatto che la svalutazione della moneta portava loro un profitto immediato. Il fatto che quando il valore del denaro cambia rapidamente, ne viene a soffrire il commercio, o che quando i prezzi salgono, chi ne soffre è la gente povera e con un reddito fisso, eran cose che al re dovevano sembrare di poca importanza, ma che invece ne avevano molta per alcuni dei suoi sudditi. La maggior parte delle persone, compresi spesso gli stessi re, non si rendevano conto del legame che intercorreva tra la svalutazione della moneta e l'aumento dei prezzi, ma c'era chi questo rapporto di causa ed effetto lo vedeva. In Francia, dopo che per diciassette anni, dall'ottobre 1358 al marzo 1360, c'erano state altrettante svalutazioni della moneta d'argento, un tale scriveva: «A causa del valore eccessivo raggiunto dalle monete d'oro e d'argento, i prodotti alimentari, quelli di prima necessità e tutti i vari beni di consumo, sono diventati talmente cari che la gente comune non riesce a procurarsi i mezzi di sussistenza»¹.

Nicola Oresme, vescovo di Lisieux nel 1377, scrisse un famoso libro sulla moneta, in cui osservava che la svalutazione della moneta, che per un certo periodo di tempo garantiva al re discreti profitti, era un sistema per defraudare la gente: «Le unità di misura del grano, del vino e di altri prodotti meno importanti sono spesso contrassegnate col marchio ufficiale del re, e se qualcuno è riconosciuto colpevole di servirsene in modo fraudolento, viene considerato un vile falsificatore. Allo stesso modo l'iscrizione incisa sulla moneta sta a indicare il suo giusto peso e la sua qualità. Ma allora chi può dare credito a un principe che diminui-

1. E. Levasseur, *Histoire des classes ouvrières et de l'industrie en France avant 1789*, vol. I, Parigi 1900, p. 685.

sce il peso o il titolo di una moneta che porta il suo marchio?... A mia opinione esistono tre modi per trarre profitto dal denaro, prescindendo dal suo uso naturale. Il primo è l'arte dello scambio, il custodire o il commerciare in denaro, il secondo è l'usura, e il terzo consiste nell'alterarne il valore. Il primo è un metodo vile, il secondo è ignobile e il terzo è ancora peggio»².

Un inglese che scrisse circa quattrocento anni più tardi, Richard Cantillon, riassunse con lucidità gli effetti della svalutazione della moneta sui prezzi: «La storia di ogni epoca dimostra che tutte le volte che i principi hanno svalutato la loro moneta, mantenendole lo stesso valore nominale, i prezzi di tutte le materie prime e dei manufatti sono saliti in maniera proporzionale alla svalutazione della moneta»³.

Probabilmente conoscete Copernico come quel grande scienziato che per primo, nel 1530, sostenne la teoria secondo cui è la Terra a girare intorno al sole. Ma Copernico era anche uno studioso di questioni monetarie, ed era assolutamente convinto della necessità di cambiare il sistema monetario del suo paese, la Polonia. La presenza di diverse valute in circolazione costituiva, secondo lui, un ostacolo al commercio, ragion per cui egli insisteva perché venisse unificato il processo di coniazione, e non si desse più ai vari baroni il permesso di emettere monete proprie: ma soprattutto egli insisteva sul fatto che non vi dovesse più essere alcuna svalutazione: «Per quanto possano essere numerose le calamità che conducono i regni, i principati o le repubbliche alla loro decadenza, è mia opinione che le peggiori siano le seguenti quattro: le guerre, le pestilenze, le carestie e la deteriorazione della moneta»⁴. Fra i motivi principali che portavano questi studiosi a condannare la svalutazione della moneta vi sono quelli esposti da Oresme: «E' un fatto scandaloso e disonorevole per un principe, permettere che la moneta del suo regno non abbia un valore fisso e che fluttui di giorno in giorno... Una delle conseguenze di queste continue alterazioni è che la gente spesso non sa nemmeno

2. Monroe, *op. cit.*, pp. 92-5.

3. R. Cantillon, *Essai sur la Nature du Commerce en Général* (1755), p. 113. (*Saggio sulla natura del commercio in generale*, Torino, Einaudi, 1955).

