



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in Economia e Commercio

Tesi in Storia Economica

**ISTITUZIONI, FINANZA E LOGISTICA NELLA
“VOC” (SEC. XVII-XVIII)**

**INSTITUTIONS, FINANCE AND LOGISTICS IN THE
DUTCH EAST INDIA COMPANY (17TH–18TH
CENTURIES)**

Relatore:

Prof. Francesco Chiapparino

Rapporto finale di:

Ennio Castagna

Anno Accademico 2025/2026

INDICE

Introduzione	3
Capitolo 1	
Il commercio a lunga distanza prima della VOC	
1.1 Le rotte europee tra XIV e XVI secolo	5
1.2 La svolta portoghese e la rotta del Capo	8
1.3 Le <i>Voor-Compagnieën</i> olandesi e i loro limiti	11
Capitolo 2	
La fondazione e l'architettura istituzionale della VOC	
2.1 Il modello della società per azioni	16
2.2 Governance: i <i>Heeren XVII</i> e le Camere locali	18
2.3 Capitale azioni e mercati finanziari ad Amsterdam	20
2.4 Confronto con la East India Company inglese	22
Capitolo 3	
La rete operativa: flotta, rotte e logistica in Asia	
3.1 La costruzione della rete asiatica da Batavia	24
3.2 Tipologie di navi e funzioni economiche	27
3.3 Logistica e commercio intra-asiatico	31
3.4 Merci, metalli preziosi e il problema dei pagamenti	33
3.5 Redditività e produttività della flotta	35
Capitolo 4	
Ascesa, culmine e declino	
4.1 Il monopolio come strumento economico	38

4.2 Crisi strutturale: corruzione, costi e concorrenza inglese	39
4.3 Eredità: la VOC come prototipo di multinazionale	41
Conclusioni	44
Bibliografia	45

Introduzione

Il 20 marzo 1602, gli Stati Generali delle Province Unite concessero a un consorzio di mercanti olandesi un monopolio ventennale sui commerci con l'Asia, dando vita alla Vereenigde Oostindische Compagnie (VOC), la Compagnia Unita delle Indie Orientali Olandesi. Quella che nacque con il duplice obiettivo di unificare le precedenti *voorcompagnieen* ed erodere il monopolio portoghese sul commercio delle spezie si trasformò, nel giro di poche decadi, in un'organizzazione senza precedenti nella storia economica europea: la prima società per azioni della storia, dotata di capitale permanente, personalità giuridica autonoma e prerogative “quasi-sovrane” che includevano il diritto di stipulare trattati, costruire fortezze, arruolare eserciti e amministrare territori.

Il presente lavoro si propone di analizzare i principali elementi che permisero alla VOC di costruire e mantenere per quasi due secoli un sistema commerciale di dimensioni eccezionali, ponendo particolare attenzione alla sua organizzazione istituzionale, finanziaria e logistica.

L'analisi partirà dalle reti commerciali che collegavano Europa e Asia prima della sua fondazione e dall'esperienza portoghese nell'Oceano indiano, per passare poi alla struttura finanziaria e societaria della compagnia. Verrà poi analizzata la costruzione della rete commerciale e l'organizzazione della flotta, concludendo con le ragioni che

determinarono il declino della VOC e l'eredità che essa ha lasciato nella storia dell'economia europea.

Capitolo 1

Il commercio a lunga distanza prima della VOC

1.1 Le rotte europee tra XIV e XVI secolo

L'evoluzione del commercio intercontinentale tra Europa e Asia non fu un fenomeno scaturito *ex novo* dalla nascita delle compagnie privilegiate ma rappresenta, piuttosto, la realizzazione di un processo secolare di stratificazione di reti commerciali, marittime e terrestri che, per gran parte del tardo Medioevo, hanno avuto il proprio baricentro economico e finanziario nelle città-stato italiane.¹ In questo periodo, infatti, il Mediterraneo era un florido bacino commerciale nel quale le due più importanti città marinare, Genova e Venezia, fungevano da centri di riesportazione di beni di lusso orientali verso i mercati dell'Europa settentrionale.

Nella prima fase di questo sviluppo, tra l'XI e il XII secolo, l'asse portante del commercio verso l'Oriente era costituito dalle rotte terrestri della seta, che collegavano la Cina e l'India attraverso l'Asia centrale e la Persia, terminando nei porti del Mar Nero. Il monopolio dei traffici, detenuto inizialmente da Bisanzio, venne progressivamente eroso dall'ascesa delle repubbliche marinare, che permise a veneziani e genovesi di stabilire colonie e basi commerciali direttamente sulle

¹ Cfr. Herman van der Wee, *Structural changes in European long-distance trade, and particularly in the re-export trade from south to north, 1350-1750*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., pp. 14-22.

sponde del Mar Nero, intercettando i flussi carovanieri ancor prima che raggiungessero il Bosforo.

Questo equilibrio geopolitico subì una violenta rottura nel corso del XIV secolo. Due furono le cause principali: la fine della Pax Mongolica, che portò alla frammentazione dell'impero mongolo in vari *khanati* con il conseguente declino della Via della Seta a causa della mancanza di protezione militare che questo impero forniva alle carovane e l'ascesa dell'Impero Ottomano, che contribuì a destabilizzare le vie di comunicazione terrestri. La crescente insicurezza e l'imposizione di dazi sempre più onerosi lungo i percorsi carovanieri resero i tragitti transcontinentali estremamente incerti, spingendo il baricentro del commercio verso sud, verso le rotte dell'Oceano Indiano e del Mar Rosso, con terminali nei porti di Alessandria d'Egitto e nelle città della Siria, come Beirut e Damasco.²

Questo nuovo assetto geopolitico, dal carattere vivamente instabile, permise a Venezia di imporre una supremazia marittima quasi assoluta, basata su una politica di mercantilismo di Stato estremamente avanzata, che prevedeva l'organizzazione del traffico delle merci mediante convogli di galee di proprietà pubblica. Questo modello garantì ai mercanti veneziani il controllo di oltre il 60% del commercio totale delle spezie entro la fine del XV secolo.³

² Cfr. K.N. Chaudhuri, *Trade and Civilisation in the Indian Ocean*, cit., pp. 38–42 e pp. 98–100.

³ Cfr. Herman van der Wee, *Structural changes in European long-distance trade*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*., cit. pp. 23, 26.

Parallelamente alla rete mediterranea, si svilupparono le rotte verso l'Europa settentrionale. La Guerra dei Cent'anni aveva reso altamente insicuri i traffici terrestri verso la Francia; così i mercanti italiani, per raggiungere i floridi porti fiamminghi e inglesi, iniziarono a circumnavigare la penisola iberica. In questi mercati settentrionali, le reti italiane entravano in contatto con la Lega Anseatica, che dominava i traffici del Baltico ponendo un limite alla penetrazione italiana nelle acque del nord. L'interazione tra questi due "flussi" mercantili permise la creazione di un sistema commerciale europeo in cui i beni orientali potevano essere scambiati con materie prime nordiche.

Ponendo il nostro sguardo ad Oriente, il sistema commerciale asiatico sul quale si andrà ad innestare il sistema europeo non era affatto primitivo. L'Oceano Indiano, ben prima dell'arrivo di Vasco da Gama, era un ecosistema di reti commerciali indigene (arabe, gujarati e cinesi), dotato di sofisticati strumenti finanziari e creditizi, come lettere di cambio intermediazione finanziaria presso banchieri locali, forme di assicurazione del carico e contratti di partecipazione al rischio, simili alla "commenda" o al prestito a cambio marittimo (avog o avak).⁴

Tra il XIV e il XV secolo venne così a consolidarsi un sistema commerciale capace di mettere in relazione realtà economiche anche molto distanti tra loro: dalle miniere tedesche alle manifatture tessili fiamminghe, fino alle grandi rotte carovaniere

⁴ Cfr. Irfan Habib, *Merchant communities in precolonial India*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., pp. 394–395.

provenienti dall'Asia. In questa fitta rete di scambi, le città mercantili italiane conservarono una posizione centrale, soprattutto nell'intermediazione tra i prodotti orientali e i mercati europei. La forza di un simile assetto e le difficoltà che incontrava chi ne rimaneva isolato contribuirono a rendere sempre più appetibile la ricerca di una via alternativa verso l'Oriente. È in questo contesto che va collocata l'espansione marittima portoghese e, più tardi, l'ingresso degli olandesi nei traffici asiatici.

