

La prima globalizzazione e la rivoluzione commerciale

Attori e fattori. Introduzione

Carlo Fumian, Giovanni Gozzini

Tutte le storie locali, nazionali o regionali devono essere, sotto importanti profili, storie globali. C.A. Bayly, *La nascita del mondo moderno 1780-1914*, Torino, Einaudi, 2007, p. xx

Sottocosta, nelle calde acque della Turchia meridionale, giace il relitto di una nave, naufragata 1306 anni prima della nascita di Cristo. Trasportava avorio ed ebano africani, perline di quarzo e di ambra del Baltico, vetro color lavanda, numerosi lingotti di rame e di stagno, quest'ultimi di provenienza afghana. Anche gli oggetti dell'equipaggio parlano di una ciurma non meno disparata di quella del *Pequod* melvilliano: non a caso, per Charles P. Kindleberger, i marinai furono la prima forza lavoro globalizzata del mondo¹. Si stima in un millennio l'arco di tempo sufficiente per colonizzare a piedi (forse muniti di sci) l'intero continente americano da parte delle popolazioni che, circa 20 mila anni prima della nascita di Cristo, attraversarono lo stretto di Bering, provenienti dalle steppe dell'Altai². La genetica storica ha fatto giustizia dell'ipotesi poligenetica, dimostrando attraverso l'analisi del Dna degli scheletri dei nostri più lontani antenati che discendiamo tutti da un unico "Adamo" nato nel cuore dell'Africa e poi spostatosi, fra 150 e 5 mila anni prima di Cristo, per tutto il pianeta³. Altrimenti detto, migrazioni e commercio su lunghe distanze sono elementi costitutivi della storia (e della preistoria) umana. Ci si potrebbe contentare di questa affermazione — che pure contiene forti valenze politiche in senso antitetico a quanti (da Toynbee a Huntington) considerano la storia delle civiltà unicamente sotto forma di scontro militare e contrapposizione culturale — dilatandola sul piano di una indistinta e piatta continuità storica. Invece, com'è naturale, anche la storia dei movimenti di merci e persone conosce momenti di svolta e rottura. Potrà sembrare strano, ma le cannonate che il ge-

¹ Charles Poor Kindleberger, *Mariners and Markets*, New York-London, Harvester Wheatsheaf, 1992.

² Jared Diamond, *Armi, acciaio e malattie. Breve storia degli ultimi tredicimila anni*, Torino, Einaudi, 1997.

³ Luigi Luca Cavalli Sforza, Paolo Menozzi, Alberto Piazza, *Storia e geografia dei geni umani*, Milano, Adelphi, 1997.

nerale Bava Beccaris ordina di sparare sulla folla di Milano nel 1898 trovano origine in un'impennata dei prezzi del grano che avrà sì alle spalle qualche mediocre raccolto, ma soprattutto manovre speculative maturate in quel centro nevralgico dei mercati mondiali che era già diventata la città di Chicago, un piccolo villaggio indiano trasformato dal Canale Erie nell'arco di poco più di mezzo secolo in una metropoli per certi versi avveniristica⁴.

È in qualche modo inevitabile che la dimensione della *World History* susciti una sensazione di "spaesamento": di abbandono delle dimensioni e degli orizzonti più noti a tutto vantaggio di un allargamento della prospettiva che rischia di apparire vertiginoso e ingiustificato. Eppure ampliare lo sguardo permette spesso di evitare banali errori di etnocentrismo. Quante "fini" sono state profetizzate nell'ultimo decennio del secolo scorso? La fine della storia⁵, del lavoro⁶, dello stato-nazione⁷, della geografia⁸, e così via. Bastava invece alzare gli occhi verso Oriente (e verso la Cina in particolare) per rendersi subito conto che le cose non stavano proprio così. E che anzi si veniva disegnando un nuovo mondo di connessioni e interazioni, ancora tutto da studiare.

