

---

Federico Rigamonti

## BENJAMIN INGHAM E L'AMERICA (1837-1840)

### 1. Introduzione

Da molti secoli l'economia siciliana si è caratterizzata per le notevoli esportazioni e per la posizione dominante degli imprenditori non siciliani. Questi due tratti salienti si sono conservati nel tempo, benché dall'età dei propretori romani a oggi ogni altro aspetto dell'ambiente economico abbia subito cambiamenti più o meno profondi e continui.

Tra XVIII e XIX secolo, però, cambiarono tanto gli attori del commercio internazionale della Sicilia, quanto le merci esportate. Da un bene di prima necessità come il grano si passò a una vasta gamma di beni che si possono far rientrare in due categorie: beni voluttuari (vini, olio d'oliva<sup>1</sup>, frutta secca) e soprattutto materie prime che entravano nelle produzioni industriali: zolfo, ceneri di soda, sommacco, agrumi e derivati, olio di lino, e molti altri ancora. Parallelamente, il controllo sfuggì in poco tempo a Genovesi, Toscani e Veneziani per finire nelle mani dei commercianti dei paesi già avviatisi verso l'industrializzazione: gli Stati Uniti, la Francia e soprattutto l'Inghilterra. Questa aveva già una posizione molto forte verso il 1790, ma divenne la padrona pressoché incontrastata del commercio siciliano quando le vicende politiche e militari delle guerre contro la Francia rivoluzionaria e napoleonica costrinsero i commercianti britannici ad abbandonare buona parte d'Europa già prima del Blocco Continentale.

Quando nel 1806 la Sicilia restò assieme alla Sardegna l'unica regione italiana aperta ai mercanti inglesi, questi vi sciamarono a decine, da principio per smerciare i prodotti tessili che avevano perduto quasi ogni sbocco europeo, poi per darsi all'ancora più redditizio commercio d'esportazione verso l'Inghilterra<sup>2</sup>. Tra i vari 'Inglese di Sicilia' il più importante, più abile e più famoso fu senza dubbio Benjamin Ingham, che giunto a Palermo nel 1806 in qualità di rappresentante della ditta di famiglia, la Ingham Brothers & co. di Leeds, lasciò alla sua morte nel 1861 un patrimonio sparso tra

---

Ricerca svolta grazie alla consultazione e alla riproduzione integrale del copialettere America II dell'archivio commerciale Ingham - Whitaker conservato negli uffici del baglio della ditta "C. Pellegrino & C." di Marsala. Ringrazio in particolare il Comm. Pietro Alagna per la cortesia usatemi e la sua disponibilità.

<sup>1</sup> Giova ricordare che l'olio d'oliva era già prima dell'Ottocento un'importante voce di esportazione siciliana. Cfr ad esempio O. Cancila, *Storia dell'Industria in Sicilia*, Laterza, Roma-Bari 1995.

<sup>2</sup> Cfr, in particolare, l'importante lavoro di M. D'Angelo, *Mercanti Inglesi in Sicilia. 1806-1815*, Giuffrè, Milano 1988.

Sicilia, Inghilterra, Francia, America e altre parti del Mondo e pari a diversi milioni di sterline dell'epoca (solo negli Stati Uniti, \$ 2.580.661). Ingham fu inoltre il più importante produttore di marsala dei suoi tempi, al punto che eclissò quasi completamente la ditta Woodhouse che pure aveva scoperto e lanciato il prodotto.

L'attività commerciale di Ingham è tuttavia di grande interesse non solo perché spazia quasi in ogni campo d'investimento in Sicilia e per il ruolo che giocò nello sviluppo delle ferrovie statunitensi, già studiato da Irene D. Neu<sup>3</sup>, ma anche e soprattutto perché se ne conserva, nelle cantine della Carlo Pellegrino & c. di Marsala, quasi tutta la corrispondenza commerciale con l'Italia, l'Inghilterra e gli Stati Uniti, oltre ad altri preziosi documenti contabili<sup>4</sup> che consentono di ricostruire la sua lunga attività in maniera se non perfetta, certo esauriente. È così possibile trattare altri aspetti della lunga vita commerciale di Ingham, come ad esempio i rapporti con l'America in un periodo cruciale come il 1837-40.

## 2. Il contesto: gli anni 1837 - 40. I corrispondenti americani

Il 1837 può considerarsi *annus horribilis* tanto per gli Stati Uniti, quanto per la Sicilia. I primi furono colpiti, nel marzo dell'anno, da una crisi economica dovuta alla mancanza di controlli monetari e bancari che ebbe il suo epicentro a New York e provocò un'impressionante serie di fallimenti. In seguito, il momento difficile fu superato<sup>5</sup> e l'economia americana riprese la sua marcia trionfale, ma le cause della crisi non furono rimosse: in particolare, mancava un'autorità monetaria a livello centrale, e ciò, in una situazione sottoposta a forti tensioni speculative e inflattive rese il contesto economico più instabile di prima. Infatti, quando nell'autunno del 1839 il disavanzo commerciale si fece insostenibile, un giro di cambiali protestate tra Inghilterra e Stati Uniti innescò una nuova crisi ancora più grave della precedente, almeno secondo le affermazioni di Ingham. È difficile dire come essa si sia conclusa, perché il copialettere esaminato giunge fino al 29 gennaio del 1840, quando la situazione, pur tendendo al meglio non era del tutto schiarita. La Sicilia, che si riprendeva lentamente dalla durissima crisi iniziata con la Restaurazione e durata per circa quindici anni, fu colpita a partire dal

<sup>3</sup> I. D. Neu, *Un uomo d'affari inglese in Sicilia (1806-1861)*, in «Nuovi Quaderni del Meridione», n. 31, Luglio-Settembre 1985, pp. 263-281. Cfr anche P. Silvestri, *Da Ingham ai Whitaker: gli investimenti finanziari a New York e negli Stati Uniti d'America*, in Atti del Seminario «I Whitaker e il capitale inglese tra l'Ottocento e il Novecento in Sicilia», Trapani 29-30 novembre e 1° dicembre 1990.

<sup>4</sup> L'inventario e la classificazione dei docu-

menti, rinvenuti nel 1985 nel baglio della Carlo Pellegrino & c., è stato curato da Giovanni Alagna, Rosario Lentini e Maurizio Signorello.

<sup>5</sup> Anche se, come si ricava dalla corrispondenza con Ben Ingham junior, negli stati del Sud le banche ripresero i pagamenti solo nell'agosto 1838, e nel Mississippi ancora più tardi.

giugno dalla sua prima epidemia di colera, che causò oltre 24.000 morti nella sola Palermo e spinse Siracusa e Catania a conati rivoluzionari contro i borbonici. Sfortunatamente, i riflessi di questi eventi sul commercio tra Stati Uniti e Sicilia non si possono osservare direttamente perché la corrispondenza relativa ai primi dieci mesi e mezzo dell'anno non è giunta fino a noi; tuttavia non è difficile immaginare che per qualche settimana ogni attività commerciale sia rimasta paralizzata. Anche in seguito, furono adottati dei regolamenti d'igiene più rigidi che prevedevano periodi di quarantena più lunghi per le merci, le navi e gli equipaggi provenienti da paesi sospetti, che ritardavano le operazioni di sbarco delle merci giunte in Sicilia e conseguentemente l'imbarco delle esportazioni, cosa di cui Ingham ebbe a lamentarsi in alcune lettere<sup>6</sup>. Nel 1838, quando il commercio era sulla via della ripresa, giunse la decisione di concedere all'appena costituitasi compagnia Taix-Aycard il monopolio decennale sull'esportazione dello zolfo, in assoluto l'articolo più richiesto a scopi industriali in Inghilterra e in Francia. Questa misura protezionistica non danneggiò però seriamente il resto dell'economia siciliana che sul finire degli anni '30 superò la lunga depressione iniziata oltre vent'anni prima: le esportazioni aumentarono e nel 1839 fu fondata a Palermo la nota Società dei Battelli a Vapore Siciliani, promossa dallo stesso Ingham. Il monopolio della Taix-Aycard finì anzitempo nel 1840 per il durissimo intervento britannico, e anche se il copialettere esaminato non arriva a quest'avvenimento, già prima Ingham aveva espresso la sua opinione che esso potesse durare molto meno dei dieci anni stabiliti<sup>7</sup>.

In questo quadro generale, occorre esaminare prima come fosse organizzata la corrispondenza di Ingham con l'America, e in seguito quale fosse la struttura della ditta Ingham & co. negli USA. Le lettere erano spedite di frequente e ognuna veniva inviata in duplicato con un'altra nave, qualche volta

<sup>6</sup> Le misure di quarantena erano rigorose, come si può notare da questo passo della lettera ad Alfred Greenough del 4 aprile 1838: «We must beg you will make a particular memorandum, that all vessels from the United States, will be subject on their arrival in Sicily to a longer quarantine, unless they bring with them a Certificate from the Neapolitan Consul or Vice-Consul, stating that the Ports or Districts from which they sail, are free from all Contagion etc. If there be no Vice Consul of Naples resident in the said Port or District, the Certificate may be procured from any Consul or Vice Consul of the Nation resident in the state, or finally should there be no Neapolitan Consul in the state, then a Certificate from the Spanish or French Consulate will suffice, but it must be then stated therein that there is no Consulate of the Two Sicilies in the District or state. The Mary Chilton had to perform 5 days

extra quarantine, from not having this Certificate». La stessa richiesta fu inoltrata agli altri corrispondenti per evitare che l'evento si ripetesse. La quarantena era ancora nell'aprile 1838 prevista per le navi provenienti da qualsiasi porto 'estero' sia pure con durate diverse. Quella per le navi provenienti da Trieste era ad esempio di 10 giorni, e fu abolita nel maggio successivo.

<sup>7</sup> «I am persuaded that the Monopoly will not last, but still it will take so long a time say one year or more to arrange matters for annulling the contract even should it be so determined by the King immediately», lettera a Ben Ingham junior dell'8 luglio 1839, e ancora nella lettera a Ben junior del 21/25 settembre 1839: «[...] from present appearances I expect that the Monopoly will not be of long duration. This is not however certain, as no reliance can be placed on the King, and more particularly on his Corrupt Ministers».

si ricorreva a una terza copia: al tempo in cui la navigazione era ancora quasi interamente affidata alla bontà dei venti, le traversate oceaniche erano molto lente, mediamente di 42 giorni, e nelle brutta stagione o con navi lente si potevano superare i due mesi. Esisteva già un collegamento stabile di navi a vapore tra New York e Liverpool e New York e Le Havre; talvolta, qualche nave a vapore arrivava a Palermo da Marsiglia, Napoli o Trieste, e in casi straordinariamente fortunati una lettera, grazie agli *steamer*, giungeva in meno di 25 giorni, tempo che ai giorni nostri sarebbe un'eternità, ma che a Ingham parve straordinariamente breve. Può darsi che la decisione di fondare la Società dei Battelli a Vapore abbia avuto origine anche dal suo iniziale stupore per la rapidità del vapore rispetto alla vela; ma per tutto il periodo analizzato la navigazione a vapore rimase l'eccezione e se ne deve tenere conto nel leggere le lettere che Ingham spediva in America. La continua ripetizione degli ordini di assicurazione o dei carichi spediti su una nave già partita non era pignoleria, ma nasceva dall'impossibilità di prevedere quando una nave sarebbe arrivata a New York o a Boston da Palermo. Si potevano inviare le lettere a Liverpool o a Le Havre per spedirle poi sugli *steamer* per New York; ma c'era il rischio che non arrivassero in tempo alla partenza della nave a vapore per gli Stati Uniti. Pertanto i duplicati erano la regola e molte lettere presentano ripetizioni più o meno lunghe di frasi o interi passi già scritti in precedenza.

È il caso di ricordare che i rapporti di Ingham con gli Stati Uniti risalivano al 1807, quando egli spedì una piccola partita di agrumi a Boston; due anni dopo si recò per alcuni mesi nel New England e in particolare a Boston. In questa città allacciò rapporti con il grossista Greenough: trent'anni dopo il suo principale corrispondente americano era il figlio di questi, Alfred, con il quale non si limitava alla corrispondenza commerciale, perché nel maggio 1839, in occasione del suo matrimonio, gli regalò ben due *pipes* del suo migliore vino<sup>8</sup>. Greenough era il maggiore corrispondente (95 lettere) e l'agente più fidato di Ingham, cui venivano affidati incarichi importanti e la maggior parte degli affari di cui non era possibile occuparsi da Palermo, specialmente quando Ben Ingham junior era lontano dagli States. Questo nipote omonimo di Benjamin Ingham era però spesso in America, principalmente tra Boston e New York: nel periodo studiato, lo troviamo negli USA dall'inizio fino al giugno 1839, e anche dopo aver lasciato gli Stati Uniti Ingham gli scrisse alcune lettere, perché prima di tornare a Palermo doveva passare dall'Inghilterra, non solo per piacere, ma anche per controllare che tutto andasse bene<sup>9</sup>. Le lettere a lui indirizzate (70) sono nettamente più

<sup>8</sup> «You can act as you think best about making a handsome present to Greenough on the occasion of his marriage», lettera a Ben Ingham junior del 19 aprile 1839; «As regards the 5 QurCks **AG** N. 1 @ 5: N. 1 is sent as a present to the Auctioneer Mr Steers and the two N. 2 @ 5 as a present to y.r good-self of w.h we beg y.r acceptance. N. 3 @ 4

are sent as samples and in our opinion ought to bring a great price», lettera ad Alfred Greenough del 16 maggio 1839.

