

Lo sviluppo economico della città di Gorizia e la nascita della ditta "and. Abuja" tra 1899 e 1914: due percorsi paralleli

GIANGIACOMO DELLA CHIESA



Andrea Abuja¹ nato il 14 novembre 1838 a Vorderberg, presso Graz, sposato con Teresa Wedam, decise, nella seconda metà dell'Ottocento, di trasferirsi nella Contea di Gorizia. Gli anni esatti nei quali avvenne il trasferimento non ci sono noti, ma in compenso i documenti trovati nell'archivio di famiglia riguardanti i figli, Antonio Abuja e Andrea Abuja, ci dicono che questi nacquero rispettivamente il 3 giugno 1885 e il 29 ottobre 1887 a Cormons, (Gorizia). Cercare di capire cosa porti la famiglia Abuja a trasferirsi dalla Stiria alla Contea di Gorizia e Gradisca è importante per poter valutare il potere d'attrazione di Gorizia e del suo territorio, tra '800 e '900, nei confronti delle altre regioni dell'Impero Austro-Ungarico, e cosa era in grado di offrire ai nuovi arrivati in termini di posti di lavoro o possibili investimenti.

La città di Gorizia,² perdendo il ruolo di polo industriale della Contea a favore di Monfalcone, che diventa il polo industriale di Trieste, si trasformò, sfruttando la sua posizione geografica favorevole, nel polo commerciale della Contea, puntando sull'esportazione nell'Impero della produzione agricola locale; tra questa il vino occupava il posto più importante.

La viti-vinocoltura nella Contea di Gorizia tra '800 e '900

La viti-vinocoltura tra '800 e '900 nella Contea di Gorizia attraversava un momento molto delicato. La coltivazione della vite nella Contea di Gorizia interessava la

¹ Tutte le informazioni sulla famiglia Abuja che qui seguono provengono dalla Collezione privata di Andrea Abuja IV, d'ora in poi quest'ultima verrà menzionata con la sigla AFA (Archivio famiglia Abuja). È utile sottolineare che tale archivio non è stato ordinato in nessuna maniera e che i vari materiali che contiene, (fatture, certificati ecc.,) sono stati raccolti man mano che si accumulavano seguendo l'ordine cronologico.

² Cfr. A. Luchitta, *La Contea di Gorizia: contributo per una storia della manifattura e dell'industria (secoli XVIII-XX)*, in AA.VV., *Cultura tedesca nel Goriziano, atti del seminario*, Gorizia 1995, 276-277.

zona del Collio (all'epoca ovviamente non c'era distinzione tra Collio Sloveno e Italiano), la valle del Vipacco, quella dell'Isonzo e il Carso. Il momento era delicato in quanto, per tutta la seconda metà dell'800, la Contea di Gorizia venne flagellata da una serie di malattie della vite (peronospora e fillossera in particolare) che compromisero la produzione vinicola della zona.³ Prima di queste calamità naturali, la produzione della vite non era comunque organizzata con tecniche e criteri moderni, capaci di aumentarne la produttività e la qualità del prodotto (la produzione di vino nella Contea era sempre stata in funzione del mercato locale e non aveva mai puntato sulla qualità del prodotto);⁴ le malattie crearono però danni tali da mettere in crisi anche quel poco che la Contea era in grado di produrre. La distruzione della produzione vitivinicola, se danneggiò l'agricoltura della Contea facendo tabula rasa della situazione precedente, diventò paradossalmente un'occasione per ricostruire il patrimonio vitivinicolo goriziano su basi finalmente moderne e che puntassero sulla qualità del prodotto e rispondessero alla domanda del mercato.

In questo contesto si inseriva, nel 1880, l'opera del Conte de la Tour⁵ che, insieme all'onnipotente - quando si trattava di possibilità di sviluppo della Contea - famiglia di industriali Ritter, introdusse nella zona alcuni vitigni provenienti dalla Francia: Pinot Grigio, Pinot Bianco, Sauvignon, Cabernet Franc, Merlot, Riesling e Sylvaner, che andarono a sommarsi alle varietà autoctone più coltivate come Ribolla Gialla e Verde, Glera, Pagadebiti, Garganega, Pergola, Spica, Meina, Slancamenca, Zelen, Craglierina, Clamamea.