4. *Traicté de la première Invention des Monnoies de Nicole Oresme et Traité de la Monnoie de Copernic*, a cura di M.L. Wolowski, Parigi 1864, p. 49.

quale sia il valore di una moneta d'oro o d'argento, ed è quindi costretta a contrattare sul proprio denaro come su tutti gli altri prodotti, cosa contraria alla sua natura: e ciò che dovrebbe essere estremamente sicuro è invece incerto e confuso... in conseguenza di queste alterazioni e svalutazioni le riserve di oro e d'argento di un paese diminuiscono: nonostante tutte le precauzioni questi metalli vengono portati in posti dove sono quotati di più... Quindi nei paesi dove si attua la svalutazione diminuisce la quantità di moneta in circolazione... E inoltre, a causa delle continue svalutazioni, i mercanti dei paesi stranieri non vengono più a portare le loro merci pregiate... in posti dove sanno che è in circolazione una moneta tanto cattiva... Inoltre nello stesso paese in cui si attuano queste svalutazioni, il traffico commerciale interno ne è talmente disturbato che i mercanti e gli artigiani non sanno più trattare i loro affari »⁵.

I consiglieri della corona erano naturalmente allarmati dalle conseguenze della svalutazione; essi volevano che il commercio prosperasse e non che le già scarse riserve di oro e d'argento si riducessero ulteriormente a causa della loro esportazione in altri paesi da parte di commercianti e banchieri. Mentre l'uomo della strada è di solito vittima della fluttuazione dei prezzi perché è talmente occupato a lavorare che non ha il tempo né i mezzi per difendersi, le persone informate, quelle che maneggiano il denaro, si prendono molta cura delle loro ricchezze e riescono a trarne profitto persino in questi momenti. In molti paesi furono varate a più riprese leggi che proibivano l'esportazione di oro e argento, che a quei tempi erano indispensabili allo sviluppo del commercio. Nel 1477 entrò in vigore in Inghilterra questa legge: « E poiché con l'editto emanato nel secondo anno dell'ultimo re, Enrico VI, si è decretato, fra le altre cose, che né l'oro né l'argento potevano essere portati da questo regno... e contrariamente a questo editto, e a varie altre ordinanze in proposito... le monete d'oro e d'argento, nonché le vettovglie e altri oggetti d'oro e d'argento, vengono esportati da questo regno come mercanzia, a gran detrimento del suddetto paese, a rischio dell'annientamento definitivo del suo tesoro, se non viene po-

5. Monroe, *op. cit.*, pp. 97-8.

sto un rimedio immediato: è decretato dalla suddetta autorità, che nessuno possa portare o far portare fuori da questo regno... alcun tipo di moneta coniatà in questo regno, né di alcun altro regno, paese o signoria, né alcun piatto o boccale... lingotto, o gioiello d'oro... o d'argento, senza il permesso del re »⁶.

I re non si limitavano a far il possibile perché tutto l'oro e l'argento che già stavano nel paese vi restasse, ma cercavano anche di aumentarne le riserve, concedendo privilegi speciali ai minatori: « Tutti i minatori, maestri e operai, che lavorano con continuità nelle miniere aperte o da aprire nel nostro regno... hanno il nostro permesso per aprire, a proprie spese e non altrimenti, e di lavorare liberamente alle miniere senza dover pagare alcuna imposta, e nessuno può disturbarli o interferire nella loro attività in alcun modo, né le signorie ecclesiastiche né quelle laiche, né i mercanti, né quegli stessi nostri funzionari, che dicono di aver dei diritti sulle suddette miniere »⁷.