<sup>9</sup> In quell'anno Ingham aveva fatto di Richard Stephens il suo agente londinese al posto di Jameson Hunter, e questo cambiamento aveva provocato seri problemi anche perché Hunter era passato armi e bagagli ai Woo-

lunghe di quelle dirette a qualsiasi altro corrispondente, non escluso lo stesso Greenough, che pure lo seguiva a poca distanza e che dopo la partenza di Ben per l'Inghilterra si vide recapitare lettere ben più estese. Tra le lettere indirizzate a Ben junior si trovano le informazioni e gli accenni più interessanti alla vita commerciale palermitana e siciliana del tempo, assieme a commenti su vicende politiche ed economiche anche americane, in cui Ingham mostra una notevole capacità di analisi. Il tono è raramente affettuoso, spesso al contrario aspro e severo: lo zio rimprovera spesso al nipote disattenzioni e leggerezze e, ancora di più, un eccessivo amore per il lusso e la vita comoda<sup>10</sup>. Nell'unica lettera privata conservata nel copialettere, scrive al nipote frasi di fuoco che mostrano come i rapporti tra i due fossero tutt'altro che buoni, almeno in quel momento. Pare però, proprio da quella lettera privata, che anche Ben junior avesse un carattere difficile: metteva spesso il becco nella vita privata dello zio e non perdeva occasione di chiedergli di non far entrare nell'azienda i figli di primo letto della moglie, la duchessa di Santa Rosalia, in particolare Domenico (Mimi) Ascenzo. Le intenzioni di Ingham nei riguardi di costui erano concrete: pensò seriamente di farne il rappresentante stabile della ditta in America. Tale idea fu abbandonata, più che per le proteste e le insinuazioni del nipote, per la scarsa costanza mostrata dal figliastro, che faceva temere a Ingham danni alle proprie attività economiche. Oltre a insistere troppo contro il cugino acquisito, almeno in un'occasione Ben junior avanzò, quanto meno, dubbi sul fatto che lo zio fosse ancora in grado di occuparsi efficientemente di affari<sup>11</sup>. Quel che è peggio, la sua pessima grafia costava molta fatica allo zio per poter leggere le sue lettere.

Il centro economico degli Stati Uniti era New York, e con questa città si ha la maggior parte dei contatti: 58 lettere con Henry S. Leverich, agente di Ingham, anche se meno abile di Greenough; 51 con la ditta Barclay & Livin-

dhouse cercando di strappare quanti più clienti possibili a Ingham: si comprende come fosse necessaria la presenza di un familiare di Ingham per mettere a posto ogni cosa. Inoltre c'erano delle questioni sulla vendita dello zolfo accumulatosi nei depositi che Ingham aveva in Inghilterra.

<sup>10</sup> «If I were to visit myself America I should have avoided all such expensive Hotels as the Waterloo in New York and the Tremont House in Boston, particularly if I had to remain more than a few days in either place and preferred taking up my quarters in some quiet respectable Boarding House where I could have attended properly my Concerns [...]», lettera privata a Ben Ingham junior del 30 marzo 1839.

<sup>11</sup> Per avere un'idea chiara della questione, giova riportare il seguente passo della lettera privata a Ben Ingham junior del 30 marzo

1839: «As regards y.r remarks about Mimi Ascenzo you will have seen from my last that I was quite disgusted at y.r presumption in writing me in the way you have done. I am not aware that I was ever guilty of not consider well what I do before determining altho I must confess that I was too precipitate in taking you into Partnership, and that had I known your disposition better I should never have done so. This will satisfy you that unless young Mimmi turns out steady, he must expect nothing from me in any way and that in any case, I should never, put him in a situation, to do me or any person with whom I am connected any material and much less any irreparable injury. You might therefore have spared y.r Remarks at least till such times that you saw that I had lost all prudence, and arrived in fact at a state of Dotage or Imbecillity».

gston, che smerciava principalmente vino e che in seguito curò gli investimenti americani di Ingham; 12 lettere con altre ditte come la Chamberlain Broom & co., leader nel commercio di agrumi, frutta secca e molti altri articoli, con cui vi era un accordo commerciale ma pochissima simpatia; 8 lettere con la Herkshers Coster & Malfeld, il cui comportamento al limite della legalità fece infuriare Ingham più di una volta<sup>12</sup>, e la Pomeroy & Bull che ricevette piccole partite di "Temperance Wine". Col tempo nacquero rapporti con un altro commerciante, Isaac Lohman (21 lettere), che però nella crisi del 1839 fallì, mentre quelli con la Herkschers & co. finivano e quelli con la Pomeroy & Bull erano gestiti da Leverich. Ma più importante fu l'evoluzione con la Chamberlain Broom & co.: nel gennaio 1839 la ditta infatti si sciolse per insanabili contrasti tra i due soci. Nessuna lettera fu spedita al solo Chamberlain, mentre tra Broom e Ingham si delineò una vera e propria alleanza<sup>13</sup>, suggellata da un contratto sottoscritto a Palermo il 17 marzo e diretta contro Chamberlain: Broom divenne il principale corrispondente newyorkese di Ingham e ricevette in meno di un anno 30 lettere, soppiantando quasi del tutto lo stesso Leverich con cui però i rapporti epistolari e commerciali non cessarono<sup>14</sup>. Tor-

<sup>12</sup> «We have not completed one examination of the account sales you transmit us from Herkschers but should we find any thing further to observe upon, we will do so at foot, in the meantime we must say that in addition to Herkschers usual system of Robbery and Plunder, they have this time Charged Commission and Interest on Charges, contrary to agreement, and to what they have done before, and independent of the agreement the interest charged could not be charged from time of arrival, as the Interest and Fire Insurance, can scarcely be due before delivery, at least store rent cannot», lettera a Ben Ingham junior del 20 dicembre 1838. Poco soddisfacente, per così dire, era anche il comportamento della Chamberlain Broom & co., come si può desumere da quanto segue: «I must however say that I have so bad an opinion of their honesty and keenness that I begin to think, we should do better without them but should they have the sale of the Walnuts in particular I must beg you will see they do their duty, as I fear that they may have some bad Nuts on hand, which they would like to sell before offering the present parcel for Sale», lettera a Ben Ingham junior del 2 ottobre 1838.

<sup>13</sup> Questo però solo dopo la visita di Broom a Ingham, nel marzo del 1839. Prima Ingham era convinto che le intenzioni dell'uomo d'affari newyorchese fossero poco oneste: «If Broom visits Sicily I will see what I can make out of him but I do not expect that I shall be

induced to venture into the Trade so deeply as he would wish, and besides I think there is some truth in what you suspect of his and Draper's plan being to do what they can to run down Chamberlain at the cost of a considerable sacrifice, in which case they would no doubt like to let us in for a share of the Loss thereby», lettera a Ben Ingham junior del 18 gennaio 1839. Circa due mesi dopo (lettera a Ben junior del 16 marzo 1839) Ingham mutò parere in seguito a un colloquio che ebbe con Broom.

<sup>14</sup> Si limitarono però a poche, brevissime lettere, in cui Ingham assicurava della sua volontà di procurare all'agente nuove merci da vendere a New York e comunicava la ricezione dei conti spediti da questi. In effetti, in base al contratto concluso con Broom il 17 marzo 1839, che prevedeva che ogni articolo (esclusi i vini) spedito da Ingham a New York fosse di pertinenza di Broom, che avrebbe concorso per metà alle spese e ai guadagni, Leverich avrebbe potuto ricevere solo marsala; ma Ingham preferì sempre affidarne la vendita alla Barclay & Livingston. Pertanto, Ingham non avrebbe potuto mantenere la promessa senza violare il contratto con Broom e senza rischiare sanzioni e rappresaglie. Alla fine, si limitò a una spedizione trascurabile di olio di lino il 5 aprile 1839 e alla promessa di una prossima partita di olio d'oliva nella lettera del 16 novembre dello stesso anno; nelle lettere successive però non vi si fa la minima allusione, forse perché

nando a Boston, importanti erano i rapporti con Daniel Draper<sup>15</sup>, grossista di agrumi che si alleò con Ingham e Broom; quelli con F. H. Pearson furono invece limitati a un breve periodo. Un'altra città importante per Ingham già nel 1837 era Filadelfia, dove la corrispondenza con la ditta Grant & Stone era di una certa importanza, finché, nel novembre 1839, Ingham decise improvvisamente di interrompere i rapporti e di affidare la vendita del suo vino in quella città e nella Pennsylvania alla Carson & Newhold<sup>16</sup>.

I rapporti col resto degli USA erano all'inizio poca cosa, affidati a Ben junior per quanto riguarda i mercati del Sud (ragion per cui egli passò alcuni mesi a New Orleans e a Cuba nel 1838), alla Barclay & Livingston per la piazza di Baltimora; nel 1839, però, Ingham stabilì corrispondenze dirette con la H. & W. Anderson di New Orleans<sup>17</sup>, con la W. A. Caldwell & sons di Charleston e con Robert Habersham di Savannah. Vi erano anche corrispondenze occasionali o poco più con ditte non statunitensi: alcune canadesi – anche se emerge chiaramente che questa corrispondenza era tenuta non solo da Palermo, ma anche da Londra, essendo all'epoca il Canada colonia britannica – e la Gex & De Costero Brothers di Bahia. Con quest'ultima gli scambi furono orientati però non solo alla vendita di prodotti siciliani, ma anche e soprattutto all'importazione di zucchero, cuoio, cacao e caffè, che come si vedrà era

le notizie che allora giungevano dagli Stati Uniti scoraggiavano le spedizioni commerciali in genere, perfino di agrumi. Qualche aggiustamento dovette farsi anche nei rapporti con Lohman, cui Ingham usava spedire in conto comune manna e pasta di liquirizia: propose a Broom di modificare questa prassi lasciando a ciascuno dei tre uomini d'affari un terzo dei costi e dei ricavi di questo commercio. In seguito il fallimento di Lohman risolse altrimenti il potenziale attrito.

<sup>15</sup> Anche di Draper, però, Ingham aveva un'opinione non buona: «I do not quite agree in what you write of Draper, as in my opinion he is no better, as far as Honesty goes than the rest; at least we have great reasons to complain of the great delay which occurs in getting accounts from him. In fact we have not only have had no account yet of the Green Fruit ex Mary Chilton, Acton & Rambler last voyage but none either of that ex Rambler which was shipped in November 1837. Now this is too bad, and altho he may be ruck, it is evident from his proceedings with us, that he had employment for all his money & has never acted up to his agreement of paying to Greenough his half of our Invoice on arrival of the Fruit», lettera a Ben Ingham junior del 6 marzo 1839. Queste riserve di non poco conto non impedivano a Ingham di tenere una corrispondenza cor-

diale con Draper, e in particolare nella lettera del 23 marzo 1839 di congratularsi del figlio venuto a Palermo con Broom: «[...] who we have no hesitation in saying appears to us a smart clever young Gentleman, and likely to make a man of Business».

<sup>16</sup> Non vi sono elementi per stabilire il motivo di questa decisione, né nelle lettere indirizzate alla Grant & Stone, né in quelle dirette al nipote o a Greenough. Pare però che quest'ultimo abbia avuto una certa parte nell'affare, perché fu lui a mettere in contatto la Carson & Newhold con Ingham, senza esserne stato richiesto. In precedenza, Ingham non si era lamentato della Grant & Stone.

<sup>17</sup> Trovò ragione di lagnarsi anche di costoro, che definì *Rogues*, ossia canaglie. A quanto pare da alcuni accenni, Ingham non aveva una buona opinione del *milieu* commerciale di New Orleans in genere; c'è da ammettere però che egli era decisamente esigente, se si considera che solo su Greenough e la Barclay & Livingston non avanzò mai critiche (Leverich fu ritenuto poco abile nella vendita del vino e degli agrumi, e l'alleanza con Broom fu sottoscritta anche per questo). C'è da ritenere questa rigidità ancora più stravagante, in quanto egli non esitava a parlare di corruzione di funzionari pubblici siciliani nelle lettere al nipote!

per Ingham un commercio non trascurabile. Vi era un rapporto di corrispondenza con la ditta Soutter & Bell di Norfolk, Virginia: in questo caso non si trattava però di esportazione ma di importazione di doghe usate per la fabbricazione delle botti. Infine, nel copialettere 'America' è contenuta una lettera indirizzata a una ditta inglese di Lisbona, ma l'apparente paradosso è spiegato dal fatto che il contatto occasionale fu dovuto a una triangolazione tra Stati Uniti, Portogallo e Sicilia.

### 3. Le esportazioni

Occorre innanzitutto dire che, pur avendo agenti a Messina e in altre località della Sicilia orientale, la ditta B. Ingham & co. gravitava essenzialmente su Palermo e Marsala, dove era il baglio. Le navi caricavano pertanto le loro merci da questi due porti: vino, cremor di tartaro, ceneri di soda e talvolta olio di lino e d'oliva dall'antica Lilibeo, ogni altra merce da Palermo. Solo in un paio di occasioni le navi si fermarono a Messina per caricare agrumi; più spesso questi venivano prima consegnati a Palermo e poi imbarcati. In alcuni casi, le navi non si fermavano a Marsala, ma poiché il vino (quasi sempre marsala, anche se il nome non ricorre che in pochissime occasioni) era la principale merce commerciata da Ingham, una sosta alquanto lunga in questa città era quasi sempre necessaria. Le altre merci, (agrumi, zolfo, sommacco, semi e olio di lino, frutta secca, stracci e molti altri) erano imbarcate a Palermo. Se si vogliono classificare i vari prodotti, si può distinguere tra quelli destinati al consumo familiare e quelli usati a scopi industriali. Tra i primi rientrano il vino, l'uva di Pantelleria e l'olio d'oliva come merci pregiate, la pasta (maccaroni e in un'occasione vermicelli), la frutta secca, i fichi e le prugne come articoli meno redditizi, mentre gli agrumi, che in Francia e in Inghilterra erano richiesti principalmente dalle industrie chimiche, erano usati per il consumo privato e per la preparazione di sciroppi e punch, il che è confermato dall'esiguità delle spedizioni di derivati: quantità minime di essenze di limone e bergamotto, usate per la produzione di profumi, e nient'altro. Più vasta la gamma di quelli che servivano in processi produttivi: il sommacco usato dall'industria conciaria, l'olio e i semi di lino per la produzione di vernici, la pasta di liquirizia per la birra, la manna e le cantaridi per preparati farmaceutici, le ceneri di soda per i saponi, le essenze già ricordate, altri prodotti minori e soprattutto lo zolfo.