1.2 La svolta portoghese e la rotta del Capo

L'intraprendenza lusitana, spinta anche dalla lungimiranza della casa regnante, gli Avis, permise di superare la fino ad allora indiscussa centralità del Mar Mediterraneo come centro del commercio globale.

Sin dalla prima metà del XV secolo, le caravelle portoghesi perlustrarono sistematicamente le coste dell'Africa occidentale.

L'esplorazione, motivata inizialmente dalla ricerca dell'oro e dalla cattura di schiavi, divenne ben presto finalizzata alla ricerca di rotte commerciali alternative verso l'Asia.

Il 1498 fu un anno cruciale: una spedizione navale comandata dall'esploratore Vasco da Gama riuscì a raggiungere il porto indiano di Calicut, inaugurando la Rotta del Capo.

L'avvenimento, oltre a determinare un importante punto di rottura con il precedente sistema commerciale mediterraneo-centrico, andò a rappresentare una seria minaccia per gli interessi commerciali Veneziani e Mamelucchi, i quali si videro improvvisamente spodestati dal loro ruolo di intermediari nel traffico delle spezie.

La reazione portoghese alle difficoltà e alle resistenze incontrate nei mercati asiatici portò alla nascita dell'Estado da India, un insieme di possedimenti coloniali attraverso il quale il Portogallo cercò di assicurarsi il controllo dei principali traffici commerciali dell'Oceano Indiano.⁵ La strategia portoghese, portata avanti soprattutto sotto la guida dello stratega Alfonso de Albuquerque, si basava sul controllo dei punti strategici lungo le principali rotte commerciali (i cosiddetti punti di strozzatura). A questo scopo vennero conquistate e fortificate importanti basi nell'Oceano Indiano come Goa, Malacca e Hormuz, la cui posizione permetteva di controllare alcune delle principali vie percorse dalle navi mercantili. Attraverso il possesso di questi porti, la corona portoghese tentò quindi di imporre il proprio controllo sul commercio delle spezie e, in particolare, su quello del pepe.

Il controllo portoghese non si basava tuttavia solo sulla supremazia bellica ma venne imposto e sorretto dall'instaurazione di un complesso sistema burocratico-organizzativo. Un esempio su tutti fu l'introduzione del Cartaz,⁶ una licenza obbligatoria che forzava le navi mercantili indigene a pagare dazi alle basi portoghesi

⁵ Cfr. K.N. Chaudhuri, *Trade and Civilisation in the Indian Ocean*, cit., pp. 63–66 e pp. 68–71.

⁶ Cfr. K.N. Chaudhuri, *Trade and Civilisation in the Indian Ocean*, cit., pp. 63–65 e pp. 74–75.

per evitare il sequestro o l'affondamento. In questo modo il Portogallo riuscì nel duplice intento di trarre profitto direttamente dal commercio e, contemporaneamente, tassare quello svolto da altri mercanti presenti nell'area.

Dal punto di vista economico, la nuova rotta si rivelò inizialmente molto redditizia. I portoghesi utilizzarono anche merci europee, tra cui il rame, particolarmente richiesto sui mercati indiani, per acquistare il pepe e le altre spezie che venivano poi trasportate in Europa e vendute principalmente a Lisbona e Anversa. La grande differenza tra i prezzi di acquisto in Asia e quelli di vendita in Europa permetteva di ottenere margini di profitto molto elevati, in alcuni casi anche superiori al 100%.

Il sistema portoghese presentava però anche importanti limiti. Le enormi distanze che separavano le diverse basi dell'impero rendevano difficili e costosi i collegamenti, mentre la navigazione nell'Oceano Indiano era fortemente condizionata dall'andamento dei monsoni. Ciò contribuiva a dilatare di molto i tempi di tragitto: un viaggio di andata e ritorno tra l'India e le isole della Sonda poteva arrivare a richiedere anche trenta mesi. Una simile durata comportava inevitabilmente costi elevati, dovuti al mantenimento delle navi e degli equipaggi e alla grande quantità di capitale che rimaneva immobilizzata durante il viaggio.⁷

Nonostante la superiorità militare e un sistema organizzativo relativamente efficiente, la corona portoghese non riuscì ad ottenere il controllo completo del commercio

⁷ Cfr. Carla Rahn Phillips, *The growth and composition of trade in the Iberian empires, 1450-1750*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., p. 51.

asiatico nè a interrompere le tradizionali rotte commerciali che attraverso il mar Rosso inondavano i mercati europei di spezie d'oltremare. Allo stesso tempo, gli enormi costi amministrativi di un impero così vasto e i frequenti casi di corruzione ai quali i burocrati lusitani non furono affatto estranei non giovarono alla salute delle casse della Corona.⁸ Furono proprio questi elementi che portarono al tramonto dell'egemonia portoghese nei commerci orientali, e, come vedremo, al sorgere di altre proficue esperienze coloniali.

1.3 Le *Voor-Compagnieën* olandesi e i loro limiti strutturali

È sulla scia della decadenza dell'impero commerciale portoghese che si inserisce l'iniziativa commerciale delle Province Unite. Con questo termine si designa comunemente la Repubblica delle Sette Province Unite (costituita da Olanda, Zelanda, Utrecht, Gheldria, Overijssel, Frisia e Groninga), l'entità politica sorta dalla rivolta contro il dominio spagnolo e sancita con l'Unione di Utrecht del 1579. L'ingresso dei mercanti olandesi rispose ad una immediata e urgente necessità economica e geopolitica: l'unione delle corone di Spagna e Portogallo sotto la casa asburgica nel 1580 venne seguita dall'imposizione di severi embarghi commerciali contro le navi olandesi, precludendo loro l'accesso ai porti di Lisbona e Siviglia, con

⁸ Cfr. K.N. Chaudhuri, *Trade and Civilisation in the Indian Ocean*, cit., p. 104.

effetti potenzialmente catastrofici per la sopravvivenza di una repubblica che fondava la propria prosperità sulla gestione dei traffici marittimi europei.

A ciò si aggiunse la riconquista di Anversa da parte delle forze asburgiche, che causò una massiccia migrazione di capitale umano (mercanti protestanti, banchieri e geografi) verso le città del nord, che divennero ben presto un nuovo, fiorente, polo commerciale.

Date queste premesse, i mercanti olandesi intuirono ben presto che l'unico modo per aggirare l'inevitabile isolamento era quello di percorrere direttamente le rotte oceaniche, acquistando in prima persona le spezie nei mercati delle Indie e aggirando così l'intermediazione iberica.

Questo nuovo sistema venne inaugurato nel 1595, con la spedizione della Compagnie Van Verre, costituita ad Amsterdam da nove mercanti che raccolsero un capitale iniziale di 290.000 fiorini.⁹

La flotta, composta da quattro imbarcazioni e guidata dall'esploratore Cornelis de Houtman, dovette affrontare un estenuante viaggio di quindici mesi per raggiungere il porto di Bantam, durante i quali ben 160 di 249 marinai vennero decimati da fame e malattia.¹⁰

⁹ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 32–34.

¹⁰ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 33, 34.

Nonostante il modesto ritorno finanziario e le non rare tensioni con le popolazioni locali, l'impresa della Compagnie dimostrò la capacità delle navi olandesi di “rompere” il monopolio iberico.

Il successo, anche se solo parziale, della spedizione fu sufficiente a scatenare una vera e propria “corsa alle spezie” nei Paesi Bassi: tra il 1595 e il 1602, infatti, sorsero in diverse città marittime -tra cui Amsterdam, Middelburg , Hoorn, Enkhuizen, Delft e Rotterdam- numerose società commerciali indipendenti, note storicamente come *Voor-Compagnieën* (compagnie pre-esistenti o preliminari). Nell'arco di soli sette anni, le *Voor-Compagnieën* organizzarono e inviarono in Asia ben quattordici flotte per un totale di sessantacinque navi, andando così a rappresentare da soli oltre il 50% di tutte le navi europee che, attraverso il Capo di Buona Speranza, raggiungevano i porti asiatici.¹¹

Le *Voor-Compagnieën* dimostrarono però in fretta i propri limiti, tutti causati dalla rigida regola del “viaggio singolo” che accomunava ogni missione: ciascuna società veniva creata per finanziare una specifica spedizione e veniva interamente liquidata al ritorno della flotta, distribuendo capitali e profitti tra gli investitori.

