

STORIA ECONOMICA

ANNO XXI (2018) - n. 2



Edizioni Scientifiche Italiane

Direttore responsabile: LUIGI DE MATTEO

Comitato di Direzione: ANDREA CAFARELLI, GIOVANNI CECCARELLI, DANIELA CICCOLELLA, ALIDA CLEMENTE, FRANCESCO DANDOLO, LUIGI DE MATTEO, GIOVANNI FARESE, ANDREA GIUNTINI, ALBERTO GUENZI, AMEDEO LEPORE, STEFANO MAGAGNOLI, GIUSEPPE MORICOLA, ANGELA ORLANDI, PAOLO PECORARI, GIAN LUCA PODESTÀ, MARIO RIZZO, GAETANO SABATINI

La Rivista, fondata da Luigi De Rosa nel 1998, si propone di favorire la diffusione e la crescita della Storia economica e di valorizzarne, rendendolo più visibile, l'apporto al più generale campo degli studi storici ed economici. Di qui, pur nella varietà di approcci e di orientamenti culturali di chi l'ha costituita e vi contribuisce, la sua aspirazione a collocarsi nel solco della più solida tradizione storiografica della disciplina senza rinunciare ad allargarne gli orizzonti metodologici e tematici.

Comitato scientifico: Frediano Bof (Università di Udine), Giorgio Borelli (Università di Verona), Aldo Carera (Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano), Francesco D'Esposito (Università G. d'Annunzio di Chieti-Pescara), Marco Doria (Università di Genova), Giulio Fenicia (Università di Bari Aldo Moro), Luciana Frangioni (Università di Campobasso), Paolo Frascani (Università di Napoli "L'Orientale"), Maurizio Gangemi (Università di Bari Aldo Moro), Germano Maifreda (Università di Milano), Daniela Manetti (Università di Pisa), Paola Massa (Università di Genova), Giampiero Nigro (Università di Firenze), Nicola Ostuni (Università Magna Graecia di Catanzaro), Paola Pierucci (Università G. d'Annunzio di Chieti-Pescara), Giovanni Vigo (Università di Pavia), Giovanni Zalin (Università di Verona)

Storia economica effettua il referaggio anonimo e indipendente.

Direzione: Luigi De Matteo, *e-mail:* ldematteo@alice.it.

Redazione: Storia economica c/o Daniela Ciccolella, CNR-ISSM, Via Cardinale Guglielmo Sanfelice 8, 80134 Napoli; *e-mail:* ciccolella@issm.cnr.it.

Gli articoli, le ricerche, le rassegne, le recensioni, e tutti gli altri scritti, se firmati, esprimono esclusivamente l'opinione degli autori.

Amministrazione: Edizioni Scientifiche Italiane, via Chiatamone 7, 80121 Napoli – tel. 081/7645443 pbx e fax 081/7646477 – Internet: www.edizioniesi.it; *e-mail:* periodici@edizioniesi.it

Registrazione presso il Tribunale di Napoli al n. 4970 del 23 giugno 1998.

Responsabile: Luigi De Matteo.

Copyright by Edizioni Scientifiche Italiane – Napoli.

Periodico esonerato da B.A.M. art. 4, 1° comma, n. 6, d.P.R. 627 del 6 ottobre 1978

SOMMARIO

ANNO XXI (2018) - n. 2

ARTICOLI E RICERCHE

- GIULIA SPALLACCI, *Il prestito a cambio marittimo ad Ancona nel XV secolo* p. 251
- AMEDEO LEPORE, *L'impresa González de la Sierra nel commercio atlantico: connessioni, traffici e ricchezze* » 277
- ROBERTO ROSSI, *Division of labour, salaries and productivity in Barcelona's indianas manufacture in the XVIII century* » 315
- GIOVANNI CECCARELLI, ALBERTO GRANDI, *La Guerra dei cloni. Un esempio precoce di tecnologie enologiche: i vini fortificati e il Marsala* » 341
- ANDREA GIUNTINI, *Il trasporto della posta per l'India nella prima metà del XIX secolo. Imprenditorialità e tecnologia nella storia della Overland Route* » 359
- MARIA CARMELA SCHISANI, *Dinamiche professionali e reti di relazioni di un 'uomo d'affari' di successo a Napoli nel periodo della prima globalizzazione. Domenico Gallotti (1831-1905)* » 379
- GIAN LUCA PODESTÀ, *The Empire as a Myth. Vital Space, Fascist Universalism, Demographic Planning and New Urban Lifestyles in the Italian Africa* » 415
- STEFANO MAGAGNOLI, *Le futurisme au service de la révolution. Artisti, politici tra risotto e spaghetti* » 441
- GIUSEPPE MORICOLA, *La formazione della «packaging community» in Italia. Il ruolo dell'Istituto Italiano Imballaggio negli anni del miracolo economico* » 459

SOMMARIO

NOTE E INTERVENTI

- FEDERICO SCRIBANTE, *Marcantonio Doria d'Angri: le pratiche commerciali e finanziarie di un mercante-banchiere genovese a Napoli tra Cinque e Seicento* » 479
- GIOVANNI FARESE, *An integral view of agriculture and development. Giorgio Sebreondi between comparative rural economics and human development in the 1950s* » 497
- ALESSANDRO MORSELLI, *Nascita e sviluppo delle banche centrali: un'analisi istituzionalista* » 505

RECENSIONI E SCHEDE

- FRANCESCO ALTAMURA, *Sindacalismo in camicia nera. L'organizzazione fascista dei lavoratori dell'agricoltura in Puglia e Lucania (1928-1943)*, Edizioni dal Sud, Bari-Milano 2018 (S. Gallo) » 529
- RENATA SABENE, *Lavoro e privilegio nella città eterna. Condizioni di vita e potere d'acquisto a Roma nel Settecento*, Edizioni Altravista, Broni (PV) 2017 (F. Scribante) » 531
- Storie di frodi. Intacchi, malversazioni e furti nei Monti di pietà e negli istituti caritatevoli tra Medioevo ed età moderna*, a cura di L. Righi, Il Mulino, Bologna 2018 (A. Clemente) » 533

L'IMPRESA GONZÁLEZ DE LA SIERRA NEL COMMERCIO ATLANTICO: CONNESSIONI, TRAFFICI E RICCHEZZE

L'impresa González de la Sierra ha costituito un'originale esperienza nel commercio atlantico. L'archivio aziendale evidenzia l'organizzazione di una vasta rete di società e corrispondenti, un'ampia attività (commercio, navigazione, assicurazioni e finanza) e un'impresoria familiare con una duplice identità territoriale (l'origine cantabrica e la collocazione a Cadice). In questo saggio si presenta la complessità di questi aspetti, in una prospettiva di lungo periodo del commercio spagnolo tra il *siglo de oro* gaditano (XVIII sec.) e la successiva perdita dei domini coloniali (XIX sec.).

Storia d'impresa, traffici atlantici, reti commerciali, ciclo economico, trasporto marittimo

The González de la Sierra company was a uniquely original experience within the milieu of Atlantic trade. The company archives highlight how this undertaking was based on a vast network of firms and agents, a wide range of activities (trade, navigation, insurance and finance) as well as on family-led entrepreneurship, itself based on a twofold territorial identity (as it originated in the Cantabria region and was based in Cadiz). This essay intends to present the complexity of the features of such entrepreneurship within the long-term framework of Spanish trade, between the Cadiz-based *siglo de oro* (i.e., the XVIIIth Century) and the subsequent loss of the Spanish colonial domains (i.e., the XIXth Century).

Business history, Atlantic traffics, commercial networks, economic cycle, maritime transport

1. *Introduzione*

L'arco di tempo tra il XVIII e il XIX secolo che racchiude il periodo intercorso tra lo splendore commerciale di Cadice, dovuto al trasferimento della guida del monopolio in quella città, e la fine dell'impero coloniale, con le sue ricadute sui confini entro cui gli scambi potevano svolgersi, è l'espressione di una storia globale, in cui scor-

rono le vicende di un'impresa gaditana all'interno del contesto epocale dei traffici atlantici e del loro snodo principale, collocato nell'estrema punta dell'Europa, al crocevia tra il "mare nostrum" e il "mar delle tenebre"¹. Il racconto di una singola esperienza come quella dell'azienda commerciale González de la Sierra, dato anche il suo carattere reticolare e flessibile, inevitabilmente si fonde con la grande storia di un'età di passaggio dal mondo moderno a quello contemporaneo e con il ruolo di una città posta tra due continenti e l'immenso mare che li divide.

Cadice, il nucleo urbano più antico dell'occidente, ha sempre colpito chi la vedeva per la prima volta², ma anche chi già la conosceva a fondo, per la sua straordinaria posizione geografica. Questa città, posta all'estremo margine della Spagna, affacciata sul litorale atlantico e lanciata verso le più disparate rotte marittime, ha rappresentato a lungo il centro di traffici mondiali, il confine tra civiltà e mondi diversi, che attraverso di essa entravano in relazione, creando una fitta rete di rapporti commerciali. Uno dei motivi essenziali dell'espansione gaditana fu costituito dalle condizioni ambientali estremamente vantaggiose per una navigazione a vela transoceanica, in cui si trovavano le sue coste quali terminali dei collegamenti marittimi del continente europeo con le terre d'oltreoceano.

Certo, non fu solo la posizione strategica a determinare lo sviluppo eccezionale di Cadice, iniziato con la scoperta dell'America e giunto al suo culmine nell'epoca "dorata" del XVIII secolo, ma la peculiarità del luogo ha rappresentato uno dei fattori fondamentali per la comprensione di tutte le fasi della storia gaditana. E il suo mare, "l'Atlantico di Cadice" – per parafrasare l'espressione degli Chaunu relativa a Siviglia³ – divenne sempre più, a partire dal momento del *descubrimiento*, lo spazio sconfinato attraverso cui si espandevano gli scambi mondiali, sopravanzando il Mediterraneo come centro degli interessi e dei traffici degli Stati con una struttura commerciale più avanzata. Fernand Braudel, a tale proposito, ha mostrato come questo mutamento di fondo nella storia dei mari e del loro predominio

¹ Con queste espressioni i romani indicavano il mar Mediterraneo e gli arabi l'Oceano Atlantico.

² Cfr. E. DE AMICIS, *Spagna*, G. Barbèra Editore, Firenze 1873, pp. 370-385.

³ Cfr. H. CHAUNU, P. CHAUNU, *Séville et l'Atlantique (1504-1650)*, 12 voll., S.E.V.P.E.N., Paris 1955-1960; A. GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, *Cádiz y el Atlántico (1717-1778). El comercio colonial español bajo el monopolio gaditano*, 2 voll., Diputación Provincial de Cádiz, Cádiz 1988.

sia avvenuto con molta gradualità e come il Mediterraneo abbia contribuito alla “costruzione” dell’Atlantico degli spagnoli⁴.

La formazione della più importante via marittima di commercio del mondo occidentale, la *Carrera de Indias*, che attraversava l’Atlantico nel percorso di andata e ritorno, rappresentava quasi fisicamente l’evoluzione del rapporto tra l’Europa e il Nuovo Mondo, la costituzione di una nuova economia atlantica. Economia che si sarebbe imposta, per la quantità e il valore delle merci scambiate, attraverso le flotte che solcavano l’oceano e ne collegavano i principali porti – dei quali, ben presto, entrò a far parte anche Cadice – che fondavano il sistema dei collegamenti e dei traffici internazionali. La nuova via di navigazione non si limitava a favorire l’irradiamento delle comunicazioni marittime verso le lontane mete d’oltreoceano, unendo il porto gaditano con quelli di Veracruz, Portobelo o Cartagena, ma era il mezzo concreto attraverso cui si stabilivano relazioni economiche tra due società, producendo conseguenze di notevole portata su ciascuna di esse.

Cadice, grazie alla sua particolare condizione di città posta all’incrocio delle rotte commerciali atlantiche, tra l’oriente e l’occidente, tra il nord e il sud del mondo, acquisì il ruolo di uno dei principali centri di scambio europei, svolgendo una funzione economica e, poi, anche finanziaria, di primo piano durante il predominio coloniale spagnolo nei territori americani. Infatti,

durante el siglo XVIII y primer cuarto del siglo XIX, hasta la Independencia colonial, el comercio con América tiene un nombre propio: Cádiz. La ciudad y su bahía, casi dos siglos a la sombra del monopolio sevillano, emergen a un protagonismo universal al convertirse en uno de los grandes centros del comercio mundial de la época y uno de los principales puertos europeos. Durante la centuria alcanzó el más elevado grado de urbanismo y fue ciudad cosmopolita con comerciantes, casas de comercio y corresponsales de las principales plazas europeas a la vez que crisol de la burguesía mercantil española. Pero al mismo tiempo era el primer centro financiero del país, vinculado no sólo a financiar, directamente o por intermediación, el comercio colonial sino ligado a lo que hubieron de ser importantes innovaciones⁵.

Città popolata da eccellenti marinai, pescatori, trasportatori e, per-

⁴ Cfr. F. BRAUDEL, *Civiltà e imperi del Mediterraneo nell’età di Filippo II*, Einaudi, Torino 1976, I, pp. 229-231 e 236.