È opportuno 'incrociare' i corrispondenti di Ingham coi prodotti spediti dalla Sicilia all'America. I più importanti erano grossisti principalmente di vino (Barclay & Livingston, Grant & Stone, W. A. Caldwell & sons, H. & W. Andersons, i corrispondenti canadesi), di agrumi (Chamberlain Broom & co. e poi Samuel Broom, Daniel Draper), o di zolfo (Herkscher Coster & Malfeld). Greenough e Leverich, in qualità di agenti, si occupavano di quasi tutti i prodotti, Isaac Lohman trattava invece solo pasta di liquirizia, manna e pochi prodotti secondari. In questo modo si può avere conferma del fatto che il vino fosse il *core business* di Ingham, mentre la fine del rapporto con la Herkschers

& co., anche se dovuta alla scorrettezza di questa ditta, non può non essere stata influenzata almeno in parte dalle gravose condizioni cui doveva sottostare l'esportazione di zolfo dalla Sicilia: tra il 1837-38 e il 1839-40 le esportazioni di zolfo, sia grezzo sia macinato, crollarono (da 2410 a 500 cantari il primo, da circa 150 tonnellate a 30 casse il secondo). Quando venne meno la necessità di collocare grosse quantità di tale prodotto, fu possibile interrompere anche bruscamente il rapporto con la Herkschers & co. e affidare i piccoli quantitativi spediti a Greenough.

Suddividere i ventisei mesi coperti dal copialettere in due periodi di tredici mesi, novembre 1837-1838 e 1839-gennaio 1840, è assai utile perché permette di vedere con maggiore chiarezza le variazioni della congiuntura economica e i suoi riflessi sull'attività di Ingham. Così, nel primo periodo i commerci risentivano ancora dei catastrofici eventi del 1837: le quantità commerciate non erano grandi, soprattutto dei prodotti che non fossero vini, agrumi, zolfo e sommacco, l'insieme dei prodotti era relativamente ristretto, e le navi che partirono da Palermo e Marsala per l'America per trasportare prodotti di Ingham furono nove, dieci se si conta una partita nell'ottobre 1837; di esse, la metà di proprietà di Ingham: la Rambler e la Manto che effettuarono ciascuna due viaggi, e la famosa Elisa che partì il 28 ottobre 1838 per Boston. Una spedizione fu fatta a nolo su una nave di terzi, un'altra in società con Chiaramonte Bordonaro sulla nave di questi, la Gabriele; pertanto poche furono le navi noleggate, e tutte tra marzo e aprile, quando si effettuavano le maggiori spedizioni di agrumi.

Nei tredici mesi successivi, le navi che trasportarono prodotti salirono a venti, e solo quattro di proprietà di Ingham: quelle noleggate furono dodici. Parallelamente, le quantità trasportate aumentarono, per alcuni prodotti in misura eccezionale: i vini<sup>18</sup> passarono da circa 760 a circa 3000 pipes; il legname, da 47 cantari e 12 rotoli a 147 cantari; i semi per canarini, da 100 a 795 borse; le mandorle, da 83 a 774 casse; la manna, da 35 a 80 cassette; il cremor di tartaro, da 17 a 77 cassette; il sommacco, da 3720 a 7414 borse. Come già ricordato, questo aumento fu parzialmente compensato dal crollo dello zolfo, e anche altri articoli furono esportati in maniera minore: per la pasta di liquirizia si passò da 300 cassette, 100 borse e 50 ceste a 320 cassette; per le piume, da 14 a 7 balle; infine le prugne dalle 838 casse del periodo precedente sparirono del tutto. Ma aumentò anche il numero di prodotti esportati: maccheroni (ben 163 casse e 124 cassette), vermicelli, pietra pomice, semi di canapa, fichi (190 cesti), fagioli, lana non cardata e altro ancora. Tanto l'aumento vertiginoso delle spedizioni e delle quantità di vini e altri articoli esportati, quanto l'incremento (sia pure meno consistente, in termini quantitativi) della varietà dei beni mostrano come nel 1839 una combinazione favorevole di buona congiuntura in America, e apertura da parte di

<sup>18</sup> Per i vini si è costretti a dare cifre approssimative, tanto per la varietà delle misure

citata da Ingham, quanto per il fatto che non si precisa l'entità di alcune spedizioni.

Ingham di nuovi canali commerciali con New Orleans, Charleston, Savannah e Bahia sia stata straordinariamente propizia, benché altre ditte siciliane si lanciassero in quegli stessi mesi nel commercio con l'America, creando qualche noia.

A questo punto, è opportuno esaminare con cura i vari articoli. Il vino, com'è naturale, merita maggiore attenzione. Ingham esportava in America diverse varietà di marsala: le più note erano il Colli (piuttosto dolce e adatto a un mercato non troppo raffinato) e il più pregiato London Particular, sempre indicato come LP. Questi due tipi assorbitono, in entrambi i periodi, circa l'85% delle esportazioni di vini, ma se nel primo la quantità di LP fu leggermente superiore (354 contro 316 pipes) nel 1839-40 il rapporto si invertì al punto che le esportazioni di Colli furono più che doppie rispetto a quelle di LP: 1798 contro 865 pipes. Se si analizzano meglio le destinazioni, però, si nota come nelle spedizioni per i mercati del Sud e del Canada l'LP mantenne la sua superiorità: nei mercati dove era più importante il consumo di una classe di *rentiers*, come a Charleston, Savannah e New Orleans, o degli ufficiali di S. M. britannica, come in Canada, il vino di più alta qualità era maggiormente richiesto. A New York, Boston e Filadelfia<sup>19</sup>, dove i consumatori erano per lo più appartenenti alle classi medie e uomini d'affari meno raffinati dei proprietari terrieri del Sud, si preferiva il meno costoso Colli, e la grande diffusione di prosperità tra fine 1838 e 1839 ne stimolò in notevole misura la domanda. Per confrontare i due tipi di marsala, si consideri che Ingham indicava non di rado, nelle sue lettere, i prezzi minimi di vendita: 48 cents al gallone per il Colli, 58 per l'LP, anche se quest'ultima varietà era venduta a Baltimora e probabilmente anche nel Sud a non meno di 62 cents a gallone. Ciò mostra chiaramente come i marsala di Ingham si collocassero in una fascia di consumo media o medioalta a seconda del tipo, competendo con malaga e madeira più che coi prestigiosi vini francesi<sup>20</sup>, e non ci si deve stupire perché il marsala nacque come imitazione del madeira e la prima marca di successo, quella di Woodhouse, fu battezzata Bronte Madeira; lo stesso Ingham usa a volte l'espressione Sicily Madeira. Ingham dedicava non a caso molta attenzione alle tariffe doganali di madeira e malaga, preoccupandosi soprattutto del fatto che il marsala fosse sottoposto a dazi più elevati, cosa che impediva ai suoi vini di prendere decisamente il sopravvento su quelli spagnoli e portoghesi. Benché i consumatori americani si orientassero sempre più verso il marsala, Ingham non era disposto a sopportare perdite per troppo

<sup>19</sup> Sarebbe più corretto intendere nel New England perché, come già ricordato, da queste piazze e in particolare da New York si rifornivano altri mercati vicini, come Baltimora.

<sup>20</sup> «We are glad to hear that the demand for inferior description of Marselles (sic, ma probabilmente Madeira) and Malaga wines appeared to be diminished which we can

easily give Credit to when we consider the wretched stuff both Wines are compared to Marsala. You may rely in our availing of this circumstance by keeping you regularly supplied with our Wines, with a view to secure a more extended reputation for them [...]», lettera a Henry S. Leverich del 5 dicembre 1838.

tempo pur di sostenere vittoriosamente una lotta commerciale, e preferì dunque accontentarsi della situazione vigente, in cui il marsala lasciava ai vini rivali quote minori di mercato<sup>21</sup>. Forse accontentarsi non è il termine esatto, perché Ingham tentò di modificare le tariffe doganali a suo vantaggio in un'altra maniera: fece spedire a più riprese qualche pipe di vino all'onorevole Forsyth<sup>22</sup>, membro della Camera dei Rappresentanti.

Il problema dei dazi non riguardava solo Colli e LP, ma anche altre varietà di vini siciliani che Ingham commerciava in America. Qui però il discorso deve essere necessariamente più frammentario perché Ingham indicava le altre varietà di marsala con molti nomi diversi: ad esempio, nel 1838 spedì ben 67 pipes di marsala "Zizza", e nell'anno successivo non nominò mai questa varietà. Dal copialettere si apprende comunque che esisteva almeno un'altra varietà più delicata, preparata per l'Italia<sup>23</sup>, e che nel 1839 fu spedita a Charleston e a Boston per provarne il successo sul mercato americano; che Ingham produceva e inviò del moscato, che però sempre a Charleston non diede risultati apprezzabili; che infine egli faceva recapitare alla ditta Pomeroy & Bull del vino prodotto senza aggiunta di alcool e chiamato con un nome quanto mai adatto a consumatori puritani: Temperance Wine. Purtroppo per Ingham, proprio nel 1838 alcuni siciliani cominciarono a spedire i loro vini in America: Mariano Buonocore, Felice Pirandello e soprattutto Florio, che negli anni seguenti avrebbe conquistato un posto di riguardo tra i produttori del marsala. Inoltre, c'era già la concorrenza di altre case inglesi – come la Corlett & Gill e la Woodhouse, che pure non destavano grosse preoccupazioni, anche perché non avevano una rete di rappresentanti in America e si affidavano esclusivamente alle ordinazioni di ditte statunitensi – e di Michele Pojero che invece aveva solidi legami con gli Stati Uniti e riuscì in più occasioni a collocare il suo vino "Cannita" a ben 70 cents al gallone. Ma anche questi concorrenti non dovevano essere seriamente pericolosi, perché l'esame delle let-

<sup>21</sup> Ciò valeva solo se i vini di Ingham detenevano già una posizione consolidata, altrimenti i corrispondenti erano autorizzati a vendere sottocosto per conquistare il mercato.

<sup>22</sup> «I have perused with all attention the result of your conversation with Mr. Forsyth about commercial treaties between the two countries but I must confess that I see no prospects of any thing being done particularly as it would appear that the Am. Govt. presses them or at least takes the initiative. The Pipe of wine which you order for this Gentleman shall be sent on Manto and will I hope be such as will please him, and induce him to propose reducing the duties on our wines to what the Malaga wines pay. We shall most probably send it to you so that when you advise him of the arrival and wait his disposal thereof you can remind him in

as delicate a way as you can of his having agreed with that you Sicily wines should not pay higher duties than French wines, adding that we shall be satisfied if they be reduced as not to pay higher duties than Malaga wines», lettera a Ben Ingham junior del 23 dicembre 1837.

<sup>23</sup> «We have shipped a small Lot [...] which [...] is prepared with less Brandy than the other parcels. It is a description of Wine we make up for the Italian Market of a more delicate flavor, and calculated we think to please better with you than the other Lot, which is the quality we usually ship to the United States. You will therefore do well to give us your opinion on this subject to serve for our future Govt», lettera alla ditta W. A. Caldwell & sons di Charleston del 30 marzo 1839.

tere mostra come i vini fossero l'articolo in cui Ingham rischiava di più: quasi tutte le spedizioni erano fatte in conto proprio, e le uniche in cui i costi e i ricavi erano divisi con altri imprenditori furono non a caso, quelle verso i 'nuovi mercati' di New Orleans, Charleston e Bahia; e mai Ingham si accollava meno di metà del rischio. Quando parlava del marsala al nipote, scriveva sempre di preferire "to run the risk ourselves"<sup>24</sup>. Questo perché Ingham fece fortuna essenzialmente grazie ai vini prodotti nei suoi stabilimenti di Marsala e Vittoria, e considerò gli altri articoli, inclusi gli agrumi, solo una fonte di guadagno aggiuntiva, per quanto importante; un modo per evitare di spedire carichi formati solo da vini, cosa sicuramente poco profittevole in rapporto alle risorse impiegate nel commercio marittimo.

Il suo costante interesse è testimoniato non solo dalle continue e competenti considerazioni espresse al nipote e a Greenough sulla qualità dei vini spediti e sulle vendemmie passate e imminenti, ma anche dalla richiesta che in ben tre lettere formulò a Ben junior di recarsi a Malaga, di ritorno dall'America in Sicilia, per prendere informazioni su una speciale miscela di fertilizzanti utilizzata colà e chiamata "Tierra de Vino"<sup>25</sup>. Inoltre, si occupava col massimo zelo di ogni particolare utile alla vendita nei migliori termini possibili del suo vino: così, poiché il mercato americano mostrava in genere scarsa ricettività per i formati superiori (pipe<sup>26</sup>, halfpipe, hogshead, tierce) e d'altra parte non riusciva a fabbricare abbastanza rapidamente il numero di quartercasks<sup>27</sup> e octaves richiesto, pregò Greenough di riprendere, per quanto possibile a prezzi non eccessivi, i quartercasks già spediti e ormai vuoti e rispedirli a Marsala, nell'attesa che da Norfolk arrivassero in numero sufficiente le doghe adatte alla fabbricazione di botti di questo formato. Ancora, curava anche lo spostamento di lotti di vino da Boston a New York e viceversa, o da

<sup>24</sup> Per capire fino a che punto Ingham fosse disposto a rischiare sul vino, si consideri il seguente passo della lettera scritta ad Alfred Greenough il 10 dicembre 1839, quando più grave era la crisi finanziaria ed economica negli Stati Uniti: «We have now to request in the absence of our Nephew your kind assistance in what follows vizt. it is clear from the tenor of the letters which we have lately received from both Barclay & co. and Mr Broom, that they have not courage to make sales of the wine which we have in their hands, for fear of incurring losses from bad Debts and you are no doubt aware, that they guarantee to us all their sales. Now we consider that to prevent an accumulation of Charges by Keeping the Wine in Stores, and to effect sales by which we should introduce it into more general use it would be advisable for our interest to exonerate for all next year only the parties from guarantee of the Notes, which they may receive for Sales

of wine only and run the risk ourselves, however great it may be well understood that they of course make no charge for guarantee».