Questo modello causava non pochi problemi. Senza alcun coordinamento centrale le flotte delle diverse compagnie tendevano ad accalcarsi contemporaneamente nei medesimi empori asiatici (in primis Bantam). La feroce competizione tra gli agenti

¹¹ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 31, 33.

commerciali olandesi faceva impennare i prezzi d'acquisto del pepe e delle spezie nei mercati locali; allo stesso tempo , il ritorno simultaneo delle navi in patria provocava un eccesso di offerta nelle aste europee, causando il crollo dei prezzi di vendita e riducendo drasticamente i margini di profitto complessivi.

Le *Voor-Compagnieën*, inoltre, dovevano essere in grado di contrastare militarmente le flotte e le fortezze dell'Estado da India portoghese. Le singole *Compagnieën*, prive di continuità finanziaria, non disponevano delle risorse necessarie per farsi carico dei costi di protezione, necessari per finanziare flotte da guerra permanenti, mantenere guarnigioni o erigere fortificazioni stabili.¹²

La struttura del viaggio singolo, infine, impediva la creazione di una rete logistica centralizzata; infatti, la caratteristica navigazione scandita dal ritmo stagionale dei monsoni, richiedeva di disporre di un centro politico-amministrativo in Asia (*rendez-vous*), di magazzini stabili per lo stoccaggio delle merci e di cantieri per la riparazione delle navi deteriorate dalle acque tropicali, infrastrutture che nessuna compagnia temporanea poteva permettersi di realizzare.

Le problematiche sopra elencate resero evidenti i limiti delle *Voor-Compagnieën* e la necessità di dotarsi di un'organizzazione istituzionale di livello superiore, capace di coniugare obiettivi commerciali, militari e politici.

¹² Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 32–34.

I limiti delle *Voor-Compagnieën* resero evidente che la competizione per il commercio intercontinentale richiedeva un'organizzazione istituzionale di livello superiore, capace di coniugare obiettivi commerciali, militari e politici.

Gli Stati Generali olandesi, sotto l'impulso del Gran Pensionario Johan van Oldenbarnevelt, imposero nel 1602 la fusione forzata delle compagnie concorrenti nella Compagnia Unita delle Indie Orientali (VOC).¹³

¹³ Cfr. Arthur Weststeijn, *Empire of Riches: Visions of Dutch Commercial Imperialism, c. 1600–1750*, in René Koekkoek, Anne-Isabelle Richard, Arthur Weststeijn (a cura di), *The Dutch Empire between Ideas and Practice, 1600–2000*, cit., pp. 41–42.

Capitolo 2

La fondazione e l'architettura istituzionale della VOC

2.1 Il modello della società per azioni

Con la nascita della VOC, il capitale temporaneo d'esercizio divenne capitale azionario fisso e permanente e lo Stato delegò alla compagnia poteri sovrani, tra cui il diritto di dichiarare guerra, erigere fortezze, reclutare truppe e stipulare trattati, inaugurando la nuova era del capitalismo commerciale moderno.

L'atto fondativo della Vereenigde Oostindische Compagnie, siglato, nel marzo del 1602 segnò l'inizio di una profonda trasformazione finanziaria e organizzativa del commercio globale.

L'innovazione più eclatante fu senz'altro la trasformazione del capitale d'esercizio, originariamente temporaneo, in capitale azionario fisso e permanente. Tale novità, perfezionatasi completamente entro il 1612, liberò la compagnia dal vincolo di dover liquidare i propri asset alla conclusione di ciascuna spedizione navale, consentendo ai direttori di reinvestire sistematicamente i profitti conseguiti nelle successive spedizioni oceaniche.¹⁴

¹⁴ Cfr. Larry Neal, *The Dutch and English East India companies compared: evidence from the stock and foreign exchange markets*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., p. 195.

L'istituzione di un capitale permanente portò alla nascita della prima moderna società per azioni della storia, il cui assetto fu caratterizzato dalla netta separazione tra la proprietà del capitale, distribuita tra la vasta massa degli azionisti (*participanten*), e la sua gestione operativa, affidata a un ceto professionale di amministratori e direttori (*bewindhebbers*).¹⁵

L'impersonalità della VOC fu una delle caratteristiche che più ne garantì il successo, rendendola capace di pianificare le proprie strategie su scala transcontinentale e su orizzonti temporali pluriennali, affrancando la sopravvivenza della società dalle vicende personali e dai patrimoni dei singoli soci.

Accanto alla sua natura strettamente societaria, la VOC nacque anche come uno strumento d'attacco geopolitico nel quadro della Guerra degli Ottant'anni contro l'impero iberico. Attraverso la carta costitutiva (*octrooi*) rilasciata dagli Stati Generali, la Repubblica delegò alla Compagnia ampi poteri sovrani al di fuori dei confini europei. La VOC venne infatti dotata dell'autorità di stipulare trattati di pace e alleanze diplomatiche con i sovrani asiatici, reclutare truppe di terra, arruolare marinai, erigere fortezze, condurre operazioni belliche offensive e difensive e battere moneta d'argento e di rame nei territori sotto la propria giurisdizione.¹⁶ L'insieme di questi poteri consentì alla compagnia di internalizzare i costi di protezione, coprendo

¹⁵ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 33, 35

¹⁶ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 33–34.

le ingenti spese necessarie al mantenimento di flotte armate permanenti e guarnigioni attraverso i profitti generati dalla vendita delle merci orientali nei mercati europei.

2.2 Governance della VOC: i *Heeren XVII* e le Camere locali

L'architettura istituzionale della VOC rispecchiava fedelmente la struttura politica confederale e decentralizzata della Repubblica delle Sette Province Unite.

L'azienda era divisa in sei camere regionali, corrispondenti alle città marittime fondatrici: Amsterdam, Zelanda (con sede a Middelburg), Hoorn, Enkhuizen, Delft e Rotterdam.

Ogni camera godeva di ampia autonomia gestionale; aveva, infatti, la possibilità di amministrare i propri cantieri navali, possedere magazzini d'equipaggiamento e coordinare l'arruolamento dei propri equipaggi e la vendita dei carichi rientrati dall'Asia.

Ovviamente, non tutte le camere avevano eguale peso specifico in termini di profitti e importanza. Per garantire un equilibrio tra i diversi centri urbani ed evitare il predominio di una singola piazza, lo statuto della VOC stabilì una ripartizione percentuale delle attività d'esercizio, delle spese di equipaggiamento e dei carichi di ritorno. Alla Camera di Amsterdam spettava la quota della metà di tutte le operazioni navali e commerciali, alla Camera di Zelanda spettava un quarto, mentre ognuna

delle quattro Camere minori (Hoorn, Enkhuizen, Delft e Rotterdam) deteneva un sedicesimo del totale.¹⁷

La gestione contabile e logistica di questa rigorosa suddivisione rappresentava uno dei compiti più complessi: al ritorno di ogni flotta (*retourvloot*), il governo centrale doveva verificare che la composizione e il valore del carico distribuito tra i vascelli rispecchiassero esattamente le quote spettanti a ciascuna Camera regionale. Il governo supremo e la direzione strategica dell'intera impresa erano affidati al consiglio centrale dei *Heeren XVII* (diciassette signori), la cui composizione, frutto di compromessi politici, era la seguente: otto delegati venivano nominati dalla Camera di Amsterdam, quattro dalla Camera di Zelanda e uno da ciascuna delle quattro Camere minori; per evitare di consegnare ad Amsterdam la meta dei voti, si stabilì di aggiungere un diciassettesimo delegato, la cui nomina veniva assegnata a rotazione tra la Camera di Zelanda e le Camere minori.¹⁸

I *Heeren XVII* si riunivano ordinariamente due volte all'anno per definire le linee guida della Compagnia, approvando il piano annuale delle spedizioni, stabilendo il numero e la tipologia di navi da costruire o acquistare, determinando le somme di

¹⁷ Cfr. Jaap R. Bruijn, *Dutch ship owning, 1600-1800*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., p. 185.

¹⁸ Cfr. Larry Neal, *The Dutch and English East India companies compared: evidence from the stock and foreign exchange markets*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., p. 221.

metalli preziosi e merci europee da inviare in Oriente e fissando le liste delle merci asiatiche da ordinare per le aste europee.

