

Enrico Dell'Acqua

1851-1910

La vita di Enrico Dell'Acqua occupa lo scorcio dell'ottocento e il primo decennio del secolo nostro.

Il pioniere dell'esportazione cotoniera!

Il nonno materno, Pietro Provasoli e poi la madre Anna respirano l'aria della comunità bustese; sono lavoratori e lavoratori del cotone. Dei due figli, Enrico, dopo un breve corso di studi commerciali prende le redini dell'azienda, la « Ditta Anna Provasoli e figli ».

Gli anni che corsero dal 1887 — suo primo viaggio migratorio e d'esplorazione in Argentina — furono tutta un'epopea del suo dinamismo, della sua dura cocciuta volontà, del suo spericolato ardore di lavoro — alla garibaldina — nella veggenza di essere chiamato ad una grande opera che si imponeva tempestivamente per dare alla nostra ingente produzione dei manufatti di cotone lo sbocco salutare dell'esportazione.

La sua decisione, maturata con una preparazione tecnica amministrativa politica quale il suo equilibrio mentale gli aveva permesso e suggerito di farsi, trovò — nemo propheta in patria — incomprensioni, dubbi, fredde e fu soltanto per l'appoggio morale e finanziario di Federico Milius che poté salpare ed armare la prora del suo destino.

Il terreno era infido, l'orizzonte burrascoso; erano immanenti la concorrenza che sui mercati americani avevano scatenato inglesi, tedeschi e francesi, la difficoltà dei capitali, l'assenza di appoggio del Governo. Francesco Crispi, allora al potere, l'uomo dalla visione imperiale, aveva compreso che, finita l'era dei condottieri armati, doveva farsi strada quella dei condottieri delle industrie e dei commerci che si lanciavano alla conquista dei mercati colle pacifiche armi della esportazione e della concorrenza; ma gli impegni interni della Nazione assorbivano tutte le possibilità finanziarie, onde era soltanto l'iniziativa privata che poteva affacciarsi, tentare e vincere.

In cinquanta successivi viaggi nelle Americhe egli sonda, penetra, fa conoscenze, si notizia per vincere la sua battaglia. Ha bisogno di capitali; ancora Milius lo aiuta con un prestito. E sorgono le sue prime case di vendita a Buenos Aires nell'Argentina, a Montevideo nell'Uruguay, a San Paolo nel Brasile. La marcia appare promettente. Ma la crisi che improvvisamente colpisce l'Argentina e che fa alzare in enorme misura l'aggio dell'oro paralizza le importazioni e i crediti dei fornitori italiani sono decimati. Dell'Acqua deve lottare contro la bufera, difendersi e sostenersi. Affronta personalmente in Italia i creditori italiani e ottiene il miracolo di convertire la situazione fallimentare in una forza per sanare perdite e sacrifici ed opporre alle avversità della fortuna la realizzazione di un grande progetto: la costituzione dell'« Accomandita per l'esportazione dei prodotti italiani nell'America del Sud Enrico Dell'Acqua », che egli ottiene nel 25 febbraio 1890.

Mediante ben congegnate operazioni finanziarie egli col nuovo organismo sociale che si è creato si assicura contro i pericoli delle fluttuazioni del cambio e mentre aumenta il capitale per fronteggiare gli effetti sui mercati americani della concorrenza inglese e tedesca, fa sorgere in provincia di San Paolo la prima fabbrica moderna di tessuti di cotone nell'America del Sud, la « Brasital ». La « Vedetta », la sua marca, ha penetrato gli orizzonti, ha conquistato e vinto i mercati dove i connazionali l'hanno accolto con l'entusiasmo della loro connaturata italianità e della loro collaborazione.

Eppure Enrico Dell'Acqua trova ancora sul cammino che sale la scala dei suoi meriti delusioni ed inganni. È la storia di tutti i giorni. La Società che egli ha fondato viene divisa, mutata nella fisionomia e negli scopi della sua creazione e cambia la ragione sociale; il nome di Enrico Dell'Acqua scompare per essere sostituito da « Esportazione per l'industria italo-americana ».

Il lottatore accusa il disinganno ma lo vince reagendo coll'istituzione della sua nuova Ditta « Enrico Dell'Acqua » che estende la sue filiali di vendita nel Cile e nel Paraguay.