<sup>25</sup> «I have to mention that we are in want of 2 or 3 large Casks of a certain Earth called 'Tierra de Vino' which they make use of in Xeres for fining sherry Wine and which they get from a place not distant from Cadiz», lettera a Ben Ingham junior dell'11 febbraio 1839. Alla fine, come emerge dalla lettera a Ben junior del 21/25 settembre 1839, l'affare fu affidato a Stephens, da poco divenuto titolare dell'ufficio della Benjamin Ingham & co. di Londra.

<sup>26</sup> Un pipe equivale a circa 448 litri, l'halfpipe e il tierce ne sono misure frazionarie pari rispettivamente alla metà e a un terzo. Uno hogshead vale 286,24 litri.

<sup>27</sup> Come suggerisce il nome, un quartercask vale un quarto di pipe; un octave, un ottavo.

New York a Filadelfia e Baltimora, e ancora da Boston a New Orleans: questo, sia per cogliere le migliori opportunità presenti nei vari mercati, ma anche per sfuggire alle pesanti tasse dei depositi portuali che, soprattutto a New Orleans e a New York<sup>28</sup>, erano per i vini così alte da far svanire ogni possibilità di profitto, se questi non si vendevano in fretta. Quando altri mercati erano già ben riforniti e non c'era più tempo da perdere, Ingham suggeriva (e talvolta ordinava) di ricorrere a vendite all'asta, pur sapendo che, almeno a New York, il risultato poteva essere tutt'altro che soddisfacente; a Boston quest'espedito era più sicuro, ma d'altra parte Greenough fu quasi sempre un agente tanto bravo da non dovervi ricorrere, e in effetti nei ventisei mesi del copialettere vi fu una sola vendita all'asta di vino a Boston, con prezzi che fecero gongolare Ingham. Indubbiamente, nel commercio del vino Ingham beneficiava della sua posizione di primo produttore di vini siciliani, il che non lo metteva però al riparo da ogni rischio: nel settembre 1839, la vendemmia si annunciava disastrosa in quantità e in qualità, senza che si potesse fare altro che sperare nella clemenza del tempo<sup>29</sup>.

Il secondo prodotto per importanza erano senza dubbio gli agrumi: si tratta però di un tema che richiede una trattazione tanto vasta da meritarsene una a parte. Qui basti dire, per raffronto al marsala, che arance e limoni potevano in determinati momenti fruttare guadagni ben più alti dell'LP, ma nel complesso si trattava di beni dai prezzi più oscillanti, che potevano arrivare in America in uno stato troppo deteriorato per ricavarne alcunché, e pertanto Ingham cercava sempre di dividere il rischio con qualcun altro: grossisti in America e, spesso, un confezionatore messinese trasferitosi a Palermo, Caglià, riservandosi una quota normalmente pari o inferiore alla metà.

Un altro prodotto poteva, e anzi si può dire doveva, dare risultati perfino migliori: l'olio d'oliva che all'epoca era in America un articolo di lusso. Basti pensare che Ingham riteneva un prezzo scandalosamente basso 95 cents al

<sup>28</sup> Ad. es., «we have a great aversion to heavy Charges of store rent incurred when wine remains a long time on hand [...]», lettera alla ditta Barclay & Livingston di New York del 9 febbraio 1838. L'argomento ricorre più volte, senza essere però mai approfondito.

<sup>29</sup> «[...] the prospects for the ensuing Vintage are very bad ended (*sic*) caused by the great drought which we had have (*sic*) this summer. There can be no doubt that in all parts of the Island the Quantity of Wine will not be more than half of our usual vintage and I fear greatly that in Marsala in particular cannot turn out well, since any Rains w.h they may have there will no longer be in time. I hear that in Castelvtrano & Campobello there has been lately some Rain but whether sufficient to do any great good I cannot say. In Alcamo & other Parts where the vintage will be later, if we have in other

few days some Rain, it may then be expected that the Quality of the Wine will be good, but not otherwise», lettera a Ben Ingham junior del 21/25 settembre 1839. Nella successiva lettera a Ben junior del 5 ottobre 1839 (l'ultima destinata al nipote, già in Inghilterra), le previsioni sono meno pessimistiche, ma non buone: «The Vintage is progressing in all parts and will I hope be better in quality than I feared when I last wrote you particularly in Castelvtrano and Alcamo, where the Rains which we have had lately, were in time. The quantity will however be very short, and prices of new wine must therefore be expected to break considerably higher than we have been accustomed to pay for several years past. I fear however that the Rains were too late to do much good in Marsala and Campobello and that the quality of the Wine there will be only middling at best».

gallone: un risultato che anche per l'LP gli sarebbe parso straordinario. Il prezzo di vendita consigliato era di almeno 115 cents a gallone, se necessario si poteva scendere fino a 105; al di sotto, conveniva conservare nei depositi della ditta a New York e a Boston, perché l'olio a differenza della maggioranza degli altri articoli non si deteriorava rapidamente; inoltre, le spedizioni dalla Sicilia da parte di concorrenti non furono, fino alla fine del 1839, molto frequenti. I prezzi d'acquisto in Sicilia dipendevano principalmente dall'andamento del raccolto: quello del 1838 fu abbondante e portò il prezzo a un livello molto basso rispetto a quanto se ne poteva ricavare in America, meno di 5 onze il cantaro<sup>30</sup>. L'olio siciliano non era prestigioso come la varietà spedita da Livorno, ossia come quello di Lucca<sup>31</sup>, ma era comunque molto apprezzato. Le aree di produzione erano il trapanese, e la zona di Milazzo, da cui Ingham spedì nel 1839 grosse quantità. L'olio di Milazzo, rispetto a quello della provincia di Trapani, era di meno facile approvvigionamento perché doveva essere prima spedito per mare a Palermo, anziché inviato via terra a Marsala, e in un paio di occasioni<sup>32</sup> non arrivò in tempo per partire con gli altri prodotti che formavano il carico delle navi da spedire verso l'America. Ma si trattava di una merce così preziosa, che Ingham preferì in entrambi i casi spedirla a nolo: ne valeva la pena. È interessante notare che per l'olio d'oliva vale la stessa considerazione fatta per l'LP: la quantità inviata nel nord degli Stati Uniti non è molto più elevata di quella spedita altrove, in particolare a Charleston e Bahia. Probabilmente anche l'uva di Pantelleria era un articolo pregiato in America, ma al riguardo si deve restare nel terreno delle supposizioni, perché le informazioni contenute nel copialettere sono davvero scarse: l'unico elemento certo è che nel settembre '39 le prime partite furono vendute a 2.12 onze il cantaro, prezzo che Ingham giudicò leggermente alto. Oltre a ciò, si può solo dire che le spedizioni erano rare ma non trascurabili e che i destinatari erano sempre i due agenti, Greenough e Leverich.

Degli altri beni destinati al consumo privato c'è poco da dire. La frutta secca (mandorle sgusciate e non, noci, nocciole) lasciava profitti molto modesti, quando ne lasciava, e Ingham scrisse più volte al nipote di voler abbandonare completamente il commercio di quest'articolo, il che mostra come non ogni sua affermazione fosse da prendere per oro colato; d'altra

<sup>30</sup> Anche se il cantaro è un'unità di misura dei solidi (pari a circa 79,3 kg) Ingham la usa anche in riferimento all'olio d'oliva: «We should ship more Olive Oil, but the price on this side is so very high, viz. O. 5. 20 a Cantar at least Casks included on board that we do not consider it prudent», lettera a Ben Ingham junior del 12 settembre 1838; «Some contracts have been made for Olive Oil to deliver in December next at Onze 4. 10 per Cantar, but as extracted from the Olive which would be equal to Onze 4. 20 for Clear Oil», lettera a Samuel Broom del 25 set-

tembre 1839. Poiché invece le quantità d'olio spedite vengono indicate solo con casks, pipes e sottomultipli, si ha l'impressione che l'olio si comprasse in Sicilia a cantari.

<sup>31</sup> «We shall also deem it prudent to have out the Olive Oil in Boxes & Baskets, as we could not ship an article at all to compete with the Oil shipped from Leghorn say that of Lucca which is of superior quality and no doubt what you intended», lettera alla W. A. Caldwell & sons del 23 marzo 1839.

<sup>32</sup> Nel febbraio-marzo 1839.

parte, tentò di cautelarsi cercando spedizioni o in società con altri (in particolare con Broom) o su ordinazione di terzi. Nonostante ciò, continuò a mostrare scarso entusiasmo, anche perché nella tarda estate e nell'autunno del 1839 i prezzi all'acquisto in Sicilia, in particolare delle nocciole, salirono a livelli ritenuti eccessivi da Ingham, non tanto per la scarsità del raccolto quanto per un forte aumento della domanda. Della pasta o dei fagioli si può dire ancora meno; entrambi gli articoli compaiono solo nel 1839, e di fagioli (*white beans*) e vermicelli si ha una sola spedizione. In particolare, i fagioli furono spediti su ordinazione della Caldwell & sons di Charleston; dunque per Ingham non si trattò di un investimento<sup>33</sup>. Il quantitativo di maccheroni è nettamente maggiore, così come più numerose sono le spedizioni nel 1839 e anche nel gennaio 1840 ve ne è una. Si ha tuttavia l'impressione, dalle prime lettere indirizzate al nipote Ben, che tanto i maccheroni, quanto i fagioli fossero articoli che Ingham aveva già esportato in America prima del 1839, e che solo la cattiva congiuntura nel 1837-38 e problemi contingenti gli avessero impedito di spedirne nel primo periodo.

Tra i prodotti destinati a utilizzi in processi industriali, il sommacco fu esportato in quantità nettamente maggiori degli altri, senza che si possa dire che esso detenesse un primato paragonabile a quello del marsala tra i beni per il consumo privato. Quasi tutti, com'è ovvio, erano spediti solo verso i porti del New England, con le sole eccezioni dell'olio di lino, usato nella fabbricazione di vernici, e dei semi per canarini che difficilmente possono essere definiti articolo "industriale" *tout court*. In genere, per questi prodotti, Ingham non era anche produttore, ma solo commerciante, e ciò indeboliva la sua posizione e lo costringeva ad adattarsi ai prezzi correnti sui mercati siciliani. Questi erano invero molto bassi, ma nella tarda estate del 1839 si verificò un rialzo generale, che portò i prezzi di sommacco, stracci, olio e semi di lino e ceneri di soda a livelli giudicati da Ingham eccezionali. Se per l'olio e i semi di lino ciò era dovuto a una domanda eccessiva (i raccolti tedeschi, belgi e olandesi erano andati perduti per le avverse condizioni climatiche), per gli altri articoli, tra cui era anche la frutta secca, l'aumento della domanda spiega solo una parte dell'aumento. In quella fase i mercati siciliani erano sottoposti infatti a tensioni speculative nate dalle lotte tra alcune case commerciali estere e locali<sup>34</sup>, che assieme all'accresciuta domanda fecero salire i prezzi ben oltre le 3 onze la salma per sommacco, semi di lino, ceneri di soda. A Palermo i prezzi erano, come sempre, leggermente più alti che nel resto dell'Isola.

Qualcosa si apprende anche su altri articoli i cui prezzi nel settembre '39

<sup>33</sup> Qualche mese dopo Ingham non riuscì a procurare dei fagioli bianchi che Broom desiderava importare a New York in conto comune, ma giudicò ciò un bene: «It is fortunate that we had not been able to secure any White Beans at what we considered a fair price and we shall now drop all Idea of meddling with the Article», lettera a Samuel

Broom del 7 settembre 1839.

<sup>34</sup> «We see no chance at present of being able to do any thing to reduce the prices of Produce on this side as unfortunately we have too many Sicilian Houses engaged in the Trade, several of which have an Interest to run up Prices as much as possible», *ibidem*.

non aumentarono: la pasta di liquirizia era venduta a 6 onze o poco più il cantaro, un prezzo bassissimo se paragonato a quello dello zolfo nel 1837 (15 onze il cantaro)<sup>35</sup>. La manna, che poteva essere di varie qualità, in scaglie o meno, era proprio in quei mesi in lieve calo, tra gli 11 e i 12 tari il rotolo per la varietà migliore e intorno ai 5 per quella meno apprezzata. In genere, però, per gli articoli destinati a scopi industriali (la manna e la pasta di liquirizia appartengono all'insieme, perché destinate la prima alla preparazione di lassativi, la seconda alla produzione di birra), non si può dire molto. Ingham li commerciava perché consentivano buone opportunità di guadagno e gli permettevano di diversificare le sue spedizioni; in qualche caso un rapporto era dovuto al commercio di uno o più di questi beni e non al vino, come con Isaac Lohman per la manna e la pasta di liquirizia. Ma nemmeno uno studioso molto fantasioso potrebbe farsi sfiorare dall'idea che articoli come le ceneri di soda o gli stracci avessero per Ingham un'importanza più che contingente.

Infine, lo zolfo meriterebbe uno spazio maggiore se il periodo coperto dal copialettere non coincidesse in buona parte con quello in cui il già ricordato monopolio della compagnia Taix-Aycard fu in vigore. Dal periodo precedente (23 novembre 1837-31 luglio 1838) si ricava solo che le esportazioni di zolfo verso gli Stati Uniti non erano paragonabili a quelle verso l'Inghilterra o la Francia, le cui industrie chimiche erano in quegli anni molto più sviluppate. Solo quando iniziarono a circolare voci sul possibile monopolio, Ingham si interessò maggiormente all'articolo, per sconsigliare vivamente vendite precipitose. Tuttavia la Herkschers Coster & Malfeld, principale destinataria delle spedizioni di zolfo effettuate da Ingham, rispose di aver venduto grosse partite del prezioso minerale il giorno prima dell'arrivo di istruzioni contrarie. Data l'opinione che Ingham aveva di questa ditta, non stupisce che egli abbia sospettato che si trattasse di una menzogna per evitare di dover dividere i prezzi molto più alti realizzati quando la notizia che l'esportazione di zolfo avrebbe subito forti limitazioni si diffuse a New York<sup>36</sup>.

Un problema che riguardava tutte le esportazioni era quello delle assicurazioni da stipulare sui beni trasportati e, nel caso di navi proprie, sui bastimenti. È notevole che, benché esistessero compagnie assicurative tanto a

<sup>35</sup> Cfr O. Cancila, *Storia dell'Industria* cit.