⁵ A.-M. BERNAL, *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824). Dinero y crédito en el comercio colonial español con América*, Fundación El Monte, Sevilla 1992, p. 294.

fino, corsari, col sorgere dell'Età Moderna Cadice iniziava la sua ascesa, prima con l'affermazione del monopolio negli scambi con l'Africa del nord e, poi, con la conquista del mercato delle "Indie", stabilendo un rapporto simbiotico con Siviglia e avviando una sorta di duopolio commerciale durato circa tre secoli. Durante il primo periodo di espansione degli scambi coloniali, Cadice si limitò a svolgere le funzioni di porto di scalo, lasciando a Siviglia, sede di una fiorente *burguesía de negocios*, il ruolo di porto mercantile. Tuttavia, anche dal punto di vista degli scambi commerciali, doveva scoccare l'ora di Cadice, che, a partire dalla seconda metà del XVII secolo, iniziò a sostituirsi a Siviglia come *cabecera* del mercato coloniale e come centro di attrazione di mercanti stranieri⁶, che, non potendo esercitare in proprio, si avvalevano dell'intermediazione di quelli gaditani. In questo secondo periodo di sviluppo impetuoso delle attività di scambio, la baia gaditana assunse sempre più la funzione di vero e proprio «emporio del orbe», come la descriveva fray Gerónimo de la Concepción⁷, divenendo il centro più "americano" d'Europa. La città, in tutto l'arco della sua storia, in particolare di quella moderna e contemporanea, è stata modellata dall'attività marittima e dai traffici, tanto da far sostenere, a più riprese, che Cadice è sempre stata ciò che è stato il suo commercio.

Questo stretto collegamento tra condizioni geografiche, mare, navigazione e attività di scambio, fece di Cadice un caso di crescita senza precedenti, di espansione e arricchimento, avvenuti in assenza delle risorse naturali e dei fattori endogeni che hanno contrassegnato lo sviluppo capitalistico delle aree europee più avanzate⁸. Infatti, l'ubica-

⁶ La scelta di limitare il commercio d'oltremare agli spagnoli o ai naturalizzati non impediva il formarsi, nella città capofila del monopolio, di gruppi di commercianti forestieri: «Por lo que respecta a sus nacionalidades, los más numerosos eran los italianos (genoveses, napolitanos, milaneses, venecianos y florentinos) que representaban aproximadamente el 58% del total de la población extranjera; seguían en importancia numérica, los franceses, que constituían alrededor de un 26% y el 16% restante se repartía entre flamencos, alemanes, holandeses, portugueses, irlandeses, daneses, suecos, ingleses, griegos, turcos, etc.» (A. GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, *Comercio colonial y guerras revolucionarias. La decadencia económica de Cádiz a raíz de la emancipación americana*, Escuela de Estudios Hispano-Americanos, Sevilla 1972, p. 98).

⁷ Cfr. G. DE LA CONCEPCIÓN, *Emporio de el Orbe. Cádiz ilustrada, investigación de sus antiguas grandezas, discurrida en concurso de el general Imperio de España*, Imprenta de Joan Bus, Amsterdam 1690.

⁸ A questo proposito, va ricordato il resoconto del conte de Maule, secondo cui: «Se podía aplicar con más razón a Cádiz lo que se decía en otro tiempo de la Ho-

zione e le altre peculiarità ambientali del centro gaditano ne hanno caratterizzato l'evoluzione fin dall'inizio, imponendo la realizzazione di un'economia a una sola dimensione: il commercio, in tutte le sue forme, era la fortuna e l'assillo quotidiano di quel territorio. Le caratteristiche peculiari del commercio gaditano – che si inseriva nel doppio flusso delle correnti di traffico tra l'Europa e le colonie d'oltremare, come elemento essenziale di connessione per la distribuzione delle merci d'esportazione, sia europee che spagnole, e di quelle di provenienza dalle colonie, nel percorso inverso⁹ – e la natura eterogenea dei beni scambiati non favorivano i processi di specializzazione commerciale. Di conseguenza, era molto difficile tentare una classificazione di quelli che venivano chiamati *individuos del comercio*, in ragione della specificità delle loro operazioni. Infatti, coloro i quali negoziavano per conto proprio si dedicavano, di volta in volta, alle più diverse attività commerciali (vendita di prodotti, intermediazione, navigazione e trasporto delle merci, assicurazione, ecc.).

landa, que no produciendo su local nada, por su comercio disfruta las más preciosas producciones de todas las naciones y los copiosos metales de la América. Sus vastas relaciones no solo constituyen la riqueza y felicidad de su pequeño recinto, sino el de sus inmediaciones, y a decir verdad el de la España toda y de innumerables extranjeros que acuden con sus frutos y manufacturas a la gran feria diaria de esta plaza, en donde salen al encuentro de los ricos metales, de la grana, añil, azúcar, cacao, café, algodón, quina, peleterías y otra multitud de artículos mui útiles y necesarios que produce la América» (N. DE LA CRUZ Y BAHAMONDE [Conde de Maule], *De Cádiz y su comercio, tomo XIII del Viaje de España, Francia e Italia*, a cura di M. Ravina Martín, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz, Cádiz 1997, pp. 281-282).

⁹ Come è stato notato: «Cádiz se convirtió en una plaza esencial dentro del sistema de intercambios mundial. Allí se anudaban los tráficós europeos y americanos, en un doble flujo de mercancías: los productos europeos que se exportaban a las Indias, y los frutos del comercio de Indias que se enviaban a Europa. Pero, [...] la economía española fue incapaz de satisfacer la demanda procedente de su imperio americano. De ahí que se convirtiera en una necesidad objetiva recurrir a la Europa manufacturera para completar las cargazonas de los navíos de la Carrera. Fue esta penetración de mercancías extranjeras, lo que permitió a importantes sectores manufactureros y mercantiles europeos, participar en la explotación de los mercados hispanoamericanos y en la distribución de riquezas procedentes de allí» (M^ªG. CARRASCO GONZÁLEZ, *Comerciantes y casas de negocios en Cádiz (1650-1700)*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz, Cádiz 1997, p. 13). Quindi, senza tener conto dei fenomeni monetari legati all'afflusso dei metalli preziosi, gran parte del tesoro americano, pur arrivando in Spagna, veniva convogliata verso i maggiori centri economici europei, per far fronte alle necessità della bilancia commerciale o, meglio, per remunerare i maggiori fornitori di mercanzie coloniali, cioè, i commercianti stranieri, che supplivano a un vuoto produttivo della "madrepatria" e a una sua inadeguatezza a rispondere alla domanda delle terre d'oltremare.

L'attività, basata sull'iniziativa di coloro i quali operavano *por cuenta propia*, rischiando, cioè, i propri capitali e organizzando tutte le fasi del *negocio* senza valersi di strutture esterne, stava a dimostrare che non tutto era intermediazione nella *Carrera de Indias*. Tuttavia, la caratteristica fondamentale del commercio gaditano era la realizzazione di una fitta rete di relazioni e di scambi imperniati sul *comercio de comisión*, cioè sull'esaltazione di un'attività di intermediazione esattamente opposta a quella individuale. Il metodo comunemente usato era quello di commercianti locali, i quali esportavano le merci delle case commerciali straniere, ricevendone in cambio una determinata percentuale sul valore dei prodotti venduti o una somma di denaro prefissata:

Il commerciante straniero, in cambio di un *vale* o di una scrittura privata, consegnava le merci al caricatore spagnolo. Questi effettuava la registrazione presso la "Casa de la Contratación" a suo nome, anche se in realtà chi avrebbe corso tutti i rischi e ottenuto benefici della loro vendita nelle Indie era il negoziante straniero, che non perdeva in alcun momento la proprietà delle mercanzie. Come contropartita, il caricatore otteneva una commissione che oscillava tra il 5% e il 7%, a seconda delle spese sostenute e del tipo di viaggio. Questo metodo [...] era quello preferito dalle case fiamminghe; mentre quelle inglesi e olandesi prescindevano dai formalismi e consegnavano le merci direttamente al caricatore spagnolo, riconoscendogli un corrispettivo del 9% o 10% per l'incarico ricevuto¹⁰.

Se la maggior parte dei commercianti gaditani preferiva svolgere l'attività di *comisionista*, che anteponeva «la seguridad de un pequeño ingreso seguro» al rischio del «posible negocio», vi era, tuttavia, una considerevole presenza di commercianti che «actuaron por su cuenta y forjaron grandes capitales al margen de los extranjeros [...] sin actuar con la subordinación de meros comisionistas»¹¹. Nell'ultima fase del XVIII secolo, dopo l'impetuosa "americanizzazione" dell'attività mercantile dei decenni precedenti, si doveva registrare un cambiamento di questo modello, attraverso una sostanziale riduzione d'importanza del commercio su commissione e l'avvio di un processo di ridimensionamento dell'orbita commerciale della città, durante il quale «el comercio se gaditaniza»¹². Questa trasformazione avvenne anche per l'ab-

¹⁰ CARRASCO GONZÁLEZ, *Comerciantes y casas de negocios en Cádiz (1650-1700)*, p. 27.

¹¹ J.B. RUIZ RIVERA, M.C. GARCÍA BERNAL, *Cargadores a Indias*, Editorial Mapfre, Madrid 1992, p. 258.

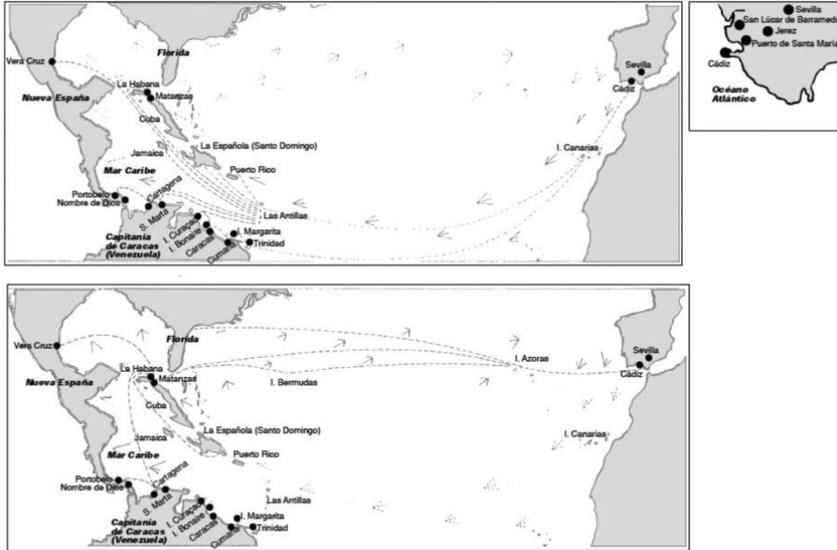
¹² Da quel momento, «se hace menos negocio a comisión y se intensifica la participación activa y directa de los agentes mercantiles, productos y capitales propios,

bandono di Cadice da parte dei commercianti stranieri, che, dopo il decreto sulla libertà di commercio con i neutrali del 1797 – la prima rottura del *pacto colonial* – erano in grado di fare a meno degli agenti gaditani serviti loro da intermediari e potevano avviare direttamente l'attività di scambio con le colonie da qualsiasi porto del continente mantenutosi estraneo al conflitto tra Spagna e Inghilterra.

In ogni caso, Cadice, alla fine del suo *siglo de oro*, si presentava come la città più fiorente della Spagna e come uno dei principali centri di scambio dell'intera Europa. I numerosi visitatori della città, in questo periodo, rimasero colpiti dall'ampiezza del suo commercio, che la faceva assomigliare alle grandi piazze mercantili del mondo, e dall'abbondanza del denaro e dei metalli preziosi, che circolavano entro le sue mura. Fu solo nella fase successiva, con le guerre marittime, il blocco continentale e l'occupazione francese, che l'epoca più florida dell'ascesa gaditana si interruppe, dando luogo a un'inversione della fase di prosperità. La perdita dei domini coloniali comportò, nel terzo decennio del XIX secolo, la caduta verticale degli scambi d'oltremare e il definitivo ridimensionamento di Cadice come città mercantile per eccellenza, spingendola ai margini del processo di sviluppo europeo. Il carattere del commercio si andò rapidamente trasformando: l'importanza del porto gaditano venne limitata ai soli obiettivi dei traffici interni e dei collegamenti con le Canarie. Si riduceva, cioè, la funzione distributiva e di scambio della città a un'estensione di mercato di natura regionale e locale. Cadice, privata delle sue comunicazioni con i territori d'oltreoceano, senza più l'Atlantico e le colonie, senza quell'insieme di fattori strategici che l'aveva fatta unica e grande, si avvìò progressivamente in una spirale di declino, entrando in una fase particolarmente oscura, lenita soltanto dall'istituzione – di brevissima durata – del porto franco nel 1829 e dalla ripresa più consistente degli scambi internazionali verso la metà del XIX secolo, dovuta a un nuovo ciclo espansivo e allo sviluppo delle competenze acquisite dai commercianti gaditani in oltre un secolo di predominio economico.

sobre todo de éstos últimos, lo que ayudaría a entender [...] las modificaciones introducidas. Las disponibilidades de capitales de la plaza gaditana, acumulados tras un siglo de cabecera indiscutible del comercio con América, habrían de configurar un mercado financiero de primer orden, que se encarga de sostener y alimentar dicho comercio cuando los circuitos de financiación internacionales dejan de dirigir los flujos pertinentes. Por primera vez, en la etapa final, los comerciantes de Cádiz asumen casi en su totalidad los riesgos del comercio, desde la financiación previa, con la aportación del capital circulante necesario» (BERNAL, *La financiación de la Carrera de Indias*, p. 423).