Tutto ciò fece sì che, finalmente, la Contea di Gorizia diventasse un importante produttore di vino nell'economia dell'Impero, aumentando sia la quantità che, soprattutto, il ventaglio delle proposte da offrire; la produzione passò dai 108.000 ettolitri del 1852 ai 548.940 del 1913.⁶

Quindi l'opera di ricostruzione e ammodernamento della produzione vinicola nella Contea di Gorizia ai primi del '900 era ben avviata e, se non ci fosse stata la Grande Guerra, Gorizia e il suo territorio avrebbero finalmente trovato un ruolo e una funzione all'interno dell'Impero; quel ruolo che già il Czoernig⁷ nel 1876 aveva intuito. Inoltre questo processo contribuì alla trasformazione di Gorizia in una città commerciale.

Tutto ciò voleva dire anche che, se c'era un settore economico sul quale conveniva puntare nella Gorizia tra '800 e '900, questo era la produzione e il commercio del vino.

In tale contesto nacque la ditta. And. Abuja.

³ F. Bianco, "L'armonia sociale nelle campagne," *Economia agricola e questione colonica nella Principesca Contea di Gorizia e Gradisca tra '800 e '900*, in AA.VV., *Economia e Società nel Goriziano tra '800 e '900*, Monfalcone 1991, 33.

⁴ Bianco, "L'armonia sociale nelle campagne," 33-34.

⁵ A. Pecorari, *La viti-vinocoltura nel Friuli orientale fra '800 e '900*. Tesi di laurea presso l'università degli Studi di Trieste, Facoltà di lettere e filosofia, relatore Prof. G. Bertuzzi.

⁶ Cfr. E. Massi, *L'ambiente Geografico e lo Sviluppo Economico nel Goriziano*, Gorizia 1933.

⁷ C. von Czoernig *Il territorio di Gorizia e Gradisca*, vol. 1, edizione a cura della Cassa di Risparmio di Gorizia, Gorizia 1987, (Edizione originale, Vienna 1873).

1) *La nascita della ditta "And. Abuja"*

La ditta Abuja non era propriamente un'impresa; Andrea Abuja, il fondatore della ditta "And. Abuja" non era come Ettore Ritter, il fondatore delle industrie Ritter.⁸ L'obiettivo di Abuja non era la produzione di un determinato prodotto. La ditta Abuja si presentava come ditta di intermediazione tra i produttori di vino della Contea di Gorizia e il mercato costituito dalle altre regioni che componevano l'Impero Austro-Ungarico.

Andrea Abuja approfittò di quella serie di innovazioni⁹ che ebbero luogo nella Contea di Gorizia, coinvolgenti in particolare la città di Gorizia, che sono state descritte nel precedente paragrafo.

La prima innovazione era stata realizzata consapevolmente dalle classi dirigenti del capoluogo: era la modernizzazione dell'agricoltura e l'adeguamento di questa alla domanda del mercato. In particolare, l'Impero chiedeva al Litorale quei prodotti che la mitezza del suo clima mediterraneo favoriva.

La seconda innovazione era invece una conseguenza di una serie di circostanze che avevano determinato l'ascesa economica della comunità slovena a Gorizia. Gorizia vide affermarsi di una nuova borghesia, slovena, che nella sua corsa ai vertici dell'economia e della politica della città creava nel capoluogo un movimento di capitali e persone che tendevano a trasformare la città in quel polo commerciale tanto agognato dalle sue classi dirigenti.

Infatti, mentre nella zona occidentale della Contea, abitata in prevalenza da italiani, le proprietà dei grandi latifondisti continuarono ad occupare tutto lo spazio coltivabile rendendo poco e venendo gestite con metodi antiquati ed inoltre, nonostante le raccomandazioni dei Ritter, si continuò a utilizzare il contratto colonico,¹⁰ nella zona orientale,¹¹ abitata prevalentemente da sloveni, invece, si diffuse la piccola proprietà che permise ai contadini di autogestirsi, di organizzare il proprio tempo in maniera da avere degli spazi di libertà dal lavoro agricolo per potersi dedicare al piccolo commercio o al piccolo artigianato; inoltre poterono decidere quali prodotti coltivare e come, adeguandosi alla domanda del mercato.

Questa situazione di maggior benessere facilitò, nella componente slovena, la capacità di organizzarsi per difendere i propri interessi e per trovare nuovi sbocchi ai propri prodotti nell'area dell'Impero Austro-Ungarico. Per far ciò non bastava però avere una situazione agricola produttiva e dinamica, ma occorreva che venisse costituita una realtà finanziaria amica che facesse ai contadini, e a coloro che dovevano commerciare i loro prodotti, prestiti al momento giusto e all'inte-

⁸ L. Fabi, *Storia di Gorizia*, Padova, 1991.