<sup>36</sup> «It is much to be regretted that Herkschers had sold the Crude Brimstone at \$ 30 the day before they received your letter, not to sell, but I must say that I suspect they took it for their own account, so bad an opinion I have of them», lettera a Ben Ingham junior del 20 settembre 1838. È interessante anche l'opinione che Ingham esprime al nipote sul monopolio al momento della sua entrata in vigore: «The Brimstone monopoly is in operation since the 1<sup>st</sup> Inst [...] There can be no doubt that he (*Ferdinando II*) has been most shamefully betrayed by his ministers and

that these last must have been well bribed as we can in no other way explain why he should authorize Taix & co to levy a duty of 20 tari a Cantar for the consideration of receiving only tari 6 2/3. The compensation of 120,000 Ducats to the Proprietors of Mines for diminished Consumption will only be paid for the first 2 or 3 years, as from that time they can no doubt sell 900,000 Cantars annually or more, it being now well ascertained (*sic*) that the consumption in England and France amounts to this quantity», lettera a Ben junior del 10 agosto 1838.

Palermo quanto a Messina, Ingham preferisse sempre assicurare i suoi beni a New York o a Boston, anche se la destinazione era New Orleans, Charleston o Philadelphia; le spedizioni per il Canada e per Bahia furono assicurate a Londra. Incaricati di contrattare e pagare le assicurazioni erano il più delle volte Greenough e Leverich, raramente grossi partner come la Barclay & Livingston o Broom.

Le spedizioni effettuate in conto comune con qualche altro commerciante (in particolare, quelle con Draper e Broom, e precedentemente con la Chamberlain Broom & co.) presentavano un altro inconveniente: bisognava riscuotere e rimettere in Sicilia la quota di costo delle merci spettante ai partner. Ciò comportava due cambi 'all'andata', dall'onza alla sterlina e dalla sterlina al dollaro, e quindi, per il 'ritorno', dal dollaro alla sterlina e quindi nuovamente all'onza. Questo perché all'epoca Londra era incontestabilmente il centro bancario mondiale, e dunque le rimesse dall'America erano fatte alla banca di fiducia di Ingham, la Heath Furse & co. di Londra, e solo dopo vi poteva essere una seconda rimessa su Palermo, se non vi erano bisogni più urgenti in Inghilterra o in qualche altra parte del Mondo dove l'impero commerciale di Benjamin Ingham avesse interessi. Per ovviare ai problemi contabili e alle eventuali perdite sui cambi, Ingham proponeva sempre ai suoi partner di considerare il cambio tra sterlina e onza fisso e pari a 58 tari<sup>37</sup> per una sterlina e di esprimere le somme dovute solo in sterline, senza riguardo al tasso di cambio col dollaro. Nel periodo considerato, tutti i corrispondenti accettarono, e così risparmiarono qualche noia a Ingham. Secondo le oscillazioni del cambio, egli avrebbe anche potuto guadagnare qualcosa, ed è probabile che abbia modificato questa pratica quando dopo il 1840 il tasso di cambio tra onza e sterlina si deteriorò leggermente verso i 59 tari per sterlina, ma essa aveva l'indubbio vantaggio di semplificare molto le operazioni coi partner sia stabili che occasionali.

#### 4. Le navi

La necessità di tenere una vera e propria flotta commerciale, e l'ulteriore bisogno di noleggiare altre navi, fecero di Ingham un armatore. Egli destinò le sue navi Rambler, Manto, Elisa alla regolare navigazione transatlantica, mentre un numero maggiore copriva le rotte per l'Inghilterra. In seguito, acquistò dai Woodhouse il brigantino Vigna, che nel gennaio del '39 fu spedito con un carico di vini, olio e altri articoli, e dopo aver pensato di ribattezzare il Manto *Duchessa* in onore della moglie, l'incremento dei commerci con l'America lo spinse a prendere la decisione di acquistare un vascello di tale nome. È significativo che Ingham abbia preferito fare costruire questa nuova nave della sua flotta in America e non in Sicilia, benché, trattandosi di un

<sup>37</sup> Si ricorda che un'onza si divideva in trenta tari, che a loro volta si dividevano in venti grani.

legno, avrebbe potuto rivolgersi all'arsenale di Palermo: più che da scarsa fiducia nei costruttori siciliani, la decisione sembra dettata dalla necessità di impiegare in America parte degli enormi profitti che si accumulavano colà. Greenough fu incaricato di occuparsi di ogni particolare, con istruzioni quanto mai precise: il pontile doveva essere lungo 100 piedi, la larghezza massima doveva essere di 24 piedi, la stiva profonda 15 piedi, etc. Ogni particolare era previsto, dalle dimensioni della cabina e dell'appartamento del capitano alla posizione dell'elica, allo spazio per le scorte d'acqua. Greenough avrebbe anche potuto comprare una nave che rispondesse alle indicazioni date anziché farla costruire, purché fosse in buono stato e non avesse più di sei anni<sup>38</sup>.

Per riuscire a coprire tutti i viaggi necessari ai suoi commerci con navi proprie, però, sarebbe stato necessario costruire o acquistare ben più che un solo vascello. Perfino in un'annata mediocre come il 1838, la metà delle spedizioni fu fatta per mezzo di navi noleggiate o addirittura trasportando alcuni beni a nolo su navi altrui. Riguardo a quest'ultima possibilità, è da notare che Ingham vi ricorreva solo di rado, e quando si trattava di merci che spuntavano prezzi elevati, come l'olio d'oliva, o che con certezza sarebbero state vendute in tempi rapidissimi. Il noleggio di navi era invece più frequente. Alcune di quelle prese a nolo nel 1837-40 ricorrono più di una volta ed erano chiaramente vecchie conoscenze, come la *Mary Chilton*, la *Cameo*, la *Powhatan*; altre vennero noleggiate solo una volta, ma si intuisce che coprivano regolarmente la rotta tra Sicilia e Stati Uniti. Il *freighting business* era molto importante, ma anche molto complesso. Innanzitutto, occorre noleggiare navi o in Sicilia, o negli Stati Uniti, ma poiché Ingham considerava in genere il naviglio siciliano poco adatto ai suoi bisogni, restava solo l'America. Qui la posizione della ditta era di netto svantaggio rispetto a quella di alcune grosse case commerciali di Boston e soprattutto di New York, che controllavano questo settore al punto da costringere Ingham ad accontentarsi di vascelli di seconda scelta e a prezzi non sempre convenienti. In particolare, la posizione della Chamberlain Broom & co. era così forte<sup>39</sup> che, quando nel tardo autunno del 1838 Ben junior preferì non rinnovare gli accordi presi con questa ditta, Ingham si trovò in difficoltà alquanto serie nel reperimento di navi da noleggiare. A Boston Greenough poteva muoversi con maggiore libertà e successo, ma questo centro era

<sup>38</sup> La prima menzione di una nave da chiamare *Duchess* è contenuta nella lettera al capitano della Manto, David Lane, del 2 ottobre 1838, ma si propone semplicemente di mutare il nome della nave: «we would wish the name of the Manto to be changed in that of the 'Duchess'». Solo parecchi mesi dopo Ingham, nella lettera privata ad Alfred Greenough del 21 gennaio riprende l'argomento per ordinare la costruzione (o l'acquisto) di una nave di cui definisce le caratteristiche principali, precisando poi ogni

dettaglio nella lettera del 29 gennaio allo stesso Greenough.

<sup>39</sup> «Returning to the subject of Chamberlain & co beating us hollow in the Chartering of Vessels it would appear that they are in the habit of chartering Vessels out and home and uniting with some of the Cadiz houses to load them with Staves, in which they may take an Interest for Cadiz, from whence they come on to Sicily in Ballast», lettera a Ben Ingham junior del 18 gennaio 1839.

assai meno importante di New York e inoltre in un'occasione l'agente bostoniano dimostrò di non aver saputo scegliere bene la nave da noleggiare, perché il *Dromo* era sì capiente, ma anche molto lento<sup>40</sup>. Leverich, come si è detto, si dibatteva tra difficoltà ancora maggiori; la situazione migliorò solo dopo la nascita dell'alleanza con Broom, nel marzo 1839, e la necessità di raggiungere una posizione più forte nel *freighting business* fu uno dei principali motivi che indussero Ingham a concludere un accordo col commerciante newyorkese.

Il reperimento era però solo il primo dei problemi. Altri erano il costo dei noleggi, che in certi momenti divenivano troppo alti per l'elevata domanda, le eventuali richieste dei proprietari sul primo viaggio da effettuarsi, i rapporti con capitani e ciurme che erano meno devoti di quelli delle navi proprie; e soprattutto era di vitale importanza che le navi arrivassero al momento giusto. Le istruzioni di Ingham ai suoi agenti e a Broom al riguardo erano quanto mai precise. Occorreva anche coordinare gli arrivi delle navi noleggiate con quelli delle navi proprie, che pure dovevano arrivare nei tempi opportuni: se troppo presto, dovevano aspettare molti giorni prima di completare il loro carico; se troppo tardi, davano grandi vantaggi ai concorrenti. Quando erano poi le navi noleggiate a giungere o troppo presto o troppo tardi, il danno era ancora maggiore perché si aggiungeva la perdita generata dal costo del noleggio, ormai pagato. Vi erano poi le eventuali riparazioni da fare sulle navi: spese che, se fatte per navi altrui, non potevano certo piacere. I rapporti coi capitani richiedevano molta attenzione, perché in certi casi questi avanzavano richieste eccessive sul numero di marinai da tenere a bordo<sup>41</sup>, sulle provviste di acqua e di cibo e persino sulle altre piccole spese. In una lettera Ingham scrisse a Greenough di verificare quanti uomini avesse a bordo la *Manto*, partita circa una settimana prima, perché pareva che il suo capitano, David Lane, avesse sbarcato nei pressi di Marsala tre marinai senza informarne Ingham<sup>42</sup>. E tuttavia questo fu quasi l'unico caso in cui si recriminò seriamente sulla condotta di un capitano, perché in genere si trattava di uomini onesti e intelligenti che potevano dare informazioni preziose. Si deve considerare che nel giudicare esagerate le richieste dei capitani, Ingham ragionava seguendo il suo interesse.

I rapporti coi comandanti erano importanti, soprattutto, com'è naturale,

<sup>40</sup> Atteso per il 20 marzo, giunse solo il 5 aprile dopo una navigazione di circa due mesi.

<sup>41</sup> «We find that the *Mary Chilton* is more Reg.t than the *Manto* and considerably heavier but is navigated by only 11 hands in all, Capt. intended (*sic*, ma included), we therefore expect that Capt. Lane navigates the *Manto* with the same number in future of which pray take due note», lettera a Alfred Greenough del 10 agosto 1838.

<sup>42</sup> «You will have seen from our letter of 19 ult. to Mr Greenough that we suspect Capt. Lane has an intention to make us pay for more men than he had on board, when he sailed from Marsala where he discharged several of the Crew which he brought with him from America. I must say further that in my opinion he is too keen to be honest», lettera a Ben Ingham junior del 18 marzo 1838.

con quelli delle navi proprie. Il capitano del Rambler era Ira Baxter, mentre il Manto era condotto da David Lane, l'Elisa dal famoso Vincenzo Di Bartolo e infine la Vigna da Gaetano Napoli. Non mancano lettere a capitani, in particolare a Baxter che era da molti anni al servizio di Ingham. Due sono indirizzate a comandanti di altre navi, Freeman Crosby del Niagara e Solomon Davis del Wolga, mentre il fidato Vincenzo Di Bartolo non ne ricevette nessuna. Le lettere in genere non erano lunghe; fa eccezione la lettera a Gaetano Napoli del 2 febbraio 1839, già riportata da Francesco Brancato<sup>43</sup>, di particolare interesse per ricostruire i commerci col Brasile. Le altre lettere contengono per lo più istruzioni di ogni genere: a chi rivolgersi una volta arrivati a destinazione, dove dirigersi di ritorno dall'America, e se tornare direttamente in Sicilia o trasportare carichi dagli Stati Uniti all'Inghilterra o alla Francia, ulteriori viaggi verso Marsiglia o Trieste, ma anche cosa caricare a bordo per uso della nave e dell'equipaggio (non solo acqua e viveri, ma anche carabine e polvere da sparo), e a chi rivolgersi per le riparazioni o qualsiasi altra cosa di cui si potesse avere bisogno. Non mancano inoltre i riferimenti ai comandanti nelle altre lettere, in particolare in quelle indirizzate al nipote e ad Alfred Greenough. L'opinione di Ingham sui capitani delle sue navi era buona su Di Bartolo (il cui unico difetto, secondo Ingham, era la prudenza a volte eccessiva), Napoli e Baxter; come si è visto, si fidava meno di Lane. Dei capitani delle altre navi si può dire poco; quello del Courier (nave che tra l'altro non trasportò merci per Ingham), giunto a Palermo nella seconda metà dell'aprile 1839, doveva essere un uomo apprensivo, perché era tanto preoccupato che tra Stati Uniti e Inghilterra potesse scoppiare una guerra<sup>44</sup> da convincere Ingham della fondatezza dei suoi timori. Questi infatti preferì fare spedire i beni a nome del figliastro Carlo Ascenso, per evitare un sequestro.

Altro aspetto dell'attività di armatore di Ingham era il trasporto di merci di terzi a nolo sulle navi proprie o su quelle noleggate. Si trattava di un'opportunità che Ingham non sfruttava spesso nei viaggi dalla Sicilia all'America: si contentava per lo più dei noli sui beni in proprietà con Draper, la Chamberlain Broom & co., e altri commercianti o ditte, o ancora sugli articoli spediti dietro un'ordinazione dagli Stati Uniti, quasi esclusivamente semi di lino. Egli prediligeva trasportare merci in conto proprio perché ciò era maggiormente profittevole, e forse anche perché si considerò sempre un commerciante prima che un armatore. Nei viaggi di ritorno dall'America però le cose potevano andare diversamente, e non di rado Ingham scriveva al nipote, agli agenti e perfino ad altri corrispondenti di cercare di procurare per le sue navi trasporti a nolo di cotone o altre materie prime per l'Inghilterra o la Francia, anche se ciò non doveva interferire col commercio del vino: se quest'ultimo aveva l'esigenza che la produzione marsalese fosse imbarcata al più presto,

<sup>43</sup> F. Brancato, *Benjamin Ingham e il suo Impero economico*, Esi, Napoli 1993.

