

STORIA ECONOMICA

ANNO XX (2017) - n. 1



Edizioni Scientifiche Italiane

Direttore responsabile: LUIGI DE MATTEO
Comitato di Direzione: LUIGI DE MATTEO, ALBERTO GUENZI,
PAOLO PECORARI

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); Andrea Cafarelli (Università di Udine); Aldo Carera (Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano); Giovanni Ceccarelli (Università di Parma); Daniela Ciccolella (CNR-Issm); Alida Clemente (Università di Foggia); Francesco Dandolo (Università Federico II di Napoli); Francesco D'Esposito (Università G. D'Annunzio di Chieti-Pescara); Marco Doria (Università di Genova); Giovanni Farese (Università Europea di Roma); Giulio Fenicia (Università di Bari); Luciana Frangioni (Università del Molise); Paolo Frascani (Università L'Orientale di Napoli); Maurizio Gangemi (Università di Bari); Andrea Giuntini (Università di Modena e Reggio Emilia); Amedeo Lepore (Seconda Università di Napoli); Germano Maifreda (Università di Milano); Daniela Manetti (Università di Pisa); Paola Massa (Università di Genova); Giampiero Nigro (Università di Firenze); Nicola Ostuni (Università Magna Græcia di Catanzaro); Paola Pierucci (Università G. D'Annunzio di Chieti-Pescara); Gianluca Podestà (Università di Parma); Mario Rizzo (Università di Pavia); Gaetano Sabatini (Università di Roma Tre); Giovanni Vigo (Università di Pavia).

Storia economica effettua il referaggio anonimo e indipendente.

Direzione e redazione: Prof. Luigi De Matteo, vico S. Maria Apparente, 44, 80132 Napoli; Università di Napoli "L'Orientale", Dipartimento di Scienze Sociali, Largo San Giovanni Maggiore, 30, 80134 Napoli – Tel. 081/6909483; *e-mail:* dematteo@unior.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:* info@edizioniesi.it

Registrazione presso il Tribunale di Napoli al n. 4970 del 23/6/1998. 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 6-10-78

SOMMARIO

ANNO XX (2017) - n. 1

ARTICOLI E RICERCHE

- SERGIO TOGNETTI, *L'attività assicurativa di un fiorentino del Quattrocento: dal libro di conti personale di Gherardo di Bartolomeo Gherardi* p. 5
- ROBERTO ROSSI, *Un modello di azione collettiva nella manifattura cotoniera del XVIII secolo: la Real Compañía de Hilados de Barcelona* » 49
- LUIGI DE MATTEO, *Il lessico dell'impresa a Napoli e nel Mezzogiorno. Note sull'uso e il significato del termine negoziante (e affini) nell'Ottocento preunitario. Parte prima* » 73
- EZIO RITROVATO, *Coloranti artificiali, industria tessile e istruzione tecnica tra XIX e XX secolo. Il contributo di Antonio Sansone (1853-1928)* » 109
- ANGELA MARIA BOCCI GIRELLI, *La consistenza economica del settore alimentare nelle città italiane tra Otto e Novecento* » 135
- FREDIANO BOF, *La crisi della gelsicoltura italiana tra fine '800 e inizio '900: le strategie di lotta antidiaspica in Friuli* » 163
- SIMONE SELVA, *Finanza e consumi nel XX secolo: interdipendenza internazionale e crisi economiche tra anni Venti e anni Settanta* » 199

NOTE E INTERVENTI

- ANGELA LA MACCHIA, *Note sul trattato di commercio franco-sardo del 5 novembre 1850* » 245
- GIAMPAOLO CONTE, *L'Italia, Francesco Mancardi e le finanze ottomane negli anni Ottanta dell'800* » 271
- STEFANIA MANFRELLOTTI, *Francesco Saverio Nitti e i Prestiti nazionali da Caporetto al primo dopoguerra* » 289

SOMMARIO

DONATELLA STRANGIO - MICHELE POSTIGLIOLA, <i>Il debito pubblico italiano. Una serie storica dal 1861 al 2012</i>	» 313
WALTER PALMIERI, <i>Le "brevi storie" e la storiografia italiana sull'ambiente</i>	» 331

UN MODELLO DI AZIONE COLLETTIVA
NELLA MANIFATTURA COTONIERA DEL XVIII SECOLO:
LA REAL COMPAÑIA DE HILADOS DE BARCELONA

La manifattura delle *indianas* a Barcellona durante il XVIII secolo fu interessata da un rapido e tumultuoso sviluppo, generato dalla crescita del mercato e dalla modifica dei gusti dei consumatori. Nell'arco di circa trent'anni, tra il 1730 ed il 1760, in città si diffusero numerosissime manifatture. Uno dei principali problemi che dovettero affrontare fu l'approvvigionamento della materia prima. Il cotone filato era importato dall'oriente da mercanti maltesi, che costituivano un consolidato monopolio. I produttori barcellonesi si organizzarono costituendo un'istituzione che potesse coordinare l'azione collettiva nei confronti dell'approvvigionamento del cotone. Il saggio analizza la *Real Compañía de Hilados* come tentativo di coordinare la gestione di un bene comune (il cotone filato) limitando l'azione individuale degli attori.

Manifattura cotoniera, azione collettiva, associazionismo industriale

The manufacturing process of *indianas* in Barcelona during the Eighteenth Century was affected by a rapid and tumultuous development, generated by the growth of the market and consumers' taste changes. In about 30 years, between 1730 and 1760, numerous specialized factories spread out in the city. One of the main problems to be addressed was the supply of raw material. The cotton yarn was imported from the East by Maltese merchants, which had a well-established monopoly. Barcelona manufacturers organized their collective action for the supply of the raw cotton establishing the *Real Compañía de Hilados*, an attempt to coordinate the management of a common good (cotton yarn) restricting individual action of the players.

Cotton manufacture, collective action, industrial associations

Il contesto teorico

Nel XVIII secolo, la logica dell'azione collettiva da parte dei produttori barcellonesi di *indianas* parte dall'assunto fondamentale della difficoltà di approvvigionamento del cotone filato, in assenza di un

mercato aperto per tale materia prima. La presenza sul mercato di attori oligopolistici nella produzione e distribuzione del cotone ha ridotto drasticamente l'utilità dell'azione individuale dei produttori di *indianas*. In tal senso, come ampiamente teorizzato da Mancur Olson, si è ridotta anche la naturale tendenza dell'attore economico ad agire da free rider¹. Nel modello riportato da Olson, l'azione del «libero battitore» implicherebbe l'annullamento della cooperazione con gli altri attori e di ottenere una ripartizione sub-ottimale del bene. In tal modo, l'azione individuale di tutti gli attori avrebbe come conseguenza negativa la distribuzione sub-ottimale del bene presso tutti gli attori e la creazione di diseconomie. Questo atteggiamento permette ad Olson di spiegare l'importanza dell'azione collettiva e dell'attività portata avanti dai gruppi. In particolare, l'aspetto interessante dell'analisi di Olson è relativo proprio all'azione del free rider che risulterebbe sostanzialmente «sterilizzata» in un grande gruppo, mentre in uno più piccolo avrebbe effetti maggiori. Per tale motivo, i gruppi più piccoli tendono ad applicare un rafforzamento maggiore della coesione interna attraverso strumenti di disincentivo ai free rider e a una più spinta azione collettiva.

Nel suo lavoro, Olson distingue tre tipi di gruppi: privilegiato, intermedio e latente. Un gruppo privilegiato può essere pensato come un gruppo in cui uno dei membri riceva un'alta utilità dal consumo del bene collettivo e, quindi, sarebbe disposto a produrre una maggiore quota del bene. Pertanto, il gruppo produrrebbe una quantità quasi ottimale del bene collettivo senza bisogno di organizzazione ulteriore. Il gruppo intermedio non ha, al proprio interno, un tale membro. Tuttavia, è ancora possibile per un piccolo numero di individui coordinare le proprie azioni e produrre una quantità quasi ottimale del bene. La chiave per l'esistenza di un gruppo intermedio è data dalla dimensione limitata, tale che le azioni di un individuo possano influenzare notevolmente l'utilità degli altri membri. In questo caso può funzionare una combinazione di interazione strategica, monitoraggio, sanzioni e gratificazioni, al fine di facilitare una distribuzione adeguata del bene collettivo. I gruppi latenti, infine, sono troppo grandi perché i loro membri abbiano un effetto rilevante sull'utilità reciproca. In questo caso, la distribuzione del bene collettivo sarebbe destinata a fallire².