Con i saggi pubblicati in questo fascicolo non intendiamo tuttavia addentrarci sul terreno delle definizioni di metodo della storia globale: esiste ormai un ampio corpus di studi ai quali ci pare lecito e anzi doveroso rinviare⁹. Piuttosto ci è sembrato interessante utilizzare come banco di prova dell'approccio di storia globale uno di quei momenti di svolta che ci sembra ancora non pienamente valutato con la dovuta considerazione dagli studiosi: la cosiddetta "Rivoluzione commerciale" (e finanziaria) che accompagna, talvolta precede e comunque non si sovrappone pedissequamente al tradizionale *turning point* rappresentato nella ricerca storica dalla Rivoluzione industriale. Ci sembra difficile sfuggire alla perdurante sensazione che la seconda continui pressoché a oscurare la prima: una sorta di paradigma industrialista (in cui si combinano tecnologia, fabbriche, operai, imprenditori) mette la produzione al centro di quasi ogni parabola

⁴ William Cronon, *Nature's Metropolis. Chicago and the Great West*, New York-London, Norton, 1991.

⁵ Francis Fukuyama, *The End of History and the Last Man*, New York, Free Press, 1992.

⁶ Jeremy Rifkin, *The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-market Era*, New York, Putnam, 1995.

⁷ Kenichi Ohmae, *The End of the Nation-State: The Rise of Regional Economies*, New York, Free Press, 1995.

⁸ Richard O'Brien, *Global Financial Integration: the End of Geography*, New York, Council on Foreign Relation Press, 1992.

⁹ Kevin H. O'Rourke, Jeffrey G. Williamson, *Once More: When Did Globalisation Begin?*, "European Review of Economic History", 8, 2004, 1, pp. 109-17. Anche in: www.tcd.ie/Economics/staff/orourke/offprints/EREH2004.pdf; Patrick Manning, *Migration in World History*, New York, Routledge, 2005; Diego Holstein, *Le molteplici origini della globalizzazione*, "Contemporanea", 9 (2006), 3, pp. 403-22; Adam McKeown, *Periodizing Globalization*, "History Workshop", 32 (2007), 63, pp. 218-30; Agostino Giovagnoli, *Storia e globalizzazione*, Roma, Laterza, 2003; Laura Di Fiore, Marco Meriggi, *World History. Le nuove rotte della storia*, Roma, Laterza, 2011.

narrata della crescita economica moderna. Eppure la Rivoluzione commerciale condivide con la più famosa “sorella” industriale un altrettanto intenso bombardamento di innovazioni tecniche (e organizzative) del tutto assimilabile a quella indispensabile overdose di creatività tecnologica che Joel Mokyr sottolinea come strategica¹⁰. È con la Rivoluzione commerciale che *commodity* di largo uso e consumo come carbone e grano sostituiscono prodotti di lusso come seta o porcellane, per secoli dominatrici merceologiche del commercio a lunga distanza. E riescono a farlo grazie alla soluzione di giganteschi problemi relativi alla raccolta, all’immagazzinamento, alla “catalogazione automatica in base alla qualità” e alla standardizzazione, al *product packaging*, alla conservazione e al trasporto, alla determinazione del prezzo e all’invenzione di strumenti finanziari e assicurativi (e perfino pubblicitari) atti ad alimentare traffici non più sporadici o riservati alle élite ma sistematici e dannatamente necessari ad alimentare uomini e macchine che vivono e agiscono entro un mondo inedito di consumatori urbani in crescita esponenziale non soltanto nei quadranti occidentali del pianeta.