Il modello si dimostrò abbastanza efficiente ma non rare furono le tensioni interne: i cantieri delle camere minori cercavano di costruire vascelli leggermente superiori alle dimensioni concordate per incrementare la propria capacità di stiva, costringendo i *Heeren XVII* a introdurre ispezioni severe e penali pecuniarie. Inoltre, frequenti furono gli attriti tra la direzione centrale in Europa e il Governo Generale (Hoge Regering) insediato a Batavia. Mentre la direzione metropolitana esigeva il rispetto rigido delle direttive e del bilancio, gli amministratori e i governatori in Asia rivendicavano un'ampia autonomia decisionale per poter gestire ed adattarsi efficacemente alle mutevoli situazioni politiche locali.¹⁹

2.3 Capitale, azioni e mercati finanziari ad Amsterdam

Al momento della fondazione, nel marzo del 1602, per dotare la VOC della liquidità necessaria, gli Stati Generali promossero una sottoscrizione pubblica aperta a tutti i residenti delle province unite, riuscendo a raccogliere un capitale iniziale di 6.424.588 fiorini. Una peculiarità della VOC stava nella stabilità del suo capitale nominale; mentre il volume di affari e, in generale, il valore di mercato della società

¹⁹ Cfr. K.N. Chaudhuri, *Trade and Civilisation in the Indian Ocean*, cit., p. 116.

crebbe enormemente nel tempo, il capitale sociale rimase pressochè invariato per quasi due secoli.²⁰

La vera innovazione attuata VOC sul piano finanziario fu l'introduzione delle azioni trasferibili e negoziabili. Le quote societarie erano costituite da titoli attivamente scambiati e quotati nel mercato finanziario secondario della Borsa di Amsterdam, con le variazioni dei prezzi registrate regolarmente nelle gazzette dell'epoca come l'*Amsterdamsche Courant*. Poiché gli azionisti delegavano la gestione della compagnia al consiglio dei *Heeren XVII* e non avevano alcuna influenza diretta sulla direzione aziendale, il loro unico strumento di reazione o svincolo finanziario era l'uscita, ossia la vendita delle proprie azioni sul mercato azionario.²¹

L'avanguardistico assetto societario rendeva gli azionisti della VOC beneficiari della responsabilità limitata, essendo responsabili unicamente per l'importo del capitale azionario sottoscritto. Il valore delle azioni della VOC sulla Borsa dipendeva anche dai dividendi distribuiti dalla compagnia, il cui rendimento medio annuo sul capitale inizialmente investito è stato stimato tra il 18% e il 22,5%.²² Sul prezzo delle azioni

²⁰ Cfr. Larry Neal, *The Dutch and English East India companies compared: evidence from the stock and foreign exchange markets*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., pp. 195 e 198–199.

²¹ Cfr. Larry Neal, *The Dutch and English East India companies compared: : evidence from the stock and foreign exchange markets*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., p. 222.

²² Cfr. Larry Neal, *The Dutch and English East India companies compared: evidence from the stock and foreign exchange markets*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., p. 196, 208.

pesavano però anche le aspettative degli investitori e i rischi legati alle attività della compagnia, dalle guerre alle difficoltà incontrate nei commerci e nella navigazione. L'accumulo di un enorme capitale permanente trasformò le compagnie in veri e propri attori creditizi e bancari dotati di una credibilità e di un ruolo di primo piano nei mercati monetari di Europa e Asia.

2.4 Confronto con la East India Company inglese

Dal confronto tra la VOC e la East India Company (EIC) inglese, la sua principale concorrente, emergono numerose differenze sul piano della *governance*, della gestione navale e della strategia commerciale. Nella VOC, come osservato in precedenza, gli azionisti non avevano alcun diritto di voto e, conseguentemente, limitate capacità di influenzare direttamente le decisioni aziendali. Inoltre, la dirigenza della VOC rimase protetta da ingerenze assembleari grazie a rinnovi dell'*octrooi*, lo statuto ufficiale rilasciato dagli Stati Generali della Repubblica delle Sette Province Unite, concessi dallo Stato per periodi molto lunghi. Al contrario, “la carta della compagnia inglese era soggetta a rinnovo a intervalli relativamente brevi, sebbene questi divennero via via più lunghi col passare del tempo. Anche quando la carta non era in discussione, potevano facilmente verificarsi rivolte degli azionisti, ad esempio nel 1732 e di nuovo nel 1763”.²³

²³ Cfr. Larry Neal, *The Dutch and English East India companies compared: evidence from the stock and foreign exchange markets*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., pp. 221–222.

Mentre il capitale sociale della VOC rimase pressoché invariato, quello dell'EIC fu soggetto a periodici incrementi, passando dalle iniziali 3,19 milioni di sterline, fino ad arrivare a sfiorare i 6 milioni nel tardo Settecento.

Sul piano navale, mentre la strategia della VOC consistette nell'integrazione verticale delle diverse fasi di produzione delle imbarcazioni (dal progetto, alla costruzione, fino alla riparazione), gli inglesi decisero di noleggiare i vascelli tramite contratti di affitto a lungo termine, adattando così la grandezza della flotta alla domanda del momento.²⁴

Infine, la quasi totalità delle entrate della VOC era rappresentata dal commercio di spezie fini (chiodi di garofano, noce moscata, macis e cannella), mercato che andò presto incontro alla saturazione già verso la metà del Seicento, con una importante diminuzione di profitti.

Gli investimenti della EIC, invece, si concentrarono su tè cinese, caffè e, in particolare, verso tessuti di cotone stampati indiani (*calicoes*), merci caratterizzati da una domanda altamente elastica e in rapida espansione.²⁵

²⁴ Cfr. Jaap R. Bruijn, *Dutch ship owning, 1600-1800*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., pp. 184-186.

²⁵ Cfr. Niels Steensgaard, *The growth and composition of the long-distance trade of England and the Dutch Republic before 1750*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., pp. 118, 123 e 128.

Capitolo 3

La rete operativa: flotta, rotte e logistica in Asia

3.1 La costruzione della rete asiatica da Batavia

La creazione di una struttura societaria permanente rappresentava soltanto una delle condizioni necessarie per organizzare stabilmente i traffici con l'Asia. Per assicurarsi il successo era necessario costruire, sul posto, una rete capace di collegare mercati molto distanti tra loro e di coordinare la gestione delle merci nel loro lungo transito verso l'Europa. Il passaggio decisivo avvenne nel 1619, quando il governatore generale Jan Pieterszoon Coen conquistò Jakarta, nella parte occidentale di Giava, e vi fondò Batavia. La posizione della città rispondeva bene alle esigenze della Compagnia: vicina allo stretto della Sonda e quindi alle principali vie di comunicazione tra Oceano Indiano e mari dell'Asia sud-orientale, Batavia assunse la funzione di *rendez-vous* o “ragno al centro della tela” della VOC in Oriente, un centro stabile nel quale riparare le navi, rifornirsi di materiali di ricambio e di manodopera specializzata e far confluire le merci raccolte nei diversi mercati asiatici.²⁶

La costruzione della rete asiatica dovette affrontare anche il problema della legittimazione della presenza della Compagnia nei mercati orientali.

²⁶ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 37–38 e pp. 113–114.

Già prima ancora della fondazione della VOC, la presenza nell'Oceano Indiano portava gli olandesi a confrontarsi costantemente con sovrani e sistemi politici che non riconoscevano alcuna autorità alle potenze europee. Fu del tutto naturale quindi il tentativo di accreditarsi ai governanti locali come interlocutori politici legittimi dotati di un'autorità sovrana alle spalle e quindi capaci di stipulare alleanze e trattati. Un episodio particolarmente significativo si verificò nell'estate del 1601, quando una delegazione olandese consegnò a Sa'id al-Din, sultano di Ternate, una lettera firmata e sigillata dal principe Maurizio d'Orange e redatta in lingua araba dall'umanista Joseph Scaliger. Il documento, oltre a far leva sui concetti di pace, amicizia e reciproca collaborazione, presentava gli olandesi non semplicemente come mercanti giunti in cerca di spezie, ma come possibili alleati nella lotta contro un comune avversario iberico.²⁷

Con l'istituzione della VOC questi rapporti assunsero un carattere più stabile.