In questo periodo, durante il quale l'oro e l'argento erano indispensabili a un'ulteriore espansione del commercio, fu la stessa espansione del commercio a portare alla scoperta di enormi riserve di quei metalli, che a loro volta diedero l'impulso a una nuova crescita delle attività commerciali. Oggi, a distanza di quasi cinquecento anni, possiamo valutare appieno l'importanza della scoperta di Colombo; ma per gli uomini del quindicesimo secolo, non essendo riuscito a raggiungere le Indie, Colombo era stato un fallimento. La sua scoperta fu apprezzata solo nel secolo successivo, allorché in Spagna cominciò ad arrivare un fiume d'argento proveniente dalle miniere del Messico e del Perù.

Se una merce deve viaggiare per migliaia di miglia, attraverso montagne e deserti, sul dorso di cammelli, cavalli e muli; se in alcuni tratti del suo tragitto viene portata a spalla dagli uomini; se lungo la strada esiste il pericolo costante di attacchi da parte di tribù selvagge ostili; se sulle rotte oceaniche c'è il pericolo di tremende tempeste e di pirati sanguinari; se lungo il percorso i vari governanti esigono il pagamento di pedaggi; se nel porto d'approdo le merci vengono vendute a un gruppo di mercanti che hanno il monopolio

6. *Statutes of the Realm* cit., vol. II, p. 454.

7. *Recueil Général* cit., vol. XII, parte I, pp. 179-83.

del commercio in quella zona e che quindi possono aumentarne il prezzo già alto per trarne un sostanziale profitto, allora il costo di tale merce diventerà proibitivo. Ciò è quanto accadeva alle merci molto richieste provenienti dall'Est nel quindicesimo secolo. Le spezie, le pietre preziose, le droghe, i profumi, e le sete orientali, già quando raggiungevano i porti dove le navi veneziane aspettavano per caricarle, costavano un sacco di soldi; dopo che i veneziani le avevano rivendute ai mercanti delle città della Germania meridionale, che erano i maggiori distributori di tutta l'Europa, il loro prezzo era salito alle stelle.

I mercanti degli altri paesi non erano molto contenti di vedere che i profitti derivanti dal commercio con l'Oriente finivano tutti nelle tasche dei veneziani, ed esigevano la loro parte. Sapevano che con le merci orientali c'era da far soldi, ma non riuscivano a spezzare il monopolio di Venezia. Il Mediterraneo orientale era un lago veneziano e per loro non c'era nulla da fare, lì.

Potevano tuttavia cercare di raggiungere le Indie seguendo una rotta che non fosse controllata da Venezia. Ora che la bussola, usata per la prima volta dai navigatori italiani nel tredicesimo secolo, era stata montata su un quadrante; e che era diventato possibile determinare la latitudine servendosi del sestante; ora che i navigatori italiani avevano cominciato a disegnare le carte nautiche basandosi sull'osservazione reale, anziché sulle credenze e l'immaginazione; ora, finalmente, non era più necessario navigare sotto costa. Forse, se gli uomini avessero osato abbastanza, si poteva trovare una nuova rotta per l'Oriente, quella enorme tesoreria piena di spezie, oro e pietre preziose.

Coraggiosamente le navi spiegavano le loro vele in ogni direzione: quello di Colombo verso occidente fu solo uno di tanti viaggi analoghi. Altri intrepidi marinai volsero la loro prua a nord, verso il Mare Artico, nella speranza di trovare un passaggio a nord-est. Altri ancora aprirono una rotta verso sud lungo le coste dell'Africa. Finalmente, nel 1497, Vasco de Gama, lungo questa rotta a sud-est, circumnavigò il continente africano e nel 1498 gettò le ancore nel porto di Calcutta, in India: finalmente si era trovata una rotta per le Indie interamente sul mare.

Non per questo vennero interrotte le ricerche e i tentativi in altre direzioni. Tutt'altro: Colombo conti-

nuava a cercare; fece altri viaggi nel tentativo di superare la barriera costituita dal continente americano. E altri dopo di lui, sulla rotta occidentale, dovettero fare i conti con lo stesso ostacolo, veleggiando verso nord e verso sud, cercando... cercando... Nel 1609 Henry Hudson cercava ancora una rotta per l'Oriente.