Questa rivoluzione tecnologica e organizzativa ha un cuore ben noto, rappresentato dalle ferrovie e dalla navigazione a vapore (che nella seconda parte dell’Ottocento gradualmente rimpiazza la vela) capaci di velocizzare i trasporti e abbassarne i costi. Ma si nutre di altre innovazioni meno conosciute seppure altrettanto decisive: *elevator* e nastri trasportatori che moltiplicano le quantità di derrate trasportabili, navi frigorifere che ne prolungano la vita nel tempo, clamorosi casi di spionaggio industriale e “botanico” (il furto della tecnologia ungherese dei rulli in ceramica per la macinazione della farina, la replicazione dolosa e l’acclimatamento delle piante della gomma dall’Amazzonia al Sudest asiatico...). E ancora, essenziali artefatti finanziari quali i contratti *future* (antenati dei moderni derivati ancora capaci di far tremare le Borse) creati a metà Ottocento proprio per *proteggere* acquirenti e venditori dai rischi dell’andamento dei raccolti e delle oscillazioni dei prezzi (si stabiliva in una certa data il prezzo e la quantità di merce da scambiare, ma si rimandava ad una prestabilita data futura la consegna effettiva senza considerare i mutamenti nel frattempo intervenuti¹¹). Per non parlare della costruzione di un web impressionante — e ancora in gran parte funzionante — di cavi telegrafici e telefonici che inaugura una parallela, ed essenziale, età della simultaneità in campo comunicativo: una “ragnatela” che si rivela presto strategica nel campo delle decisioni di mercanti, mediatori, armatori, speculatori ma anche ministri della guerra e militari: da fine Ottocento il problema dell’auto-sufficienza industriale e soprattutto alimentare toglierà il sonno a non pochi generali e ammiragli inglesi, tedeschi, giapponesi e di altre nazioni¹².

¹⁰ Joel Mokyr, *La leva della ricchezza. Creatività tecnologica e progresso economico*, Bologna, il Mulino, 1995.

¹¹ Cfr. il saggio di Alfredo Mazzamauro in questo fascicolo.

¹² Vedi Roland Wenzlhuemer, *Connecting the Nineteenth-Century World. The Telegraph and Globalization*, Cambridge, Cambridge UP, 2012; Daniel R. Headrick, *I tentacoli del pro-*

Rendendo il pianeta più piccolo e stretto, ormai percorribile in meno di tre mesi secondo il *Giro del mondo* di Jules Verne (uscito nel 1873), la Rivoluzione commerciale ridisegna la mappa mondiale dei consumi ridimensionando le forme arcaiche di carestia (e quindi per molte popolazioni della Terra le stesse possibilità di sopravvivenza) attraverso la creazione di paralleli (in ragione di standardizzate tipologie delle merci) e interdipendenti mercati mondiali di prodotti in grado di trasformare la vita quotidiana di decine di milioni di persone¹³. E tuttavia quello che si viene strutturando non assomiglia quasi per nulla al mercato perfetto governato dalla libera e paritaria concorrenza che Adam Smith e David Ricardo hanno immaginato. Negli stessi decenni che accompagnano la fine del XIX secolo si affermano nel ruolo di attori strategici globali un pugno di grandi quanto singolari imprese multinazionali, destinate a sopravvivere fino ai nostri giorni sempre sotto forma di impresa familiare (quindi straordinariamente protetta da ogni occhio indiscreto, figuriamoci dal fiuto degli storici) che governano da un secolo e mezzo la gran parte dello scambio mondiale di derrate agricole, fissandone i prezzi. Ancora fino a pochissimi anni fa, sei grandi società transnazionali controllavano il 70% del commercio dei cereali, una il 98% della produzione e scambio del “packed tea”, mentre il caffè sembra essere appena più “democratico”: a gestirne il commercio sono venti grandi compagnie. È un grado di concentrazione oligopolistica che da fine Ottocento riesce, in larga parte, a riprodursi nel tempo, con implicazioni determinanti per la formazione internazionale dei prezzi delle merci e quindi con effetti sistemici sulle economie nazionali.

Da sempre i mercanti combattono con i produttori per il dominio della sfera economica ma la Rivoluzione commerciale e il processo di concentrazione capitalistica che essa porta con sé separano e allontanano irreversibilmente il momento cruciale della formazione del valore di scambio (e del prezzo) della merce dal luogo della sua produzione. La “tirannia della distanza”, che aveva così efficacemente protetto i mercati locali (ma anche condannandoli alla solitudine e al rischio di carestie in caso di cattivi raccolti) bruscamente si spezza, ponendo a diretto contatto reciproco (ma anche reciprocamente inconsapevole) la folla in piazza a Milano per il rincaro del pane e i pochi grandi commercianti internazionali di granaglie. Così, a fine Ottocento i produttori canadesi e cinesi i cui cereali vagano per il mondo dovranno abituarsi all’idea che il prezzo è stabilito, nel loro caso, prevalentemente dal Board of Trade di Chicago, come si è detto divenuto precocemente centro mondiale delle transazioni in cereali: “per la prima volta si stabiliva un mercato mondiale delle merci di più largo uso, e per la

gresso. Il trasferimento tecnologico nell’età dell’imperialismo (1850-1940), Bologna, il Mulino, 1991.