¹ M. OLSON, *La logica dell'azione collettiva. I beni pubblici e la teoria dei gruppi*, Ledizioni, Milano 2013 [ed. originale *The Logic of collective action. Public goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge (MA) 1965], pp. 29-35.

² Ivi, pp. 56-66.

Di conseguenza, appare evidente che debba esserci un meccanismo che favorisca la collaborazione tra gli individui. C'è un ampio consenso sul fatto che gli individui tendano a contribuire con livelli più bassi di «azione» (p.e. denaro, fatica, tempo) quanto maggiore sia il gruppo di appartenenza. Tuttavia, rimane valido l'assunto che il successo dell'azione collettiva sia comunque legato alla capacità aggregativa del gruppo. In tal senso, la riduzione dell'apporto individuale non è necessariamente incompatibile con la maggiore efficacia complessiva dell'azione collettiva³.

Olson identifica alcuni elementi che rendono possibile la cooperazione e lo svolgimento di un'azione collettiva. Innanzitutto, ritiene credibile una maggiore cooperazione in presenza di una dimensione ridotta del gruppo, tale che il free-riding possa immediatamente essere notato dagli altri attori. Tale è il caso di un piccolo mercato, dove l'aumento della produzione di una qualsiasi delle imprese presenti, nel tentativo di incrementare i profitti individuali, si risolverà con una diminuzione del prezzo del prodotto che costituisce, in qualche modo, una forma di avviso nei confronti degli altri concorrenti. Secondariamente, Olson identifica nei meccanismi di coercizione la possibilità di esplicazione di un'azione collettiva. Un esempio in tal senso potrebbe essere l'appartenenza a gruppi organizzati quali sindacati, albi, corporazioni. Infine, possono essere presenti degli incentivi selettivi alla collaborazione reciproca, tra cui, esclusive commerciali, privilegi di mercato, accordi di distribuzione del prodotto⁴.

A questo punto, appare chiaro come il processo di cooperazione sia sostanzialmente costruito o su base volontaria o attraverso una coercizione. Nel rappresentare tale sostanziale dicotomia, bisogna tenere presente che il meccanismo coercitivo presenta dei costi che sono essenzialmente legati alla disponibilità di informazioni da parte di chi esercita la coercizione. In primo luogo, vi è la necessità di un'autorità centrale per coordinare e rafforzare la cooperazione. Tale autorità centrale avrà sempre un'asimmetria informativa generata dalle attività

³ J. CHAMBERLIN, *Provision of Collective Goods as a Function of Group Size*, «American Political Science Review», 68 (1974), pp. 707-716; M.C. MCGUIRE, *Group size, Group Homogeneity and the Aggregate Provision of a Pure Public Good under Cournot Behavior*, «Public Choice», 18 (1974), pp. 107-126; G. MARWELL, P. OLIVER, *The Critical Mass in Collective Action. A Micro-Social Theory*, Cambridge University Press, Cambridge 1993; T. SANDLER, *Collective Action: Theory and Applications*, University of Michigan Press, Ann Arbor 1992.

⁴ R. CORNES, T. SANDLER, *The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods*, Cambridge University Press, Cambridge 1996, pp. 352-355.

di controllo e monitoraggio sulle azioni degli attori che costituisce un costo. Secondariamente, l'autorità centrale potrebbe essere appesantita da inefficienze economiche dovute alla poca trasparenza delle procedure e a una ulteriore asimmetria informativa, però nel senso opposto, ossia a discapito di alcuni attori⁵.

A questo punto si può ipotizzare che, date certe caratteristiche del mercato e del gruppo di azione, la cooperazione volontaria presenti maggiori benefici. Tuttavia, è necessario operare un chiarimento circa la nozione di cooperazione volontaria, dal momento che tale è sia quella motivata dalla buona volontà, sia quella spinta dalla minaccia di sanzioni da parte della società⁶. Bisogna aggiungere, inoltre, che anche la cooperazione basata sulla «buona volontà» può avere origine in incentivi o facilitazioni (incentivi fiscali, franchigie, contribuzioni straordinarie). Gli studi di Grootaert sulla proprietà e la realizzazione di progetti idrici hanno dimostrato come la partecipazione volontaria renda la cooperazione più efficace⁷. In tal senso, si evidenzia come la proprietà dell'azione collettiva sia importante in quanto agisce sull'impegno dei partecipanti. Questo approccio è basato eminentemente sulla fiducia reciproca degli attori, mentre l'*enforcement* offerto dalle istituzioni è soprattutto morale. Nelle idee di Olson e di quegli studiosi che si sono occupati di azione collettiva basata sulla volontà individuale, tale fattispecie è quella che presenta i maggiori benefici e i minori costi di realizzazione⁸.

Metodologia

Prima di introdurre il lavoro è necessario chiarire l'unità di analisi utilizzata. Molti studi in campo economico, nel delineare esempi di azione collettiva, hanno utilizzato come unità di analisi insiemi molto distanti fra di loro, quali un Paese o una singola impresa. Di contro, in questo lavoro si è voluto utilizzare un cluster costituito da imprese

⁵ OLSON, *La logica dell'azione collettiva*, pp. 105-108.

⁶ *Pressure Groups*, edited by J. Richardson, Oxford University Press, Oxford 1993, pp. 23-30.

⁷ C. GROOTAERT, *Does Social Capital Help The Poor? A Synthesis of Findings from the Local Level Institutions Studies in Bolivia, Burkina Faso and Indonesia*, World Bank, Washington 2001.

⁸ In proposito: R. AXELROD, *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York 1984; *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, edited by D. Gambetta, Basil Blackwell, New York 1988.

appartenenti al medesimo comparto manifatturiero, ossia quello dei produttori di tessuti di cotone stampati e colorati operanti a Barcellona nella seconda metà del XVIII secolo. Il concetto di cluster racchiude appunto una precisa delimitazione geografica e una concentrazione settoriale delle imprese che permette una migliore rispondenza del campione all'applicazione del contesto teorico. La ricerca, nell'analizzare la nascita e il funzionamento della *Real Compañía de Hilados* – creata dai produttori di *indianas* barcellonesi negli anni '60 del XVIII secolo – ha provato a individuare gli elementi di vantaggio dell'azione collettiva e le criticità che hanno messo in crisi il progetto portandolo a un rapido accantonamento da parte degli stessi proponenti.

Il caso della *Real Compañía de Hilados* vorrebbe essere un esempio di modello di cooperazione volontaria incentivata, realizzato al fine di gestire un bene comune – il cotone filato necessario al funzionamento della manifattura delle *indianas* – il cui approvvigionamento era legato ad un mercato oligopolistico. La teoria economica ha approfondito i contratti di cooperazione incentivata, mettendo in luce la loro sub-ottimalità e le limitazioni dalle quali sono colpiti. Naturalmente, il tema centrale è dato dall'asimmetria informativa e dal problema «principale-agente» costituito dal rapporto tra l'attore e l'organismo di incentivazione. Diversi studi hanno messo in luce come il principale posseda un'informazione imperfetta sulle azioni degli attori. Questa asimmetria fa sì che possano generarsi comportamenti di free-riding, dal momento che gli agenti sono tentati di limitare gli sforzi – nel nostro caso rinunciare ad aumentare la produttività del filato – a causa di un meccanismo di incentivo che fornisce a tutti la medesima materia prima ai costi prestabiliti⁹. Il caso presentato intende approfondire la nascita e il funzionamento di un organismo associativo tra i produttori di *indianas* barcellonesi nel XVIII secolo, attraverso la chiave interpretativa fornita dal modello di azione collettiva delineato da Mancur Olson. In particolare, la *Real Compañía de Hilados* sembrerebbe possedere le caratteristiche descritte da Olson circa le dimensioni del gruppo di attori e i meccanismi di incentivo/disincentivo posti alla base del suo funzionamento¹⁰. Inoltre, la

⁹ E. RASMUSEN, *Games and Information: An Introduction to Game Theory*, Blackwell Publishers, Oxford 2001.

¹⁰ F. PYKE, *Industrial Development Through Small-Firm Cooperation*, International Institute for Labour Studies, ILO, Geneva 1992; H. SCHMITZ, *Collective efficiency: growth path for small-scale industry*, «Journal of Development Studies», 31 (1995), 4, pp. 529-566.

creazione di un'istituzione specifica per coordinare l'azione collettiva rispetto all'approvvigionamento di cotone risulta rafforzata da un meccanismo di *moral suasion* nei confronti dei produttori non partecipanti e da un insieme di benefici e incentivi selettivi alla collaborazione reciproca.