Fig. 1 – Le rotte commerciali e i principali porti del traffico coloniale con le Americhe (secoli XVI-XVIII)



2. *Le origini e l'evoluzione dell'impresa González de la Sierra nel contesto dei traffici atlantici dal "siglo de oro" alla perdita delle colonie*

Le origini dell'azienda commerciale, che avrebbe assunto, nel suo periodo di massima ascesa, la denominazione "Francisco González de la Sierra y Cía", sono strettamente legate all'emigrazione *montañesa* o *cántabra* verso Cadice, quando questa città iniziò a svolgere a pieno titolo il ruolo di capitale dei traffici coloniali e di testa di ponte tra l'Europa e l'America. In questa fase, durante i primi decenni del XVIII secolo, si determinò un considerevole afflusso di emigranti interni, il cui nucleo più consistente e duraturo fu quello delle regioni del nord della Spagna, con l'obiettivo di *hacer fortuna*, accrescendo la ricchezza originaria proveniente dall'agricoltura e dall'allevamento mediante l'esercizio del commercio d'oltreoceano. Juan de Agüera, fondatore con la moglie Juliana Pérez de la Sierra dell'azienda familiare, che si sarebbe trasformata varie volte nel corso del tempo¹³, fu uno dei pio-

¹³ La denominazione dell'azienda commerciale gaditana subì diversi mutamenti,

nieri della colonia cantabrica stabilitesi nel centro gaditano. Una volta giunto a Cadice da Cerrazo, una località della provincia di Santander, nel 1730, egli si dedicò al commercio, con l'apertura di un negozio di generi alimentari (*tienda de comestibles*) in una piazza del centro urbano (*plaza Bizencio*), non immaginando che da quella piccola rivendita commerciale si sarebbe avviata un'impresa di grande importanza, che «durante casi tres siglos iba a tener una gran participación en toda la vida de la ciudad»¹⁴, collocandosi nel cuore del commercio coloniale spagnolo e andando ben oltre la sua durata.

La straordinaria longevità dell'azienda ha evidenziato una caratteristica fondamentale di questa iniziativa, che, pur collocandosi costantemente a un livello intermedio rispetto alle dimensioni delle altre attività commerciali, è stata in grado di trovare una spinta – e una convenienza – durevole allo svolgimento dei propri traffici, attraverso una posizione solo apparentemente residuale, all'interno del meccanismo degli scambi coloniali. La scelta di esercitare la compravendita su larga scala degli *ultramarinos*, per lo più generi alimentari e altre merci di scarso valore¹⁵, ha costituito il grande vantaggio, oltre che il prin-

in relazione all'evoluzione della compagine societaria, passando da quella di "Almacén de Agüera y Compañía", adottata nel 1770, a quella di "Herederos de Ydoeta, de Sierra y Compañía" nel 1828 e di "Francisco González de la Sierra y Compañía" nel 1840. All'atto della formazione della *compañía*, il 12 giugno 1770, il capitale dell'*Almacén de Agüera* era pari, nel complesso, a 64.000 *reales de plata* (Archivo Histórico González de la Sierra [AHGS], *Sección de «Contabilidad oficial de la empresa»*, *Serie de «Libros Diarios»*, *Libro 2.2.166*).

¹⁴ *Tabacalera S.A., una de las empresas más antiguas al servicio de Cádiz*, «Diario de Cádiz», 16 giugno 1985, p. 2.

¹⁵ Nell'inventario dell'emporio più importante dell'azienda – effettuato il 30 giugno 1771 (AHGS, *Sección de «Contabilidad oficial de la empresa»*, *Serie de «Libros Diarios»*, *Libro 2.2.167*) – risulta che i generi disponibili nel magazzino erano di diverso tipo (in parte, *artículos del Reino* e, in parte considerevole, *artículos de Ultramar*) e non tutti alimentari: amido (*almidón*), candele di sego (*velas de sebo*), carta di vario genere (*papel cortado, hordinario, de estraza, blanquete, blanco*), cucchiari (*cucharas*), paglia (*paxuela*), semi (*pipas*), lardo (*tocino*), semi di *bixa orellana* (*achiote*), baccalà (*bacallao*), cannella (*canela*), chiodi di garofano (*clabo de comer*), cotone (*algodón*), pepe (*pimienta*), zucchero (*azúcar*), ceci (*garbanzos*), comino (*cominos*), fagioli (*frixones*), nocciole (*abellanas*), olio (*azeyte*), riso (*arroz*), vino (*vino*), zafferano (*azafrán*). Negli anni successivi, fino al primo trentennio del XIX secolo, a questi articoli si sarebbero aggiunte man mano altre fondamentali derrate d'importazione, come: aringhe (*arencones*), lavanda (*aluzema*), anice (*matalauga*), cacao (*cacao Guayaquil*), caffè (*café*), coriandolo (*culantro*), formaggio di Fiandra (*queso de Flandes*), lenticchie (*lentexas*), mandorle (*almendras*), nuovi tipi di carta (*papel azul, fino*, ecc.), origano (*orégano*), piselli (*chicharos*), salmone (*salmón*), sesamo (*axonxoli*), strutto

cipale freno, di questa impresa gaditana. Grazie a un'impostazione di grande avvedutezza e cautela, che derivava dai saldi legami familiari e dall'esperienza commerciale diretta dei componenti della società, ancor più che da una limitata disponibilità di capitali, venne ricoperta una porzione di mercato – oggi si direbbe una “nicchia” – che consentì di intensificare e diffondere l'attività mercantile, poggiandola sempre su una base di partenza inattaccabile.

In questo modo, l'azienda, pur assumendo caratteristiche del tutto simili a quelle presenti nelle diverse iniziative commerciali dell'epoca in tutta l'area gaditana, riuscì a passare dalla fase più florida dell'economia, determinata dalle ricchezze provenienti dai domini coloniali, a quella più difficile per Cadice, iniziata con la perdita del monopolio mercantile, senza subire il contraccolpo esiziale, che aveva portato al fallimento attività molto più rigogliose, ma, anzi, proseguendo decisamente nel suo itinerario di progressiva articolazione in una serie di empori, di negozi e di botteghe, sparsi lungo il territorio della baia, che sembravano concorrere alla formazione di una piccola “holding” *ante litteram*. Nella multiforme attività della *compañía* e dei suoi membri, inoltre, si ritrovava puntualmente il carattere polivalente del commerciante gaditano. Il punto di incontro tra le diverse funzioni – svolte dalla stessa azienda o, anche, da un'unica persona – di commercio all'ingrosso e al dettaglio, di commercio su commissione e di rappresentanza, di finanziamento e di promozione di nuove società collettive, derivava dalla particolare attività di intermediazione esistente a Cadice, in virtù della quale le merci e la loro movimentazione erano al centro del commercio e i relativi guadagni scaturivano più da una elevata capacità di conduzione dei traffici a buon fine, che da cospicui impieghi di risorse o dal possesso di ingenti capitali.

Il dato costante della gestione interna, che nasceva dalla natura familiare dell'impresa e dalla necessità di sostenere economicamente i gruppi operanti a Cadice, come quelli rientrati nella regione cantabrica, era quello della parsimonia e del risparmio, o meglio, della utilità e dell'oculatazza degli impieghi. L'azienda, pur essendo notevolmente progredita nel corso dei primi decenni di vita e avendo assunto i caratteri di un insieme aggregato di attività, si basava sempre sul lavoro dei familiari, anche di quelli acquisiti di origine gaditana, e faceva un moderato ricorso al credito¹⁶, che era quello normalmente ri-

(*manteca*). Il caffè fu registrato nella contabilità, per la prima volta, solo nel 1785; mentre il cacao apparve ancora più tardi, precisamente nel 1806.

¹⁶ Dal libro mastro aziendale emergeva che le cambiali (*letras de cambio*) erano

chiesto per il pagamento delle forniture commerciali. Dai libri contabili, come dalle altre fonti informative, emergevano, oltre quelle legate all'attività commerciale, solo alcune forme distinte di investimento, come quelle di natura immobiliare e – nelle fasi di maggiore evoluzione dell'azienda nel corso del XIX secolo – di tipo assicurativo e armatoriale; inoltre, non comparivano spese diverse da quelle strettamente indispensabili per la conduzione dell'impresa. Naturalmente, tale impostazione comportava anche un ostacolo all'accumulazione, che veniva mantenuta nei confini stabiliti nella fase di costituzione e trasformazione della società: questo rilievo consente, altresì, di provare il valore primario assegnato all'arte del commercio, cioè, alle tecniche mercantili, oltre che alla competenza e all'esperienza dei soggetti che operavano a nome dell'azienda.

In questo caso, quindi, alla naturale propensione a un buon risultato di breve periodo, si univa una forma specifica di valorizzazione futura dell'attività commerciale: non potendosi fare affidamento sugli investimenti di capitali, l'accumulazione veniva effettuata, soprattutto, in capacità umane e in tecniche di organizzazione, tutti elementi che costituivano i fattori discriminanti per il successo del negozio di intermediazione. Queste caratteristiche consentirono di vivere meno drammaticamente le fasi di stagnazione o di crisi, che non ebbero come effetto il blocco o la scomparsa dell'attività, ma provocarono danni più contenuti rispetto a quelli subiti da iniziative più grandi. Tuttavia, non bisogna dimenticare gli aspetti negativi di questa configurazione aziendale. Nella vicenda della *compañía* gaditana non si verificò quanto sosteneva Braudel sulla corrispondenza tra la diffusione di un'attività e le sue dimensioni. Infatti, se è vero che lo spazio di un mercante è determinato dai suoi rapporti con gli acquirenti, i fornitori, i prestatori e i creditori, nella situazione concreta dell'impresa gaditana non è accaduto, se non a tratti, che si potesse avvalorare l'affermazione, secondo cui «più lo spazio è largo, più il mercante preso in esame è da supporre in linea di principio importante, e spesso lo è anche di fatto»¹⁷.

All'inizio dell'ultimo ventennio del XVIII secolo, la sede principale dell'attività commerciale era ormai diventata il centro di comando

di diversa natura, essenzialmente tratte e pagherò, che venivano abitualmente impiegate per finanziare l'attività di scambio dell'impresa gaditana e rappresentavano un mezzo insostituibile per sopperire alle sue esigenze di liquidità.

¹⁷ F. BRAUDEL, *Civiltà materiale, economia e capitalismo (secoli XV-XVIII). I giochi dello scambio*, Einaudi, Torino 1981, p. 171.

di una rete estesa di affari, costituita essenzialmente da esercizi di generi alimentari e ramificata su gran parte dell'area territoriale intorno a Cadice. La società principale gestiva direttamente *almacenes, tiendas e tabernas* che facevano capo al complesso commerciale o partecipava con propri rappresentanti alla formazione e alla gestione delle nuove *compañías* del gruppo. Durante questo periodo di fine secolo, che fu anche quello di maggiore prosperità per l'intera economia gaditana, le dimensioni dell'impresa si ampliarono considerevolmente, convertendosi da un'attività di tipo familiare di piccola portata e di carattere localistico, a un'azienda commerciale di media grandezza, presente in varie città dell'area (Cadice, Jerez de la Frontera, la Caraca, Puerto de Santa María, Puerto Real, San Fernando e Sanlúcar de Barrameda). L'impresa aveva decisamente iniziato a evolversi verso forme più avanzate di gestione, che richiedevano una cura di tipo professionale dell'attività commerciale da parte dei soci e non potevano ricadere nella sfera di responsabilità di singoli individui, privi di adeguate capacità imprenditoriali.

Si poteva, quindi, facilmente constatare che già al termine del XVIII secolo gli amministratori gestivano un'ampia rete commerciale nella baia gaditana, proiettata sia verso i mercati europei di fornitura dei beni da riesportare oltre l'Atlantico, sia verso i vasti territori d'oltreoceano, che rappresentavano, al tempo stesso, mercati di sbocco per le merci europee e di approvvigionamento per i prodotti e le materie prime da distribuire in Spagna e nel Vecchio Continente¹⁸. L'elemento di maggiore modernità della struttura aziendale si sarebbe imperniato, nei decenni successivi, su una rete di corrispondenti presenti in tutte le principali piazze mercantili europee e in tutti i territori americani dove approdavano le navi spagnole. Si trattava di una forma avanzata di organizzazione, in grado di affiancare a una base di origine familiare – quella operante all'interno degli esercizi commerciali dislocati sul territorio gaditano – un'estesa dotazione di rappresentanti e agenti commerciali, con la funzione di veri e propri terminali operativi di un'attività che, partendo da un insediamento locale – grazie alle caratteristiche aperte e cosmopolite di Cadice, oltre che alle scelte lungimiranti della compagine aziendale – poteva svolgersi su uno scenario di carattere sia nazionale che globale.

Nel corso di questa fase, il volume d'affari dell'azienda conobbe un incremento consistente, come si può verificare dai dati contenuti

¹⁸ Cfr. *Tabacalera S.A., una de las empresas más antiguas al servicio de Cádiz*, p. 2.

Fig. 2 – La diffusione degli esercizi commerciali dell'azienda «de Agüera/de la Sierra» nell'area gaditana (tra la fine del XVIII e l'inizio del XIX secolo)



nel libro giornale della sede principale: infatti, il valore dei beni disponibili per il mercato aumentò, passando da 19.037 *reales de plata* e 10 *cuartos* nel 1771, a 47.821 *reales de plata* nel 1780, a 54.503 *reales de plata* nel 1785, a 61.321 *reales de plata* e mezzo *cuarto* nel 1790, e a 66.240 *reales de plata* nel 1797¹⁹. La natura dell'attività commerciale non mutò, continuando a riguardare, come era avvenuto fin dalle origini, la distribuzione e la vendita di generi alimentari interni e di beni provenienti d'oltremare. Nell'ultimo ventennio del secolo, dunque, il complesso mercantile gaditano aveva compiuto grandi passi in avanti, incrementando notevolmente la propria partecipazione alle correnti dei traffici, contribuendo alla formazione di nuove società com-

¹⁹ AHGS, *Sección de «Contabilidad oficial de la empresa», Serie de «Libros Diarios», Libro 2.2.167*. Nel 1779 comparve un'indicazione precisa di utili, nella misura di 32.000 *reales de plata*.

merciali, diversificando le proprie attività e la tipologia delle merci scambiate, aumentando il volume di affari aziendale. L'impresa gestita da un nucleo familiare originario della regione cantabrica era divenuta, ormai, pienamente rappresentativa della realtà economica di Cadice, che in quegli anni aveva raggiunto il suo massimo livello di crescita. È stato, infatti, sottolineato che: «A finales del siglo XVIII y bajo la administración de Benito Glz. Tánago el conjunto de estas empresas forman un gran conglomerado con negocios de tipo muy variado, llegando a poseer barcos propios, como el que compran en 1798, el bergantín “Nuestra Señora del Carmen”, un navío que carga más de 300 toneladas de mercancía y cuya actividad se desarrolla entre Cádiz y las Islas de Barlovento»²⁰.