¹³ Carlo Fumian, *Commodity Trading*, in *The Palgrave Dictionary of Transnational History*, ed. by Akira Iriye and Pierre-Yves Saunier, Basingstoke-New York, Palgrave Macmillan, 2009, *ad vocem*.

prima volta — che piacesse o meno — l’impatto del raccolto in Saskatchewan si avvertiva nel Sichuan, a prescindere da ciò che le popolazioni locali coltivavano o mangiavano”¹⁴. A sua volta, il Board di Chicago incarna un processo di istituzionalizzazione di interessi organizzati che sempre meno riflettono quelli dei proprietari agrari, e sempre più si identificano con le figure nuove, protagoniste della Rivoluzione commerciale: i *broker* sono mediatori che comprano e rivendono le *commodity* su scala globale, la cui forza contrattuale di tendenziale monopolio prevale inevitabilmente nei confronti di agricoltori e fattorie in ogni parte del mondo. Sono tasselli di un più generale processo di mutamento degli equilibri sociali e politici in un’economia euro-atlantica che vede un rapido e talvolta traumatico spostamento di potere dalle élite agrarie a quelle urbane, industriali e appunto commerciali: basti uno sguardo alle rapide e immense fortune accumulate dagli armatori-mercanti inglesi di fine Ottocento¹⁵.

Considerata dal punto di vista della Rivoluzione commerciale, l’epoca della prima globalizzazione che Williamson e O’Rourke ci hanno raccontato nei loro contorni macroeconomici ed atlantici¹⁶, assume una dimensione nuova: allo stesso tempo più globale e più umana. Più globale, nel senso che lega i destini delle economie sviluppate al controllo di merci che spesso provengono da altre parti del globo e che quindi richiedono l’approntamento *in loco* delle innovazioni legate alla rivoluzione commerciale nonché la loro tutela, sotto forma di dominio coloniale esercitato con la forza militare o di buone relazioni diplomatiche con i governi indigeni. Più umana, nel senso che la rivoluzione commerciale assume spesso il volto in carne e ossa di dinastie imprenditoriali e mercantili capaci di affermarsi nell’interregno tra produzione e mercati, ma contraddistinte da un tratto familiare e autodidatta che le differenzia dalle imprese multinazionali in via di affermazione grazie alla crescente complessità organizzativa, ai reticoli intrecciati di interessi che compongono i consigli di amministrazione, al ceto manageriale sempre più distinto e autonomo dalla proprietà.

Eppure i piccoli e più semplici *broker*, obbedendo agli imperativi della *commodification* che alimenta la voracità degli stabilimenti industriali e delle popolazioni urbane, appaiono in grado di ridisegnare la mappa di diverse produzioni strategiche con effetti radicali sia per i mercati del lavoro di molte aree del mondo, sia per gli ambienti naturali ancora intonsi dalla modernizzazione. Non compare tra i *case study* di cui tratta questo fascicolo, ma la vi-

¹⁴ Kenneth Pomeranz, Steven Topik, *The World that Trade Created. Society, Culture, and the World Economy, 1400 to the Present*, Armonk-N.Y., M.E. Sharpe, 2006.

¹⁵ Robert Kubiczek, *The Proliferation and Diffusion of Steamship Technology and the Beginnings of new Imperialism*, in David Killingray, Margarette Lincoln, Nigel Rigby (eds.), *Maritime Empires. British Imperial Maritime Trade in the Nineteenth Century*, Rochester (NY), The Boydell Press, 2004, pp. 100-110.