I produttori di indianas erano, nei fatti, un gruppo ristretto, circa 70 operanti in città, di cui la metà potevano considerarsi grandi produttori con fabbriche accentrate e organizzate sul ciclo di produzione integrale. Inoltre, tali manifatture erano regolate dalle *ordenanzas* emesse dal sovrano; si trattava di specifici requisiti dimensionali e di produzione richiesti ai produttori affinché potessero fregiarsi del titolo di *fabricante* e godere degli incentivi fiscali loro concessi dalla Corona¹¹. Nello specifico, le *ordenanzas*, oltre a stabilire il numero minimo di telai e tavole da colorazione che ciascuna fabbrica dovesse possedere, stabilivano le caratteristiche qualitative del prodotto. Accanto a questi grandi produttori proliferarono numerosissime manifatture di dimensioni inferiori, non soggette alle regolazioni delle *ordenanzas* e impegnate soprattutto in attività esternalizzate dalle grandi manifatture.

La politica economica e lo sviluppo della manifattura

La costituzione della *Real Compañía de Hilados* affonda le sue radici all'interno del processo di trasformazione della manifattura cotoniera barcellonese iniziata con il XVIII secolo. La manifattura catalana delle *indianas* si sviluppò in un contesto caratterizzato dalla volontà politica dei Borbone di modificare l'andamento negativo dell'economia a seguito della perdita del ruolo imperiale e della conseguente progressiva marginalizzazione politica ed economica della Spagna. In tale circostanza, Carlo III, appena insediatosi sul trono di Madrid, diede avvio ad una serie di azioni differenziate di stampo neo-mercantilista al fine di emancipare l'economia spagnola dalla dipendenza della produzione di materie prime agricole – e dalla sempre più difficoltosa importazione di risorse minerarie dalle colonie americane – avviandola verso un processo di modernizzazione e di maggiore slancio manifatturiero.

In verità, le prime misure di tutela doganale delle produzioni tes-

¹¹ In proposito: J.K.J. THOMSON, *A Distinctive Industrialization: Cotton in Barcelona 1728-1832*, Cambridge University Press, Cambridge 1992, pp. 186-189.

sili nazionali furono adottate già da Filippo V, subito dopo la sua ascesa al trono, con due editti, promulgati nel 1717 e nel 1718, che esplicitamente proibiscono l'importazione di tessuti colorati di cotone. Questi editti erano parte di una più ampia politica del sovrano, di impronta mercantilista, ed erano caratterizzati da un duplice intento: risollevere l'economia nazionale per riportare la Spagna tra il novero delle grandi potenze commerciali e assicurare una fonte cospicua di introiti per la Real Hacienda, fondamento indispensabile al funzionamento dello Stato moderno¹². Le misure, che riguardavano lo stimolo alle manifatture nazionali, la protezione del mercato interno e di quello coloniale, prevedevano altresì l'istituzione di manifatture reali. Nonostante, il limite maggiore di tale operazione risiedeva nel fatto che la stessa fosse funzionale a reperire le risorse economiche per una nuova politica di potenza con la modernizzazione della marina da guerra e dell'esercito, piuttosto che allo sviluppo del settore manifatturiero¹³.

Il mercato nazionale dei tessuti di cotone fu rafforzato da un ulteriore editto promulgato il 17 giugno 1728 che proibiva l'importazione di tessuti colorati di cotone europei a imitazione di quelli asiatici¹⁴. Questo perché, sin dall'inizio del XVIII secolo, l'industria cotoniera europea (inglese e olandese in particolare) aveva intrapreso la stampa e colorazione dei tessuti di cotone bianchi, importati dall'India e dall'Impero Ottomano, per poi riesportarli sui mercati continentali¹⁵. Le misure di politica doganale avevano isolato il promettente mercato nazionale spagnolo, con una domanda in crescita per i prodotti cotonieri e con una capacità di spesa che andava aumentando grazie, soprattutto, al successo sui mercati internazionali della produzione agricola nazionale. Inoltre, contrariamente a quanto previsto per la manifattura della lana e della seta, i regi decreti del 1718, 1719 e 1728 non avevano previsto l'istituzione di manifatture reali dotate di

¹² J. TORRAS ELIAS, *The Old and the New. Marketing Networks and Textile Growth in Eighteenth Century Spain*, in *Markets and Manufactures in Early Industrial Europe*, edited by M. Berg, Routledge, London 1991, pp. 93-113, e THOMSON, *A distinctive industrialization*, pp. 68-69.

¹³ J.K.J. THOMSON, *Explaining the "take off" of the Catalan cotton industry*, «Economic History Review», LVIII (2005), 4, p. 704.

¹⁴ ARCHIVO HISTORICO NACIONAL MADRID (d'ora in avanti AHN), *Consejo de Hacienda*, Libro 1477, decreto de 6 de abril de 1744 (il decreto riassume tutta la precedente normativa in materia).

¹⁵ J.K.J. THOMSON, *State intervention in Catalan Calico Printing*, in *Markets and Manufactures in Early Industrial Europe*, pp. 57-92.

privilegi e privative, lasciando ampio spazio alla iniziativa privata¹⁶. In questo senso, la volontà della Corona sembrava privilegiare lo stimolo all'investimento del capitale privato in un settore con ampie possibilità di espansione, beneficiando dell'effetto di *import-substitution*. Tale affermazione parrebbe supportata dal fatto che, per tali nuove produzioni, non si fece ricorso all'istituzione di organismi corporativi volti a regolamentare il mercato.

Ferdinando VI, pochi mesi dopo l'ascesa al trono, intervenne sulla struttura daziaria esistente con *real cedula* del 29 ottobre 1746 con la quale liberalizzava la vendita dei generi di cotone di produzione nazionale, esonerandoli dal pagamento dei dazi sull'esportazione¹⁷. Inoltre, il sovrano concesse numerose franchigie ai singoli *fabricantes*. Tuttavia, già nel giugno del 1752, le franchigie individuali furono estese a tutti i *fabricantes* di *indianas* di Barcellona. Proprio la qualificazione di *fabricante* divenne il centro di un acceso dibattito interpretativo risolto solamente nel 1767, quando fu stabilito che:

Solo se reputan por fabricas y podran gozar de las franquicias quel es tengo concedidas y tuviere a bien concederles aquellas que a lo menos tengan 12 telares corrientes, prado propio u alquilado para blanquear, moldes, mesas para pintar, calderos para hervir, calandria, bruñidor y demas utensilos necesarios¹⁸.

Se l'approccio della politica fiscale di Madrid al prodotto finito (tessuti di cotone stampati e colorati) era chiaramente rivolto alla tutela delle produzioni nazionali, differente era il riguardo tenuto nei confronti della materia prima. La maggior quantità di cotone grezzo – dopo l'apertura dei porti nazionali al commercio estero, attuata dapprima nel 1765 e poi nel 1778 con il decreto di libero commercio – raggiungeva il porto di Barcellona proveniente da Malta. Si trattava di cotone in massima parte grezzo e in parte minore già filato, importato dall'Egitto, dalla Turchia e dall'India e, in minima parte, di origine maltese. Quantitativi minori di materia prima erano infine importati dalle colonie americane¹⁹.

Le misure doganali adottate nel 1718 e rafforzate nel 1728 erano state la cornice entro la quale si era mosso lo sviluppo della manifat-

¹⁶ ID., *Explaining the "take off"*, pp. 701-735.

¹⁷ AHN, *Consejo de Hacienda*, legajo 884, decreto de 29 de Noviembre de 1746.

¹⁸ BIBLIOTECA DE CATALUNYA (d'ora in avanti BC), *Bonsoms*, n° 13177, *Ordenanzas que el Rey Nuestro Señor manda observar los fabricantes de indianas, cotonadas y blayetes del Principado de Catalunya*, Barcelona, 4 ottobre 1767.

¹⁹ THOMSON, *Explaining the "take off"*, p. 702.

tura cotoniera barcellonese e, permettendo la libera importazione di cotone filato da Malta, avevano chiaramente puntato sulle fasi di colorazione e stampa del tessuto, ritenute a buona ragione a maggiore valore aggiunto²⁰. Il provvedimento significava, nei fatti, l'esclusione della filatura dal processo di sviluppo industriale del settore, in un contesto nel quale la materia prima era una necessità assoluta e la sua produzione interna del tutto irrilevante.