A partire da quest'epoca, contrassegnata da una serie di risultati molto positivi, iniziava una nuova fase della storia dell'azienda commerciale gaditana, che nel secolo successivo – dopo qualche decennio trascorso in condizioni di difficoltà, di stasi o di riorganizzazione – avrebbe proseguito il suo processo di espansione, puntando ancora sui mercati d'oltreoceano e, inoltre, su quelli europei. I primi anni del XIX secolo, tuttavia, furono caratterizzati da un andamento altalenante dell'attività commerciale, frutto di una tendenza alla contrazione del volume d'affari, che caratterizzò l'intero settore della distribuzione e degli scambi nel territorio di Cadice, a causa dei conflitti incessanti e del blocco ripetuto dei collegamenti con i territori d'oltremare. Comunque, al termine degli eventi bellici, mentre l'attività mercantile della città continuava a presentarsi in decremento e l'avvio del processo di emancipazione delle colonie determinava un serio ridimensionamento dell'intera economia di Cadice, l'azienda riprese il suo cammino, intensificando, oltre alla diffusione degli scambi interni, anche la partecipazione al commercio internazionale. Uno degli elementi fondamentali di questa crescita, che differenziò l'andamento a lungo termine dell'impresa da quello complessivo dei traffici coloniali, è, probabilmente, da ascrivere al processo di riorganizzazione e di consolidamento imprenditoriale, che nel corso dei primi decenni del XIX secolo interessò il complesso commerciale sorto e sviluppatosi a Cadice. Il recupero avvenne lentamente e fu complicato da un importante fattore di ritardo, rappresentato dalla molteplicità dei familiari che dete-

²⁰ *Tabacalera S.A., una de las empresas más antiguas al servicio de Cádiz*, p. 2. Le isole di Barlovento formano un arcipelago delle Piccole Antille, conosciuto appunto col nome di “Isole di Sopravvento” (oggi, Windward Islands).

nevano partecipazioni nelle singole società del gruppo e svolgevano funzioni di gestione aziendale.

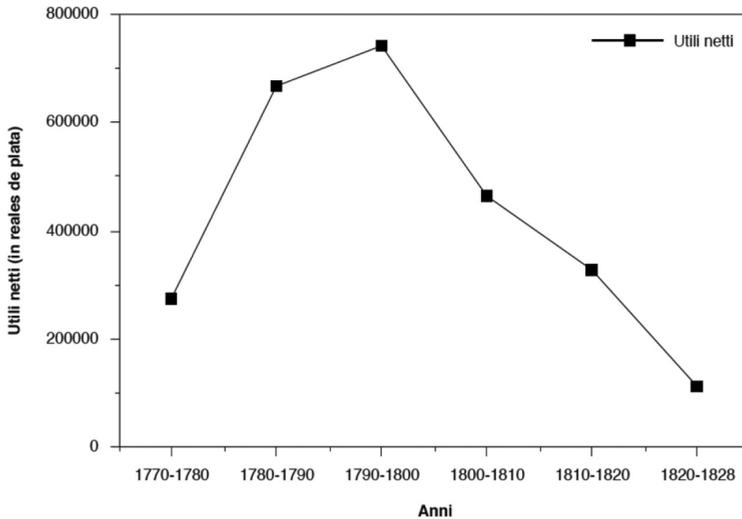
Ben lungi dal considerare l'attività di tipo familiare come un limite per la crescita dell'impresa gaditana – che ricevette sicuramente un forte impulso operativo, con una riduzione dei costi di gestione e una semplificazione dell'organizzazione interna, dalla numerosa presenza di consanguinei e dalla rete dei rapporti parentali – vanno, comunque, rilevati i vincoli che pesavano sulle possibilità di uno sviluppo ulteriore del complesso commerciale. L'azienda fu caratterizzata dalla provenienza dalle regioni cantabriche e, in particolare dalla provincia di Santander, del nucleo di comando e dei proprietari, ma, soprattutto, da un fenomeno di marcata endogamia. Questo fenomeno era motivato, probabilmente, oltre che dai costumi dell'epoca, dalla tradizione familiare e dal forte legame con la regione di provenienza, anche dall'esigenza di non spostare all'esterno del nucleo originario (e dei successori legittimi) gli interessi economici connessi con l'esercizio dell'attività di scambio e i relativi guadagni. Tuttavia, la permanenza della *compañía* nell'orbita di una stessa famiglia, per quanto vasta, non consentì una "contaminazione" in tempi brevi di quell'esperienza con la realtà locale e, soprattutto, privò l'azienda di potenzialità umane e di risorse specialistiche, che apparivano tanto più necessarie durante le fasi di espansione del commercio. Una prima valutazione d'insieme dell'attività dell'azienda gaditana, per questo periodo, può essere ricavata dai dati disponibili per l'emporio principale, riguardanti i primi anni del XIX secolo. Il valore dei beni disponibili nella sede principale era passato da 52.840 *reales de plata* nel 1800, a 50.299 *reales de plata* e 2 *cuartos* nel 1806, a 79.153 *reales de plata* e 12 e mezzo *cuartos* nel 1814, a 91.721 *reales de plata* e 14 e mezzo *cuartos* nel 1822²¹; mentre, cambiata l'unità di conto²², il risultato fu pari a 156.031 *reales de vellón* nel 1824, l'anno della fine del dominio coloniale, e a 165.293 *reales de vellón* nel 1828²³. In linea generale, tuttavia, si può far riferimento alla Figura 3, che mette in rilievo l'andamento degli utili netti dell'emporio principale dell'impresa gaditana, mostrando l'ascesa dei risultati aziendali fino agli inizi del XIX secolo e il loro de-

²¹ AHGS, *Sección de «Contabilidad oficial de la empresa», Serie de «Libros Diarios», Libro 2.2.167.*

²² La nuova unità di conto era il *real de vellón*: un *real de plata de a diez y seis cuartos* era pari a circa 1,8 *reales de vellón*.

²³ AHGS, *Sección de «Contabilidad oficial de la empresa», Serie de «Libros Diarios», Libro 2.2.167.*

Fig. 3 – *Utili netti dell'Almacén de Agüera (1770-1828). Rielaborazione dei dati per periodi decennali, su base monetaria omogenea e valori nominali*



Fonte: Elaborazione in base ai dati contenuti in AHGS, *Sección de «Contabilidad oficial de la empresa», Serie de «Libros Diarios», Libros 2.2.166 e 2.2.174.*

clino nei decenni successivi, a causa degli effetti della chiusura dei commerci atlantici e del conseguente ridimensionamento del ruolo mercantile di Cadice.

Dal punto di vista strutturale, tuttavia, la corrispondenza tra le tendenze generali e quelle aziendali non era assoluta: nei decenni a cavallo della metà del XIX secolo, nel contesto di una fase di ripresa dell'economia e del commercio internazionale, anche se la città permaneva in uno stato di debolezza, l'impresa gaditana riuscì a superare la crisi, si impegnò in una difficile opera di riorganizzazione e riuscì a conseguire i suoi più elevati livelli di crescita, con una netta propensione verso i mercati d'oltremare e dell'Europa del nord. Questo fatto mette in rilievo come, al di là di ogni determinismo, l'azione individuale unita alla consapevolezza degli obiettivi di un'organizzazione imprenditoriale poteva consentire di varcare i limiti imposti dall'ambiente economico, dalla dimensione dell'impresa, da eventi esterni come la guerra e da una struttura sociale elementare, riuscendo a trasformare questi vincoli in opportunità di sviluppo, attraverso un per-

corso non facile, ma in grado di far percepire e cogliere le occasioni che si presentavano a chi aveva esperienza e competenze consolidate e sapeva guardare nelle pieghe di un mondo in movimento.

3. *L'apice della crescita dell'azienda gaditana dopo l'emancipazione dei territori d'oltremare: organizzazione aziendale, valore e flussi di scambio*

L'evoluzione del complesso aziendale "González de la Sierra", intrecciandosi strettamente con le vicende storiche ed economiche di Cadice, offre un campo di osservazione privilegiato per approfondire gli aspetti fondamentali delle attività di scambio e degli altri traffici che si svolgevano nella *bahía* gaditana, come quelli relativi, in particolare, al sistema di organizzazione dell'impresa, al ruolo dell'emigrazione cantabrica, ai modelli di negoziazione e ai principali generi oggetto dell'intermediazione mercantile, soprattutto per il XIX secolo. L'impatto con il nuovo secolo aveva significato, per i gaditani, un severo richiamo a uno scenario segnato dalle guerre – il conflitto navale con l'Inghilterra, prima, e l'invasione francese, poi –, dalle ripetute epidemie di febbre gialla, dall'emancipazione di gran parte delle colonie americane – eccetto Cuba e Portorico, isole dalle risorse limitate e, in prevalenza, agricole –: questi erano stati i principali eventi che avevano debilitato la città, mettendo in luce tutte le contraddizioni interne, che ne facevano, come è stato scritto, «un gigante con pies de barro»²⁴.

L'azienda aveva preso parte agli avvenimenti del nuovo secolo, inserendosi in un contesto in radicale mutamento e riuscendo a esprimere, nonostante i vincoli esterni, una capacità autonoma di innovazione e ripresa. Il primo ottobre 1828, dopo alcuni anni di risultati insoddisfacenti, si giunse all'epilogo di un lungo periodo di attività aziendale, con i conti finali relativi a «este Almacén nombrado de Agüera [...] para la disolución de la compañía»²⁵. In questo modo si procedeva allo scioglimento della società, che aveva conservato l'antica denominazione dei fondatori, e si avviava un'opera di ristrutturazione.

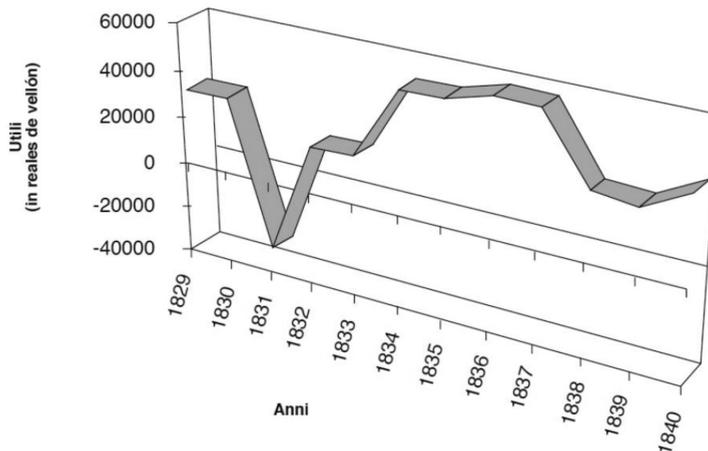
²⁴ J. PÉREZ SERRANO, *Cádiz, la ciudad desnuda. Cambio económico y modelo demográfico en la formación de la Andalucía contemporánea*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz, Cádiz 1992, p. 37.

²⁵ AHGS, *Sección de «Contabilidad oficial de la empresa», Serie de «Libros Diarios», Libro 2.2.174.*

razione e di riorganizzazione, che sarebbe culminata con l'avvio di una più intensa e diretta partecipazione dell'impresa gaditana al commercio internazionale. Dopo la chiusura dell'antica compagine "de Agüera", nello stesso anno si formò la nuova società "de la Sierra y Compañía", il cui capitale di 609.705 *reales de vellón* era suddiviso in tre parti, rispettivamente, tra i due fratelli José e Francisco González de la Sierra, gli eredi di Juan José Bolívar de Ydoeta e gli eredi di José González de la Sierra e Rosa Pérez²⁶.

In questo periodo, che può essere definito di transizione perché caratterizzato da un processo di riorganizzazione della struttura e dell'attività commerciale, l'andamento degli utili netti dell'emporio principale dell'impresa gaditana, dopo una breve ma significativa fase di difficoltà, come si può evincere dalla Figura 4, ripresero a crescere durante gli anni Trenta, con una flessione al termine del decennio, che si iniziò presto a recuperare²⁷.

Fig. 4 – *Utili netti dell'Almacén de la Sierra (1829-1840)*



Fonte: Elaborazione in base ai dati contenuti in AHGS, *Sección de «Contabilidad oficial de la empresa», Serie de «Libros Diarios», Libro 2.2.183.*

²⁶ Ivi, *Libro 2.2.183*. La denominazione completa della nuova compagine aziendale era "Herederos de Ydoeta, de la Sierra y Compañía".