Ma quando la marcia trionfale di questo gigante pioniere ed esportatore della produzione tessile italiana nei mercati d'oltremare gli aveva assicurato il prestigio del nome e il successo di una fortuna economica, dovette rendere il tributo al destino, e lasciare la vita terrena nel folto dei suoi anni maturi e della sua formidabile attività.

Il 13 luglio 1910 moriva improvvisamente a Milano, non ancora sessantenne.

Il monumento — opera maestra dello scultore Saroldi — che i bustesi gli hanno eretto nel 1919 è la degna celebrazione, nel tempo, del « principe mercante » che io ricordo nei personali incontri che mi dettero la misura della capacità non soltanto di genio creativo, di audace volontà, ma anche di spiritualità profonda, commovente. Nella mobilità della parola breve incisiva

che usciva dalla figura piuttosto esile di lui, dotato di occhio penetrante, in un ovale caratteristico incorniciato da folti nerissimi capelli che faticavano a brizzolarsi, io coglievo una conversazione densa di interesse perchè intessuta di cultura e spaziata sempre verso gli ideali della patria.

La Nazione lo iscrisse e lo onorò nell'Albo dei Cavalieri al merito del lavoro.

E chiudo con un ricordo parlato della spiritualità di Enrico Dell'Acqua, alta anima ambrosiana.

Anche quando una crisi economica lo travagliava non pensò mai nè si arrese all'espedito (che poteva pure imporsi come una necessità contingente) di licenziare i suoi dipendenti.

« Gli uomini — egli scrisse — che vi hanno servito nella fortuna non si scacciano mai qualunque sia la difficoltà della battaglia, perchè chi non vuole essere grato ai suoi soldati è un generale che non merita vittoria ».

Parole da incidere nel bronzo!

Meravigliosa esemplare saggezza di un datore di lavoro!

da: *Centocinquant'anni di vita cotoniera*
di PEPPINO ROSSI - ed. La Tipografica - Varese

Un principe mercante

Scrissi il libro *Un principe mercante* nei ventotto giorni del febbraio 1899, quando, a venticinque anni, ero ancora sotto l'impressione viva dei documenti che un gruppo di italiani emigrati in Argentina, nel Brasile, nel Cile e negli altri paesi dell'America latina aveva presentato alla « Mostra degli italiani all'estero » organizzata ad occasione della Esposizione nazionale italiana di Torino del 1898. Questa voleva mettere in luce i progressi compiuti dall'Italia nei cinquant'anni dopo la promulgazione dello Statuto in Piemonte nel 1848. La mostra particolare sugli italiani all'estero, che si innestava sul tronco della grande Esposizione nazionale, aveva lo scopo di chiarire quale fosse stato nel medesimo mezzo secolo il contributo dato dagli italiani nei diversi paesi del mondo al progresso delle contrade nelle quali essi erano emigrati. Eccelleva, fra tutti, il gruppo degli italo-argentini, il quale aveva inviato un magnifico volume, in folio, illustrato con fotografie di labora-

tori, opifici, case rurali, campi, vigne che erano stati l'opera degli italiani, venuti su, a forza di lavoro e di coraggio, da umili braccianti a posizioni economiche ragguardevoli. Segretario di una delle commissioni e giurie incaricate di motivare i premi assegnati ai migliori espositori, la mia attenzione era stata soprattutto attirata dai manoscritti nei quali un mercante di Busto Arsizio, il signor Enrico Dell'Acqua, era riuscito a creare in Argentina, nel Brasile, nel Cile e nel Perù una rete di sedi, di filiali e di negozi per la diffusione e la vendita dei prodotti tessili italiani ed aveva fondato opifici nei quali si iniziava la fabbricazione locale degli stessi prodotti.

Cinquant'anni dopo, ebbe la ventura di inaugurare, in qualità di presidente della Repubblica italiana, il monumento che la città di Busto Arsizio aveva voluto erigere in onore di questo suo ardimentoso figlio, vero pioniere dei rapporti fra l'Italia e l'America meridionale. . . .

da: *Un Principe mercante - Introduzione*
di LUIGI EINAUDI - ed. F.lli Bocca - Torino.