<sup>44</sup> In effetti tra le due nazioni vi erano in quei

tempi tensioni molto forti soprattutto per la linea di confine tra Stati Uniti e Canada.

era preferibile che le navi tornassero dall'America a carico vuoto, per non perdere tempo<sup>45</sup>. Le navi potevano anche essere noleggiate, soprattutto se era inopportuno che tornassero subito in Sicilia e se se ne potevano ricavare buoni guadagni. La seconda condizione richiedeva, com'è naturale, che vi fosse una forte domanda europea di beni americani<sup>46</sup>, e ciò portava Ingham a considerare l'economia americana in un'ottica mondiale e non solo come sbocco per i vini, gli agrumi e gli altri prodotti siciliani che vi esportava.

## 5. Triangolazioni e importazioni

Una volta giunte in America e scaricate le merci, alle navi di Ingham restava da tornare indietro, in Sicilia. A meno che non vi fosse l'urgenza di nuove spedizioni di marsala, però, farle tornare subito a carico vuoto era meno proficuo che impiegarle in qualche altro commercio, noleggiarle, o infine prendere delle merci a nolo. La prima soluzione era quella preferita da Ingham, ma al tempo stesso era spesso meno agevole. Il problema non erano i fondi con cui comprare merci da esportare dagli Stati Uniti alla Sicilia,

<sup>45</sup> Che le navi arrivassero al momento giusto era importantissimo perché, dati i lunghi tempi necessari a imbarcare i carichi, che per di più venivano fatti in parte a Marsala e in parte a Palermo, i ritardi anche di pochi giorni non potevano essere recuperati facilmente, e anzi in inverno c'era il rischio concreto che le condizioni climatiche facessero perdere altro tempo prezioso. Se si considera che un ritardo eccessivo poteva far sballare completamente o quasi i piani commerciali per un'intera stagione, si comprende bene l'irritazione di Ingham che nella lettera del 26 febbraio 1839 scrisse al nipote: «The Manto arrived at Marsala on the 22 Inst., altho she could not enter the Port till the following morning. She had 32 days passage to Lisbon & was detained there 20 days, and was 13 days from thence to Marsala [...] we cannot reasonably expect that she can arrive in Boston before the middle of May. You will thus see that we have great reason to regret, that you did not determine to send her out to Marsala in Ballast, and I expect further that it would have been also better for the Vessel, as I shall be deceived in my calculation if the expences of going to Lisbon do not turn out to be more than any freight she will have made by the Staves. I calculate that we cannot sail the Manto for less than \$ 800 a month, to say nothing of wear and tear. I conclude the subject by repeating that I see clearly you are not guided in your determina-

tions by any well combined calculation, in which all circumstances are duly considered, and all chances anticipated as far as practicable. Had you calculated properly you would have been aware that vessels to arrive in New York in time for spring sales should be dispatched from hence very early in January and likewise for Boston by the end of January at latest».

<sup>46</sup> Si consideri ad esempio il seguente passo della lettera ad Alfred Greenough del 16 ottobre 1839: «In fact we would here observe, that as from last advices from thence it appears clear that the Harvest in Great Britain and Ireland had been bad, the great demand for American wheat and Flour, which it must have caused, must no doubt influence your exchanges on Europe for some time to come. It is fortunate for both Countries that your Harvest had been good, and we are now more and more confident in our expectations that you will have a most excellent Trade not only this fall but also for all next spring. There can further be little or no doubt but the large shipments of Grain and Flour as well as Cotton must influence freights on your side, and we therefore hope that you will be able to meet with excellent employment from the states both for the Manto and Rambler to some Port of Europe, from whence they can proceed to Sicily for their Return Cargoes».

perché già prima che i carichi appena sbarcati fossero venduti si disponeva degli ingenti guadagni delle precedenti spedizioni, bensì le merci stesse. Gli Stati Uniti attraversavano una fase di intensa e rapidissima industrializzazione, ma i loro prodotti finiti, con poche eccezioni, non erano ancora in grado di competere con quelli Inglesi e Francesi. I commerci dagli Stati Uniti alla Sicilia di Ingham si riducevano pertanto all'importazione di doghe di rovere usate per la fabbricazione in proprio delle botti di cui il baglio di Marsala aveva bisogno. Era una quantità consistente, ma certo non tale da bilanciare il valore delle merci trasportate dalla Sicilia agli Stati Uniti, e difatti la corrispondenza con la ditta presso cui Ingham si riforniva di doghe, la Soutter & Bell di Norfolk in Virginia, non ebbe lo stesso spessore di quella tenuta, ad esempio, con Isaac Lohman, che pure non era il principale corrispondente di Ingham in America in quegli anni. E l'unico motivo per cui Ingham acquistava doghe in Virginia anziché nella ben più vicina Calabria era proprio la necessità di trovare un qualche impiego per almeno una parte dei profitti che si accumulavano negli States, anziché rimetterli su Londra e di qui su Palermo.

Questo genere di operazioni era infatti molto dispendioso, perché occorreva pagare le commissioni bancarie e sui tassi di cambio due volte; inoltre il cambio tra dollaro e sterlina, e quello tra sterlina e onza, oscillavano. Il sistema adottato coi partner come Daniel Draper e Samuel Broom valeva più a semplificare le operazioni contabili e a definire le somme dovute senza considerare il tasso di cambio, che a risparmiare sulle commissioni. Negli anni successivi, Ingham avrebbe risolto il problema investendo largamente nella compravendita di terre nel New England, e ancora di più nelle azioni delle prime compagnie ferroviarie, nell'illuminazione a gas di alcune città e in obbligazioni pubbliche e private, ma nel periodo studiato egli aveva solo *Treasury Bonds*, e per la scarsità delle menzioni non doveva trattarsi di un impiego importante. Bisognava pertanto ricorrere, più che all'importazione di doghe, a qualche triangolazione commerciale. Questo sistema era in genere molto praticato dagli Inglesi, e Ingham vi ricorse su larga scala. Le triangolazioni potevano avvenire con l'Inghilterra o la Francia in Europa, oppure con l'America del Sud (Cuba, Antille, perfino Brasile).

Il primo tipo rappresenta una triangolazione classica: i ricavi delle esportazioni siciliane di vini, agrumi, sommacco, e altri beni erano spesi per comprare principalmente cotone e carbone che, caricati sulle navi, erano spediti a Liverpool, Bristol o Le Havre per essere venduti. Quindi, si compravano filati e tessuti, porcellane o terrecotte di poco pregio, materiale ferroso e perfino carbone da vendere in Sicilia. Era un commercio profittevole e che faceva risaltare la prima delle molte attività commerciali e imprenditoriali svolte da Ingham in Sicilia, quella d'importatore di prodotti finiti dalla Gran Bretagna. Tuttavia, presentava alcuni inconvenienti. Il primo era di natura contingente: i proprietari terrieri e i grossisti di cotone americani, assieme ad alcuni speculatori, facevano rialzare in maniera eccessiva il prezzo del cotone e in misura minore quello di altri beni, rendendone non conveniente l'esportazione. Ciò provocò un deficit commerciale pauroso e, nell'autunno del 1839, la già ricordata crisi economica, di cui si parlerà in seguito. Un'altra difficoltà era invece

costante: Ingham esportava verso l'Inghilterra molto più che verso l'America<sup>47</sup>, e pertanto poteva importare dalla prima senza dover passare per la seconda, e per il carbone, a costi enormemente minori. La triangolazione Sicilia - Stati Uniti - Inghilterra o Francia e ritorno in Sicilia poteva dunque essere redditizia in ogni transazione solo su piccola scala, e in certi momenti non lo era in alcun caso per i prezzi americani del cotone. Talvolta però Ingham preferiva trasportare a nolo sulle sue navi proprio questa merce per l'Europa, evitando così ogni rischio e con un guadagno sicuro. Bisognava però ricorrere a qualche altra triangolazione. Nella primavera del '39 Ben junior ne procurò una col Portogallo: le doghe, anziché essere importate in Sicilia, furono vendute a una ditta inglese di Lisbona, ma il risultato non fu tale da indurre a ripetere l'esperimento.

Restavano le triangolazioni con l'America del Sud, anche se esse erano di natura particolare e difficilmente si può parlare di triangolazioni vere e proprie, perché non sempre si esportava qualche articolo dagli Stati Uniti verso Cuba o il Brasile. Le navi (in particolare l'Elisa, normalmente impiegata in questi commerci) procedevano vuote, o con un carico ridotto<sup>48</sup>, verso l'Havana, Matanzas o Pernambuco<sup>49</sup> dove compravano principalmente zuccheri. Questi potevano essere importati in Sicilia, se già raffinati; più spesso, venivano acquistati ancora grezzi e venduti alle raffinerie americane e perfino inglesi. Talvolta il prodotto raffinato era ricomprato per essere esportato verso la Sicilia, ma le alte tariffe doganali rendevano quest'operazione poco conveniente, soprattutto dopo che nel 1838 il governo borbonico decise di ribassare decisamente quelle sugli zuccheri raffinati olandesi<sup>50</sup>. Ancora, poteva esserci

<sup>47</sup> Riteneva infatti la prima molto più importante della seconda come mercato: «[...] it will behove us to economize, and not to ship for America in particular more than we are confident will sell readily, as I repeat that after all our English Business is the surest and most profitable, and that we sh.d therefore reserve plenty of wine to supply all our Customers there», lettera a Ben Ingham junior del 19 agosto 1839.

<sup>48</sup> L'assenza nelle lettere indirizzate a Ben junior, che si occupava personalmente delle triangolazioni, di riferimenti più che circoscritti alle esportazioni dagli Stati Uniti all'America Latina mostra chiaramente la loro irrilevanza.

<sup>49</sup> L'odierna Recife.

<sup>50</sup> Per aver un'idea di questo commercio, complicato da diverse questioni, si consideri ad esempio il seguente passo della lettera a Ben Ingham junior del 23 novembre 1838: «I have to crave again your particular reference to the Remarks from Mr Smithson relative to Colonials and to add to that part which regards to American Crushed Sugars that

the first quality is by far the most saleable, and the most adapted for sale, the 2<sup>nd</sup> quality serving only for Ices & Syrups whereas the first serves for all purposes, and the duty is the same on both. Mess. Dobree Maingy & co of Naples write us that they were about sending you every information in their power relative to the actual state and future prospects in that Market both for Havannah and American crushed sugars which will also serve for your guide in determining finally about the Return Cargo for the 'Elisa'. The 'Mentore' lately arrived there from Boston with about 120 Tons of American Crushed Sugars for Turner & co but whether on Consignment or on joint account with the shippers, I cannot say. I cannot explain why Havannah sugars appear to be selling in the London Market so much higher than English Crushed Sugars, as a reference (*sic*) to the London price current will convince you to be the case, unless it be that they are wanted for Markets where the Duties thereon are much less than on crushed Sugars. But let this be as it may, if the prices in the

qualche commercio di rum e tabacco tra il sud degli Stati Uniti e Cuba, ma si trattava di poca cosa. Restavano le importazioni da Cuba, Antille e Brasile verso la Sicilia, che furono per Ingham un commercio non trascurabile. L'articolo preferito era lo zucchero, ma si commerciava anche caffè, cacao, legname (mogano, taccaranda, gialletto) e cuoi. Sul finire degli anni '30 il cuoio costava molto ed era difficile procurarselo per il blocco francese del porto di Buenos Aires, che durò circa due anni tra il 1838 e il 1840: Ingham fu costretto a rinunciare a importarne grosse quantità, come avrebbe desiderato se fosse stato possibile.

Le importazioni di generi coloniali dall'America, e di zucchero in particolare, erano così importanti che Ingham nel febbraio del '39 inviò la Vigna, da poco acquistata, a Bahia per trasportarvi olio d'oliva, vini e altri beni da vendere in società con una ditta inglese operante colà, ma soprattutto per comprarvi zuccheri, cuoi, caffè, legname e cacao. A questo riguardo diede al capitano Gaetano Napoli istruzioni molto precise. Gli zuccheri dovevano essere bianchi di prima qualità, per due terzi raffinati e per il resto grezzi, e inoltre se ne poteva comprare una modica quantità della varietà detta "moscovado". Gli zuccheri raffinati dovevano inoltre essere semolati e non in pani. Da alcune lettere emerge che queste indicazioni valevano per ogni importazione di zucchero: nel novembre del '38 Ingham raccomandò al nipote di evitare finché possibile gli zuccheri di seconda qualità, che in Sicilia erano richiesti solo per preparare gelati e sciroppi. Come si è già detto, c'era l'intenzione di importare buone quantità di cuoio, in particolare secco, ma ne mancò la possibilità. Il caffè fu invece acquistato e rivenduto con buoni guadagni, perché in quegli anni il suo uso, già da tempo diffuso tra le classi più elevate, divenne di larghissimo consumo. Tuttavia Ingham preferì limitare le importazioni alla qualità superiore, detta *caravellas*, rinunciando a commerciare ancora più largamente il caffè. Degli altri generi coloniali non si può dire molto perché si trattò di commerci occasionali. Il fatto che l'importazione di coloniali fosse però molto importante per Ingham è reso evidente dalla lettera al capitano Napoli e da quelle inviate alla ditta Fratelli Gex & De Costero di Bahia: non si

Havannah be high in proportion it is to be feared that we can do no good with them as we cannot expect that they will bring higher prices either in this or the Naples Market than good English Crushed Sugars, except what we can obtain in consideration of the reduction of 30% in the duty. But you should know that this Govt. has lately in two instances granted a reduction of 20% in the duties on Crushed Sugars from Rotterdam which has no doubt been done from hostility to British Commerce, but whether this will be permitted to continue it is more than I can say, altho I expect not as I hear that our Minister in Naples either has remonstrated on the subject or intends doing it. You will

thus see that unless you can have the Cargo purchased on advantageous terms the best plan will be to find other good employment for the 'Elisa' as wrote you in my letter of 29 Ult. for some Port in the Mediterranean or Adriatick which I repeat will be not difficult particularly if American shipping be scarce and in demand». Molto interessanti sono anche le informazioni contenute nella lettera del 28 ottobre 1838 indirizzata sempre a Ben junior, e riguardanti anche il commercio del cuoio. Purtroppo questa lettera viaggiava sull'Elisa che in quell'occasione impiegò circa tre mesi a completare la navigazione da Palermo a Boston!

precisarono nemmeno le quantità di vini, olio e altri beni spediti sulla Vigna, limitandosi a indicare il valore del carico (cospicuo, perché superiore alle 3.600 onze), mentre si profusero molte parole per indicare fin nel dettaglio quali e quante merci dovessero essere comperate, dove, e come comporre il carico di ritorno.