E non c'è da stupirsi. La rotta verso oriente significava denaro; e in gran quantità. I profitti del primo viaggio di Vasco de Gama erano stati del 6.000 per cento. Niente di strano quindi che altre navi tentassero lo stesso viaggio, pericoloso ma molto redditizio. Il commercio fece passi da gigante. Se Venezia aveva portato ogni anno dal sultanato d'Egitto 420.000 libbre di pepe, ora ogni nave che tornava in Portogallo, ne portava nelle stive 200.000. Non importava più che la vecchia via delle Indie fosse caduta in mano ai turchi; non importava più che i veneziani chiedessero prezzi esorbitanti; la via dell'oriente attraverso il capo di Buona Speranza affrancava i mercanti dalla dipendenza dai turchi e spezzava il monopolio di Venezia.

Le rotte commerciali avevano cambiato direzione; mentre prima la posizione geografica aveva enormemente avvantaggiato Venezia e le città della Germania meridionale rispetto ai paesi più occidentali, ora erano i paesi della costa atlantica a trovarsi in una posizione di vantaggio. Venezia e le città commercialmente legate ad essa, si trovavano adesso tagliate fuori dalle rotte principali. Quella che prima era stata la via maestra del commercio divenne una strada secondaria. La via maestra era ormai l'Atlantico, e il Portogallo, la Spagna, l'Olanda, l'Inghilterra e la Francia conquistarono il predominio commerciale.

A buona ragione questo periodo della storia è chiamato l'era della « Rivoluzione Commerciale ». Il commercio che, come abbiamo visto, fino ad allora era sempre cresciuto con regolarità, cominciò a fare passi da gigante. I commercianti più intraprendenti non avevano avanti a sé solo il vecchio mondo, l'Europa e parte dell'Asia, ma mondi interamente nuovi, l'America e l'Africa. Il commercio non era più limitato ai fiumi o ai mari circondati da terre, come il Mediterraneo e il Baltico. Mentre prima il termine « commercio internazionale » stava a significare un commercio dell'Europa con parte dell'Asia, ora faceva riferimento a una area molto più vasta, che abbracciava quattro conti-

nenti, con le rotte oceaniche come vie maestre. Le grandi scoperte diedero origine a un periodo di enorme espansione di tutta la vita economica dell'Europa occidentale. L'ampliarsi del mercato è sempre stato uno degli stimoli più forti per l'attività economica, e in quel periodo il mercato ebbe un'espansione quale non si era mai vista in precedenza. Nuovi paesi con cui effettuare scambi, nuovi mercati per le merci del proprio paese, nuovi prodotti da riportare a casa: era tutto molto vivo e stimolante, ed ebbe inizio un periodo di intense attività commerciali, di ulteriori scoperte, esplorazioni ed espansione.

Nacquero compagnie di mercanti che non si lasciavano scappare nessuna occasione, neanche le più pericolose che anzi erano le più eccitanti, e le più remunerative. Basta vedere il nome di una delle prime e più famose di queste nuove compagnie, « Corporazione e compagnia dei mercanti avventurieri per la scoperta di regioni, domini, isole e posti sconosciuti ». Già su questo ci sarebbe di che meditare. Ma il nome non dice nemmeno metà della storia; una volta fatta la « scoperta » infatti, bisognava erigere le fortificazioni, organizzare una guarnigione di uomini che restasse presso la « base », prendere accordi con le popolazioni indigene, metter su concretamente l'attività commerciale: bisognava trovare il sistema per tener lontani da quel giro tutti gli estranei, per non parlare dei lunghi e costosi preliminari, come la costruzione delle navi, il reclutamento delle ciurme, che dovevano poi essere rifornite delle scorte e degli equipaggiamenti necessari per un viaggio incerto e pieno di insidie.

E tutto ciò costava denaro, enormi quantità di denaro. Era necessario più denaro di quanto un qualsiasi individuo avesse potuto e voluto rischiare per un'impresa così aleatoria.