La formazione dell'idea

Gli uomini i quali intendono aprire nuove strade alle scienze od alle arti sono di solito dei malcontenti. Essi disdegnano di seguire le vie già battute e conosciute e la loro mente è come un vulcano in continua eruzione. Le idee più svariate ed i disegni più nuovi ed apparentemente strani pel volgo, combattono nel cervello degli uomini innovatori una guerra continua, senza tregua. Ma non tutte le intime battaglie di idee meritano di essere ricordate. Di molte sparì persino il ricordo; esercizi logici destinati a divertire la mente che le creava per poi distruggerle, quelle idee rimasero sterili ed infeconde. Il mondo ricorda le battaglie d'idee che hanno condotto ad un risultato grande: un libro, un quadro, una statua, un tempio, un nuovo ordinamento sociale, una vittoria cruenta o pacifica.

Non sempre gli uomini i quali hanno compiuto un'opera grande, ci hanno lasciato in retaggio anche la descrizione del modo con cui la loro mente giunse ad intuire, a concepire ed a compiere l'idea geniale che rese celebre e venerato il nome. Allora gli storici devono compiere un'opera di ricostruzione faticosa la quale, pur troppo, spesso è coronata dall'insuccesso per la mancanza dei dati o per la insufficienza della loro mente a comprendere

quelli esistenti. Perciò le autobiografie, le vite scritte dagli amici e conoscenti intimi, quantunque spesso, unilaterali o menzognere o reticenti hanno un grande pregio per gli studiosi della vita e delle opere degli uomini grandi.

Non altrimenti accade nello studio delle battaglie e delle vittorie nel campo delle industrie e dei commerci. Non si conquista un mercato lontano e non si fa sorgere dal nulla un grandioso organismo produttivo se a capo dell'impresa non sta un uomo il quale, a guisa di un capitano di eserciti, non abbia lentamente elaborato nella propria mente tutto un complesso piano logistico, tattico e strategico, e non lo abbia saputo condurre a termine attraverso a numerosi ostacoli, alla diffidenza degli amici ed alla opposizione degli avversari. Per fortuna i documenti pubblicati in appendice e gli altri ricordati nella introduzione ci permettono di seguire dall'umile nascita alla gloriosa vittoria il filo delle idee e la trama delle opere genialmente concepite e coraggiosamente compiute da uno dei più tipici rappresentanti, nell'Italia nuova, di quella razza vigorosa di « principi mercanti » che creò la potenza e la ricchezza di Genova, di Firenze e di Venezia.

Enrico Dell'Acqua, industriale di Busto Arsizio, era insofferente dei guadagni cospicui, ma consuetudinari, sicuri ma poco faticosi che gli erano largiti dalla sua fabbrica di tessuti e dal commercio all'ingrosso che egli esercitava in Italia. E concepì un piano che nel 1885 pareva temerario: esportare all'estero i prodotti di quella industria tessile cotoniera, che appena allora aveva cominciato bambina, a muovere i primi passi, e non ancora protetta dalle accresciute tariffe doganali del 1887, male si reggeva contro la concorrenza estera sullo stesso mercato nazionale. A questo egli era condotto da una convinzione profonda e tenace: la convinzione radicata in lui da lunghi studi e raffronti, che l'Italia cotoniera non solo poteva stare a paro ma andava innanzi, per l'eccellenza dei suoi prodotti, alla Germania ed all'Inghilterra medesima, la grande fornitrice del mondo intero.

The trade follows the flag; il traffico va dietro alla bandiera; è una massima che ha guidato molti commercianti alla fortuna e molti popoli alle conquiste coloniali intraprese per indurre la marina mercantile a seguire la via percorsa con successo dalla marina da guerra. Ma è una massima molte volte fallace; e per l'Italia foriera di sventure a quegli ingenui i quali avessero sperato di iniziare estesi traffici colle inospitali terre, abitate da barbari poco vestiti ed insensibili ai bisogni della civiltà moderna, dove sventolava la bandiera italiana. Enrico Dell'Acqua non pensò dunque all'Africa, o se ne ritrasse dopo alcuni primi e poco fortunati tentativi. Egli alla massima antica sostituì un'altra: « le correnti del traffico devono seguire le correnti della emigrazione dall'Italia. Le colonie libere e non le ufficiali devono attirare i commercianti desiderosi di creare uno sbocco ai prodotti dell'industria della madre patria ».