Resta l'ultima triangolazione, che fu tentata una sola volta ed è ancora oggi famosa: il viaggio dell'Elisa che partì nell'ottobre del '38 da Palermo per Boston, proseguì quindi per Sumatra e tornò infine al punto di partenza nel dicembre del '39. L'impresa è ricordata per la sua novità in quei tempi (l'Elisa fu la prima nave siciliana a stabilire la rotta per quelle che allora erano dette Indie Orientali, e ancor di più a circumnavigare la terra) e per le onorificenze che derivarono al suo intrepido capitano, Vincenzo Di Bartolo, e a Ingham; ma chiaramente, questi s'interessò soprattutto all'aspetto economico della vicenda. Bisogna dire che il merito della decisione di questo viaggio, del tutto insolito, va a Ben Ingham junior che, ignorando i consigli dello zio che avrebbe preferito mandare l'Elisa come di consueto a Cuba o al più in Brasile, ordinò al capitano Di Bartolo di procedere verso l'Indonesia<sup>51</sup>. Si trattava di un'idea che dava scarse prospettive di guadagno, mentre i costi apparivano gravi: la navigazione da Boston a Sumatra era lunghissima e pericolosa, e si sarebbe tradotta in una pura perdita perché era difficile trovare qualche prodotto americano che potesse essere venduto in quella terra quasi primitiva, abitata anche da tribù assai agguerrite<sup>52</sup>. Anche il viaggio di ritorno a Palermo, dovendo passare per il famigerato Capo di Buona Speranza, non si presentava

<sup>51</sup> Anzi, Benjamin Ingham non approvò minimamente l'idea del nipote e glielo comunicò con la consueta franchezza: «I must say that I do not at all approve your determination to send the Elisa to the East Indies for Pepper nor am I aware that I ever gave you faculty to do so as she is too small for such voyages requiring therefor nearly 1/8 of her room for water & provisions for Sailors, I expect however that after consulting with Capt. Di Bartolo you will have determined differently at the Cost of sending her back to Sicily with Staves from Boston or from Norfolk should nothing better have offered as for Instance a Cotton Freight from some Port in the South for Marseilles or Trieste», lettera a Ben Ingham junior del 26 febbraio 1839. In seguito Ingham, senza convincersi interamente, limitò le sue obiezioni: «As regards sending the Elisa to Sumatra for Pepper what you now explain, gives me a better opinion thereof, than I had before. But you must not calculate on our realizing 9 Cents a Ton Nett for Cost Freight & Insurance, as our advices from Genoa mention that the Cargoes just arrived there by Madagascar & Lucilla would sell only 7 Cents a Ton. I do

not however expect that you can have induced Capt. Di Bartolo & the crew to undertake the voyage, and as regards sending her to Cuba I am afraid that no good would result therefrom but the Contrary particularly as in consequence of the Crop being short, the prices will be no doubt too high. I am therefore in hopes that you will have succeeded in finding other good employment for her if you even send her to the south for a Cotton freight, at least unless you persuade Capt. diBartolo to go to Sumatra [...] the greatest objections thereto appears to be the chance however small, of being disappointed of the Pepper, as we must expect nothing but loss from either Manilla or Batavia Sugars which will not answer in these markets, and are in fact only suitable for refining. Coffee would be different, but it would require a long time to dispose of so large quantity in Sicily & Naples & besides it would require more money to purchase a whole Cargo than I should like to venture», lettera a Ben Ingham junior del 3 marzo 1839.

<sup>52</sup> Altro fattore che rendeva l'impresa ancora più sconveniente era la scarsa importanza che il dollaro statunitense aveva allora nel

sicuro. Infine, il viaggio dalla Sicilia a Boston era stato molto più lungo del consueto (circa tre mesi), parte del carico era giunta in cattivo stato ed era stato necessario effettuare riparazioni allo scafo ed altre parti della nave. C'era insomma di che sconsigliare un'impresa così arrischiata, e Ingham biasimò duramente il nipote per aver compiuto quella che gli sembrò un'inescusabile leggerezza. Le navigazioni da Boston a Sumatra e di qui a Palermo furono però tranquille<sup>53</sup>, il carico di pepe e altre spezie fu acquistato a prezzo nettamente inferiore a quanto si pagava correntemente a Londra, e anche se per venderlo si dovette spedire l'Elisa anche a Messina, i profitti furono ottimi. Purtroppo proprio di questi non si possono ricavare i dettagli, perché l'unica lettera in cui probabilmente se ne fa menzione (lettera a Daniel Draper del 21 gennaio 1840) è anche la sola di cui è riportato non il testo originale, ma una sua minuta estremamente sintetica. L'avventura dell'Elisa si configurò però più come un isolato tentativo economico che come l'inizio di un commercio stabile e regolare (anche se qualche anno dopo Ingham ripeté il viaggio con una nave costruita appositamente, il Sumatra<sup>54</sup>), e si trattò comunque, come per i commerci tra Stati Uniti e America del Sud, di una triangolazione 'incompleta' perché non vi fu commercio tra Boston e Sumatra.

Ben maggiore, come si è già detto, era l'importanza dei commerci con l'America del Sud e tra questa e gli Stati Uniti, anche se va detto che quando non si trattava di zucchero o di cuoio Ingham era fin troppo sintetico e allusivo. Si accenna ad alcuni commerci di grano<sup>55</sup> che si rivelarono poco convenienti, e anche a trasporti di tabacco, rum e qualche altro bene di secondaria importanza, ma non si può dire nulla oltre al fatto che siano avvenuti.

## 6. La strategia commerciale

Da quanto scritto si può delineare la strategia commerciale di Ingham nei riguardi dell'America, e degli Stati Uniti in particolare. All'inizio del periodo esaminato – l'autunno del 1837 – la posizione in America di Ingham era già

commercio internazionale, specialmente in Estremo Oriente dove la valuta spagnola era ancora preferita (le Filippine rimasero colonia spagnola fino al 1898). Per poter acquistare mercanzie a Sumatra, bisognò procurarsi dei dollari spagnoli a Boston e a New York, e fu necessario pagare una commissione elevata, cosa che contrariò ancor più Ingham. Infine, c'era il problema del dazio da pagare sul pepe. «[...] this Govt. has lately reduced the Duty on the Article (the only reduction they have made in the Tariff) from D. 6 to D. 2. 80 per Cantar. This will make a great alteration in the result of the voyage, unless I can succeed in obtaining an entire exemption from the duty which I shall

attempt and probably by some Bribery may succeed in obtaining», lettera a Ben Ingham junior del 30 marzo 1839.

<sup>53</sup> C'è da dire che se le cose andarono bene, ciò fu dovuto anche a una buona dose di fortuna. Nel viaggio del Sumatra, nel 1843-4, l'equipaggio diede segni di insubordinazione e soprattutto alcuni indigeni giavanesi uccisero due marinai. Al riguardo, cfr F. Brancato, *Benjamin Ingham* cit.

<sup>54</sup> Cfr nota precedente.

<sup>55</sup> Ingham usò il termine *speculation*, che all'epoca indicava principalmente il commercio (con buona dose di rischio) più che la speculazione vera e propria, come la intendiamo ai giorni nostri.

consolidata per una presenza ormai più che decennale, ma al tempo stesso doveva riprendersi dalle difficoltà sorte con la crisi del marzo di quell'anno, in cui fallirono due ditte corrispondenti di New York.<sup>56</sup> Quest'evento scosse la struttura dei rapporti di Ingham con gli Stati Uniti, che per qualche mese faticò a trovare un suo *ubi consistam*. Col tempo però si andò verso una semplificazione dei rapporti non solo a New York, ma anche a Boston: in entrambe le città diminuì il numero dei corrispondenti, soprattutto per l'affidamento ai due agenti dei rapporti epistolari meno importanti, ma aumentò l'intensità dei rapporti mantenuti. Ciò è testimoniato dall'aumentare della corrispondenza con la Barclay & Livingston, con Samuel Broom, con Daniel Draper e con Isaac Lohman (poi fallito, a quanto pare dalle ultime lettere, per la crisi dell'autunno del '39). Ingham cercò insomma di stabilire rapporti più intensi e perfino più impegnativi, che gli consentissero di fare più affidamento sui corrispondenti, evitando, per l'avvenire, di doversi rivolgere a commercianti o ditte poco corrette come la Herkschers Coster & Malfeld.

Ciò è testimoniato anche dalla lettera indirizzata a Frank Burstall, a New York, datata 9 novembre 1838. Si tratta di un documento interessante non solo perché è l'unica lettera non inviata al nipote in cui Ingham usi "I" al posto del più formale "We", ma anche per la speranza vagheggiata in essa, e resa esplicita al nipote in un'altra, di fare di questo amico di famiglia proveniente dall'Inghilterra e deciso a dedicarsi al commercio in America, un contatto fidato e anche un commissionario, se non proprio un agente. Se l'idea fu accantonata (non risulta nessun'altra lettera a Frank Burstall, né se ne trova menzione nelle successive), ciò fu dovuto più che altro alla possibilità di intrecciare una vera e propria *partnership* con Broom, che avrebbe consentito e consentì di superare i problemi connessi al noleggiamento di navi in America. Grazie al nuovo rapporto (statuito da un contratto sottoscritto a Palermo da Ingham e Broom il 17 marzo 1839) con l'ex socio di Chamberlain, e al rafforzamento dell'intesa con la Barclay Livingston & co. Ingham poté mettersi al riparo da molti rischi, e non pare che lo stesso fallimento di Lohman gli abbia causato gravi danni, perché egli stesso ridimensionò la serietà della faccenda scrivendo che i suoi crediti nei confronti di questo commerciante non erano elevati. Si direbbe che la ricerca di un forte punto di riferimento a New York, poi trovato in Broom, sia stata al tempo stesso un'ammissione di debolezza e una mossa strategica per il definitivo radicamento negli Stati Uniti.

Poiché New York era la capitale economica degli Stati Uniti, il consolidamento dei rapporti con gli imprenditori di questa città si tradusse in un potenziamento della ditta Ingham in buona parte del New England. Ad esempio, tramite la Barclay & Livingston si poterono stabilire rapporti fissi, anche se non ancora diretti, con una ditta di Baltimora, dove il vino siciliano spuntava prezzi più alti che altrove; e si poté iniziare una penetrazione commerciale verso l'in-

<sup>56</sup> Cfr R. Trevelyan, *Principi sotto il Vulcano. Una dinastia di Gattopardi Anglosiciliani dai Borbone a Mussolini*, Rizzoli, Milano 1977 (tr. It. di *Princes Under the Volcano*, Macmillan, London 1972).

terno, con nuovi contatti (sempre mediati dalla Barclay & Livingston) a Buffalo e altrove. Al tempo stesso, grazie alla H. & W. Andersons di New Orleans, alla W. A. Caldwell & sons di Charleston e a Robert Habersham di Savannah, i rapporti col Sud, prima quasi inesistenti<sup>57</sup>, si rinforzavano in maniera decisiva. Anche se essi non assunsero mai alla stessa importanza di quelli con New York e Boston, si trattò comunque di una novità importante che preludeva a una sempre maggiore presenza di Ingham e dei suoi prodotti negli Stati Uniti.

Per suoi prodotti si intende, essenzialmente, il vino. Su questo Ingham non ebbe mai il minimo dubbio, ed espose tale sua convinzione al nipote e ad Alfred Greenough, scrivendo chiaramente che il commercio di altri beni, per quanto profittevole e in certi termini necessari, non poteva fare passare in secondo piano il marsala. E in effetti tanto per i nuovi rapporti, quanto per i vecchi, il vino è la cifra che ne spiega la nascita o il rafforzamento. Il vino fu l'unico articolo per il quale Ingham non prese mai in considerazione l'ipotesi di limitarsi a spedirlo e a venderlo ai grossisti suoi corrispondenti a prezzi concordati, era la 'causa prima' delle uniche importazioni dagli Stati Uniti (le doghe per la fabbricazione delle botti), era sempre in cima alle considerazioni e, soprattutto, il vino era l'unico articolo che Ingham autorizzasse a vendere sottocosto se necessario per conquistare una nuova piazza ed eliminare completamente, o ridurre a un ruolo secondario, la concorrenza: il primo obiettivo di sempre. Dove i vini di Ingham erano già affermati, si poteva pensare ad altre merci: agrumi in primo luogo (i rapporti con Broom e Draper erano nati per dividere rischi e guadagni del commercio di arance e limoni), frutta secca, sommacco, pasta di liquirizia, manna (che erano la base del rapporto con Lohman) e altro ancora. Questo è confermato dal fatto che Ingham, pur se giunto in Sicilia come importatore di manufatti dall'Inghilterra, era già sei anni dopo proprietario di un baglio a Marsala, e che nel 1855 risultavano investite in esso ben 266.667 onze (pari a 3.400.000 lire italiane di allora): si confronti questa cifra con quella impiegata nella già ricordata Società dei Battelli a Vapore Siciliani, 2600 onze, per avere un'idea dell'importanza capitale della produzione e del commercio di vini per Ingham.