Come già riportato, tra i poteri della Compagnia vi era quello di poter stipulare accordi e alleanze con i sovrani locali. Questo permise, ad esempio, di concludere nel 1607 un accordo di protezione con il sultanato di Ternate, rafforzando la propria posizione nelle Molucche e inserendosi direttamente nelle contese per il controllo del commercio delle spezie,²⁸ o di trasformare i mercanti olandesi in "pseudo-sudditi"

²⁷ Cfr. Arthur Weststeijn, *Empire of Riches: Visions of Dutch Commercial Imperialism, c. 1600–1750*, in René Koekoek, Anne-Isabelle Richard, Arthur Weststeijn (a cura di), *The Dutch Empire between Ideas and Practice, 1600–2000*, cit., pp. 40–42.

dello Stato Tokugawa, autorizzati a operare in Giappone, grazie ad un accordo col medesimo Shogunato.²⁹

Una rete di tali dimensioni richiedeva anche un'enorme disponibilità di uomini. Il database VOC-opvarenden, ricavato da oltre 3.020 ruoli di paga relativi al periodo 1633-1794, raccoglie circa 774.200 registrazioni d'imbarco. La VOC reclutò mediamente circa 7.000 uomini ogni anno, raggiungendo nei periodi di maggiore attività punte vicine ai 12.000. La forza lavoro era inoltre fortemente internazionale: accanto agli abitanti della Repubblica figuravano uomini provenienti dai Paesi Bassi meridionali, dai territori tedeschi e dalla Scandinavia.³⁰

Senza contare inoltre il personale asiatico della VOC, che, pur rientrando raramente nei registri, costituiva una parte significativa degli equipaggi nei viaggi all'interno dell'Asia e si dimostrò fondamentale per la conoscenza delle rotte, dei territori e dei mercati locali.³¹

²⁸ Cfr. Tristan Mostert, *Scramble for the spices: Makassar's role in European and Asian Competition in the Eastern Archipelago up to 1616*, in Adam Clulow, Tristan Mostert (a cura di), *The Dutch and English East India Companies: Diplomacy, Trade and Violence in Early Modern Asia*, cit., pp. 39–41.

²⁹ Cfr. Fuyuko Matsukata, *Contacting Japan: East India Company Letters to the Shogun*, in Adam Clulow, Tristan Mostert (a cura di), *The Dutch and English East India Companies: Diplomacy, Trade and Violence in Early Modern Asia*, cit., pp. 86–87.

³⁰ Cfr. Lodewijk Petram, Marijn Koolen, Melvin Wevers, Jelle van Lottum, *Charting Lives and Careers: Enriched Data About the Dutch East India Company's Eighteenth-Century European Workforce*, in «Journal of Open Humanities Data», vol. 10, 2024, art. 44, p. 2.

³¹ Cfr. Lodewijk Petram, Marijn Koolen, Melvin Wevers, Jelle van Lottum, *Charting Lives and Careers: Enriched Data About the Dutch East India Company's Eighteenth-Century European*

Il contributo delle realtà locali risultò altrettanto importante sul piano commerciale e finanziario. Come già osservato a proposito delle reti esistenti prima dell'arrivo europeo, la VOC si inserì in un sistema economico asiatico già ampiamente sviluppato. Particolarmente significativo è il caso di Surat, uno dei principali porti commerciali dell'Impero Mughal e importante centro dei traffici dell'India occidentale. Nel grande emporio del Gujarat, infatti, tanto la VOC quanto la EIC facevano affidamento sui mercanti e sui finanziatori locali per ottenere credito, accedere alle merci e svolgere le necessarie operazioni di intermediazione.³²

La costruzione della rete asiatica della VOC fu dunque un processo graduale nel quale, attraverso accordi e trattati con i poteri locali e grazie alle conoscenze di mercanti, navigatori e intermediari asiatici, la Compagnia riuscì nel tempo a rafforzare la propria presenza nell'area, assumendo il controllo di alcuni nodi strategici e imponendo, dove possibile, condizioni favorevoli ai propri commerci.

3.2 Tipologie di navi e funzioni economiche

Data la fitta rete di scambi dislocata tra l'Europa e l'Oceano Indiano, la VOC dovette sviluppare una flotta altamente diversificata e specializzata, superando la sostanziale omogeneità delle imbarcazioni utilizzate nelle prime spedizioni.

Workforce, cit., pp. 2–6.

³² Cfr. Ghulam A. Nadri, *The English and Dutch East India Companies and Indian merchants in Surat in the seventeenth and eighteenth centuries*, in Adam Clulow, Tristan Mostert (a cura di), *The Dutch and English East India Companies: Diplomacy, Trade and Violence in Early Modern Asia*, cit., pp. 126–131.

Attraverso le ricerche di Robert Parthesius è stato possibile catalogare l'insieme delle imbarcazioni in servizio presso la Compagnia in dieci ranghi fondamentali, distinti in base alla tipologia, al tonnellaggio, alle dimensioni e alla funzione della nave.

Al decimo rango troviamo i *retourschepen*: si trattava dei vascelli di maggior stazza, con capacità di carico fino a 500 *lasten* e oltre (un *last* equivale indicativamente a 2 tonnellate), costruiti direttamente nei cantieri navali delle sei Camere metropolitane nei Paesi Bassi per coprire la rotta oceanica intercontinentale.³³ Il loro impiego però non si limitava al solo tragitto tra Europa e Asia. Dato l'elevato tonnellaggio di questi grandi vascelli, prima di intraprendere il viaggio di rientro o quando troppo malridotti per affrontare il viaggio di ritorno, venivano riutilizzati come magazzini galleggianti a Batavia o venivano impiegati per trasportare merci come il pepe o lo zucchero

Il nono e l'ottavo rango sono rispettivamente occupati dai *men of war* e dai grandi *yachts* armati.

Le prime, costruite inizialmente per fronteggiare le navi iberiche nella guerra contro la Corona spagnola, differivano nettamente dalle navi da carico per struttura e dimensioni. Data la vasta dotazione di artiglieria pesante dovettero rinunciare a buona parte della capacità di stivaggio: la *Hollandia*, nave mercantile, poteva trasportare il doppio del carico rispetto a un *man of war* di pari stazza.³⁴

³³ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 16–17, pp. 65–68 e p. 168.

³⁴ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 68–70.

Le navi da guerra vennero impiegate prevalentemente nelle grandi spedizioni militari e nelle operazioni di scorta alle flotte mercantili.

I grandi *yachts*, con una stazza pari o superiore ai 200 *lasten*, erano tra i vascelli più versatili della flotta asiatica. Erano generalmente armati con 30 o 40 cannoni e potevano imbarcare circa cento uomini tra marinai e soldati. La loro manovrabilità e l'elevata potenza di fuoco permisero di impiegarli sia nelle operazioni militari sia nel trasporto delle merci.³⁵ Furono utilizzati, ad esempio, nel blocco navale di Goa e nelle operazioni contro il contrabbando nelle Isole delle Spezie, ma anche per trasportare lungo le rotte intra-asiatiche carichi di particolare valore, come argento giapponese, porcellane cinesi e seta persiana.

La maggior parte della flotta asiatica era composta dagli *yachts* medi e piccoli (ranghi 3, 5, 6), richiesti per il trasporto merci su brevi distanze o per il controllo della navigazione locale.

A partire dagli anni Venti del Seicento, la VOC introdusse nei mari asiatici anche la *fluyt*, un'imbarcazione nata nei Paesi Bassi e inizialmente utilizzata soprattutto nei traffici europei. Economica da costruire, relativamente semplice da manovrare e dotata di un'ampia capacità di carico, la *fluyt* si adattava bene alle esigenze commerciali della Compagnia.³⁶ Una delle sue caratteristiche più riconoscibili era la

³⁵ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 72–75.

³⁶ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 83–86

forma dello scafo, particolarmente allungato rispetto alla larghezza, con un rapporto che poteva variare tra 1:5 e 1:6.

Con il tempo la VOC arrivò a distinguere le *fluyt* utilizzate nella propria flotta in diverse classi, principalmente in base alle dimensioni e alla capacità di carico. Le più grandi, lunghe tra i 130 e i 140 piedi, potevano raggiungere una capacità di circa 300 *lasten*; quelle di dimensioni intermedie, comprese tra 110 e 120 piedi, trasportavano generalmente tra 150 e 200 *lasten*, mentre le più piccole, lunghe circa 90 piedi, avevano una capacità vicina ai 100 *lasten*. Questa varietà permetteva alla Compagnia di disporre di navi da carico di dimensioni differenti e di impiegarle in funzione delle esigenze delle singole rotte.