L'ascesa di Carlo III al trono spagnolo comportò l'avvio di una fase nuova nella politica economica dei Borbone. Fu accantonato il modello rigidamente mercantilista inaugurato da Filippo V a favore di un modello finalizzato a inserire la Spagna nel circuito commerciale internazionale. Attuando una sorta di «liberismo moderato» il sovrano, con un editto del maggio 1760, aprì il mercato nazionale ai prodotti di importazione dietro il pagamento di dazi contenuti. A ben vedere si trattava di una misura eminentemente fiscale più che di protezione doganale. In questo modo, il cotone grezzo sarebbe stato importato, congiuntamente ai prodotti finiti, dietro l'applicazione di un dazio del 20% sul valore. Tale misura, secondo le idee del Marchese di Squillace, ministro delle finanze di Carlo III, avrebbe dovuto avere durata limitata in dieci anni e l'amministrazione doganale avrebbe monitorato l'andamento delle importazioni al fine di verificare eventuali danni per le produzioni nazionali. In buona sostanza, l'ordinanza del maggio 1760 ebbe l'effetto di sostituire a un sistema proibizionista un sistema protezionista, basato su moderati dazi d'ingresso²¹. Tale misura fu, tuttavia, ritenuta controproducente dai produttori barcellonesi di *indianas* che vedevano in ciò un aggravio dei costi di produzione dovuti al dazio sul cotone filato²². Le loro pressioni sulla corte si risolsero in un accordo per l'importazione di 250.000 libbre annue di cotone dall'Oriente, non gravate da dazio, per un periodo di dieci anni²³.

Il sistema di riscontro doganale sulle importazioni previsto nel decreto del 1760 confermò, quasi immediatamente, l'eccesso di importazioni di tessuti asiatici e imitazioni europee sul mercato spagnolo,

²⁰ Ivi, p. 705.

²¹ J.M. DELGADO RIBAS, *De la filatura manual a la mecànica. Un capítol del desenvolupament de la indústria cotonera a Catalunya (1749-1814)*, «Recerques», 23 (1990), pp. 161-179.

²² A. SANCHEZ SUAREZ, *La formación de una política económica prohibicionista en Cataluña, 1760-1840*, «Espai/Temps. Quaderns del Departament de Geografia i Història. Facultat de Lletres del Estudi General de Lleida», 1 (1988), pp. 5-59.

²³ THOMSON, *Explaining the "take off"*, p. 706.

evidenziando le difficoltà che i produttori nazionali avrebbero dovuto affrontare per sostenere tale concorrenza. Il ritorno ai dazi doganali sulle importazioni di tessuti di cotone fu molto rapido, dal momento che l'8 luglio 1768 una nuova *real cedula* bandiva i tessuti di cotone stampato e colorato provenienti dall'estero. Negli anni tra il 1770 ed il 1778 si susseguirono diversi provvedimenti, mediante i quali la proibizione all'importazione fu estesa anche ad altre tipologie merceologiche di tessuti di cotone quali le *mussoline*, i *batista*, i *cambrays* (tradizionalmente prodotti di lusso di alta qualità)²⁴.

Filatura del cotone e integrazione del ciclo produttivo

Il problema dell'approvvigionamento della materia prima è stato l'elemento cruciale attorno al quale ha ruotato l'intero ciclo vitale delle manifatture di *indianas* catalane. Infatti, tale manifattura si era sviluppata grazie all'apporto di una materia prima non presente nei confini nazionali e che doveva necessariamente essere importata. Proprio l'importazione della materia prima (tele di cotone o cotone grezzo) è stato il perno attorno al quale si è dipanata gran parte della politica doganale spagnola del XVIII secolo.

Nelle fasi embrionali dello sviluppo della manifattura delle *indianas*, il cotone – soprattutto sotto forma di tele grezze – giungeva in Spagna attraverso diverse fonti. Una prima fonte era costituita dalle tele di cotone prodotte in Cina e, soprattutto, nelle Filippine a mezzo delle navi provenienti da Manila²⁵. Altra fonte di approvvigionamento era il Portogallo attraverso gli attivissimi contatti commerciali con le colonie indiane. Infine, la più importante fonte di approvvigionamento di cotone era Malta. I commercianti maltesi, sin dal XVI secolo, si erano specializzati nel commercio, nell'ambito del bacino del Mediterraneo, di due tipologie principali di tessuti di cotone colorati, quelli più pregiati e costosi, provenienti direttamente dall'India e trasportati via terra attraverso l'Impero Ottomano – al fine di evitare la concorrenza portoghese –, e quelli più economici, prodotti direttamente nelle città del Vicino Oriente²⁶. Inoltre, mercanti maltesi si erano specializ-

²⁴ Ivi, pp. 706-707.

²⁵ ID., *La politica del algodón en la España del siglo XVIII*, «Revista de Historia Industrial», 36 (2008), p. 18.

²⁶ K. FUKASAWA, *Toilerie et commerce au Levant: d'Alep à Marseille*, CNRS, Paris 1987, pp. 11-20; Thomson riporta che una minima parte di cotone filato e lavo-

zati nel commercio di tele di cotone grezze che, provenienti dall'oriente, attraverso il porto di Marsiglia erano poi immesse sulla piazza di Barcellona per essere successivamente stampate e colorate²⁷.

La politica doganale borbonica dovette necessariamente fare i conti con la duplicità dei prodotti importati (tessuti finiti e cotone grezzo o filato). Per questa ragione, già a partire dall'editto del 1720, rinnovato nel 1723, si faceva un'esplicita distinzione tra il prodotto finito – la cui importazione continuava ad essere proibita – e il cotone filato o in fiocco proveniente da Malta, dalla Sicilia e dalla Sardegna, che poteva, di contro, essere liberamente importato²⁸. L'ulteriore ordinanza del 1728, che sembrerebbe delineare meglio una volontà protezionistica da parte del governo borbonico, nel ribadire la possibilità di immettere nel mercato spagnolo cotone filato di origine maltese, al contempo proibì l'importazione di tessuti finiti provenienti dalla stessa isola. Non bisogna trascurare il fatto che, comunque, nonostante i decreti di proibizione, il contrabbando di tessuti di cotone si sviluppò fiorentissimo. In special modo, dal porto di Marsiglia e dalla frontiera pirenaica giungevano in Catalogna *blavette*, *museline* e *indianas* di qualità medio-bassa che, però, intercettavano gran parte della domanda. Il governo provò ad arginare il fenomeno con tentativi di sequestro della mercanzia direttamente in mare sulle navi che si avvicinavano alle coste catalane o andaluse, senza ottenere esiti rilevanti. Nel 1742, data la sostanziale incapacità a sradicare il contrabbando, un nuovo decreto ammise nuovamente l'importazione di tessuti in cotone, sottoponendoli, però a un dazio d'ingresso del 30% sul valore²⁹.

L'altro elemento indispensabile per comprendere la formazione della *Compañía de Hilados* è dato dalla volontà del sovrano di incentivare la produzione di cotone grezzo americano³⁰. Come riportato precedentemente, tale misura comportò enormi difficoltà di approvvigionamento di materia prima per i produttori cotonieri barcellonesi, spin-

rato provenisse anche dall'Italia (Lombardia, Liguria, Calabria e Puglia), dove era presente una manifattura cotoniera che, in alcune regioni, stava sostituendo quella tradizionale laniera. THOMSON, *La política del algodón en la España del siglo XVIII*, p. 16.

²⁷ Tale circuito commerciale è stato parzialmente ricostruito da J. DEBONO, *The cotton trade of Malta 1750-1800*, «Archivum. Journal of Maltese Historical Research», 1 (1981), pp. 95-125.

²⁸ E. MARTIN CORRALES, *Comercio de Cataluña con el Mediterráneo Musulmán (siglos XVI-XVIII). El comercio con los enemigos de la fé*, Ediciones Bellaterra, Barcelona 2001, pp. 376-378.

²⁹ Ivi, pp. 390-398.

³⁰ THOMSON, *La política del algodón en la España del siglo XVIII*, p. 29.

gendoli a contrattare l'importazione di 250.000 libbre annue di cotone maltese in franchigia e accettando il graduale passaggio all'utilizzo di cotone grezzo proveniente dalle colonie americane in risposta al «quasi-monopolio» maltese. Nel 1761, l'accordo tra produttori cotonieri e sovrano fu rinsaldato dalla proibizione di importazione di prodotti di cotone, congiuntamente ad una graduale diminuzione del peso fiscale sul cotone maltese. Allo stesso tempo, il sovrano liberalizzò il commercio con le colonie americane abolendo i dazi sull'importazione del cotone in fiocchi.

Un ultimo tentativo di forzare i produttori barcellonesi a utilizzare esclusivamente il cotone americano fu fatto nel 1770 – il decreto è del 30 giugno – quando si applicò un dazio del 20% *ad valorem* sul cotone in fiocco e filato importato da Malta, che in tal modo avrebbe perso quelle agevolazioni fiscali concesse nel 1761³¹. Eppure, l'anno successivo Carlo III, su pressione dei produttori di *indianas*, fu costretto a tornare sui suoi passi a causa della scarsa qualità del cotone americano che ancora non riusciva ad eguagliare la materia prima maltese, con grave pregiudizio per il prodotto finito³². Il sovrano mantenne comunque ferma la volontà di incentivare le produzioni americane, ribadendo i dazi sulle importazioni di cotone maltese, nel 1778 e nel 1782.