Le vecchie forme di associazioni commerciali, costituite per trattare un particolare tipo di affari e su rotte conosciute e prestabilite, mal si adattavano alla nuova realtà. Il commercio con località fino ad allora ignote, a distanze considerevoli, con gente estranea, in condizioni imprevedibili, esigeva un nuovo tipo di associazione commerciale; e come sempre succede, necessità fa virtù, e sorsero queste associazioni di nuovo genere.

Ciò che uno o due o tre singole persone non potevano fare, potevano farlo molte persone insieme, unite

in una struttura che agisce come un tutt'uno, con una unica gestione. Le Società per Azioni furono la risposta dei mercanti del sedicesimo e diciassettesimo secolo al problema di come mettere insieme le enormi somme di denaro necessarie per affrontare imprese complesse come poteva essere il commercio con l'America, l'Africa e l'Asia. La prima Società per Azioni inglese fu quella dei *Merchant Adventurers*. Aveva 240 azionisti che avevano versato 25 sterline ognuno, il totale era una somma per quei tempi considerevole. Solo vendendo titoli a varie persone si poteva mettere insieme il capitale necessario per le grandi spedizioni commerciali, o di pirateria, o di colonizzazione. Queste Società per Azioni erano le antesignane delle grandi multinazionali dei nostri giorni. Allora come adesso chiunque avesse i soldi poteva diventare socio di una Società per Azioni acquistandone i titoli. Perfino le imprese di pirateria erano organizzate in Società per Azioni. A una spedizione di Drake contro gli spagnoli partecipò come azionista la stessa regina Elisabetta che aveva messo a disposizione un certo numero di navi. In quell'occasione i profitti furono del 4.700 per cento, e la buona regina « Good Queen Bess », ricevette ben 250.000 sterline di dividendi⁸.

Che la partecipazione segreta della regina a queste spedizioni di pirateria non fosse dopo tutto tanto segreta è dimostrato da una lettera dell'agenzia Fugger spedita da Seville e datata 7 dicembre 1569. « E l'aspetto più delicato di tutta questa faccenda è dato dal fatto che questo Hawkins non ha certo potuto mettere insieme una flotta così numerosa e bene equipaggiata senza l'aiuto e il segreto consenso della regina. Ciò contrasta con l'accordo in nome del quale il re ha mandato un messo straordinario alla regina d'Inghilterra. E' nella natura e nelle abitudini di questo paese non mantenere le promesse, per la qual cosa la regina sostiene che tutto è successo senza che essa ne fosse informata o desse il suo consenso »⁹.

I nomi stessi di alcune di queste compagnie nate nel sedicesimo e diciassettesimo secolo, ci fanno sa-

8. Cfr. W.R. Scott, *The Constitution and Finance of English, Scottish and Irish Joint Stock Companies to 1720*, vol. I, Cambridge 1910, p. 81.

9. *The Fugger News Letters*, documenti della famiglia Fugger tradotti in inglese da P. de Chary, seconda serie, n. 11, Londra 1926.

pere in quali parti del mondo esse portassero avanti le loro attività commerciali o di colonizzazione, o ambedue. Esistevano sette compagnie delle « Indie Orientali », di cui le più famose erano quella inglese e quella olandese; quattro compagnie delle « Indie Occidentali », in Olanda, Francia, Svezia e Danimarca; erano famose anche le compagnie del « Levante » e quella « Africana »; di particolare interesse per gli americani furono la compagnia « Plymouth » e la « Virginia », fondate in Inghilterra.

E' facile immaginare come una compagnia che si lanciava in imprese così costose e rischiose cercasse di ottenere dal proprio governo tutti i privilegi possibili sul piano commerciale, il più importante dei quali era naturalmente il monopolio di un dato settore; nessuno voleva concorrenza nella propria zona di influenza. Un tempo si pensava che questa grande espansione del commercio fosse dovuta in larga misura allo spirito pionieristico di queste compagnie commerciali, ma alcuni storici hanno sollevato dei dubbi in proposito. Essi sostengono che l'esistenza di un così alto numero di mercanti estranei alle compagnie, e che cercavano di operare autonomamente da queste, dimostra che se non fosse stato per i monopoli, il volume complessivo del commercio avrebbe potuto essere anche più consistente.