Per la navigazione nelle acque basse e negli estuari venivano invece utilizzate imbarcazioni di dimensioni minori. Inizialmente la VOC ricorse anche alle *afbreekboots*, costruite nei Paesi Bassi in modo da poter essere smontate e successivamente assemblate in Asia.³⁷

Come evidenziato dagli studi di Jaap R. Bruij, la peculiarità della VOC fu il riuscire a costruire un modello di integrazione verticale totale, in cui la proprietà, il nolo e la costruzione delle imbarcazioni faceva capo a un'unica autorità.³⁸

³⁷ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 81–82 e p. 89.

³⁸ Cfr. Jaap R. Bruijn, *Productivity, profitability, and costs of private and corporate Dutch ship owning in the seventeenth and eighteenth centuries*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires: Long Distance Trade in the Early Modern World 1350-1750*, p. 184.

3.3 Logistica e commercio intra-asiatico

Elemento distintivo dell'organizzazione della VOC fu la creazione di una rete commerciale che collegava tra loro le diverse regioni dell'Asia. La Compagnia non si limitava infatti a trasportare in Europa le merci acquistate nei mercati orientali, ma sviluppò un intenso commercio intra-asiatico. Il governatore generale Jan Pieterszoon Coen intuì che il commercio interno all'Asia poteva rappresentare la principale fonte di finanziamento delle attività della Compagnia. Come affermava lo stesso Coen, *“il commercio in Asia deve essere sostenuto e pagato dal commercio in Asia”*. I profitti ottenuti acquistando e rivendendo merci tra i diversi mercati orientali potevano essere utilizzati per finanziare l'acquisto del pepe e delle spezie destinate all'Europa, riducendo così la necessità di inviare continuamente argento e oro dalla Repubblica. I dati sulla navigazione mostrano l'incredibile dimensione raggiunta dai traffici asiatici: tra il 1595 e il 1660, a fronte di 1.357 viaggi intercontinentali tra Europa e Asia, furono registrate 11.469 navigazioni all'interno della rete asiatica. Circa il 38% degli arrivi e il 46% del tonnellaggio complessivo facevano capo al Mar di Giava e a Batavia.³⁹ Attorno a questo centro si svilupparono diversi circuiti regionali, collegati tra loro dallo scambio di merci provenienti dalle diverse aree dell'Asia. Il primo comprendeva le Molucche, Ambon e Banda, regioni fondamentali per l'approvvigionamento di chiodi di garofano, noce moscata e macis. A causa dei monsoni era possibile navigare verso est unicamente tra la fine di ottobre e l'inizio di

³⁹ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 47–49, p. 125 e pp. 163–164.

marzo, mentre il viaggio di ritorno avveniva generalmente tra aprile e ottobre. Il controllo della produzione delle spezie comportava, inoltre, la necessità di rifornire regolarmente le isole di generi alimentari e di altri prodotti che non erano disponibili localmente in quantità sufficienti, come riso proveniente da Giava, carne salata e tessuti di cotone indiani. Un secondo circuito collegava Batavia con i mercati dell'Estremo Oriente e aveva uno dei suoi principali punti di appoggio a Fort Zeelandia, a Taiwan, porto dal quale la rete raggiungeva la Cina, il Giappone e il Siam. Qui la VOC commerciava prodotti provenienti da aree molto diverse: spezie e tessuti indiani venivano scambiati con argento e rame giapponesi, mentre dalla Cina e da Taiwan provenivano merci come seta, porcellane e zucchero.⁴⁰ L'argento giapponese ebbe particolare importanza fino al blocco delle esportazioni disposto dallo shogunato nel 1668.⁴¹ Verso occidente la rete si estendeva invece alla Baia del Bengala, alla Costa del Coromandel, a Ceylon, al Malabar e a Surat, raggiungendo anche il Golfo Persico e il Mar Rosso, mercati nei quali la Compagnia acquistava tessuti indiani (che potevano essere successivamente utilizzati come merce di scambio nei mercati del Sud-est asiatico), seta, salnitro, indaco e cannella.⁴²

Il commercio intra-asiatico costituiva quindi una parte essenziale dell'organizzazione della VOC. Le merci non seguivano unicamente la direttrice Asia-Europa, ma

⁴⁰ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 41–43, pp. 57–59 e pp. 118–120.

⁴¹ Cfr. K.N. Chaudhuri, *Trade and Civilisation in the Indian Ocean: An Economic History from the Rise of Islam to 1750*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985, p. 131.

⁴² Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 44–46, pp. 54–57 e pp. 61–63.

circolavano tra mercati diversi, dove ciò che veniva acquistato in una regione poteva servire a finanziare gli acquisti effettuati in un'altra. Fu questa capacità di collegare rotte, merci e di definire tempi di navigazione differenti a permettere alla Compagnia di sostenere una parte consistente delle proprie attività attraverso gli stessi scambi realizzati in Oriente.

3.4 Merci, metalli preziosi e il problema dei pagamenti

Un problema con cui la VOC dovette fare i conti fu senza dubbio la limitata presenza di sbocchi per i prodotti europei nei mercati asiatici. Se anche beni come i panni di lana, le armi e alcuni manufatti metallici riuscivano a essere venduti, i proventi ottenuti non erano abbastanza per compensare il valore delle merci acquistate in Asia, che dovevano quindi essere pagate in oro o argento dalle compagnie occidentali.⁴³

Inoltre l'oro e l'argento non godevano dello stesso valore intrinseco tra le diverse civiltà asiatiche, come osserva K.N. Chaudhuri: *“tradizionalmente la maggior parte dei paesi considerava l'oro come il metallo più puro di tutti eppure in tutto il Medio Oriente, in India e in Cina le monete d'argento nel nostro periodo godettero della più ampia accettazione nelle transazioni quotidiane”*. Queste differenze di

⁴³ Cfr. K.N. Chaudhuri, *Trade and Civilisation in the Indian Ocean: An Economic History from the Rise of Islam to 1750*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985, p. 31

valutazione offrirono alla VOC diverse possibilità di guadagno. Come documenta Robert Parthesius, la Compagnia spostava monete e lingotti da un mercato all'altro cercando di sfruttare le condizioni più favorevoli: l'oro cinese e l'argento giapponese raccolti a Taiwan, per esempio, attraversavano lo Stretto di Malacca per essere poi destinati a mercati diversi. L'oro veniva portato sulla Costa del Coromandel, a Masulipatnam, dove la sua maggiore scarsità permetteva una conversione più vantaggiosa in *pagode*, mentre l'argento veniva inviato a Surat per finanziare gli acquisti nel Gujarat.⁴⁴

Fu proprio grazie agli acquisti di tessuti indiani, a loro volta utilizzati come merce di scambio con pepe e spezie dell'arcipelago indonesiano, che la Compagnia riuscì a ridurre al minimo l'invio di metalli preziosi dall'Europa e, anzi, ad alimentare un complesso sistema di commercio intra-asiatico nel quale merci acquistate in una regione potevano essere barattate con beni di un'altra.⁴⁵

La possibilità di utilizzare il baratto in alcuni commerci non soppiantò l'utilizzo del denaro come mezzo universale di scambio. Le rimesse dall'Europa erano comunque necessarie e il loro arrivo altamente condizionato dalla presenza dei monsoni: se una nave carica di argento proveniente dai Paesi Bassi arrivava in ritardo, la VOC rischiava di perdere importanti opportunità di investimento. Per scongiurare ciò era

⁴⁴ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 56–57.

⁴⁵ Cfr. Niels Steensgaard, *The growth and composition of the long-distance trade of England and the Dutch Republic before 1750*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., pp. 123–124

costretta a procurarsi denaro sul posto, rivolgendosi a mercanti e banchieri asiatici, che sovente fecero credito alla Compagnia.⁴⁶

3.5 Redditività e produttività della flotta

La flotta della VOC deve essere analizzata anche dal punto di vista strettamente economico, considerando i costi di allestimento delle navi e la produttività del capitale investito. Da questo punto di vista, la VOC presentava un'organizzazione piuttosto particolare per l'Europa dell'età moderna, poiché, come già messo in luce nel paragrafo 3.2, riuniva al proprio interno la proprietà delle navi, la gestione del trasporto delle merci e la costruzione nei propri cantieri.