Nel corso del tempo, il cotone maltese si era imposto come principale prodotto grezzo sia per le caratteristiche di qualità, sia per le ampie possibilità di credito fornite dai mercanti. Questo meccanismo basato su qualità del prodotto e finanziamento dell'acquisto aveva tuttavia creato un mercato vincolato del quale gli intermediari maltesi mantenevano saldo il controllo. Ciò stava a significare che nei fatti erano i mercanti che regolavano la qualità e la quantità di materia prima introdotta nel circuito produttivo disciplinandone il prezzo. È comprensibile come, per lo meno negli anni '60 e '70 del XVIII secolo, i tentativi dei produttori barcellonesi di indirizzarsi verso il co-

³¹ C. VASSALLO, *Corsairing to commerce: Maltese merchants in XVIII Century Spain*, Malta University Publishers, Malta 1997, pp. 195-198.

³² «Por este medio cree S.M. que si los Fabricantes de texidos de Algodón de Catalunfia dedican como lo espera a fomentar el establecimiento de las hilanzas del Algodón de Indias que necesitan para sus Fabricas, no solo en el Principado sino en las demas Provincias septentrionales a donde vendra en derechura, podran conseguir este importante objeto en los tres años en que se les concede la moderacion expresada en los derechos del Algodón de Malta». AHN, *Ordenanzas*, libro 2455, carta de 12 de Mayo 1772, riportata da THOMSON, *La politica del algodón en la España del siglo XVIII*, p. 29.

tone americano rappresentassero una strategia negoziale con i fornitori maltesi per allentare tali vincoli³³. Tuttavia, il cotone americano presentava ancora enormi limitazioni qualitative e, pertanto, condizionava la produttività delle manifatture barcellonesi. Ciò nonostante, la sua importazione e utilizzo potrebbe essere interpretato come un tentativo condotto dai produttori di ingraziarsi la Corona – molto interessata allo sviluppo delle piantagioni coloniali – che aveva concesso sgravi fiscali per l'importazione del cotone maltese, il quale costituiva il reale interesse dei produttori barcellonesi³⁴. In definitiva, appare evidente che, nonostante gli sforzi fatti da Carlo III per incentivare la produzione e il consumo del cotone in fiocco proveniente dalle piantagioni americane, la scarsa produttività di queste ultime rese il cotone maltese il vero protagonista assoluto di questa prima fase dell'industrializzazione catalana³⁵.

Il sistema protezionista posto in essere da Carlo III incentivò l'effetto di *import substitution* per quei beni in precedenza importati, in particolare i prodotti di maggiore qualità, realizzati con filati più pregiati che, seppure gravati da dazio, risultavano essere meno penalizzati dei filati più grossolani³⁶. Ben presto, i produttori cotonieri si resero conto che la materia prima importata dall'America non era ancora sufficiente per soddisfare le esigenze produttive; pertanto, con rinnovate pressioni sul governo, fecero in modo di ottenere la possibilità di importare nuovamente cotone grezzo da Malta, per un periodo di tre anni, in attesa che migliorasse la produttività delle piantagioni americane (Cuba, Florida, Louisiana, Santo Domingo, Venezuela)³⁷.

A questo punto appare interessante analizzare il comportamento tenuto dai produttori barcellonesi nei confronti delle misure di politica daziaria adottate dalla corona. I fabbricanti barcellonesi, infatti, iniziarono a costituire un fronte comune nei confronti della politica

³³ J.K.J. THOMSON, *The Spanish trade in American cotton: Atlantic synergies in the age of Enlightenment*, «Revista de Historia Económica», 2 (2008), p. 280.

³⁴ C. MARTINEZ SHAW, *Los orígenes de la industria algodonera catalana y el comercio colonial*, in *Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea*, a cura di J. Nadal e G. Tortella, Ariel, Barcelona 1973, p. 266.

³⁵ THOMSON, *The Spanish trade in American cotton*, p. 310.

³⁶ ID., *L'estat de recerca sobre els inicis de la industrialització a Catalunya*, in SOCIETAT CATALANA D'ECONOMIA, *Aportacions a la recerca i al debat en economia a Catalunya. Jornada Acadèmica i Commemorativa de la Societat Catalana d'Economia*, Institut d'Estudis Catalans, Barcelona 2009, p. 43.

³⁷ ID., *A distinctive industrialization*, p. 242.

daziaria del governo spagnolo già nel 1760, quando il regio decreto del 15 maggio – che permetteva l'ingresso nel Paese di tutti i tipi di prodotti tessili esteri con una tassa del 25% e del cotone grezzo e filato di provenienza estera con un aggravio del 20% – fu oggetto di una richiesta di abrogazione³⁸. Nel documento inviato al Re, i produttori barcellonesi – che si sentivano compressi tra gli intermediari maltesi e la scarsa qualità del cotone americano – chiedevano la totale liberalizzazione dell'importazione del cotone grezzo e filato. L'aspetto importante di tale petizione è che, come sottolineato da Alex Sanchez, si trattava del primo atto collettivo dei produttori a tutela delle proprie manifatture, avendo abbandonato lo schema delle richieste individuali di franchigie³⁹.

Otto anni dopo, i produttori, nel chiedere la rimozione dei dazi sui prodotti per la colorazione dei tessuti, tornarono insistentemente a richiedere l'introduzione di una proibizione assoluta nei confronti dei prodotti di cotone stranieri. Si rinnovava, così, il modello produttivo basato su un sistema di franchigie e proibizioni a difesa delle produzioni nazionali, l'unico che avrebbe potuto assicurare lo sviluppo al settore⁴⁰. In questa occasione la risposta della Corona fu positiva e, l'8 luglio 1768, una *real cedula* introduceva la proibizione all'importazione di tessuti in cotone colorati o stampati di produzione straniera. Se da una parte tale atto normativo segnava un cambio di passo nella politica commerciale borbonica – rinunciando al liberismo moderato dei primi anni di Carlo III – dall'altra riconosceva il ruolo politico dei grandi produttori cotonieri barcellonesi, reali estensori della norma proibitiva⁴¹.

L'istituzione della Real Compañía de Hilados de algodón

Con l'adozione delle misure di protezione delle produzioni nazionali e di franchigia nei confronti delle materie prime necessarie alla

³⁸ A. SANCHEZ SUAREZ, *Los inicios del asociacionismo empresarial en España: La Real Compañía de hilados de algodón de Barcelona, 1772-1820*, «Hacienda Publica Española», 108-9 (1987), p. 254.

³⁹ *Ibidem*.

⁴⁰ BC, *Junta de Comercio*, Caja 53, *Memorial de los dueños de fábricas*, 13 de mayo de 1768.

⁴¹ R. GRAU, M. LÓPEZ, *Empresari i capitalista a la manufactura catalana del segle XVIII. Introducció a l'estudi de les fàbriques d'indianes*, «Recerques», 4 (1974), pp. 19-57.

manifattura, perdurava il problema del monopolio maltese della fornitura del cotone grezzo e filato. Tale monopolio risultava costrittivo sia per i produttori – che dovevano sottostare alle condizioni finanziarie imposte dai mercanti maltesi – sia per la Corona che guardava con preoccupazione la fuoriuscita di capitali dal Paese⁴². Già a partire dalla metà degli anni '60 del XVIII secolo, alcuni produttori di *indianas*, per provare ad allentare la stretta dei mercanti maltesi, avevano iniziato a puntare sulla filatura del cotone e sull'adozione di un modello produttivo basato sul ciclo integrato. Questo tentativo appare supportato dalle pressioni dei produttori sulla Corona per una maggiore valorizzazione del cotone americano al fine di spezzare il monopolio maltese. È probabile che tale argomentazione fosse utilizzata dai produttori esclusivamente come forma di persuasione sul governo, una sorta di gioco delle parti, essendo invece la chiusura del mercato nazionale ai prodotti stranieri la vera richiesta⁴³.