L'idea era brillata alla mente dell'uomo che sognava così di unire coi vincoli indissolubili degli interessi materiali l'Italia coi nuclei dei suoi connazionali sparsi in tutti i paesi del mondo. Era però soltanto un'idea grezza, un blocco informe che doveva essere finemente lavorato prima di potersi convertire in una norma che fosse impulso efficace all'azione. Egli vi giunse con un processo di eliminazione.

Dovevansi forse iniziare relazioni colle colonie temporanee e fluttuanti dei braccianti, muratori, scalpellini, merciai e suonatori ambulanti sparpagliati in tutta l'Europa per alcuni mesi dell'anno, o dediti ai lavori ferroviari nei Balcani, nel Caucaso o nell'Asia Minore? Era questa una base troppo poco solida per poter erigere un edificio duraturo; gli emigranti temporanei vanno fuori del loro paese collo scopo di risparmiare la maggior parte dei loro guadagni e di comprare la minor quantità di roba possibile. Degli avari e degli astinenti i commercianti non sanno che farsene. E poi il posto era già preso; a soddisfare i bisogni ordinari e comuni (che sono anche i soli) degli emigranti temporanei basta largamente il piccolo commercio sorretto dalla industria e dall'agricoltura locale.

Fuori d'Europa, l'America è l'unico continente dove si accentrino grandi masse di Italiani. Altrove, come nell'Africa e nell'Asia, vi sono nuclei abbastanza compatti ed agiati di nostri connazionali; ma sono nuclei vecchi, in gran parte composti di persone dedite esse stesse al piccolo od al grande traffico, aventi proprie consuetudini di vita e di relazioni economiche, risalenti ancora talvolta ai secoli scorsi. Nell'America stessa è d'uopo distinguere profondamente fra paese e paese. Nell'America del nord e soprattutto negli Stati Uniti sono numerosi gli italiani, ma sono come annegati e dispersi nella massa variopinta di un popolo di 70 milioni. Deboli ed ignoranti, i nostri connazionali sono sfruttati a sangue da dei vampiri che giovandosi della loro conoscenza delle lingue inglese ed italiana, assorbono una parte troppo cospicua dei guadagni dell'operaio. A Nuova York il quartiere italiano è sinonimo di povertà e di immondizie.

In mezzo a costoro il commerciante italiano non poteva lavorare, quando non si fosse rassegnato ad aprire bottega di rivendita al minuto e di strozzaggio sulle senserie, sui cambi di moneta e sulle rimesse di risparmi alla madre patria. Ma all'ufficio di rivenditore al minuto e di usuraio si adatta la gente mediocre ed avida, non chi ha in mente un disegno bello e nuovo.

Negli Stati dell'interno, soprattutto nei distretti industriali e minerari sono numerosi gli italiani; ma diffusi in mezzo alla popolazione operaia anglo-sassone, tendono ad assumere il tenor di vita e le consuetudini. Se i padri conservano il ricordo della madre patria e l'uso familiare del dialetto natio, i figli diventano americani e disprezzano il loro paese d'origine, che i fogli locali descrivono come un paese di straccioni. Chi ha onta della madre patria,

difficilmente ne compra i prodotti, e tenta di mantenere relazioni commerciali con essa. Di più, il mercato era già saturo anche qui dall'industria nazionale; e gli altri dazi protettori impedivano all'Europa di lottare vantaggiosamente colle industrie locali. Gli Italiani avrebbero potuto importare maccheroni e paste, che gli Americani non mangiano; ma subito le tariffe rialzate indussero i più intraprendenti dei nostri connazionali ad impiantare per il consumo degli immigrati nostri apposite fabbriche sul territorio americano. Avremmo anche potuto importare del vino, di cui gli italiani all'estero sentono acerbamente la mancanza. Lo vietarono i dazi; e per fortuna, di questa condizione di cose seppero giovare, a preferenza delle altre nazioni, alcuni coraggiosi piemontesi che impiantarono nella California la fiorentissima colonia Asti la quale fornisce vini buoni ed a modico prezzo a molte regioni degli Stati Uniti. Se è da sperarsi che l'educazione del gusto americano operata da questi nostri connazionali faccia in parte abbandonare l'uso della birra e degli spiritosi ed accresca a poco a poco la domanda anche dei vini genuini italiani, sarebbe stato follia iniziare allora una forte esportazione dall'Italia di vini che gli Americani non erano usati a consumare e che gli Italiani per il caro prezzo non potevano comperare.