²⁷ Secondo i dati del libro mastro, che concordano largamente con quelli del libro giornale, gli utili della sede principale del gruppo commerciale gaditano risultarono pari a 30.000 *reales de vellón* nel 1829; a 30.499 *reales de vellón* e 32 *mar-*

Nel 1840, gli eredi di José González e Rosa Pérez de la Sierra decisero di lasciare la società, rientrando in possesso di 200.000 *reales de vellón*, corrispondenti alla propria quota di capitale, e dando l'abbrivo alla nascita di una nuova *compañía* mercantile, in linea con le radici e l'evoluzione dell'impresa gaditana. Quello rappresentò, quindi, l'anno della svolta per il gruppo mercantile di Cadice, che, giunto a un punto cruciale della sua crescita, moltiplicò le sue attività su tutto il territorio gaditano e incrementò notevolmente il giro d'affari, si avviò a una nuova trasformazione del nucleo centrale dell'azienda, che da tempo svolgeva le funzioni quasi di una *holding* – sia pure di ridotte dimensioni e atipica nel suo genere –, assumendo il controllo o partecipando direttamente alle società che gestivano gli esercizi commerciali e gli scambi. Con l'uscita dalla società dei membri di un ramo della famiglia, si avviò la formazione di una nuova compagine, in cui avrebbe assunto – e conservato per molti anni – un ruolo fondamentale di direzione Francisco González de la Sierra. Nel momento di maggiore impulso dell'attività, quando l'azienda di Cadice si accingeva a emergere sui mercati internazionali e a svolgere un ruolo sempre più importante nei traffici con le terre d'oltreoceano, sembrò opportuno il passaggio a una forma di gestione più omogenea e compatta, superando la vecchia logica dell'alternanza degli amministratori, che, spesso, avevano una funzione puramente contabile, e puntando, attraverso l'unicità del comando, a nuovi obiettivi di efficienza dell'impresa e di ottimizzazione delle risorse.

Nello stesso tempo, il contesto commerciale di Cadice tornò a prendere quota, si riattivò i canali dell'iniziativa economica e cominciò perfino a diffondersi l'aspettativa di un ritorno in grande stile del commercio intercontinentale. Tuttavia, in un'epoca in cui il guadagno derivante dagli scambi appariva un'arte difficile, non era pensabile si rianimassero improvvisamente tutti i fattori eccezionali che avevano consentito l'imponente slancio mercantile del *siglo de oro* e avevano fatto della baia gaditana un singolare esempio di monosettorialità economica e funzionale spinta: pertanto, le ambizioni di ripresa furono costrette a limitarsi ai traffici marittimi di minore gittata. In ogni caso, i sintomi di recupero si manifestarono con il rilancio e la diversificazione degli investimenti della borghesia locale nell'industria, nei trasporti, nella banca e

vedies nel 1830; a 101.160 *reales de vellón* nel 1835; a 111.608 *reales de vellón* e 4 *maravedies* nel 1837; a 27.274 *reales de vellón* e 32 *maravedies* nel 1838; a 25.854 *reales de vellón* nel 1839; a 36.000 *reales de vellón* nel 1840 (AHGS, *Sección de «Contabilidad oficial de la empresa», Serie de «Libros Mayores», Libro 2.1.43*).

nella finanza, con la diffusione, più in generale, di uno spirito di iniziativa economica anche in settori distinti dal commercio, facendo emergere un quadro del tutto contrastante con l'opinione di un catastrofico declino dopo la perdita dei possedimenti coloniali²⁸. Verso la metà del XIX secolo, comunque, Cadice appariva ancora una città in cui prevaleva l'attività commerciale, anche se, a causa di un quarantennio di declino economico e dei limiti della sua borghesia, «su comercio, rico y opulento en otra época, ha quedado reducido casi al de cabotage»²⁹.

Malgrado ciò e nonostante le gravi carenze infrastrutturali, il porto gaditano, secondo i dati statistici della Dirección General de Aduanas y Aranceles, nel 1856 occupava il secondo posto, a breve distanza da Barcellona, tra gli scali nazionali, con un movimento commerciale complessivo – somma delle esportazioni e delle importazioni – pari a 405.097.312 *reales*, cioè, al 17% del commercio estero spagnolo; nell'anno successivo, Cadice risultava al terzo posto nel commercio di cabotaggio nazionale, dietro Barcellona e Gijón, per il volume della mercanzia, e, dietro Barcellona e Valencia, per il valore del traffico³⁰. Il porto, quindi, dopo i primi decenni bui del secolo, aveva ripreso a svolgere una funzione fondamentale per l'esportazione dei prodotti locali e, soprattutto, per l'importazione di materie prime, generi alimentari e prodotti finiti dai Paesi esteri (di Europa, America e Filippine).

La ripresa commerciale della città era destinata a concludersi al termine del periodo di espansione generale, durante il quale la borghesia e le classi dirigenti spagnole non erano state in grado di mettere a frutto le ricchezze accumulate e di rinvigorire la struttura economica del Paese. L'attività mercantile gaditana fu investita in pieno dalla crisi del 1866 e giunse rapidamente a uno stadio di paralisi. Cadice si

²⁸ Antonio-Miguel Bernal si è interrogato su questo aspetto non secondario della storia economica gaditana: «¿Cómo explicar, entonces, que Cádiz fuese, después de perdidas las colonias, uno de los principales centros financieros del país, además de un emporio de riqueza por el comercio con Inglaterra?»; da questa domanda retorica e dalla constatazione della notevole crescita di Cadice verso la metà del XIX secolo, lo studioso sivigliano faceva conseguire la netta messa in discussione della «imagen de desplome económico andaluz a causa de la separación de las colonias» (A.-M. BERNAL, *Relaciones económicas entre Andalucía y América en el siglo XIX: una aproximación*, in *Andalucía y América en el siglo XIX*, Escuela de Estudios Hispano-Americanos, Sevilla 1986, I, p. 233).

²⁹ P. MADOZ, *Diccionario Geográfico-Estadístico-Histórico de Andalucía*, Ámbito y Editoriales Andaluzas Unidas, Valladolid-Salamanca 1986, p. 135.

³⁰ Cfr. C. ÁLVAREZ SANTALÓ, A. GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, *Evolución social y transformación urbana*, in *Historia de Andalucía. La Andalucía liberal (1778-1868)*, Cupsa Editorial - Editorial Planeta, Barcelona 1980, VII, pp. 338 e 341.

trovava in una situazione molto difficile: era passata, infatti, da una funzione di intermediazione tra il continente americano e quello europeo, con la quale si era assicurata il controllo dei flussi dei prodotti coloniali, a un ruolo subordinato di porto di entrata delle produzioni dei *first comers* industriali europei e delle materie prime americane, che riusciva a sostenere solo grazie alla larga commercializzazione di alcuni generi alimentari interni, primo tra tutti il vino. La sua economia, fondata quasi esclusivamente sul commercio, aveva rappresentato, fino all'epoca della rivoluzione industriale, il centro degli scambi dell'occidente. Tuttavia, Cadice non aveva mai oltrepassato il proprio limitato recinto urbano, se non immergendosi nell'unico dilatato spazio geografico che la circondava, il mare, per farne la sua principale fonte di ricchezza e di vita. La città andalusa, a differenza delle grandi capitali europee votate all'affermazione del proprio predominio attraverso dinamiche economiche espansionistiche e logiche di potenza territoriale, aveva convertito il suo isolamento e la sua atipicità in elementi di forza per conquistare la supremazia mercantile, assumendo un ruolo essenziale per l'affermazione delle idee liberali e di progresso.

In questo quadro, l'azienda commerciale, che nel 1840 aveva cambiato la denominazione in "Francisco González de la Sierra y Cía", si spogliò del carattere regionale dei decenni precedenti, per divenire un'impresa di livello internazionale a tutti gli effetti, con rappresentanze permanenti nei centri principali del commercio estero gaditano (Amburgo, Londra, L'Avana, Portorico, Manila, ecc.)³¹, ampliando notevolmente le proprie dimensioni e assumendo partecipazioni in molte altre iniziative di distribuzione e di scambio³². Negli anni di maggiore

³¹ La rete commerciale non si era estesa solo da Cadice verso le altre città della baia gaditana, come avvenne in una prima fase, ma aveva cominciato ad andare molto oltre la realtà locale, fino a configurare un sistema di traffici di livello internazionale, in cui si dissimulava quasi del tutto il carattere familiare primigenio dell'iniziativa. Infatti, nel corso del XIX secolo mutarono sostanzialmente le modalità di gestione e le caratteristiche dell'impresa, che, pur conservando a lungo la veste di società collettiva, si trasformò varie volte, con il mutamento dei soci e della denominazione, oltre che con l'ampliamento dello scopo sociale. Essa, inoltre, realizzò notevoli progressi, attraverso un'estesa ramificazione di esercizi commerciali e una distinzione tra funzioni amministrative e proprietà.

³² In un mercato in cui prevaleva l'iniziativa di intermediazione, l'aggregazione di più soggetti operanti in questo comparto era il modo migliore per estendere la propria presenza sul territorio, diffondere i prodotti trattati e incrementare gli utili aziendali; inoltre, la creazione di una società di controllo – che partecipava direttamente a una parte consistente dei traffici – e di una *compañía* per ciascuno degli esercizi in funzione consentiva di ridurre al minimo il rischio di impresa e di ripartire su un si-

prosperità, il complesso aziendale di Cadice fece del commercio con le terre d'oltremare la sua principale finalità, con una particolare inclinazione all'esercizio di diversi tipi di attività (commercio per conto proprio, commercio su commissione, altre forme di intermediazione, commercio al minuto e all'ingrosso, trasporti marittimi, ecc.). La società "González de la Sierra", inoltre, conservò la caratteristica specializzazione nell'acquisizione, distribuzione e vendita di prodotti "ultramariani" (prodotti alimentari e altri generi coloniali)³³, aumentando la mole dei propri impegni, ma, al tempo stesso, migliorando la qualità dei servizi forniti e diversificando le funzioni aziendali svolte.

L'esercizio di maggiore importanza era sempre l'emporio che aveva raccolto l'eredità dell'antico Almacén de Agüera e che, da quando si era trasferito nei nuovi locali di calle de la Aduana, svolgeva un'attività commerciale all'ingrosso e rappresentava il centro motore dell'intera azienda. Il capitale sociale complessivo di questa sola iniziativa era pari a 606.720 *reales de vellón*, mentre le altre si posiziona-

stema societario molto articolato i compiti di gestione delle attività. In questo modo, si faceva anche fronte a una deficienza di capitali, che non sarebbe stato possibile assicurare con l'autofinanziamento di un solo proprietario o con l'intervento di una fonte esterna di credito, ma che, data l'entità dell'azienda, richiedeva il concorso di più soggetti per far fronte all'esigenza di un'adeguata dotazione di risorse.

³³ Nel corso degli anni Quaranta, alle merci disponibili in precedenza (riso di diverse qualità – *arroz superior, corriente, bajo* –, fagioli – *avichuelas del Pinet* –, ceci – *garvanzos* –, formaggio olandese – *queso de bola* –, cannella – *canela de China* –, baccalà – *bacallao* –, carta dei tipi più svariati, pepe macinato – *pimiento molido*), si aggiunsero man mano altri prodotti, che contribuirono ad ampliare il quadro dei generi commercializzati nell'Almacén de la Sierra: zucchero a zolle (*azúcar quebrada*), zucchero raffinato (*azúcar blanca*), caffè (*café de Puerto Rico, de la Habana*), cacao (*cacao Guayaquil*), nocciole (*avellanas*), burro (*manteca de vacas*), grassi animali (*manteca Hamburgo, Asturias*), sapone (*jabón*), mandorle (*almendras Mallorca*), cannella (*canela Holanda*), pepe (*pimienta fina*), cassette d'acciaio (*cajones acero*), altri tipi di carta (*ordinario, del pescador, estracilla, de fumar, de escribir*). Negli anni Cinquanta, si aggiunsero altri prodotti, come il tè (*thé*), i chiodi di garofano (*clavos de especia*), il legno di campeggio (*palo campeche*), una nuova qualità di cacao (*cacao Caracas*) e le lenticchie (*lentejas*), che completavano l'insieme dei beni offerti dal principale esercizio commerciale dell'azienda (AHGS, *Sección de «Contabilidad oficial de la empresa», Serie de «Libros Diarios», Libro 2.2.195*). Questa nuova composizione dei prodotti metteva in evidenza un cambiamento apparentemente anacronistico: infatti, negli scambi dell'emporio di Cadice, durante gli anni successivi alla metà del XIX secolo, erano tornate a dominare le merci che avevano fatto la fortuna del commercio coloniale. Si trattava di una dimostrazione dei legami che ancora univano il mercato gaditano con quelli d'oltreoceano, della continuità di un rapporto che, anche dopo la perdita degli altri territori coloniali, si manteneva ben saldo, soprattutto, con Cuba e Portorico.

vano a livelli più bassi: il capitale sociale dell'Almacén Yglesia Sopranis di Cadice era pari a 138.136 *reales de vellón*; quello dell'Almacén de la Lancería di Jerez era di 126.976 *reales de vellón*; il capitale totale dell'Almacén de la calle Larga di Puerto de Santa María era pari a 110.827 *reales de vellón*; quello dell'Almacén González Sacramento di Cadice era di 23.589 *reales de vellón*; il capitale dell'Almacén Sierra Plaza di Cadice era pari a 20.371 *reales de vellón*; quello relativo al negozio di calle del Pozuelo di Jerez era di 19.238 *reales de vellón*³⁴.

Da questo momento in poi, data l'ampia dovizia dei dati disponibili relativi all'impresa commerciale, è opportuno riportare solo alcuni quadri sintetici dei tre decenni di attività che hanno caratterizzato il periodo di maggiore crescita del complesso aziendale che andava sotto il nome di "Francisco González de la Sierra y Cía". Queste elaborazioni consentono di rilevare, al di là delle variazioni determinate dalle caratteristiche specifiche dei singoli esercizi commerciali e dalle differenti condizioni in cui si svolgeva ciascuna iniziativa, l'andamento generale dei risultati dell'attività nei diversi empori che facevano parte del raggruppamento mercantile. In questo modo, il grafico degli utili non mostra solamente l'evoluzione di alcuni rami di un'impresa di media portata nel panorama commerciale di Cadice, ma fornisce informazioni sull'azienda nel suo insieme, che appaiono preziose per risalire al ciclo economico della baia gaditana, in un periodo in cui il settore distributivo manifestava i segni di una ripresa del processo espansivo.