Tuttavia, il governo di Carlo III colse subito l'occasione per rilanciare l'originario progetto di valorizzazione e sviluppo della produzione cotoniera delle colonie americane per alimentare le manifatture nazionali. Tant'è che in tale chiave, nel settembre 1771, fu reintrodotta il dazio del 20% sul cotone filato e grezzo straniero, ribadendo la franchigia assoluta da dazi sul prodotto coloniale. Le reali intenzioni dei produttori di *indianas* si manifestarono subito attraverso le numerose note inviate alla Junta de Comercio e al sovrano che mettevano in risalto la perniciosità del dazio sul cotone filato e grezzo e le nefaste conseguenze che questo avrebbe potuto avere sulle produzioni cotoniere nazionali⁴⁴. La soluzione di compromesso fu trovata nella sospensione per tre anni del dazio del 20% sul cotone filato e grezzo con l'impegno, da parte dei produttori, a sviluppare la filatura del cotone grezzo americano.

La *Real Compañía de Hilados de algodón* fu fondata a Barcellona sotto forma di società privata il 24 agosto 1772 e confermata da una *real cedula* del luglio dell'anno seguente⁴⁵. I 24 soci sottoscrittori dell'atto di fondazione erano i più importanti *fabricantes* di *indianas* della città che si impegnavano ad utilizzare esclusivamente il cotone che sa-

⁴² SANCHEZ SUAREZ, *Los inicios del asociacionismo empresarial en España*, p. 255.

⁴³ *Ibidem*.

⁴⁴ BC, *Junta de Comercio*, Caja 68, *Informe de Melchior Guardiola y Ermengol Gener*, 19 de diciembre de 1771.

⁴⁵ SANCHEZ SUAREZ, *Los inicios del asociacionismo empresarial en España*, pp. 253-268.

rebbe stato filato da detta compagnia, oltre a cedere alla stessa tutti gli eventuali impianti di filatura che sarebbero stati calcolati in quota capitale. La compagnia avrebbe avuto una durata di 5 anni, mentre il capitale fu calcolato in 30.205 lliures barcellonesi, pari al valore degli 863 telai conferiti dai produttori, a ragione di 35 lliures barcellonesi per ciascun telaio. Tale valutazione era il frutto di un'assemblea preparatoria tra i produttori di *indianas*, sottoscrittori del capitale della Compagnia, che si era tenuta il 24 maggio del 1772.

Tab. 1 – *Soci sottoscrittori e capitale conferito all'atto della fondazione della Compañía*

Ragione sociale <i>fabricante</i>	Numero di telai	Valore (in lliures catalane)
Juan Pablo Canals	50	1.750
Joseph Gloria	40	1.400
Miguel Formenti & Co.	80	2.800
Sebastià Angli & Co.	54	1.890
Antonio Pongeim y Alabau	50	1.750
Joseph Sala	25	875
Isidro Català & Co.	46	1.610
Ramon Pujol & Co.	50	1.750
Joseph Canaleta & Co.	50	1.750
Joseph Capelino y Thomas	36	1.260
Joseph Fran. Seguí	50	1.750
Matheo Feixà	13	455
Felix Fran. Maguerola	50	1.750
Joseph Buch Armingol & Co.	40	1.400
Joseph Ribas & Co.	18	630
Francisco Ribas & Co.	18	630
Joseph Igual & Co.	48	1.680
Antonio Pujol & Co.	30	1.050
Gaspar Soler & Co.	25	875
Juan Batista Sires & Co.	30	1.050
Francisco Alabau	12	420
Joseph Alabau	20	700
Ramon Soler	12	420
Pedro Vermell	16	560
Totale	863	30.205

Fonte: BC, *Junta de Comercio*, lligall 2, *Escritura firmada de las constituciones con que se ha formado la Compañía de filanza de algodón de esta ciudad*, Barcelona, 9 de octubre 1772.

Nell'ottica dei promotori della Compagnia – che sin dal preambolo dell'atto costitutivo riportava chiaramente la ragione della sua

esistenza, da una parte la sospensione del dazio del 20% sul cotone importato e dall'altra lo sviluppo del cotone americano – i soci avrebbero apportato a titolo di capitale i propri telai. In questo modo il capitale della neo costituita compagnia sarebbe stato diviso in base alla dimensione dei sottoscrittori – il numero dei telai rappresenta, in certo modo, la dimensione della fabbrica – e dall'altro lato non avrebbe comportato un esborso di liquidità ai soci sottoscrittori per la costituzione⁴⁶. Questa peculiare composizione del capitale sociale ci permette di delineare l'idea che i promotori della compagnia avessero della stessa; nei fatti la *Compañía de Hilados* era priva di impianti e macchine proprie e avrebbe svolto la propria attività di filatura di cotone grezzo americano a favore dei sottoscrittori esternalizzando il processo. Per ottenere tale risultato, i sottoscrittori si impegnarono a non effettuare più operazioni di filatura del cotone sia in proprio sia con affidamento a cottimisti terzi per tutta la durata della Compagnia.

Il funzionamento della Compañía

Nell'atto costitutivo della Compagnia fu stabilito di nominare sette *comisionados*, che avrebbero agito da amministratori e da rappresentanti della stessa. I primi ad essere nominati furono Joseph Francisco Seguí, Antonio Pongem y Alabau, Sebastian Angli, Miguel Formenti – tutti e quattro *comerciantes matriculados*, ossia immatricolati presso una corporazione –, Ramon Pujol y Prunes, Juan Canaleta e Felix Maguerola, tutti registrati quali commercianti. Questa annotazione ci fornisce due indicazioni importanti. Innanzitutto la qualifica e l'idea stessa di *fabricante* – pure espressamente presente nelle *ordenanzas* del 1767 che disciplinavano la produzione dei tessuti di cotone – non aveva ancora assunto una connotazione precisa sia nel diritto sia nei fatti, dal momento che i *comisionados* si fanno registrare nell'atto costitutivo con il titolo di commerciante. Inoltre, è importante sottolineare come l'estrazione dei *fabricantes* fosse decisamente eterogenea, con alcuni produttori che provenivano dalle tradizionali corporazioni (*comerciantes matriculados*) e altri che, invece, avevano origine nel mercato, senza dover necessariamente essere transitati da un'arte. Inol-

⁴⁶ BC, *Junta de Comercio*, lligall 2, *Escritura firmada de las constituciones con que se ha formado la Compañía de filanza de algodón de esta ciudad*, Barcelona, 9 de octubre 1772.

tre Joseph Francisco Segù fu nominato tesoriere e Miguel Joseph Formenti *contador*. Si trattava di due incarichi tecnici, in qualche modo ricalcati su quelli esistenti nelle imprese private. In particolare, il tesoriere aveva la responsabilità di vigilare sulla cassa della Compagnia, tenendo ben separati i beni propri da quelli di quest'ultima, mentre il denaro contante sarebbe dovuto essere conservato all'interno di una cassa dotata di tre chiavi, una in possesso del detto tesoriere, una del *contador* e una terza conservata da un *comisionado* eletto. Il *contador* avrebbe avuto la responsabilità di controllare le scritture contabili. Purtroppo nessun registro contabile della Compagnia è giunto ai nostri giorni e questo non permette di comprendere fino in fondo i meccanismi gestionali e l'operatività della stessa. Tutti gli incarichi all'interno della compagnia non prevedevano compenso alcuno.

Ogni anno si sarebbe tenuta un'assemblea dei soci (Junta General) che avrebbe provveduto a sostituire uno dei *comisionados* ad eccezione di tesoriere e *contador*, assicurando così una rotazione degli incarichi e una forma di vigilanza dell'assemblea dei soci sull'operato del management. Un primo elemento di criticità nel funzionamento della Compagnia è ravvisabile nella facoltà concessa a tutti e sette i *comisionados* di operare a favore della società, senza attribuire specifiche deleghe né, tantomeno, prevedere meccanismi decisionali certi. In questo, l'atto costitutivo attribuiva ampia facoltà ai *comisionados* di muoversi liberamente:

Los siete comisionados nombrados arriba se les da amplia y absoluta facultad para que gobiernen y sijan la administracion de dicha Sociedad (sin que por dicho trabajo puedan pretender salario alguno) pudiendose repartir entre si el trabajo como los parezca para el mas acertado gobierno de esta dependencia. Asi mismo paraque puedan nombrar todos los dependientes reconozcan convenientes para la manual administracion de la hilanza y demas que sea necesario⁴⁷.