Ad ogni modo sappiamo che le grandi compagnie svolgevano la loro attività innanzitutto per assicurare buoni profitti ai loro azionisti. Quando per far ciò era necessario aumentare la produzione e vendere di più, lo facevano, quando ci si poteva assicurare discreti profitti limitando la produzione, facevano anche questo. La distruzione di parte dei raccolti che avviene ai nostri giorni si rivela un'abitudine di vecchia data alla luce di quanto segue: gli olandesi « pagarono diritti per 3.300 sterline ai dominanti indigeni per sterminare i raccolti di garofani e di noce moscata nelle altre isole e concentrarne la produzione ad Amboyna, dove potevano controllarla più facilmente. Quanto al loro commercio con le Indie Orientali, essi non avevano alcuna intenzione di allargarlo: preferivano piuttosto tenerlo entro quei limiti che assicuravano loro un alto tasso di profitto »¹⁰.

10. W. Cunningham, *op. cit.*, vol. II, p. 175.

Prescindendo da questo caso particolare in cui ci si poteva assicurare « un alto tasso di profitto » limitando, anziché allargando, il volume degli affari, nella maggior parte dei casi lo sviluppo delle attività commerciali consentiva di fare grossi guadagni. Questa fu l'epoca d'oro del commercio; fu allora che si formarono le grandi fortune, che si accumularono quei capitali che avrebbero fornito le basi alla grande espansione industriale del diciassettesimo e diciottesimo secolo.

I libri di storia si soffermano a lungo sulla descrizione delle ambizioni, delle conquiste e delle guerre di questo o quel grande re, ma il loro entusiasmo è mal riposto. Le pagine che essi dedicano alle biografie di questi re sarebbero più utili se dedicate alla descrizione delle forze reali che si muovono dietro i troni: i ricchi mercanti e i banchieri di questo periodo. Erano queste le forze che stavano dietro i troni, perché i re avevano bisogno ad ogni occasione del loro aiuto finanziario. Durante i duecento anni che vanno dal sedicesimo al diciassettesimo secolo, le guerre si succedettero quasi senza soluzione di continuità. Ma le guerre si pagano, e quelle furono finanziate dagli uomini che in quel momento avevano i soldi: i mercanti e i banchieri.

La questione di chi dovesse portare la corona del Sacro Romano Impero, se Carlo V di Spagna o Francesco I di Francia, fu sollevata da un piccolo banchiere, Jacob Fugger, capostipite della grande famiglia di banchieri che porta il suo nome. La corona costò a Carlo 850.000 fiorini di cui 543.000 gli furono prestati dai Fugger. Possiamo farci un'idea dell'influenza di Jacob Fugger, l'uomo che stava dietro le quinte, dal tono di una lettera che egli scrisse a Carlo quando questi era in ritardo con la restituzione dei prestiti. Solo perché il denaro gli dava questo enorme potere Jacob Fugger aveva il coraggio di scrivere una lettera simile: « ...Abbiamo inoltre anticipato agli uomini di Vostra Maestà una ingente somma di denaro, parte della quale abbiamo dovuto noi stessi reperire presso alcuni nostri amici. E' universalmente risaputo che Vostra Maestà Imperiale non avrebbe potuto conquistare la corona dell'Impero Romano senza il mio aiuto, cosa che io posso provare con dei documenti che mi sono stati consegnati direttamente dagli agenti di

Vostra Maestà. In questo affare io non ho cercato un profitto personale. (Roba da non credere!) Infatti se avessi abbandonato la Casa di Austria sostenendo la Francia, avrei ricevuto grandi quantità di denaro e di terre che mi erano state promesse a suo tempo. La mente regale di Vostra Maestà sa bene quale grave perdita ne sarebbe in tal caso derivata a Vostra Maestà e nella Casa d'Austria »¹¹.