In riferimento agli anni Quaranta (v. Figura 5), mentre all'inizio si realizzò un incremento degli utili nel complesso degli empori, un primo picco negativo fu registrato tra il 1841 e il 1842, con la caduta di alcune tra le principali attività del gruppo. Negli anni successivi, dopo una consistente risalita dei guadagni commerciali, che toccarono il loro massimo livello – per il periodo considerato – tra il 1843 e il 1845, si ebbe un nuovo e più significativo arresto, i cui effetti vennero avvertiti, soprattutto, nel 1846. La fase seguente fu caratterizzata da un processo di assestamento, prima, e di crescita, poi, con una punta di rilievo dei risultati conseguiti al termine del decennio³⁵. Na-

³⁴ AHGS, *Sección de «Documentación particular, notarial y judicial», Serie de «Testamentos-Hijuelas», carpeta A-1, Inventario de la testamentaria de D. José González de la Sierra menor, hecho por D. Francisco González de la Sierra, Cádiz, 11 luglio 1840.*

³⁵ In via esemplificativa si può far riferimento ai risultati dell'emporio principale, l'Almacén de la Sierra, che raggiunse il tetto massimo di utili pari a 46.416 *reales* nel

Fig. 5 – *Utili (in reales de vellón) degli empori del gruppo “González de la Sierra” (1840-1850)*



Fonte: Elaborazione in base ai dati contenuti in AHGS, *Sección de «Contabilidad oficial de la empresa», Serie de «Libros Mayores», Libro 2.1.43.*

turalmente, questo andamento dei fenomeni economici scaturisce da un'analisi compiuta anno per anno. Invece, considerando l'intero ciclo, il segno evolutivo prevalente fu quello dell'espansione dei risultati dell'attività di scambio, che aveva ripreso a svolgere un ruolo fondamentale nell'intera realtà gaditana e ad affacciarsi anche oltre i tradizionali confini interni: nella prima parte del decennio l'incremento fu notevolmente accentuato, mentre, nella seconda metà degli anni Quaranta, gli utili si mantennero a un livello più basso, anche a causa dell'arresto provocato dalla crisi congiunturale, che ebbe effetti generalmente negativi tra il 1847 e il 1849.

Per gli anni Cinquanta (v. Figura 6), un'ulteriore elaborazione mette a confronto, innanzitutto, i due unici esercizi, per i quali esiste una serie completa di dati per tutto il periodo considerato: l'Almacén de Sierra Plaza e l'Almacén de la calle del Sacramento. Dal relativo riquadro emergono, pur nella diversa accentuazione dei singoli fenomeni evolutivi, i punti di contatto tra le due attività. Innanzitutto, appaiono con chiarezza alcuni momenti critici, di differente acutezza, negli anni 1851-'52, 1854 e 1858; inoltre, viene evidenziato che gli anni intermedi tra queste date e i due anni finali rappresentano fasi di cre-

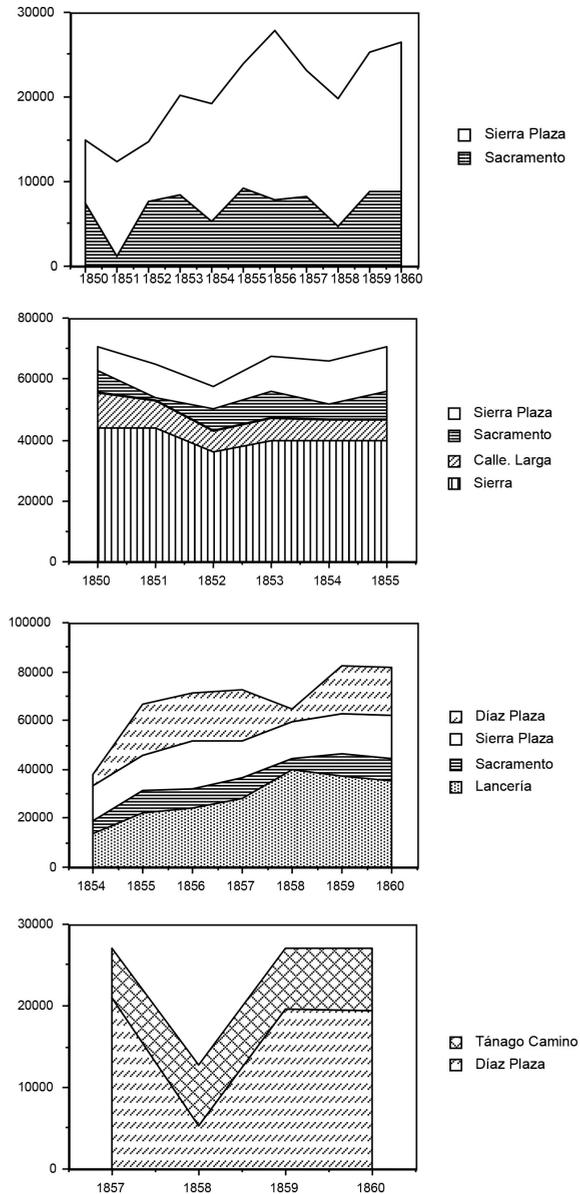
1843; mentre gli anni di minore redditività dell'esercizio furono il 1846 e il 1847, con soli 12.000 *reales* ottenuti nel biennio.

scita o, quanto meno, di assestamento dei risultati complessivi degli *almacenes*. Il riquadro successivo, delineando l'andamento degli utili durante il primo quinquennio del periodo, per quattro degli empori esaminati (l'Almacén de Sierra Plaza, l'Almacén de la calle del Sacramento, l'Almacén de la calle Larga, l'Almacén de la Sierra), permette di guardare più da vicino ai movimenti economici e mostra, anch'esso, l'evoluzione dell'insieme dei diversi centri di attività: in particolare, emerge con maggiore nitidezza il momento di crisi tra il 1851 e il 1852, la ripresa successiva, la congiuntura meno favorevole tra il 1853 e il 1854 e, infine, la fase di ulteriore e più deciso incremento alla metà degli anni Cinquanta. Il terzo schema riporta i dati relativi a quattro empori (l'Almacén de Díaz Plaza, l'Almacén de Sierra Plaza, l'Almacén de la calle del Sacramento e l'Almacén de la Lancería), per il periodo tra il 1854 e il 1860, confermando un andamento in crescita degli utili aziendali, punteggiato da momenti di arresto o di assestamento del *trend* ascensionale.

Anche se la fase di crisi non coincide sempre in tutti gli esercizi, la dinamica generale degli effetti dell'attività commerciale segue un medesimo percorso, che mostra come la seconda parte degli anni Cinquanta sia stata segnata da un'evoluzione più favorevole rispetto al primo quinquennio. L'ultimo riquadro è riferito a due soli empori (l'Almacén de Tánago Camino e l'Almacén de Díaz Plaza), per un intervallo limitato di quattro anni, dal 1857 al 1860. Questa elaborazione consente, comunque, di verificare che tra il 1857 e il 1858 si è effettivamente prodotta una contrazione significativa, che ha bloccato l'incremento dei risultati economici aziendali di quel periodo: questa interruzione era di carattere generale, essendo collegata a una crisi congiunturale dell'intera economia. Gli anni finali del decennio denotavano, al contrario, una forte tendenza alla ripresa e all'espansione degli utili delle attività commerciali gaditane. Nel complesso, il sesto decennio del XIX secolo, al di là dei fenomeni congiunturali presi finora in esame, fu segnato da un andamento di incremento degli utili, con una successione meno armonica rispetto agli anni Quaranta³⁶: la crescita fu più intensa nella seconda parte degli anni Cinquanta, an-

³⁶ Sempre in riferimento all'attività di maggior rilievo, l'Almacén de la Sierra – dal quale, negli anni migliori, si ricavava la metà (e oltre) degli utili dell'intero raggruppamento –, si può notare che i risultati degli anni Cinquanta furono molto più oscillanti di quelli del decennio precedente. Il tetto massimo degli utili fu raggiunto nella fase che terminava con l'anno contabile 1856, con 150.000 *reales*; mentre, negli anni 1857, 1858 e 1859 si verificarono perdite rilevanti, che furono recuperate solo all'inizio degli anni Sessanta.

Fig. 6 – *Utili (in reales de vellón) degli empori del gruppo “González de la Sierra” (1850-1860)*



Fonte: Elaborazione in base ai dati contenuti in AHGS, *Sección de «Contabilidad oficial de la empresa», Serie de «Libros Mayores», Libro 2.1.43.*

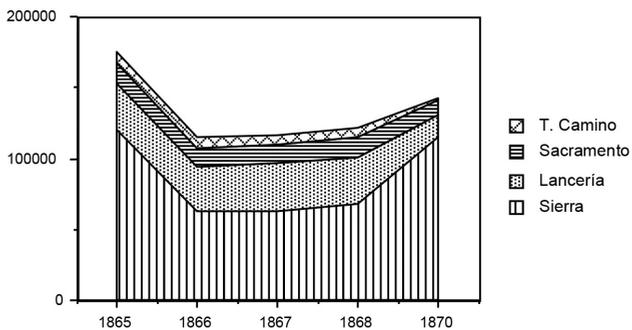
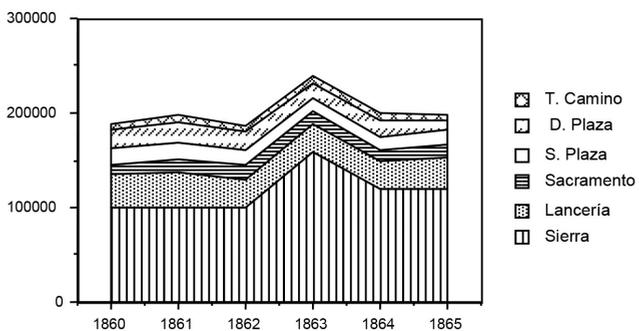
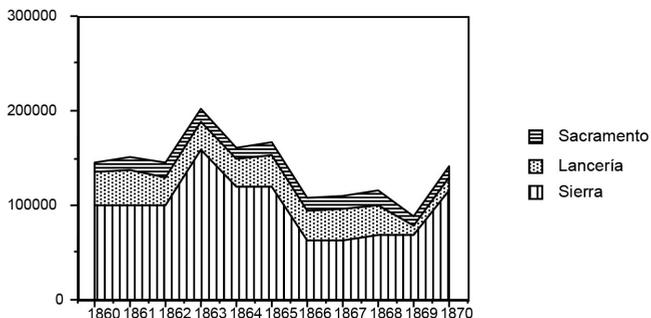
che se, proprio durante questa fase, vi fu un arresto di tale evoluzione, connesso con fattori generali di crisi.

Per gli anni Sessanta (v. Figura 7), la comparazione degli utili, negli empori che facevano parte del raggruppamento gaditano, parte dal raffronto tra i tre esercizi, per ognuno dei quali è disponibile una serie completa di dati: l'Almacén de la calle del Sacramento, l'Almacén de la Lancería e l'Almacén de la Sierra. Il diagramma corrispondente mostra l'andamento complessivo degli utili per i tre casi considerati, con un picco positivo, tra il 1862 e il 1863; inoltre, mentre nella prima metà degli anni Sessanta è possibile rilevare un consistente incremento dei risultati finali delle attività commerciali, nella fase successiva si osserva l'inizio di una discesa, che tocca i suoi picchi negativi nel 1866 e nel 1869. Nel secondo riquadro viene delineata l'evoluzione degli utili dal 1860 al 1865 per i sei empori finora esaminati (l'Almacén de Tánago Camino, l'Almacén de Díaz Plaza, l'Almacén de Sierra Plaza, l'Almacén de la calle del Sacramento, l'Almacén de la Lancería e l'Almacén de la Sierra). I risultati finali dell'attività dei diversi esercizi, messi a confronto, rivelano un andamento generale che si sviluppa in modo piuttosto uniforme, con la conferma di una punta del tutto positiva tra il 1862 e il 1863; mentre i dati degli altri anni, pur non raggiungendo lo stesso apice, si mantengono su livelli elevati. L'ultimo riquadro è riferito agli utili di quattro empori (l'Almacén de Tánago Camino, l'Almacén de la calle del Sacramento, l'Almacén de la Lancería e l'Almacén de la Sierra). Da questo diagramma risulta, con grande evidenza, la crisi acuta del 1866 e la fase successiva di abbassamento del livello degli utili, durata per tutta la seconda parte degli anni Sessanta.

Nell'insieme, il settimo decennio del XIX secolo fu contraddistinto, nella prima metà del periodo, da una notevole crescita degli utili e, successivamente, da un incipiente fenomeno di decadimento, che manifestò i suoi sintomi più netti a partire dalla crisi economica del 1866³⁷: in ogni caso, il fatto maggiormente significativo degli anni Sessanta, al di là dell'aumento quantitativo degli utili, fu rappresentato dalla notevole corrispondenza tra l'andamento generale dei risultati fi-

³⁷ L'emporio principale del raggruppamento aziendale, che continuava a essere l'Almacén de la Sierra, ottenne risultati più regolari e cospicui rispetto al decennio precedente, con un andamento della crescita che solo nella seconda metà degli anni Sessanta incontrò momenti di difficoltà. Gli utili raggiunsero il tetto massimo di 158.000 *reales de vellón* nell'intervallo che si chiudeva con l'anno contabile 1863; mentre i dati più bassi furono registrati a partire dalle scritture del 1867.