¹⁶ Kevin H. O’Rourke, Jeffrey G. Williamson, *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*, Cambridge (Mass.), MIT Press, 1999.

ceda scientifica, produttiva e commerciale della gomma ne rappresenta un esempio paradigmatico con lo spostamento dalla “raccolta” nella foresta brasiliana alla “coltivazione” nel Sud-Est asiatico. Dopo un viaggio più che rocambolesco, le piante di *Hevea Brasiliensis* entrano in produzione in Asia attorno al 1895, e nel 1920 le piantagioni già coprono circa due milioni di acri. Nel 1920 dal Sud-Est asiatico proviene l’80% della gomma consumata negli Usa e il 90% dell’offerta mondiale, mentre le piazze principali in cui se ne determina il prezzo diventano Londra, New York, Anversa e Singapore. Si tratta di un drastico capovolgimento produttivo e geografico-ecologico, che a sua volta induce radicali mutamenti demografici (e politico-culturali): tra il 1900 e il 1922 solo nelle piantagioni malesi sopraggiunge un milione e mezzo di lavoratori indiani.

Per molti aspetti l’antica merce della seta, cruciale per gli equilibri socio-economici delle campagne e delle protoindustrie del Nord Italia, rappresenta un punto di raccordo tra il prima e il dopo della rivoluzione commerciale: a essa è dedicato il saggio di Claudio Zanier. A metà Ottocento il commercio dei semebachi disegna un reticolo che si protrae ben oltre i confini dei singoli stati preunitari (fino a raggiungere il Giappone) e alimenta complesse attività di intermediazione (imballaggio, credito, conservazione, assicurazione) entro le quali le relazioni fiduciarie personali si rivelano più efficienti delle istituzioni “moderne” come banche e società commerciali. Negli anni Settanta i semai italiani, piccoli mercanti senza grandi *corporation* alle spalle, rappresentano il cuore largamente maggioritario della piazza globale di Yokohama. Paradossalmente proprio la piccola dimensione di scala — ciò che a molti storici d’impresa di scuola chandleriana parrebbe un retaggio del passato — costituisce invece il *trait d’union* tra imprenditori italiani e giapponesi: spesso la chiave per innovazione e qualità nella gestione di questo delicato prodotto. Le distanze geografiche e culturali si accorciano, coperte dalla intraprendenza umana.

La realtà ricostruita da Alfredo Mazzamauro racconta invece la strutturazione del mercato globale di un prodotto non di lusso ma di larghissimo consumo come il grano. A fronte del più estremo decollo demografico dell’intera storia umana (da mezzo a sei miliardi di abitanti del globo) i rendimenti delle terre, la meccanizzazione dei processi produttivi, la standardizzazione delle diverse qualità merceologiche, la radicale trasformazione dei metodi di trasporto e di immagazzinamento, l’apertura di nuovi continenti alla produzione e commercializzazione dei cereali, riescono a garantire il rifornimento costante dei mercati, contribuendo a un calo sistematico e costante delle crisi di sussistenza. Paradossalmente nati per finalità assicurative, i contratti a termine come i *future* inaugurano una nuova fase storica della finanza internazionale, destinata a svincolare sempre più i movimenti di capitale dalla produzione reale di valore e ricchezza. Movimenti speculativi al ribasso o al rialzo si rivelano capaci di condizionare le attese di produttori e consumatori, alterando i meccanismi normali del libero mercato capitalistico. Si apre allora una battaglia, tuttora in pie-

no svolgimento, tra poteri politici e poteri finanziari per la disciplina degli eccessi di concentrazione oligopolistica e la tutela dei piccoli risparmiatori.