Nel sedicesimo secolo succedeva ben poco di una certa rilevanza senza che l'ombra dei Fugger non trasparisse in qualche modo sulla scena. Erano entrati nel commercio nel quindicesimo secolo come mercanti di lana e di spezie, ma fu come banchieri che misero insieme la loro enorme fortuna. Prestavano denaro agli altri mercanti, ai re e ai principi, e in cambio ricevevano profitti derivanti da miniere, imposte commerciali, terre di proprietà della corona, e praticamente da ogni tipo di impresa che fruttasse dei soldi. Se i prestiti non venivano restituiti essi entravano in possesso delle proprietà, delle miniere, delle terre; di tutto ciò che era stato dato come garanzia. Persino il papa doveva del denaro ai Fugger. Avevano filiali e agenti sparsi dovunque. Nel loro libro mastro relativo al 1546 vi sono elencati crediti dall'Imperatore tedesco, dalla città di Anversa, dai re di Inghilterra e del Portogallo e dalla regina d'Olanda. Quell'anno il loro capitale ammontava a cinque milioni di fiorini. Ci si avvicina molto di più alla verità se invece di chiamare questo periodo della storia il regno del re tal-dei-tali, lo si chiama l'età dei Fugger.

Sebbene i finanziatori più importanti dell'epoca fossero i Fugger ce ne erano molti altri quasi altrettanto grandi. I Welser, un'altra famiglia di banchieri tedeschi, avevano aiutato Carlo V con un prestito di ben 143.000 fiorini e anch'essi avevano investito grosse somme in imprese commerciali, in miniere e in terre. Poi c'erano gli Hochstetter, gli Haug e gli Hmhof, che operavano tutti più o meno nello stesso campo commerciale-finanziario-manageriale. Dei banchieri italiani di questo periodo stavano acquistando prestigio i Frescobaldi, i Gualterotti e gli Strozzi. Uno o due secoli prima i nomi più in vista erano stati quelli dei Peruzzi e dei Medici. Il miglior modo, per valutare

11. R. Ehrenberg, *Capital and Finance in the Age of Renaissance*, New York, p. 80.

appieno l'enorme aumento delle attività finanziarie e commerciali è quello di mettere a confronto le forze di queste grandi famiglie di banchieri con quelle dei Fugger:

« 1300 - i Peruzzi	\$ 800.000
1440 - i Medici	\$ 7.500.000
1546 - i Fugger	\$ 40.000.000 » ¹²

Il centro di queste attività finanziarie e commerciali era Anversa. Quando le rotte del commercio si spostarono dal Mediterraneo all'Atlantico, le città italiane che una volta erano state grandi, entrarono in una fase di declino e Anversa prese il loro posto. Non erano le sue dimensioni a renderla grande, infatti aveva solo 100.000 abitanti; era piuttosto la libertà da ogni tipo di restrizione che vi regnava. Mentre le altre città medievali cercavano di ostacolare i commercianti stranieri che operavano dentro le loro mura, Anversa li accoglieva a braccia aperte. Era un centro di affari internazionali veramente libero; chiunque vi poteva esercitare il commercio e tutti coloro che vi abitavano esercitavano qualche attività commerciale. Sui muri della sala dove si riunivano per trattare i loro affari i commercianti, gli agenti di cambio e i banchieri, era inciso questo motto, « Ad uso dei mercanti di ogni nazionalità e lingua ». E l'invito era accettato da gente di ogni parte del mondo. Il commercio delle stoffe inglesi aveva il suo centro ad Anversa, che era anche il mercato più importante per le spezie provenienti dall'Oriente. Quando i veneziani persero il monopolio del commercio delle spezie, lo persero a favore del Portogallo, e i portoghesi trattavano praticamente tutti i loro affari attraverso Anversa. Fu lì che nacque e si diffuse una pratica commerciale di enorme importanza, che dimostra quali passi da gigante avessero compiuto il commercio e l'industria. Si trattava della vendita di prodotti standardizzati e riconosciuti sulla base di campioni. Invece di portarsi dietro tutta la merce che doveva vendere, la nuova figura del sensale o agente delle vendite, si presentava e vendeva le sue merci mostrandone semplicemente un campione standard. Le fiere che dovevano la loro importanza soprattutto alla

12. C.J. Hayes, *A Political and Social History of Modern Europe*, vol. II, New York 1921, p. 66, nota.

temporanea sospensione delle normali restrizioni sul commercio, ebbero il colpo di grazia dalla definitiva liberalizzazione del mercato e il vecchio mercato fu sostituito da questa moderna forma di scambio.