Fig. 7 – *Utili (in reales de vellón) degli empori del gruppo “González de la Sierra” (1860-1870)*



Fonte: Elaborazione in base ai dati contenuti in AHGS, *Sección de «Contabilidad oficial de la empresa», Serie de «Libros Mayores», Libro 2.1.43.*

nali degli empori del complesso "González de la Sierra" e il ciclo economico spagnolo.

Gli utili, a cui si è fatto finora riferimento, sono quelli distribuiti nei vari esercizi dell'azienda commerciale, calcolati al loro valore nominale. Anche se si tratta di una variabile di per sé significativa, espressa quasi sempre in *reales de vellón* – cioè, in una unità monetaria di conto –, essa non può rappresentare da sola la complessità di un sistema economico come quello gaditano, né può sostituirsi ad altri indicatori di fondamentale importanza per la comprensione dell'andamento dei rapporti di scambio effettivi in un determinato mercato. Infatti, gli utili costituiscono un aspetto dell'intera iniziativa aziendale, sia pure quello finale e maggiormente indicativo, che va messo in relazione con altre variabili, allo scopo di acquisire ulteriori e più puntuali informazioni sull'evoluzione del settore commerciale e sui caratteri del ciclo economico. Come è stato indicato: «L'analisi dell'azienda ha valore solo se si tiene conto del contesto economico-sociale, in cui essa opera [...]. Nello stesso tempo bisogna ricordare che la microanalisi [...] è uno strumento particolarmente importante, a volte l'unico mezzo, che lo storico economico ha a disposizione per le sue ricerche»³⁸.

A questo punto, è apparso opportuno realizzare un raffronto tra i dati ricavati dall'analisi dell'azienda "González de la Sierra" e un indicatore come quello dei prezzi, che può dar conto delle fluttuazioni commerciali, delineando lo svolgimento del ciclo nei decenni centrali del XIX secolo. La scelta è ricaduta sull'indice dei prezzi all'ingrosso predisposto da Sardá nel 1948³⁹, non solo per un motivo obbligato – l'indisponibilità di altri dati –, ma anche per i criteri con cui è stata costruita la serie dei valori relativa. Infatti, l'indice generale dei prezzi è stato formato calcolando la media aritmetica semplice degli indici parziali, ricavati dai prezzi di nove articoli – la maggior parte, generi alimentari – al centro delle attività commerciali di Barcellona⁴⁰. La me-

³⁸ W. KULA, *Problemi e metodi di storia economica*, Cisalpino-Goliardica, Milano 1972, pp. 216-217.

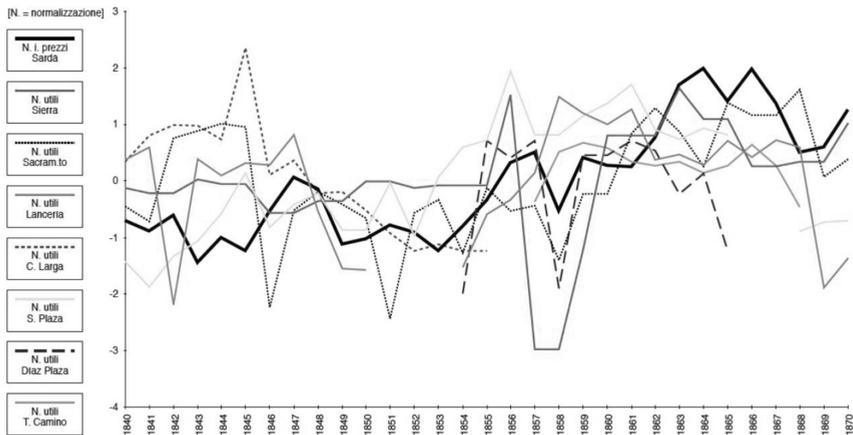
³⁹ Cfr. J. SARDÁ, *La política monetaria y las fluctuaciones de la economía española en el siglo XIX*, Ediciones Ariel, Barcelona 1970.

⁴⁰ La tavola dell'indice generale dei prezzi all'ingrosso di Sardá appare, proprio per la sua composizione mista, con la presenza di valori di generi alimentari interni e di *ultramarinos*, come un termine di paragone verosimile per l'andamento degli utili dell'azienda commerciale gaditana: la comparazione può essere effettuata tra grandezze che contengono in sé elementi comuni e che sono rappresentative non solo del mercato interno, ma anche di quello americano. Naturalmente, ciò non vuol dire

Metodologia prescelta per la comparazione, vista la necessità di confrontare l'andamento di valori con scale molto diverse, è stata quella di una standardizzazione delle variabili, che permettesse una rappresentazione di immediata lettura e di facile comprensione. Il risultato dell'elaborazione, riportato nella Figura 8 che raccoglie l'insieme dei valori per il periodo tra il 1840 e il 1870, mostra come la dinamica degli utili si accosti a quella del ciclo economico, del quale i prezzi sono un indicatore essenziale. Nonostante i dati delle variabili siano riferiti a due piazze diverse (come Barcellona e Cadice) e si basino su differenti rilevazioni, la tendenza degli utili distribuiti negli esercizi dell'azienda "González de la Sierra" non appare difforme da quella dei prezzi elaborati da Sardá.

Nel corso del XIX secolo, il livello dei prezzi spagnoli seguì, in linea di massima, le onde lunghe del movimento dei prezzi inglese e,

Fig. 8 – Comparazione del livello dei prezzi di Sardá e degli utili degli empori dell'azienda "González de la Sierra" nel periodo 1840-1870 (valori standardizzati)



Fonte: Elaborazione in base ai dati contenuti in SARDÁ, *La política monetaria y las fluctuaciones de la economía española en el siglo XIX*, pp. 302-305; AHGS, *Sección de «Contabilidad oficial de la empresa», Serie de «Libros Mayores», Libro 2.1.43.*

assegnare al confronto tra il livello dei prezzi di Sardá e gli utili degli empori di Cadice un significato generale, di assoluta corrispondenza alla realtà degli eventi del settore commerciale, ma, più semplicemente, farne un elemento indicativo per una verifica delle fluttuazioni delle variabili economiche esaminate.

pertanto, di quello internazionale⁴¹. All'inizio degli anni Quaranta, i prezzi iniziarono a diminuire, toccando un picco minimo nel 1843, mentre tra il 1844 e il 1847 vi fu la ripresa di un *trend* rialzista. Gli anni successivi, fino al 1853, rappresentarono una fase di riduzione dei prezzi e di depressione. A partire dal 1854, invece, cominciò – come si può notare dall'andamento dell'indice generale – il movimento di ascesa dei prezzi, che proseguì fino alla fine degli anni Sessanta, seppure punteggiato da alcune crisi, come quelle del 1857-'58 e del 1866-'67. Dalla Figura 8 si evince che anche gli utili hanno manifestato una propensione all'incremento, durante il trentennio considerato, seguendo un percorso che presenta analogie significative con quello dei prezzi. In ogni caso, pure con i soli dati disponibili, è stato possibile evidenziare l'importanza dei risultati finali dell'attività commerciale negli empori della ditta "González de la Sierra": gli utili, infatti, benché fossero una grandezza di tipo nominale, hanno rivelato, per il periodo centrale del XIX secolo, un'evoluzione paragonabile a quella del ciclo economico nel suo complesso e si sono dimostrati un parametro indicativo anche di fenomeni reali.

Il complesso commerciale gaditano era giunto al termine del periodo più emblematico della sua storia e si avviava verso un futuro molto meno brillante, che, comunque, avrebbe visto operare l'azienda, in varie forme, fino ai giorni nostri. Il punto di svolta da una fase all'altra, manifestatosi improvvisamente nella seconda metà degli anni Sessanta, segnò la fine del ciclo di maggiore prosperità del XIX secolo, che aveva accomunato le sorti della città e quelle della ditta "González de la Sierra". Il trentennio centrale dell'Ottocento, infatti, era stato per Cadice un periodo di grandi speranze, nell'attesa, per molti versi illusoria, di una nuova epoca di espansione economica. Ma ancor più rilevante fu il significato di quell'arco temporale per l'impresa di calle de la Aduana, che raggiunse livelli molto elevati di crescita e sfiorò l'opportunità di una definitiva affermazione, vedendo aprirsi alla sua partecipazione, per la prima volta, l'empireo commerciale gaditano, quel settore esclusivo della struttura economica locale, la cui formazione derivava dall'opera svolta dalla borghesia mercantile in condizioni di eccezionale favore.

L'azienda guidata da Francisco González de la Sierra, che finalmente aveva dato l'impressione di poter sfruttare le proprie caratteristiche per un ulteriore balzo in avanti, in grado di portarla al livello

⁴¹ Cfr. SARDÁ, *La política monetaria y las fluctuaciones de la economía española en el siglo XIX*, p. 308.

delle realtà commerciali più solide della baia gaditana, tra la fine degli anni Sessanta e l'inizio degli anni Settanta si arrestò e fu costretta a ridimensionare la portata dell'attività svolta fino a quel momento. Le ragioni di questa crisi non furono solo di natura generale, con una indubbia trasmissione degli effetti negativi del ciclo dall'economia locale a quella specifica iniziativa commerciale, ma trovarono origine anche nella struttura della stessa *compañía*, che non era stata messa nelle condizioni di trasformarsi compiutamente in un'organizzazione di tipo capitalistico. In essa sopravvivevano, infatti, i vecchi difetti di un'azienda a carattere familiare, in cui l'obiettivo principale non era tanto l'accumulazione, l'incremento dei profitti da realizzare attraverso un'attività d'investimento, quanto la possibilità di assicurare una remunerazione più che dignitosa a tutti i componenti del nucleo commerciale e di ottenere degli utili, impiegando su larga scala un modello di compravendita consolidato, che si fondava sull'esperienza e sull'abilità di chi aveva sempre fatto dell'attività di intermediazione e di scambio il proprio mestiere.

A queste cause specifiche di ritardo si aggiunse la morte di Francisco González de la Sierra, il principale protagonista di un trentennio di operosità e di pregevoli risultati dell'impresa gaditana: questo evento costituì il passaggio decisivo per la fine di un'esperienza commerciale e per la definitiva perdita del ruolo di comando da parte della famiglia di origine cantabrica, che aveva gestito il complesso aziendale fino ad allora. Negli anni successivi, pur non scomparendo, l'eredità dell'impresa fondata nella prima metà del XVIII secolo dagli Agüera fu raccolta in nuove forme, con orizzonti molto più delimitati, e venne radicalmente ridotta d'importanza, tornando a rappresentare una realtà di rilievo regionale.

4. *L'ampliamento delle attività dell'azienda González de la Sierra al trasporto marittimo nell'ultima fase della sua crescita*

Un esame più approfondito della documentazione riguardante l'attività della *compañía*, come azienda che esercitava i servizi di trasporto marittimo, sia per le merci che per le persone, consente di affrontare uno dei versanti maggiormente innovativi di questa singolare esperienza imprenditoriale. Su questo versante, nel corso degli anni Cinquanta si registrarono importanti novità per la piazza gaditana. Le navi a vapore avevano iniziato lentamente a sostituire le imbarcazioni a vela anche a Cadice: in quel periodo, questo processo subì un'ac-

celerazione, tanto che perfino una società commerciale come quella di Francisco González de la Sierra cominciò a svolgere un'attività di tipo armatoriale, sia pure di modeste dimensioni, acquisendo alcuni *vapores*, allo scopo di diversificare la propria attività e di internalizzare servizi svolti da altri operatori. L'impresa gaditana, che fino ad allora si era servita, in prevalenza, di compagnie specializzate di navigazione per i traffici interni ed esteri, decise di dotarsi anche di vettori propri per lo sviluppo dell'attività commerciale e di assumere direttamente l'esercizio del trasporto marittimo. In questo modo, si confermava la maggiore propensione dell'impresa, alla metà del XIX secolo, allo sviluppo degli scambi internazionali, attraverso la via principale dell'espansione di Cadice, quella del mare.

Nei libri contabili, si possono ritrovare vari conti intestati al «Vapor Everilda», al «Vapor Martin», al «Vapor Princesa», al «Vapor Cantabria» e al «Vapor Ceres», che stanno a testimoniare l'avvio del trasporto marittimo da parte dell'azienda, mediante l'utilizzo di imbarcazioni proprie o altre forme di intervento⁴². I conti delle navi riportano i dati relativi alle operazioni finanziarie, che erano connesse con ciascun tragitto: in “dare”, erano registrati i pagamenti dei diritti di navigazione, le spese di preparazione del viaggio, le spese doganali, i costi di riparazione e rimessaggio, le spese per l'equipaggio e le provviste, le altre spese di viaggio; in “avere”, vi erano i ricavi derivanti dal trasporto delle merci e dei passeggeri, nonché gli altri guadagni collegati all'attività armatoriale. Le navi a disposizione della *compañía* gaditana, nei loro percorsi commerciali, toccavano anche territori stranieri: in un conto particolare di un libro *mayor*, sono riportate le spese sostenute e i ricavi realizzati – a seguito di un viaggio del 1855 – dal vapore “Cantabria”, che era giunto in Crimea, in via eccezionale, per lo svolgimento dei traffici aziendali⁴³. In un conto del vapore “Ceres”, contenuto in un altro libro mastro, è annotato il ricavo dei noli di ritorno di un viaggio compiuto fino a Liverpool, nel maggio 1859⁴⁴.