Al fine di permettere il funzionamento della Compagnia, fu individuato un meccanismo secondo il quale, sulla base dei telai dichiarati dai sottoscrittori al momento della costituzione, veniva fatto un riparto settimanale del cotone filato. In questo modo la Compagnia provava a centralizzare l'offerta di materia prima ai produttori soci sulla base delle loro esigenze, misurate sulla capacità produttiva (i telai) e «aggiustate» su base settimanale per adeguarsi alle oscillazioni della domanda. L'eventuale cotone filato non ripartito per cause di

⁴⁷ *Ibidem*.

forza maggiore sarebbe stato redistribuito tra tutti i soci. Ogni tre mesi, la Compagnia avrebbe dovuto provvedere alla redazione di un bilancio della contabilità del cotone ceduto settimanalmente alle manifatture al fine di provvedere al saldo della materia prima. Il saldo sarebbe dovuto pervenire alla Compagnia entro i successivi tre mesi. In questo modo i produttori avrebbero ottenuto una dilazione del pagamento di sei mesi che, probabilmente, costituiva la risposta più efficace ai mercanti maltesi e al loro modello di finanziamento degli acquisti di cotone filato. È interessante notare che, secondo l'atto costitutivo, i fabbricanti avrebbero saldato le proprie partite di cotone filato al prezzo di costo, il che, in qualche modo, lascerebbe presumere che il prezzo applicato dalla Compagnia ai produttori rappresentasse il mero costo industriale del prodotto e, dall'altra parte, che tale prezzo fosse inferiore rispetto a quello di mercato.

La struttura finanziaria della Compagnia rappresentava, con buona evidenza, un limite alla funzionalità della stessa. Il fatto che il capitale fosse costituito dal conferimento, peraltro nominale, di beni (i telai dei soci) e in via residuale dal cotone grezzo o filato presente nei magazzini e dagli utensili funzionanti per la filatura, non dava alla società alcuna possibilità di effettuare investimenti o di muoversi sul mercato. Nei fatti, la Compagnia disponeva solo di un fondo cassa di 2.000 lliures catalane necessario per gli acquisti, fondo che si sarebbe reintegrato nel corso del tempo attraverso il funzionamento dell'attività di filatura. Per tale ragione, l'atto costitutivo autorizzava i *comisionados* (gli amministratori designati della Compagnia) a contrarre prestiti sul mercato finanziario ad un tasso massimo del 5% annuo. Tale prestito non avrebbe dovuto superare le 1.000 lliures catalane l'anno e sarebbe stato impiegato esclusivamente per assicurare il funzionamento della compagnia. L'atto costitutivo si prefiggeva di limitare le operazioni finanziarie della compagnia per scopi extra-sociali e ridurre al minimo le possibilità di mettere a rischio il capitale sociale a causa di manovre finanziarie improvvise, stabilendo l'obbligo di sottoscrizione delle operazioni finanziari da parte di tutti e sette i *comisionados*.

Infine, l'atto costitutivo prevedeva il ricorso al tribunale della Real Junta de Comercio quale foro privilegiato per tutte le controversie che sarebbero potute sorgere tra i soci, sancendo l'espressa rinuncia, per i sottoscrittori, alla possibilità di ricorrere alla giustizia ordinaria. Il funzionamento della Compagnia e, in certo qual modo, il suo *enforcement* furono garantiti dall'obbligo per i soci sottoscrittori di non poter liquidare la propria partecipazione – e conse-

guentemente l'obbligo di approvvigionamento di cotone filato – prima di cinque anni⁴⁸.

Per operare, la Compagnia avrebbe distribuito il cotone in fiocco importato dalle piantagioni della Nuova Spagna nei villaggi intorno alla città di Barcellona per esser lavorato soprattutto da manodopera femminile e minorile. In questo modo, la Compagnia avrebbe esternalizzato la produzione utilizzando un know-how produttivo già presente sul territorio e rappresentato dalla storica filatura della lana e del lino. La già menzionata mancanza di documentazione contabile superstite della Compagnia, ad eccezione di un unico bilancio sintetico per il periodo 1772-1774, non permette di comprendere l'attività svolta. L'unico dato certo è la produzione di 7.000 arrobas (circa 730 q.li) di cotone filato nel biennio 1772-1774. Al di là di questo dato, come riportato da Alex Sanchez, l'unica notizia sul funzionamento della Compagnia è una petizione del 1774 del sindaco del piccolo villaggio di Sant Pere de Vilamajor riguardante la mancata ripartizione del lavoro a domicilio da parte della Compagnia con grave danno per la manodopera locale⁴⁹. Questo elemento, congiuntamente all'assenza di altre indicazioni, lascerebbe presumere una sostanziale sospensione delle attività da parte della Compagnia. Sempre Alex Sanchez ha individuato diverse richieste da parte della Real Junta de Comercio – che era l'organo di vigilanza – alla Compagnia per aggiornamenti circa i progressi ottenuti nella filatura del cotone, senza per altro riceverne risposta⁵⁰. La sospensione quasi immediata delle attività della compagnia può essere fatta risalire a cause differenti. Innanzitutto è ipotizzabile, da un lato, una rapida de-capitalizzazione della società dovuta al meccanismo di vendita del prodotto finito ai propri associati con ampio ricorso a strumenti di dilazione dei pagamenti e, dall'altro, una debolezza finanziaria dovuta alla originaria sottocapitalizzazione. Questa combinazione potrebbe avere contribuito ad una rapida perdita dei mezzi finanziari della società e alla conseguente incapacità nell'azione. Un'altra spiegazione – che potrebbe anche aver funzionato in concomitanza con un processo di de-capitalizzazione – è fornita dalla scarsa qualità del filato prodotto, diretta conseguenza della qualità inadeguata del cotone proveniente dalle piantagioni della Nuova Spagna. Quest'ultima causa, spesso ricorrente sotto forma di lamentela nelle cor-

⁴⁸ *Ibidem*; SANCHEZ SUAREZ, *Los inicios del asociacionismo empresarial en España*, p. 258.

⁴⁹ *Ibidem*.

⁵⁰ *Ibidem*.

rispondenze dei produttori di *indianas* a la Real Junta de Comercio, potrebbe aver spinto i produttori ad abbandonare abbastanza rapidamente il cotone filato nazionale per tornare alle forniture maltesi, in un contesto nel quale l'attività di free-riding non era più regolata dai vincoli dell'istituzione o dalla *moral suasion* degli altri attori⁵¹. Non-dimeno, appare probabile che la *cottage industry* catalana non fosse in grado di realizzare un filato capace di reggere la concorrenza di quello maltese. Infine, bisogna considerare che la filatura, in Inghilterra – che costituiva il concorrente commerciale più temibile – stava rapidamente indirizzandosi verso la meccanizzazione superando un tradizionale *bottle-neck* della produzione tessile⁵².

Per quasi un decennio la *Real Compañía de Hilados* scomparve completamente dalla documentazione e dalle attività produttive cittadine, abbandonata al suo destino dagli stessi fondatori. Solo nel 1783 i *fabricantes de indianas* di Barcellona tornarono a considerare la possibilità di ri-fondare la Compagnia con il rinnovato scopo di sottrarsi al monopolio maltese⁵³. Nell'agosto del 1783 i soci sottoscrittori stipularono un nuovo atto di fondazione della Compagnia, ribadendo la necessità di sviluppare la produzione del cotone americano e di affrancarsi dal monopolio maltese. In quest'occasione, verificata l'insufficienza della precedente sottoscrizione, si deliberò la costituzione di un capitale sociale pari a 63.050 lliures catalane⁵⁴. In questo modo si fissava una quota di 50 lliures per telaio come sottoscrizione e i soci passavano dagli originari 25 a 49, questo anche in virtù della notevole

⁵¹ BC, *Junta de Comercio*, lligall 51, caja 68, *La Junta General de Comerç notifica a la Junta Particular de Comerç de Barcelona la decisió del Rei de permetre l'entrada de cotó filat de Malta i Llevant*, 1782.

⁵² La famosa *spinning jenny* di Hargreaves era stata introdotta già alla metà degli anni '60 del XVIII secolo rivoluzionando il processo di filatura e, già nel 1789, due tecnici inglesi, John Wadle e Joseph Caldwell, proposero al Conte di Florida-blanca, ministro di Carlo IV, l'acquisto di una macchina per la cardatura e filatura del cotone. J. CLAYBURN LA FORCE, *Technological Diffusion in the 18th Century: The Spanish Textile Industry*, «Technology and Culture», 3 (1964), pp. 322-343. Sul superamento del modello di produzione rurale e la diffusione tecnologica si veda J. MOKYR, *Growing-Up and the Industrial Revolution in Europe*, «Explorations in Economic History», 13 (1976), pp. 371-396.

⁵³ Lo stato di guerra, congiuntamente alla scarsa qualità del filato americano, aveva permesso ai mercanti maltesi di esercitare condizioni più stringenti agli acquirenti catalani, fattispecie che aveva spinto molti dei *fabricantes* a chiudere i reparti di tessitura concentrando i propri sforzi solo sulla colorazione e stampa dei tessuti. ARCHIVO HISTORICO DE LA CIUDAD DE BARCELONA, *Fons Comercial*, B 229, Copiador de cartas, 28 septiembre 1782.