Carlo Fumian raccoglie e sintetizza i frutti più importanti di una stagione di studi ormai corposa sul ruolo attivo giocato dalle relazioni commerciali estere nello sviluppo economico italiano. Tradizionalmente indagata dal punto di vista degli equilibri politici nazionali (con al centro la tariffa protezionistica del 1887) l'apertura ai mercati internazionali viene invece scomposta — grazie a fonti inedite o di rado intercettate — nelle tante dinamiche particolari di imprenditori e mercanti che spesso seguono le traiettorie più umili delle comunità di emigrati nei diversi continenti. Ai ritardi nella costruzione delle reti infrastrutturali (magazzini, ferrovie, porti, la stessa navigazione a vapore) si contrappone l'ardimento di piccoli e medi commercianti italiani che, dalle uova ai fiammiferi e al marmo, conquistano e difendono nicchie di successo sui mercati internazionali. Mancano di molte cose: dagli imballaggi di qualità a linee di navigazione regolari, all'appoggio delle autorità consolari italiane all'estero, ad agenti di commercio condivisi tra produttori di merci diverse. Ma le distanze geografiche non sembrano quasi mai un ostacolo dirimente, né la crescente concorrenza li scoraggia più di tanto. Il loro vantaggio competitivo e nello stesso tempo il loro perdurante handicap sembra risiedere nel "brulichio" di tanti piccoli attori privi di un quadro di riferimento istituzionale cioè di una sponda effettivamente collaborativa da parte delle strutture dello Stato unitario: un tratto che non appare arrischiato definire di lungo periodo nella storia d'Italia.

Sul commercio mondiale del "giovane" metallo dell'alluminio si concentra l'articolo di Marco Bertilorenzi. È la storia della formazione precoce di un cartello tra pochi grandi produttori globali (tra i quali dominano i tedeschi e gli italiani non compaiono) proteso a salvaguardare la stabilità anticiclica dei prezzi a tutto vantaggio della penetrazione commerciale di un ritrovato ancora del tutto nuovo (e costoso), prodotto della seconda Rivoluzione industriale. Ciò non toglie che a tutt'oggi il principale *player* mondiale sia ancora la statunitense Alcoa nata a Pittsburgh nel 1888. In questo caso infatti gli itinerari imprenditoriali seguono assai più da vicino il modello di crescita della grande industria moderna: la complessità tecnica della procedura di estrazione rende indispensabili grandi dimensioni di scala¹⁷. Al tempo stesso l'incertezza che regna a lungo sul fronte della domanda — punto di radicale differenza con le altre *commodity* analizzate in questo fascicolo — spinge i produttori verso la costituzione di un fronte comune contro ogni possibile prevalenza di *broker* e mercanti. Siamo così agli antipodi del "brulichio" italiano: domina una forma di capitalismo organizzato che fissa prezzi e spartisce mercati, consentendo un ammortamento graduale e tutto sommato indolore degli ingenti investimenti iniziali. Ma l'illusione di un capitalismo cooperativo si rivela di breve durata, strettamente con-

¹⁷ Alfred Dupont Chandler, *Dimensione e diversificazione. Le dinamiche del capitalismo industriale*, Bologna, il Mulino, 1994.

nessa a una fase iniziale dominata da incertezza e scarsità. Già nei primi anni del nuovo secolo l'aumento della domanda, la pressione delle imprese elettriche (direttamente coinvolte nel ciclo produttivo dell'alluminio) e il moltiplicarsi delle imprese concorrenti provoca uno sfaldamento progressivo del cartello originario, che trova un punto di svolta con la crisi economica del 1907.

Ma anche la vicenda dell'alluminio mette in mostra ingredienti tipici delle spinte globalizzanti del periodo: la relativa indifferenza delle distanze geografiche, lo scambio di informazioni che travalica le frontiere nazionali, le travagliate relazioni tra produttori e mercanti, la difficile difesa del brevetto di innovazione tecnologica. Sono tutti ingredienti significativi eppure inevitabilmente trascurati in una dimensione di scala soltanto nazionale, volta a ricercare sui mercati interni dell'economia e della politica le ragioni della crescita imprenditoriale e produttiva. L'ampliamento internazionale della prospettiva storica non cancella e anzi esalta la dimensione individuale e locale: non solo i semai italiani ma anche gli amministratori delegati delle società produttrici di alluminio perseguono strategie che si rivelano vincenti o perdenti a seconda delle circostanze. E se le ragioni dei loro successi e delle loro sconfitte quasi mai sono soltanto nazionali, si rivelano essere in realtà molto spesso globali.