Tuttavia, al di là di questi episodi, era del tutto normale che le imbarcazioni detenute dai González de la Sierra si spingessero verso i porti francesi, come indicano le voci della contabilità relative agli inventari delle merci caricate e ai viaggi effettuati, dalle quali risultano

⁴² AHGS, *Sección de «Contabilidad oficial de la empresa», Serie de «Libros Mayores», Libros 2.1.48 e 2.1.53.*

⁴³ Ivi, *Libro 2.1.48.*

⁴⁴ Ivi, *Libro 2.1.53.*

ripetuti collegamenti con Bordeaux, Nantes e Le Havre⁴⁵. Inoltre, l'itinerario seguito con regolarità dalle navi a vapore dell'impresa commerciale, lungo quella che era conosciuta come la «ruta de Galicia y el Cantábrico», mostrava la saldezza dei legami con la terra d'origine dei fondatori e dei principali soci. Il tragitto si sviluppava da Cadice verso la costa del nord della Spagna e viceversa – quando non arrivava fino agli approdi francesi –, con scali fissi nei porti più importanti (Vigo, Carril, La Coruña, Gijón, San Vicente e Santander), dove avveniva lo scarico, il carico delle merci e l'imbarco dei passeggeri; solo raramente, i natanti a vapore si dirigevano verso l'interno, a Siviglia, o verso gli altri porti del litorale meridionale e orientale della penisola, come Gibilterra, Alicante e Barcellona⁴⁶.

L'iniziativa della società "González de la Sierra", dunque, era di grande rilievo e non si svolgeva all'interno di un panorama isolato. Infatti, anche se «era normal que muchos de los comerciantes gaditanos del siglo XVIII y XIX fueran propietarios de algún buque, destinado al transporte de sus propias mercancías, llegando en algunos casos a poseer una buena flotilla de buques mercantes», tuttavia, alla metà del XIX secolo, si diffuse a Cadice la presenza di «compañías [...], dedicadas al transporte de pasajeros y mercancías ajenas – y también propias, lógicamente»⁴⁷. Questo mutamento dell'organizzazione economica gaditana, pur essendo promosso dai principali gruppi imprenditoriali della città, non trovò impreparata un'azienda di dimensioni intermedie, come quella che faceva capo a Francisco González de la Sierra: essa, infatti, seppe sfruttare i vantaggi determinati dalla flessibilità della propria struttura, riuscendo a dotarsi di mezzi di trasporto navale a vapore e partecipando, da una posizione avanzata, al processo di trasformazione dell'attività commerciale e dei traffici marittimi, così come si erano svolti fino a quel momento.

L'importanza dell'opera che si sarebbe realizzata con l'apertura del canale di Suez, anche per il porto e le attività economiche di Cadice, è dimostrata da una lettera del 20 ottobre 1858, con la quale gli agenti locali della "Compañía Universal del Canal Marítimo de Suez", Antonio e Luís Sicre, scrivevano a Francisco González de la Sierra, per comunicargli che il presidente "fondatore" della compagnia li aveva autorizzati ad accettare «pedidos de acciones de la misma de las per-

⁴⁵ Ivi, *Libros 2.1.48 e 2.1.53*.

⁴⁶ *Ibidem*.

⁴⁷ A. RAMOS SANTANA, *Introducción*, in D. CONTE DOMECCO, *Carteles de Barcos*, Ingrasa y Diario de Cádiz, Cádiz 1992, p. 20.

sonas que deseen coadyuvar á la Empresa colosal, cuyo objeto es unir el Mar Rojo al Mediterráneo, y abreviar así considerablemente las comunicaciones con las Indias orientales»⁴⁸. Dopo aver sottolineato che la compagnia disponeva già dei mezzi necessari per il conseguimento di un obiettivo tanto importante da essere considerato «de interes general», gli scriventi facevano diretto riferimento all'impresa commerciale gaditana, che «no puede menos de reportar grandes beneficios á esta ciudad, por su gran comercio con las Filipinas» e, quindi, avrebbe dovuto manifestare il suo interesse per l'operazione proposta⁴⁹.

Nella vasta documentazione dell'azienda è conservato un *cartel de barco* (l'avviso di viaggio di una nave), che annunciava la partenza del vapore "Everilda" da Santander nel mese di maggio del 1855, alla volta di Cadice, con scali a Gijón e Carril; nel manifesto, tra l'altro, era precisato che l'imbarcazione, di una portata pari a 400 tonnellate, trasportava anche passeggeri per i punti di arrivo indicati e che «ademas de una completa reparacion hecha en el casco y máquina de este buque se le han puesto calderas nuevas perfectamente construidas y ofrece hoy todas las comodidades y garantías de seguridad que pueden apetecerse»⁵⁰. Le informazioni più significative, però, sono contenute in altri documenti. Innanzitutto, in un contratto di nolo del 16 giugno 1855, che, pur non riguardando alcuna delle navi a vapore, ma il brigantino "María Triana" di 100 tonnellate – la cui destinazione era Santiago di Cuba –, risulta di notevole interesse, poiché regolava i rapporti tra il consegnatario (*consignatario*), Francisco González de la Sierra, e i noleggiatori (*fletadores*), José e Juan de Silóniz⁵¹.

⁴⁸ AHGS, *Sección de «Circulares de Casas Comerciales», Serie de «Circulares nacionales», carpeta F-1.1*, Cádiz, 20 ottobre 1858.

⁴⁹ *Ibidem*.

⁵⁰ AHGS, *Sección de «Prensa», Serie de «Revistas», carpeta O-1.4*, Santander, maggio 1855.

⁵¹ AHGS, *Sección de «Vapores», Serie de «Vapores», carpeta Ñ-1*, Cádiz, 16 giugno 1855. L'accordo sottoscritto mostrava alcuni aspetti essenziali di un'attività armatoriale, circoscritta alle navi a vela, che si occupava dei collegamenti con i Paesi d'oltreoceano. Il contratto prevedeva che il capitano si impegnasse a tenere la nave asciutta, in buone condizioni, attrezzata ed equipaggiata nella forma dovuta, e a partire, non appena terminate le operazioni di carico, alla volta di Cuba, dove avrebbe effettuato la consegna agli agenti dei noleggiatori; i noleggiatori, a loro volta, si obbligavano a effettuare un carico completo di prodotti spagnoli da inviare a Cuba, dove il capitano avrebbe dovuto ricevere, dagli agenti dei *fletadores*, un carico completo di prodotti locali da spedire a Cadice; il capitano, inoltre, si impegnava a sistemare la merce nei modi prescritti, portandone una parte sulla coperta e assicurando la ventilazione della stiva per la restante, in cambio di una ricompensa; le spese

Un nuovo atto, che recava la data del 3 agosto 1855, aveva consentito a Benito de Otero y Rosillo, commerciante di Santander, di conferire, in nome e per conto di Joaquín Carrias, una procura a Francisco González de la Sierra relativa alla nave a vapore "Cantabria"⁵². Con un'altra procura del 17 marzo 1860, José Ceballos Bustamante, anche lui commerciante di Santander, aveva trasferito «todo su poder cumplido tan amplio como lo tiene y legalmente se requiere» a Francisco González de la Sierra, perché, in suo nome, «enagene en venta [...] la [...] Corbeta "Esperanza" con todas sus pertenencias al precio y bajo las condiciones mas ventajosas posibles»⁵³. Da un ulteriore documento del 13 maggio 1865 si evinceva che le due società "Conradi y Hermanos" e "Martínez Hermanos y Cía" di Siviglia, interessate al carico che trasportava dalla Galizia la nave a vapore spagnola "Perseverancia", avevano conferito una procura a Francisco González de la Sierra, «vecino y del comercio de la ciudad de Cádiz», «para que haga sus veces en el expediente de averias gruesas» presso il «tribunal de comercio de aquella plaza»⁵⁴.

Infine, le polizze di assicurazione marittima, in cui compariva il nome di Francisco González de la Sierra, indicavano la molteplicità di compagnie impegnate nell'area gaditana, tra il 1840 e il 1870, in rapporto con l'azienda commerciale di calle de la Aduana ("Compañía General Española de Seguros", "Veritas Gaditano", "Seguros Marítimos", "Lloyd Gaditano", "Lloyd Cántabro", "Lloyd Andaluz", ecc.)⁵⁵. Tra questi documenti, i più importanti in assoluto erano quelli relativi alla compagnia di assicurazione per «riesgos marítimos», "Veritas Gaditano", e alla compagnia di «seguros marítimos», "Lloyd Anda-

da porto a porto, quelle di ormeggio, di pilotaggio e, in generale, tutte quelle riguardanti la nave sarebbero state di pertinenza del capitano, mentre le spese concernenti il carico sarebbero spettate ai noleggiatori; venivano stabiliti, poi, gli obblighi per garantire la massima precisione dei termini di carico e scarico, di partenza e di arrivo, con le eventuali penali; infine, il prezzo convenuto per il nolo risultava di 54.500 *reales* per il viaggio di andata e ritorno, da pagarsi interamente alla conclusione del tragitto o, in caso di necessità, per la metà nel porto di Santiago.

⁵² AHGS, *Sección de «Documentación particular, notarial y judicial», Serie de «Poderes», carpeta A-3A, Escritura de poder otorgada por D. Benito de Otero y Rosillo a favor de D. Francisco González de la Sierra*, Santander, 3 agosto 1855.

⁵³ Ivi, *Carta de poder de D. José Ceballos Bustamante a favor de D. Francisco González de la Sierra*, Santander, 17 marzo 1860.

⁵⁴ Ivi, *Carta de poder de "Conradi y Hermanos" y "Martínez Hermanos y Cía" otorgada a favor de D. Francisco González de la Sierra*, Sevilla, 13 maggio 1865.

⁵⁵ AHGS, *Sección de «Seguros», Serie de «Seguros nacionales», carpetas C-1.1, C-1.2, Documentos 1846-1870*.

luz”, delle quali lo stesso Francisco González de la Sierra risultava socio. La presenza del principale esponente della ditta commerciale gaditana in queste compagnie di assicurazione marittima era un fatto di grande rilievo, che stava ulteriormente a dimostrare come, nel corso degli anni Sessanta, l'espansione dell'impresa e la diversificazione delle sue attività avessero raggiunto livelli ragguardevoli, che la mettevano in condizione di seguire le orme dei gruppi mercantili più importanti della città⁵⁶.

Tuttavia, l'azienda “Francisco González de la Sierra y Cía” aveva perso l'occasione della navigazione a vapore, pur avendo percorso i tempi: infatti, dopo avere svolto una funzione pionieristica all'interno del porto di Cadice – che, alla fine degli anni Cinquanta, era frequentato prevalentemente da navi a vela –, la ditta commerciale smise di esercitare il trasporto marittimo proprio quando si facevano regolari i collegamenti a vapore con il nord della Spagna, oltre che con i principali porti d'oltreoceano. Il quadro di difficoltà, entro il quale operava l'azienda di Cadice, valeva anche per l'intera città, che, ormai, versava in condizioni di estremo disagio. Così, mentre verso la metà del XIX secolo si era verificata una forte ripresa commerciale, durante la quale i ceti mercantili gaditani erano nuovamente entrati in possesso di una cospicua massa di capitali, inimmaginabile altrove; alla fine degli anni Sessanta, la situazione era peggiorata irrimediabilmente, tanto da far affermare che in quell'epoca «la conciencia de crisis es general entre los gaditanos» e che, a partire da allora, «los flujos de la riqueza comercial apenas reposan en la ciudad, cuando no toman otras derivas»⁵⁷.

Inoltre, in quel periodo, nonostante il porto continuasse a rimanere attivo, l'affluenza delle navi si ridusse e la funzione commerciale dell'approdo degradò notevolmente, facendo mancare alla città una risorsa fondamentale per le proprie prospettive di autonomia e di crescita economica. Tuttavia, non bisogna dimenticare che Cadice fu forgiata dal commercio e che il suo ceto mercantile rappresentò uno dei pochi casi di borghesia economica in tutta la nazione. Si trattava di un dato ineliminabile di questa città, che, dopo la prevalenza di nuclei commerciali estranei all'ambiente gaditano, attirati nella baia dal

⁵⁶ Come è stato ricordato da Bernal, le assicurazioni marittime erano divenute, a partire dalla seconda metà del XVIII secolo, «la otra rama principal de la actividad económica de los capitalistas y comerciantes afincados en Cádiz» (BERNAL, *La financiación de la Carrera de Indias*, p. 469).

⁵⁷ RAMOS SANTANA, *Introducción*, p. 14.

suo ruolo di capofila dei traffici coloniali, riuscì a trasformarsi, imperniando sui mercanti locali le iniziative rimaste in piedi al termine del monopolio, attraverso un processo di radicale *gaditanización* delle attività distributive: in questo modo, il commercio di Cadice fu in grado di operare utilmente ancora per molto tempo e di esercitare una funzione di rilievo, sebbene l'età più prospera degli scambi fosse solo un pallido ricordo.

A partire dagli ultimi decenni del XIX secolo si concludeva definitivamente l'epoca dell'auge gaditana e si avviava un lungo periodo di decadenza, da cui Cadice non si sarebbe più risolleata. Come molte altre società occidentali, la Spagna era afflitta da un persistente ritardo economico, di cui Cadice rappresentava l'emblema, ma pure il simbolo di un possibile riscatto. Allora, è anche attraverso l'analisi dei fatti più minuti e il loro inserimento nel quadro globale dello sviluppo – quando la storia generale invade quella locale – che la memoria viva di un'epoca di grandi scommesse e di grandi affermazioni, costruite da tanti uomini operosi e intraprendenti, può illuminare la strada percorsa nei periodi più difficili e renderla comprensibile fino al presente.

AMEDEO LEPORE

Università degli Studi della Campania Luigi Vanvitelli