Rimaneva dunque soltanto, dopo compiute le successive eliminazioni, l'America del Sud. E su questa fissò definitivamente il pensiero Enrico Dell'Acqua, come un generale sceglie sulla carta il punto migliore per dar battaglia, o la piazza, la cui caduta, segnerà la conquista di una vasta regione. Gli mancavano però tutte le cognizioni necessarie ad intraprendere la conquista di un mercato così vasto. I libri, a cui egli si rivolse per aiuto, gli fornirono con gran lusso nozioni sulla altimetria delle varie regioni, sulla direzione delle gioaie, sul corso dei fiumi; ma non vi trovò nulla di quanto gli premeva di sapere. La sua fede non venne meno. Egli aveva qualche notizia sicura sull'America meridionale, notizia che gli era di sprone e di incoraggiamento nella sua impresa. Sapeva ad esempio che quelli erano paesi dediti alla pastorizia ed all'agricoltura e dipendenti perciò da altre nazioni per i prodotti industriali. Sapeva che si trattava di paesi nuovi, e ne deduceva che, come in tutti i paesi nuovi, qualche nazione doveva esercitarvi, per diritto di priorità nella conquista commerciale, una specie di monopolio e tenervi molto alti i prezzi. Sarebbe bastata una propaganda attiva ed intelligente per fare crollare questo monopolio riposante sulle basi di creta della ignoranza e della scarsa iniziativa delle nazioni correnti. E nella sua propaganda sapeva che sarebbe stato aiutato da due fattori importantissimi: la natura del suo commercio e la composizione della clientela sud-americana. Egli voleva importare nell'America non oggetti di lusso, che richiedono un enorme capitale circolante, sono fonte di gravi rischi, e devono essere di una provenienza rinomata e conosciuta, ma oggetti di grande consumo, di poco

prezzo ed in specie, articoli di cotone, provenienti da fabbriche italiane. Ora, di una numerosa clientela adatta ad assorbire tessuti di cotone italiani egli intuiva l'esistenza nell'Argentina e nel Brasile.

Le notizie dei giornali, le statistiche ufficiali, le relazioni dei viaggiatori parlavano dell'emigrazione di contadini e di braccianti italiani nell'America meridionale, come di un fiume immenso che si allarga su una sterminata pianura a fecondarla col suo limo prezioso. Laggiù, doveano esservi delle provincie intiere abitate e colonizzate da italiani; ed ivi il Dell'Acqua sognava di compiere i suoi maggiori trionfi. Molti furono i mezzi immaginati, vagliati ed abbandonati per riuscire a precisare queste notizie vaghe e confuse. Finalmente, in mancanza di meglio, egli si decise a spedire una circolare a tutti i capi degli Uffici postali dell'America del Sud, con preghiera di rispondere alle domande scritte sulla circolare. Nelle circolari si chiedeva il numero degli abitanti della città o borgata, il clima, i prodotti del luogo, il mercato di spaccio, i mezzi di trasporto, il porto più vicino per le comunicazioni con l'Europa, le banche esistenti, il numero dei commercianti di tessuti, di generi alimentari, di prodotti del paese, di grossisti e di rivenditori al minuto, le case esportatrici, e il numero degli Italiani viventi nel paese. Le circolari furono spedite nel marzo del 1886 e le risposte cominciarono a piovere nel giugno.

Enrico Dell'Acqua comprese allora quanto la sua intenzione fosse stata giusta e geniale.

L'America latina era un vasto campo aperto alla colonizzazione italiana; e gli italiani vi si erano infiltrati, dove più e dove meno, dappertutto. Procuriamo anche noi di rappresentarci dinanzi alla mente, in un rapido quadro, la nuova Italia sorta nell'America latina, il cui studio decise il Dell'Acqua a passare dallo stadio della intuizione e della ideazione allo stadio dell'attuazione pratica. Dopo l'esame della formazione dell'idea, lo studio dell'ambiente in cui la idea dovrà trasformarsi in azione. Verrà poi, in seguito, il racconto degli inizi faticosi, delle lotte e delle cadute sofferte e del trionfo finale che trasformò il modesto industriale di Busto Arsizio in uno dei maggiori « principi mercanti » e « capitani dell'industria » dell'America latina.

da: *Un principe mercante*
di LUIGI EINAUDI - ed. F.lli Bocca - Torino.