Il resto, e non era poco, si poteva aggiungere solo se il commercio di vini era già ben sviluppato, o poteva nascere dalle opportunità che esso apriva. Così fu il commercio di vini ad aprire la strada alle triangolazioni con l'Europa e con l'America del Sud, alle importazioni di zucchero e altri generi coloniali e, com'è ovvio, a quella di doghe dalla Virginia, così come le necessità del com-

<sup>57</sup> Da alcune lettere si apprende che c'erano già rapporti con New Orleans, ma si trattava di contatti poco più che occasionali e gestiti inoltre di volta in volta da Leverich, Greenough o Ben junior. Durante il viaggio di questi a Cuba e nel Sud degli Stati Uniti, nella primavera del 1838, si tentò anche di stabilire un rapporto più forte con New Orleans. Per i suoi rapporti con l'America del

Sud, Ingham contava di fare di New Orleans una base non solo per il commercio dei suoi prodotti nell'area, ma anche un punto di riferimento per le triangolazioni. Tale progetto fu abbandonato per gli antieconomici regolamenti portuali di New Orleans e per altre ragioni che fecero ricredere Ingham sulle potenzialità della città, senza ridurre peraltro i contatti con la H. & W. Andersons.

mercio fecero di Ingham un armatore e un imprenditore del *freighting business*. Egli fece suo il vecchio adagio che tutto fa brodo, anche perché detestava gli sprechi di qualsiasi genere, e considerava tali tanto le dispendiose abitudini del nipote, che prendeva dimora solo negli alberghi più lussuosi, quanto il far viaggiare le navi a stiva vuota di ritorno dall'America. Allargando il numero dei prodotti esportati, importando altri articoli, creando triangolazioni e trasportando merci di terzi a nolo, egli incrementò ulteriormente i suoi guadagni e poté evitare di puntare tutto su un solo bene. Ma come si è già detto, se il commercio di vino aveva qualche esigenza urgente, ogni altra attività economica doveva essere tralasciata: in particolare, se c'era bisogno che una nave arrivasse a Marsala in poco tempo, l'ordine era di spedirla in tutta fretta a carico vuoto, perché procedesse più velocemente. Similmente, si poteva calcolare la quantità di carico composta da 'altre merci' dopo aver deciso quanto vino spedire. Ingham era, si considerava e restò sempre prima di tutto un produttore-commerciante di vino.

Ciò non toglie che anche le altre attività commerciali fossero molto importanti: egli fu, più che un imprenditore, un grande mercante (o un *merchant-banker*). È possibile comprendere più chiaramente l'importanza dei commerci per Ingham esaminando i passi delle lettere dell'autunno del 1839, in cui analizzò le cause della tremenda crisi che colpì gli Stati Uniti e delineò quella che secondo lui era la migliore soluzione. La crisi aveva origini non recenti e se ne può tracciare la causa prima nella decisione del presidente Andrew Jackson di non rinnovare, nel 1833, il privilegio della United States Bank, società per azioni privata che era stata fino ad allora l'unica depositaria dei fondi federali, che poteva anche utilizzare; l'unica autorizzata ad emettere quella che era, a tutti gli effetti pratici, cartamoneta, e soprattutto a esercitare di fatto una funzione di controllo su tutti gli altri istituti bancari. La revoca di questi poteri portò rapidamente a un'espansione del credito e a un'emissione di moneta cartacea non sostenibili nel lungo periodo, e portò a una prima gravissima crisi (che colpì soprattutto gli stati del Nord) nel marzo del 1837; questa non bastò però a correggere le storture che l'avevano generata, né il presidente Martin Van Buren, già vicepresidente di Jackson, riuscì a prendere decisioni efficaci.

Il credito facile fece aumentare i prezzi, in particolare delle materie prime, che furono ulteriormente spinti verso l'alto dalle speculazioni di proprietari terrieri e grossisti di cotone scoraggiando così le esportazioni. Il disavanzo commerciale già grave divenne catastrofico e aumentò notevolmente il ricorso a cartamoneta e cambiali<sup>58</sup>. Nella tarda estate del '39, vi fu un giro di cambiali

<sup>58</sup> Che la situazione fosse estremamente pericolosa era stato intuito con anticipo da Ingham e ancor più dal nipote con molto anticipo: «I regret exceedingly to hear that you apprehend another crisis in America next year, but I hope that it will not be so soon altho you are very right that there must be danger with the immense number of

Banks with large Capitals in Land stocks & instead of specie & securities that might be made available whenever wanted», lettera a Ben Ingham junior del 3 marzo 1839. Poco dopo Ben junior formulò una previsione che si avverò perfettamente: «I regret greatly to see that you still apprehend difficulties again in Commerce & even sooner than you men-

non onorate tra New York, Boston e Liverpool<sup>59</sup>. I creditori inglesi le presentarono allo sconto alla filiale londinese della United States Bank, che non poté

tioned before», lettera a Ben junior del 6 marzo 1839. In molte lettere Ingham espresse quelle che secondo lui erano le varie cause di questi problemi ricorrenti, in particolare nel seguito della lettera a Ben junior del 6 marzo 1839: «The fact is that the Rage for speculation & the anxiety to make rapid fortunes in the States is so great that nothing can cure or correct them [...]», e anche molto prima, nella lettera ad Alfred Greenough del 4 aprile 1838: «We fear that too early and precipitate resumption of specie payments by your Banks, may be productive of serious consequences to your Commercial Interest and may cause many failures, and we should prefer that it be deferred till the beginning of next year in order to enable the Banks to contain their discounts and Loans gradually and thus put themselves right with the publick (*sic*), with the least possible shock to commerce and agriculture [...]».

<sup>59</sup> Il progredire della crisi, dai primi segnali al dilagare, può essere ricostruito anche grazie alla corrispondenza di Ingham con l'America, e in particolare con Greenough: «[...] as regards the note of Mr J. Nosse which you had been obliged to renew in part, we hope that all will in the end be right, and the same with regard to the note of the Paper Mill Company. But what we regret still more is the Advice relative to the debtor J. Wheeler and the note which you had remitted for Encashment to Mess. Anderson of New Orleans, as we fear greatly they will turn bad or nearly so. We cannot however do more than recommend our Interest to your best attention. It is also vexing to see what you write of Mr Stanley Nay's Notes due from him», lettera a Greenough del 20 luglio 1839; «I should inform you that by a letter w.h we had lately from Heath & co. I regret to hear that Breed & Eccleston of Liverpool, on whom they had a Bill of £ 1200 remitted for our account by Alfred Greenough, and drawn by E. Breed in Boston had been in difficulties having actually stopped Payments [...] I apprehend that the Drawer in Boston may follow the fate of the House in Liverpool, and that it would then be of no use to return it to Boston, at least if there be no good Endorsers», lettera a Ben Ingham junior del 19 agosto 1839; «It was with much regret that we learned the failure of Mr E. Breed of your

place as we repeat we had been given to understand he was both safe and respectable. From what you say it would appear however that he is on the contrary a great Rogue, and we hope you will not fail to make an example of him. We are well aware that your Bankrupt Laws are too lenient [...] in fact we apprehend that the Property which you mention he had put out of his reach some time ago, was not so much as to cover Loss [...] The amount of Interest is large and no exertion should be spared to recover what will be possible. We must of course prove on the Estate of both Drawer and Acceptors [...] With respect to the other bad debts, we can only say that we hope you will bear them constantly in mind and do what you can to relieve us from loss; particularly as we think that you have lately been making too many such bad debts, and the amount is become serious», lettera a Greenough del 7 settembre 1839; «We have advices from Mess. Heath Furse & co. London of their having received from you a Remittance of £ 500 in a Bill drawn by the United States Bank on J. Jandon, particulars of which we shall no doubt receive from you in your next letter. You will no doubt have heard long before the present can reach you, that Ottingen & co. of Paris had suffered Bills drawn on them to a large amount by this Establishment to be protested. Now what the consequences may be in America we cannot say, but there can be no doubt that it will be prudent in future to avoid similar Bills», lettera a Greenough del 5 ottobre 1839; «We were further glad to see from your said letter that you were on your guard against taking Bills drawn by the United States Bank, as the financial operations which they were having recourse to, evidently shew distress, and what may be the result when the Intelligence of their Bills on Paris having been dishonored, reached them, is more than we can say. But this is certain that unless it returns to the system of Banking operations exclusively, without interfering in any way with shipments for their account or other speculative Business we do not consider it entitled to public Confidence», lettera a Greenough del 16 ottobre 1839; «We regret to hear [...] that Business in general was so bad, and what is worse that no improvement was to be expected as long as the presume in the money market continues

rimborsare tutti; il problema si allargò a macchia d'olio, il panico dilagò rimbalzando sull'altra riva dell'Atlantico, dove provocò fallimenti a catena. Dopo la filiale londinese della United States Bank, anche quella parigina si trovò in gravissime difficoltà, e la banca dovette sospendere i pagamenti metallici, imitata presto da altri istituti minori, mentre molti commercianti si trovarono le casse piene di cambiali ormai prive di qualsiasi valore. Si parlò anche dell'eventualità che la stessa United States Bank, il primo istituto creditizio degli Stati Uniti, fosse costretta a chiudere<sup>60</sup>. Ingham, che ancora nell'ottobre sottovalutava la situazione<sup>61</sup>, mantenne intatta la sua lucidità, anche perché le sue perdite non furono comunque gravose, e nelle sue lettere a Greenough, Broom, alla Barclay & Livingston avanzò la stessa soluzione (e sempre con le stesse parole): occorre lasciare che la crisi seguisse il suo corso, e che le banche accettassero qualche sacrificio rinunciando ai loro crediti, e ne imponessero altri alle ditte restringendo il credito<sup>62</sup>. Ciò avrebbe costretto i proprie-

so great», lettera a Samuel Broom del 26 ottobre 1839; «with reference [...] to the purchase of Port Notes or of stock of the U. S. Bank [...] we would wish to have nothing with the latter, as the immense sacrifices which this Establishment must have made latterly we do not see any prospects of any improvement in the value of their stock. [...] You will no doubt have heard 'ere this by the arrival of the Great Western steamer that their agent Mr Jandon in London had got over all his difficulties for the present at least, and we are therefore in great hopes [...] that when this intelligence will have reached America, it will have had a very beneficial influence on the state of Credit and Trade on your side. Which from all account was very necessary, as the last advices we have from New York in particular are very bad indeed, and what is worse we fear that the badness of times will have continued to encrease till the arrival of the steamer above mentioned», lettera a Greenough del 9 novembre 1839. Infine, nella lettera a Samuel Broom del 10 dicembre 1839, si ha la crisi in tutta la sua gravità: «[...] altho we were prepared to receive unfavorable advices from your Side, we did not expect that the State of affairs would be really so bad as you represent [...]».

<sup>60</sup> «It did not at all surprise us to find that the U.S. Bank has suspended all payments in Specie, but we hope and trust that your fears of its having to close its concerns will not be verified: as altho we should not like to be holders of Stock, we can not bring our minds to believe that it cannot recover, notwithstanding that from all accounts it would appear that in England it is considered as certainly failed», *ibidem*.

<sup>61</sup> Cfr nota 44. Al momento Ingham pensava a una crisi esclusivamente finanziaria, e assai meno grave di quella del 1837.

<sup>62</sup> «We were not surprised to hear that the U. S. Bank had suspended their Specie payments and that all the other Banks in Philadelphia and the South had followed the example, nor do we attach so much importance thereto as you appear to do, were it to end there. But what we feel alarmed for is that this Establishment cannot recover and that it may be therefore compelled to close its concerns. Now what the Consequences would be should this event unfortunately take place, is more than we can anticipate. But we should not hesitate to say that they would be dreadful and create great confusion all over the union, unless the Debtors determine to sacrifice the stock holders by refusing to pay what they may be in debt to the Bank as occurred with the London Bankers in 1837. It would produce however at least in our opinion one good effect – vizt. that of defeating completely the mad and foolish Combination of your Plankers Farmers, and speculators to keep up the Prices of your Produce and export for higher than the State of the Markets in other Countries admit of. Prices would therefore get down, and shipments would follow therefore, by which the means of paying the Imports would be encreased and a greater demand caused. It would further correct in some measure the tendency to a rise in the rate of Exchange on Europe and other Countries, which the depreciation in the currency would otherwise cause», lettera alla Barclay & Livingston del 10 dicembre 1839.

tari terrieri a ridurre il prezzo del cotone, le esportazioni sarebbero aumentate, e ciò avrebbe creato una più forte domanda per le importazioni, riequilibrando l'interscambio commerciale. Questa proposta deflazionista (Ingham non la chiamò così perché il termine non era stato ancora creato) presentava molti vantaggi per chi commerciava in importazioni ed esportazioni. La deflazione avrebbe colpito infatti soprattutto i prodotti americani (cotone, grano, carbone, manufatti industriali), lasciando i prezzi delle importazioni – che in quegli anni non erano aumentati in maniera proporzionata a quelli dei prodotti americani – quasi invariati in termini nominali, e pertanto avrebbe accresciuto il loro valore reale. Ingham avrebbe così guadagnato di più sia con le importazioni (in particolare i prodotti pregiati come il vino e quelli di uso industriale come il sommacco e l'olio di lino) che con le esportazioni, in particolare di cotone, che si sarebbe venduto in misura ancora maggiore in Inghilterra e in Francia. L'aumento del commercio avrebbe inoltre beneficiato gli armatori.

Forse dieci o quindici anni più tardi, quando Ingham aveva interessi rilevanti anche in imprese americane, egli avrebbe mostrato una preferenza per una soluzione meno rigidamente deflazionista, che garantisse anche proprietari terrieri e industriali, ma nel 1839 i grandi investimenti nei terreni edificabili e nelle ferrovie erano lontani. Si deve però aggiungere che, senza l'evidente crescita del 1838-39 e l'espansione della rete commerciale di Ingham dal New England a buona parte degli Stati Uniti, egli difficilmente avrebbe accumulato quegli enormi profitti che furono poi impiegati nella speculazione edilizia e in società ferroviarie, e che rappresentarono un nuovo capitolo dell'attività economica di Ingham in America, il cui esame non è possibile in questa sede.