Nell'analisi bisogna distinguere la flotta utilizzata sulle rotte asiatiche dalla marina mercantile olandese che operava nei traffici europei. In questi ultimi, soprattutto grazie alla diffusione della *fluyt*, gli olandesi avevano raggiunto un'elevata efficienza: intorno al 1700 il rapporto tra capacità di carico ed equipaggio arrivava a circa ventidue tonnellate per marinaio. Le condizioni dei viaggi verso le Indie Orientali erano molto diverse; data, infatti, l'elevata mortalità durante le traversate, la necessità di difendere navi e carichi e il trasporto di uomini destinati ai presidi asiatici, erano richiesti equipaggi molto più numerosi. Nonostante ciò, la VOC riuscì

⁴⁶ Cfr. Ghulam A. Nadri, *The English and Dutch East India Companies and Indian merchants in Surat in the seventeenth and eighteenth centuries*, in Adam Clulow, Tristan Mostert (a cura di), *The Dutch and English East India Companies*, cit., pp. 131–134.

a mantenere relativamente stabili i costi di trasporto. Per oltre un secolo, fino al 1780, il costo medio per tonnellata rimase infatti compreso tra 250 e 290 fiorini.⁴⁷

Altro elemento che caratterizzava la Compagnia era l'elevato numero di viaggi transoceanici che le navi effettuavano prima di essere dismesse, che si attestava mediamente a sei o sette e dopo la dismissione, le navi potevano essere usate in quell'area come fortezze galleggianti; a confronto, una nave della EIC ne effettuava in media solo quattro.⁴⁸ La VOC cercava così di sfruttare al massimo l'investimento sostenuto per la costruzione di un'imbarcazione, distribuendo il costo iniziale su un periodo più lungo.

Gli elevati costi legati alla gestione della flotta potevano essere sostenuti grazie anche agli ampi margini lordi ottenuti sulle merci acquistate in Oriente, che all'inizio erano mediamente compresi tra il 100% e il 250% del prezzo d'acquisto, ma che col passare del tempo andarono man mano a ridursi. Stessa sorte toccò ai dividendi medi distribuiti agli azionisti, che dal 22,5% iniziale passarono al 18% verso la fine del 1700.^{49 50}

⁴⁷ Cfr. Jaap R. Bruijn, *Productivity, profitability, and costs of private and corporate Dutch ship owning in the seventeenth and eighteenth centuries*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., pp. 177–178 e 186–189.

⁴⁸ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 68, 165–168.

⁴⁹ Cfr. Niels Steensgaard, *The growth and composition of the long-distance trade of England and the Dutch Republic before 1750*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., p. 113.

Nel corso del Settecento il confronto tra la VOC e l'EIC andò sempre più a favore di quest'ultima.

Tra le numerose innovazioni introdotte dalla flotta britannica spiccava sicuramente l'introduzione del rivestimento in rame degli scafi, che proteggeva il legno dai parassiti marini e permetteva alle navi di mantenere una maggiore velocità.

Allo stesso tempo la VOC iniziò a risentire della rigidità dell'organizzazione interna e di alcuni limiti geografici: le decisioni erano distribuite tra le sei Camere e i bassi fondali dei porti olandesi ponevano vincoli al pescaggio delle navi; gli olandesi quindi continuarono a servirsi delle tecniche costruttive tradizionali.⁵¹ Questi fattori contribuirono a ridurre il vantaggio che la VOC aveva avuto nei decenni precedenti.

⁵⁰ Cfr. Larry Neal, *The Dutch and English East India companies compared*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., p. 196.

⁵¹ Cfr. Larry Neal, *The Dutch and English East India companies compared*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., p. 222.

Capitolo 4

Ascesa, culmine e declino

4.1 Il monopolio come strumento economico

La VOC, fin dai primi anni, cercò di ottenere una posizione di forza nei mercati asiatici. Lo strumento principale per perseguire questa politica commerciale fu il monopolio, che, oltre ad essere ottenuto grazie al privilegio riconosciuto dagli Stati Generali con l'*Octrooi* del 1602, venne anche e soprattutto conseguito con mezzi che il diritto olandese non poteva garantire da solo: fortezze, flotte, trattati imposti ai sovrani locali.

Nelle Molucche, la VOC concluse un'alleanza con il sultano di Ternate, che riconosceva la Compagnia come protettrice del sultanato. In questo modo riuscì ad assicurarsi il monopolio sull'acquisto dei chiodi di garofano.⁵² In Indonesia, invece, patria della produzione delle cosiddette "spezie fini" (noce moscata, macis, chiodi di garofano), venne applicato un sistema più violento. Ad esempio, nelle Isole Banda la VOC impose il suo dominio deportando e uccidendo la popolazione indigena locale e consegnando le piantagioni di noce moscata e macis ai coloni olandesi.⁵³

⁵² Cfr. Tristan Mostert, *Scramble for the spices: Makassar's role in European and Asian Competition in the Eastern Archipelago up to 1616*, in Adam Clulow, Tristan Mostert (a cura di), *The Dutch and English East India Companies*, cit., pp. 29, 39.

⁵³ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., p. 40.

Lo storico Niels Steensgaard ha messo a confronto il diverso uso della violenza da parte di olandesi e portoghesi: mentre per gli olandesi essa, seppur centrale nella strategia commerciale, veniva impiegata in modo razionale e con l'obiettivo di ottenere un profitto, per i portoghesi il suo utilizzo era solo in parte dettato da ragioni economiche. I lusitani erano sì interessati ai risultati commerciali, ma concepivano la loro esperienza in Oriente anche come una crociata religiosa.⁵⁴

I costi del monopolio furono elevati: essi includevano le spese militari e, in alcuni casi, la distruzione delle scorte in eccesso. Inoltre il monopolio poteva essere esteso solo a determinati prodotti, coltivati in piccole aree circoscritte; risultò invece impossibile monopolizzare beni come il pepe o i tessuti di cotone indiano.⁵⁵

4.2 Crisi strutturale: corruzione, costi e concorrenza inglese

Nel corso del Settecento la VOC entrò in una fase di crisi strutturale, le cui cause sono diverse e intrecciate tra loro. La Compagnia, storicamente improntata a una

⁵⁴ Cfr. Tonio Andrade, *The Dutch East India Company in global history: A historiographical reconnaissance*, in Adam Clulow, Tristan Mostert (a cura di), *The Dutch and English East India Companies*, cit., pp. 247–248.

⁵⁵ Cfr. Niels Steensgaard, *The growth and composition of the long-distance trade of England and the Dutch Republic before 1750*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., pp. 119–124.

logica commerciale, diventa sempre più una vera e propria entità politico-amministrativa, i cui proventi vengono costantemente erosi dai costi della gestione territoriale (mantenimento delle fortezze, dei soldati, spese burocratiche varie).

A questo si aggiunse la corruzione, in particolare il fenomeno del commercio privato non autorizzato. La EIC, accorgendosi delle enormi difficoltà nel riuscire a reprimere il dannoso fenomeno, decise di regolarizzarlo e legalizzarlo; al contrario, la dirigenza della *Vereenigde Oostindische Compagnie* mantenne un divieto assoluto contro qualunque attività mercantile personale. Come prevedibile, il divieto non venne mai rispettato.⁵⁶

La concorrenza internazionale e in particolare quella della EIC fu l'elemento che più determinò il declino della VOC. Mentre quest'ultima rimase ancorata al monopolio delle spezie, beni di cui il mercato europeo era già saturo,⁵⁷ con conseguente abbattimento dei prezzi, gli inglesi si concentrarono su beni la cui domanda europea era in rapida crescita: i tessuti di cotone stampato indiano (del Coromandel e del Bengala) e, soprattutto, il tè cinese di Canton.⁵⁸ Inoltre, il già citato divieto di esportazione dell'argento da parte dello Shogunato, datato 1668, privò gli olandesi di

⁵⁶ Cfr. K.N. Chaudhuri, *Trade and Civilisation in the Indian Ocean*, cit., p. 47 e pp. 83–84.

⁵⁷ Cfr. Niels Steensgaard, *The growth and composition of the long-distance trade of England and the Dutch Republic before 1750*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., pp. 119–124.