La lotta contro le variazioni di valore della moneta

Benchè la Società (1) fosse oramai costituita, il Dell'Acqua si dovette accorgere appena giunto a Buenos Aires che il capitale sociale non poteva far fronte alle violenti oscillazioni del cambio, il quale era andato crescendo notevolmente, sì da infliggere una perdita fino al luglio del 1890 di 130 mila scudi, perdita che era stata sopportata pendendo ancora la liquidazione della Società antica del Dell'Acqua. L'art. 18 dello statuto prescriveva che le operazioni di vendita sulle piazze d'America non dovessero mai essere allo scoperto. Questa disposizione provvida teoricamente, diveniva nella pratica di attuazione ognora più difficile e pericolosa; urgeva quindi adottare un provvedimento che potesse salvaguardare il patrimonio sociale dall'eventuale deprezzamento della moneta argentina. E qui il Dell'Acqua, il quale prima aveva fatto ricorso allo Stato e poi ai capitalisti italiani per sormontare la crisi prodotta dalle oscillazioni dei cambi, escogita ora un terzo disegno, originalissimo e degno di studio anche sotto l'aspetto scientifico, perchè mette in luce un mezzo di copertura contro le variazioni del valore della moneta per le aziende con sedi in paesi a diverso tipo monetario. . . .

. . . Impedito di ricorrere alla copertura immediata in oro (come facevano le grandi case importatrici e come fa ora egli stesso) e riluttante a sottoporsi ai rischi delle oscillazioni dell'aggio, il Dell'Acqua immaginò un espediente originale e curioso: *L'emissione di una serie speciale d'Azioni in Carta dell'Argentina ed in Carta del Brasile*. . . .

. . . Il piano, era ingegnoso e denotava che il suo ideatore era un uomo, il quale sapeva trarre partito anche dai tempi cattivi per indurre i suoi consoci ad accrescere il capitale sociale. Evidentemente gli azionisti i quali allora volevano liquidare e non allargare l'azienda non vollero saperne dell'aumento di capitale, anche se travestito sotto le sembianze di un mezzo di copertura contro le oscillazioni dell'aggio. Ed allora il Dell'Acqua, il quale sembra un uomo dotato di una fantasia finanziaria veramente inesauribile e creatrice, compila un « progetto per la creazione di un fondo Assicurazione Cambio » e lo presenta il 31 marzo 1891 ai suoi azionisti d'Italia. . . .

. . . Neanche questa volta le proposte del Dell'Acqua furono accolte dagli azionisti. Ma il germe fecondo che in esse era contenuto non andò smarrito. Nella sostanza, ciò che ivi si proponeva, era la costituzione di un fondo di riserva contro le oscillazioni dell'aggio. Siccome la Casa non possedeva allora un vero fondo di riserva, così si proponeva di convertire in riserva un

(1) La Soc. Enrico Dell'Acqua e C.

terzo del capitale sociale, salvo a liberare gradatamente il capitale vincolato mediante un prelievo del 25 per cento sugli utili annui. Se la conversione del terzo del capitale sociale in fondo di riserva non fu approvata, rimase l'idea di costituire un fondo di riserva. E questa idea fu potuta attuare in breve volgere di anni per una serie di circostanze propizie e di vittorie sudate le quali cambiarono fundamentalmente le sorti della Società.

I conati incessanti ed infruttuosi finora descritti sono l'indice di una intrapresa non ancora ben rassodata su cui le violente oscillazioni del corso del cambio fra l'America e l'Italia possono esercitare un'influenza letale.

Il segno più evidente del prosperare di un'azienda commerciale nei paesi nuovi, si ha quando i suoi direttori non sono in preda ad ansie continue per la parte puramente finanziaria e monetaria. Una casa solida non ha nessuna ragione di paventare le oscillazioni nel dislivello fra i tipi monetari dei paesi fra cui traffica, perchè essa può assicurarsi correntemente contro di esse mercè le operazioni di copertura descritte in principio del presente capitolo.