Avendo questa enorme importanza commerciale, Anversa diventò anche il principale centro finanziario d'Europa. Qui i grandi banchieri italiani e tedeschi avevano i loro depositi chiave, e le attività puramente finanziarie divennero quasi più importanti del commercio vero e proprio. Fu proprio in quest'epoca, ad Anversa, che entrarono nell'uso quotidiano i moderni strumenti della finanza. I banchieri trovarono i sistemi e i mezzi per render facili e spicciativi i pagamenti per le transazioni commerciali. Se un mercante di un dato paese, ad esempio l'Inghilterra, comprava delle merci da un mercante di un altro paese, ad esempio l'Italia, come poteva pagarle? Doveva per forza spedire l'oro e l'argento all'italiano? Sarebbe stato rischioso oltre che costoso. Bisognava escogitare dei sistemi di credito che rendessero inutili questi trasferimenti di metalli preziosi. Si decise così che l'inglese, per pagare il suo debito all'italiano, gli avrebbe dato un pezzo di carta dal quale risultava che gli doveva un tanto per l'acquisto delle merci. Probabilmente, poi, in seguito ad un'altra transazione, un mercante italiano si sarebbe trovato a dovere del denaro a un mercante inglese in cambio di determinate merci, e questa volta era l'italiano che dava all'inglese un pezzo di carta analogo al primo, col quale veniva riconosciuto il debito. A questo punto in una stanza di compensazione centrale i due debiti si annullavano, senza alcun bisogno di trasferire il denaro dall'Inghilterra all'Italia e viceversa. Questo sistema fu scoperto secoli fa; lo testimonia uno scrittore del sedicesimo secolo: « Per quanto riguarda i pagamenti fra i mercanti di Lione [un centro finanziario come Anversa] e altri paesi o città, nella maggior parte dei casi essi vengono fatti sulla carta, vale a dire: tu mi devi dei soldi da una parte, e io te li devo dall'altra; cancelliamo il tutto e ci compensiamo a vicenda; e così si usava poco o niente denaro liquido per i pagamenti »¹³.

Anche Cantillon parla di questo miracolo consistente nel concludere gli affari senza alcun reale trasferimento di denaro: « Se l'Inghilterra deve alla Francia

100.000 onces di argento per motivi di scambi commerciali, la Francia ne deve 100.000 all'Olanda, e l'Olanda 100.000 all'Inghilterra, questi tre debiti possono essere cancellati tramite degli assegni dei rispettivi banchieri di quei tre Stati senza che vi sia alcun bisogno di spedire l'argento da una parte o dall'altra »¹⁴.

Tutti questi dati non sono importanti fine a se stessi. Ma lo sono in quanto dimostrano come i meccanismi finanziari necessari per far fronte alle esigenze di un commercio in espansione furono individuati dai mercanti e dai banchieri del sedicesimo secolo. Naturalmente ogni volta che si sono verificate situazioni nuove questi metodi sono stati aggiornati e migliorati, ma le loro basi furono gettate centinaia di anni fa.

La scoperta di nuove terre che non aspettavano altro che essere sfruttate; il commercio che procedeva a passi da gigante; i mercanti e i banchieri che si arricchivano sempre di più: ci sarebbe da pensare che questa età dei Fugger sia passata alla storia come l'età dell'oro, della prosperità e della felicità dell'uomo. Ma si farebbe decisamente un grave errore.

13. Levasseur, *op. cit.*, vol. II, p. 45.