⁵⁸ Cfr. K.N. Chaudhuri, *Trade and Civilisation in the Indian Ocean*, cit., p. 37.

una parte consistente di riserve monetarie con le quali acquistare beni in Oriente, costringendoli ad aumentare i flussi di denaro provenienti dall'Europa; la EIC, al contrario, necessitava di sempre minori carichi di argento europeo, perché riusciva a finanziare buona parte del commercio cinese riesportando i pregiati tessuti.⁵⁹

Questo mutamento nella situazione in Asia determinò, già dalla seconda metà del Settecento, il trasferimento del centro finanziario mondiale da Amsterdam a Londra.⁶⁰

4.3 Eredità: la VOC come prototipo di multinazionale

La storiografia contemporanea riconosce la *Vereenigde Oostindische Compagnie* come la prima società per azioni della storia e, per alcune sue caratteristiche, un'antesignana delle moderne multinazionali. Caratteristiche pionieristiche furono sicuramente la stabilità del capitale, che non doveva più essere liquidato alla fine di ciascuna spedizione; la trasferibilità delle azioni, regolarmente scambiate quotidianamente presso la Borsa di Amsterdam, e la separazione tra proprietà e gestione del capitale.

⁵⁹ Cfr. Larry Neal, *The Dutch and English East India companies compared*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., pp. 222–223.

⁶⁰ Cfr. Larry Neal, *The Dutch and English East India companies compared*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires*, cit., pp. 222–223.

La VOC era organizzata in modo tale da funzionare contemporaneamente in Europa e in numerose regioni dell'Asia: nei Paesi Bassi la direzione era divisa tra le sei Camere e coordinata dagli *Heeren XVII*, mentre ad Oriente nel 1620 venne fondato il quartiere generale di Batavia,⁶¹ centro attorno al quale si concentrò sempre più la decisione di scelte strategiche. Attorno a Batavia si estendeva una rete di basi commerciali e militari che andava dall'Africa orientale fino al Giappone, ciascuna con funzione differente ma tutte, in un modo o nell'altro, dipendenti da Batavia, che a sua volta rispondeva agli *Heeren XVII* in patria. La Compagnia cercava di controllare più fasi possibili del commercio, dall'acquisto nei mercati asiatici, passando per il trasporto intra-asiatico e in Europa, fino alla vendita.⁶² Inoltre, come già visto nei capitoli precedenti, la VOC cercò di integrare verticalmente le diverse fasi di produzione delle imbarcazioni (dal progetto, alla costruzione, fino alla riparazione). In questo senso la Compagnia anticipava alcuni tratti che oggi consideriamo tipici di imprese internazionali.

Tra gli elementi che determinarono il successo della VOC, lo storico dell'economia danese Niels Steensgaard individua la violenza. Quest'ultima tuttavia venne usata dagli olandesi in modo "razionale", cioè non fine a se stessa ma funzionale al perseguimento di una strategia commerciale.⁶³ Altre letture contemporanee invece pongono meno enfasi sulla violenza e la subordinazione delle popolazioni indigene,

⁶¹ Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., pp. 113–117.

⁶² Cfr. Robert Parthesius, *Dutch Ships in Tropical Waters*, cit., p. 163

anzi, esse mettono in mostra i rapporti di *partnership* e reciprocità tra olandesi e mercanti e popolazione locale.⁶⁴

Al di là delle differenti letture, è dato di fatto che la *Vereenigde Oostindische Compagnie* abbia influenzato in modo decisivo lo sviluppo delle società per azioni e dei mercati finanziari moderni.

⁶³ Cfr. Tonio Andrade, *The Dutch East India Company in global history: A historiographical reconnaissance*, in Adam Clulow, Tristan Mostert (a cura di), *The Dutch and English East India Companies*, cit., pp. 247–248

⁶⁴ Cfr. Ghulam A. Nadri, *The English and Dutch East India Companies and Indian merchants in Surat in the seventeenth and eighteenth centuries*, in Adam Clulow, Tristan Mostert (a cura di), *The Dutch and English East India Companies*, cit., pp. 126–128

Conclusioni

Questo elaborato ha cercato di dimostrare che il successo della *Vereenigde Oostindische Compagnie* è stato dovuto a una combinazione di innovazione finanziaria, capacità organizzativa, efficienza logistica e forza militare. Gli olandesi riuscirono a costruire un modello differente rispetto alle altre compagnie europee; unendosi, riuscirono a superare la frammentazione delle precedenti *Voor-Compagnieën* mentre l'innovativa struttura societaria permise alla Compagnia di pianificare investimenti a lungo termine, sostenere l'integrazione verticale e imporre il monopolio sulle spezie fini.

Nel Settecento la concorrenza britannica, la rigidità organizzativa, la corruzione e gli elevati costi di mantenimento ne determinarono l'inesorabile declino e, il 31 dicembre 1799, il definitivo scioglimento.

Nonostante tutto, l'esperienza della VOC lasciò un'eredità duratura, contribuendo allo sviluppo delle moderne forme di organizzazione societaria e finanziaria.

BIBLIOGRAFIA

ANDRADE, Tonio, *The Dutch East India Company in Global History: A Historiographical Reconnaissance*, in Adam Clulow e Tristan Mostert (a cura di), *The Dutch and English East India Companies: Diplomacy, Trade and Violence in Early Modern Asia*, Amsterdam University Press, Amsterdam 2018.

BRUIJN, Jaap R., *Productivity, Profitability, and Costs of Private and Corporate Dutch Ship Owning in the Seventeenth and Eighteenth Centuries*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires: Long-Distance Trade in the Early Modern World, 1350–1750*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

CHAUDHURI, K. N., *Trade and Civilisation in the Indian Ocean: An Economic History from the Rise of Islam to 1750*, Cambridge University Press, Cambridge 1985.

HABIB, Irfan, *Merchant Communities in Precolonial India*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires: Long-Distance Trade in the Early Modern World, 1350–1750*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

MATSUKATA, Fuyuko, *Contacting Japan: East India Company Letters to the Shogun*, in Adam Clulow e Tristan Mostert (a cura di), *The Dutch and English East India Companies: Diplomacy, Trade and Violence in Early Modern Asia*, Amsterdam University Press, Amsterdam 2018.

MOSTERT, Tristan, *Scramble for the Spices: Makassar's Role in European and Asian Competition in the Eastern Archipelago up to 1616*, in Adam Clulow e Tristan Mostert (a cura di), *The Dutch and English East India Companies: Diplomacy, Trade and Violence in Early Modern Asia*, Amsterdam University Press, Amsterdam 2018.

NADRI, Ghulam A., *The English and Dutch East India Companies and Indian Merchants in Surat in the Seventeenth and Eighteenth Centuries: Interdependence, Competition and Contestation*, in Adam Clulow e Tristan Mostert (a cura di), *The Dutch and English East India Companies: Diplomacy, Trade and Violence in Early Modern Asia*, Amsterdam University Press, Amsterdam 2018.

NEAL, Larry, *The Dutch and English East India Companies Compared: Evidence from the Stock and Foreign Exchange Markets*, in James D. Tracy (a cura di), *The*

Rise of Merchant Empires: Long-Distance Trade in the Early Modern World, 1350–1750, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

PARTHESIUS, Robert, *Dutch Ships in Tropical Waters: The Development of the Dutch East India Company (VOC) Shipping Network in Asia 1595–1660*, Amsterdam University Press, Amsterdam 2010.

PETRAM, Lodewijk, Marijn Koolen, Melvin Wevers e Jelle van Lottum, *Charting Lives and Careers: Enriched Data About the Dutch East India Company's Eighteenth-Century European Workforce*, *Journal of Open Humanities Data*, vol. 10, 2024, art. 44.

PHILLIPS, Carla Rahn, *The Growth and Composition of Trade in the Iberian Empires, 1450–1750*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires: Long-Distance Trade in the Early Modern World, 1350–1750*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

STEENSGAARD, Niels, *The Growth and Composition of the Long-Distance Trade of England and the Dutch Republic before 1750*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires: Long-Distance Trade in the Early Modern World, 1350–1750*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

VAN DER WEE, Herman, *Structural Changes in European Long-Distance Trade, and Particularly in the Re-Export Trade from South to North, 1350–1750*, in James D. Tracy (a cura di), *The Rise of Merchant Empires: Long-Distance Trade in the Early Modern World, 1350–1750*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

WESTSTEIJN, Arthur, *Empire of Riches: Visions of Dutch Commercial Imperialism, c. 1600–1750*, in René Koekkoek, Anne-Isabelle Richard e Arthur Weststeijn (a cura di), *The Dutch Empire between Ideas and Practice, 1600–2000*, Palgrave Macmillan, London 2019.