Tutte le combinazioni proposte dal Dell'Acqua per riparare ai malanni dell'aggio avevano per iscopo di sostituire al mezzo più naturale di copertura dei sostitutivi felicemente immaginati per ovviare alla deficienza di credito la quale impediva di assicurarsi colla compra di rimesse in oro a scadenza. Per fortuna le cose andavano rapidamente migliorando; nel 1890 e nel 1891, epoca a cui rimontano i tentativi ora provati, si gettano le basi di un largo movimento di affari che nel 1892 doveva condurre a guadagni così notevoli da procurare un larghissimo credito ed una illimitata fiducia nella solvibilità della casa. Coll'aprirsi degli sportelli delle banche e col costituirsi di un forte fondo di riserva la assicurazione contro i rischi delle oscillazioni dei cambi che prima era stata feconda di tanti disegni complicati ed ingegnosi e di tante tormentose incertezze si tramutava in una operazione facile e quasi irrilevante.

* *

Nel commercio tutto sta nel saper scegliere bene la corrente; quando la scelta è stata oculata, la volontà energica e l'ingegno multiforme conducono sicuramente alla vittoria. La scelta del Dell'Acqua era stata felice; il mercato americano era adattissimo all'esportazione delle merci italiane; e già la vittoria aveva cominciato ad arridere quando scoppiò la terribile bufera della crisi economica. Come l'albero, curvato ma non divelto dalla tempesta, si raddrizza a poco a poco e di nuovo distende i suoi rami per la pianura immensa quando rispunta il sole e si diradano le nubi procellose, così il Dell'Acqua, dopo aver tenacemente resistito dinanzi alla minaccia del falli-

mento, riprende lena e coraggiosamente diffonde di nuovo i tessuti ed i filati italiani nell'America meridionale.

La importazione era scesa da lire 2.974.238 nel 1889 a lire 1.422.615 nel 1890. . . .

. . . E la sostituzione della prosperità alla depressione avvenne in tempo più breve che non sembrasse possibile. La esperienza ha dimostrato che ad un periodo di attività febbrile e frenetica, in cui tutti, forti o deboli, persone fornite di capitali o soltanto ricorrenti al credito, fanno disegni grandiosi e belli e si slanciano in operazioni rischiose ed audaci, succede dopo la crisi un periodo di ristagno, in cui le case deboli sono scomparse, quali foglie spazzate via dal vento, e le case forti e resistenti liquidano le operazioni antiche senza iniziarne delle nuove. È in questa fase del ciclo economico che gli uomini d'ingegno possono metter le basi della loro fortuna; se essi riescono a scoprire una domanda latente, non soddisfatta dalle case antiche, paurose di avventurarsi in un mare infido, essi riescono ad ottenere profitti giganteschi dovuti unicamente alla loro intelligenza ed abilità.

Così avvenne nel 1892 per la casa Dell'Acqua. I dolorosi ricordi rendevano restii i fabbricanti europei a vendere e gli importatori a comprare per lo smercio nell'Argentina, ed il mercato americano si trovava in una situazione anormale in cui la sua domanda non era soddisfatta, perchè pareva pericoloso soddisfarla ed anche perchè non si intuiva che dopo la lunga astinenza sofferta esso dovesse avere bisogno di tessuti. Il Dell'Acqua intuì quel che gli altri non videro; intuì che la crisi oramai stava per essere liquidata e che le campagne, rimaste sane ed illese dalla tormenta, avrebbero ricominciato a portare granaglie sul mercato ed a richiedere in cambio merci europee, ed audacemente gettò sul mercato sud-americano una massa di merci per un valore di lire 4.770.267 (di fronte ai 2 milioni dell'anno precedente).

Audaces fortuna juvat. Il risultato non tradì le speranze del Dell'Acqua: le merci importate furono prontamente assorbite dal mercato a prezzi così remuneratori, che alla fine dell'anno oltre al metter da parte una fortissima riserva ordinaria ed una speciale detta di considerazione, si poté distribuire un dividendo del 10 %. . . .

da: *Un principe mercante*

di LUIGI EINAUDI - ed. F.lli Bocca - Torino.