⁵⁴ GRAU, LOPEZ, *Empresari i capitalista a la manufactura catalana*.

espansione di cui il comparto delle *indianas* aveva beneficiato nel frattempo⁵⁵. Al fine di superare le criticità della precedente istituzione della Real Compagnia, fu stabilito che gli amministratori potessero fare più agevole ricorso al credito con l'unico limite fissato in un tasso di interesse massimo del 6%⁵⁶. Tuttavia, la variazione più importante rispetto al passato era data dalla sostanziale libertà per i soci sottoscrittori di far filare autonomamente il proprio cotone, indebolendo, in tal modo, il monopolio esercitato dalla Compagnia. In questo modo veniva meno uno dei presupposti fondamentali di funzionamento dell'azione collettiva, con la scomparsa di qualsiasi meccanismo di vincolo posto all'azione individuale. La situazione della produzione delle *indianas* a Barcellona era completamente cambiata, la numerosità e la produttività dei *fabricantes de indianas* era ormai tale che il monopolio della filatura risultava insostenibile. Per tale ragione, la natura stessa della Compagnia appare differente. L'atto costitutivo, ad esempio non prevede più l'obbligatorietà della sottoscrizione da parte di tutti i produttori cittadini di *indianas*, invitandoli piuttosto alla partecipazione. Allo stesso tempo venivano ridefinite le modalità di distribuzione del filato tra i soci, non basandosi più sul numero di telai posseduti – e pertanto sul capitale fisso sottoscritto – quanto sul fabbisogno evidenziato su base semestrale dagli stessi produttori⁵⁷. In tale fase, diversamente da quanto accaduto in occasione della originaria fondazione della compagnia nel 1772, la Real Junta Particular de Comercio de Barcelona dichiarò immediatamente la propria contrarietà all'esistenza di una società privata che nei fatti andasse a costituire un monopolio nel mercato⁵⁸. Così, priva dell'appoggio della Junta de Comercio, la Compagnia era destinata ad avere vita breve. In effetti, le tracce di attività negli anni successivi alla rifondazione sono labilissime, lasciando ipotizzare che la Compagnia non abbia mai realmente avviato la produzione di cotone filato così da divenire una «scatola vuota». Nel 1784, vi fu un tentativo da parte di alcuni produttori di *indianas* di rappresentare unitariamente i propri interessi mediante la costituzione del *Cuerpo de Comercio y Fabricas*, che riuniva

⁵⁵ THOMSON, *A distinctive industrialization*, p. 243.

⁵⁶ SANCHEZ SUAREZ, *Los inicios del asociacionismo empresarial en España*, p. 260.

⁵⁷ ARCHIVO HISTORICO PROTOCOLES NOTARIALES DE BARCELONA, *Notaio Ramon Font Alíer*, Vigessimum tertium manulem contractuum seu instrumentorum, 4 gennaio 1783-21 dicembre 1783.

⁵⁸ BC, *Junta de Comercio*, lligall 51, caja 68, *Comissió de Fàbriques d'indianes de Barcelona demana diverses providències per a la creació de la Companyia de Filats de Cotó d'Amèrica*, 20 marzo 1784.

42 commercianti e 22 fabbricanti di *indianas*⁵⁹. In verità, il *Cuerpo* non ebbe praticamente vita, rimanendo tale solo sulla carta e limitandosi a intrattenere corrispondenza con la Real Junta de Comercio su argomenti relativi alla produzione cotoniera⁶⁰.

Tra il 1784 e il 1785 la *Compañía de Hilados de algodón* cambia decisamente rotta per quanto riguarda il proprio oggetto sociale. La filatura del cotone divenne sempre più un interesse secondario, sorpassato dall'interesse dei grandi produttori, tutti soci della Compagnia, di limitare l'accesso al mercato a nuovi produttori e di rafforzare le ordinanze regie che costituivano l'ossatura dello sviluppo manifatturiero cittadino. Nei fatti, la Compagnia si configurava, sempre più, come un organo di rappresentanza e tutela dei privilegi dei grandi produttori, un'autentica associazione di categoria⁶¹. Anche questa fase di rappresentanza, tuttavia, entrò in crisi nel 1788 al momento del rinnovo della società. L'atto fu sottoscritto da pochi *fabricantes*, in una fase di grande sviluppo per la produzione delle *indianas* barcellonesi. È probabile che il proliferare di numerose nuove manifatture e la contestuale scomparsa di alcune delle storiche e più grandi abbia messo in crisi il modello oligarchico della Compagnia, basato sull'azione comune dei grandi produttori. Probabilmente, la crisi fu anche acuita dalla pressione esercitata dall'aumento della domanda sulle fonti di approvvigionamento del cotone filato. Nonostante tutto, la Compagnia fu rinnovata ancora nel 1794, nel 1799 e nel 1804, anche se la sua attività risulta praticamente nulla⁶².

Conclusioni

Tenendo conto delle caratteristiche individuate da Olson per costruire il modello di azione collettiva e la diversa attività dei gruppi, si può affermare che il tentativo di costituzione della *Compañía de Hilados de algodón* possa ben rappresentare un esperimento posto in essere da parte di un gruppo di attori. Al momento della sua costituzione, i produttori di *indianas* operanti a Barcellona rappresentavano un gruppo interme-

⁵⁹ SANCHEZ SUAREZ, *Los inicios del asociacionismo empresarial en España*, p. 261.

⁶⁰ *Ibidem*.

⁶¹ BC, *Junta de Comercio*, lligall 51, caja 68, *Informe de la Compañía de hilados*, 30 settembre 1785. Circa il ruolo dei gruppi e il rapporto con azione collettiva e rappresentanza si rimanda a OLSON, *La logica dell'azione collettiva*, pp. 76-87.

⁶² SANCHEZ SUAREZ, *Los inicios del asociacionismo empresarial en España*, p. 263.

dio di limitate dimensioni, sostanzialmente omogeneo, anche da un punto di vista delle caratteristiche di ciascun attore. L'interesse di tale gruppo per l'approvvigionamento del bene comune cotone rappresenta il potenziale d'azione per comportamenti di free-riding che avrebbero generato diseconomie costituite dall'incremento del potere contrattuale degli intermediari maltesi, e il conseguente aumento dei costi di transazione⁶³. Ecco che l'istituzione della compagnia prova a porre un limite all'azione individuale evidenziando come l'azione comune potesse generare maggiori vantaggi. Come visto, il funzionamento della compagnia e quindi dell'azione collettiva fu garantito da meccanismi di incentivo/disincentivo basati sulla distribuzione del cotone filato tra tutti. Quello che appare evidente dall'analisi svolta sulla Compagnia è che questa fosse innanzitutto un'operazione di accreditamento politico dei produttori nei confronti della Corona, avallandone la volontà di sviluppo delle piantagioni di cotone americane. Dall'altra parte, sembrerebbe, essenzialmente, il tentativo di un gruppo intermedio, nella definizione di Olson, di produzione di un bene comune attraverso la fornitura regolamentata della materia prima. In questo senso, un gruppo costituito da un piccolo numero di individui, è in grado di coordinare le proprie azioni producendo una quantità «quasi ottimale» del bene⁶⁴.

Tuttavia, il fondamento per l'esistenza di un gruppo intermedio è dato dalla dimensione dello stesso. Così, le azioni di un individuo possono avere un'influenza diretta sull'utilità degli altri, e solo in questo caso una combinazione di interazione strategica, monitoraggio, sanzioni e gratificazioni, potrebbe agevolare la distribuzione ottimale del bene collettivo. Nel caso della *Compañía de Hilados de algodón*, però, la dimensione del gruppo ha subito una notevole crescita nel corso di un tempo limitato. Pertanto, quello che era un gruppo intermedio si è trasformato in un gruppo latente, di maggiori dimensioni, nel quale l'azione individuale di uno dei membri non comportava più conseguenze significative sugli altri, incentivando in tal modo i comportamenti di free-riding.

ROBERTO ROSSI

Università degli Studi di Salerno

⁶³ Sui costi di transazione nelle imprese si rimanda a R. COASE, *The Problem of Social Cost*, «Journal of Law and Economics», 3 (1937), pp. 1-44; O.E. WILLIAMSON, *The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach*, «The American Journal of Sociology», 87 (1981), pp. 548-577.

⁶⁴ OLSON, *La logica dell'azione collettiva*, pp. 56-66; MCGUIRE, *Group size, Group Homogeneity*, pp. 107-126.