⁹ Il termine "innovazione" lo si intende nell'accezione che gli dà J. A. Schumpeter in relazione allo sviluppo delle imprese, paragonando Gorizia e il territorio circostante ad un'impresa che attua delle innovazioni per non soccombere; J. Schumpeter, "L'innovazione e l'imprenditore," in J. Schumpeter, *Una introduzione alla storia d'impresa* a cura di P.A. Toninelli e F. Amatori, Milano 1999, 59-78.

¹⁰ Bianco, "L'armonia sociale nelle campagne," 51-59.

¹¹ Le considerazioni di seguito esposte sono tratte dallo studio di M. Waltritsch, *Gli istituti di credito sloveni nel Goriziano*, Gorizia 1982, 325-330.

resse giusto. Insomma, si doveva creare una struttura bancaria che ebbe come principale conseguenza la creazione di una borghesia.

Il primo istituto di credito, la Goriska Ljudska Posojilnica, al servizio della nuova realtà agricola e commerciale slovena venne aperto a Gorizia nel 1880; a questo, nel corso degli anni, si affiancarono altri istituti di credito che rispondevano alle varie esigenze della sempre più forte e dinamica borghesia slovena.

Per avere un'idea dell'influenza che la comunità slovena esercitò sulla città di Gorizia agli inizi del XX secolo, molteplici sono gli esempi a nostra disposizione: la costruzione del Trgovski Dom nel centralissimo corso Francesco Giuseppe, la costruzione di scuole slovene, l'acquisto di prestigiosi edifici cittadini e di grandi alberghi, l'aumento considerevole di negozi tenuti da sloveni che ebbero il coraggio di fissare le proprie insegne nella lingua madre, il successo del boicottaggio delle merci italiane che mise in ginocchio il piccolo commercio italiano, la diffusione della lingua slovena in città, lo sviluppo della borghesia commerciale slovena che commerciava i prodotti dei contadini sloveni in tutto l'Impero; infine, erano sloveni anche i vertici della Cassa di Risparmio di Gorizia, allora il maggior istituto di credito della città.

Tale quadro estremamente positivo creava un contrasto impressionante sia se confrontato con lo stato dei contadini italiani che si dibattevano nella miseria più nera, schiacciati dal contratto colonico, sia con la situazione della borghesia italiana che, legata allo sviluppo industriale di metà "800 che già negli anni" 70 aveva esaurito tutte le sue potenzialità, non riusciva più a tenere in mano l'economia della città.

Mihael Vosnjak, il padre delle casse di prestiti slovene in Carniola, e che stimolò con la sua azione anche l'apertura di quelle nella Contea di Gorizia, si trasferì per un certo periodo in Stiria e in Carinzia per propagandare tra gli sloveni lì residenti le possibilità che le città di Gorizia e Trieste offrivano sia per gli investimenti commerciali sia come luoghi dove, con la pratica, poter acquisire una cultura commerciale, aziendale, amministrativa che né la Stiria né la Carinzia, in quanto dominate dalla borghesia tedesca, né la Carniola, perché troppo povera, potevano offrire. Questa testimonianza è più che sufficiente per capire non solo quanto Gorizia fosse in pieno sviluppo subito prima della I guerra Mondiale, ma anche quanto questo sviluppo fosse legato alle fortune della borghesia slovena.

Quindi Andrea Abuja seguì il flusso costituito da quegli sloveni residenti in Stiria e Carinzia che decisero di trasferirsi a Gorizia e Trieste perché seguirono i consigli di Mihael Vosnjak¹² che vedeva nelle due città delle ottime occasioni di investimento.

Secondo la testimonianza dei discendenti, la Ditta venne fondata nel 1899; il primo documento ufficiale¹³ è invece una licenza emessa dal comune di Gorizia del 1902, nel quale si attestava la nascita della ditta "And. Abuja" con sede a Gorizia in via Ponte Isonzo. Pochi anni dopo, intorno al 1906, la Ditta si trasferiva in via S. Antonio con deposito in Via della Croce, di fronte alla scuola slovena appe-

¹² Waltritsch, *Gli istituti di credito sloveni*, Gorizia 1982, 325-330.

¹³ I dati qui di seguito esposti sono forniti da AFA.

na edificata. La corretta denominazione della Ditta si ha grazie alle "Guide commerciali"; purtroppo non ne abbiamo trovate di precedenti al 1912. In questa, che per la precisione si chiama "Guida Commerciale delle Province Adriatiche Orientali,"¹⁴ troviamo, sotto la voce "vini (depositi)": „Abuja Andrea via S. Antonio 4" insieme ad altri 23 depositi. Inoltre, dalla medesima ricaviamo che nel 1912 la sede della Ditta era stata spostata da una zona relativamente periferica della città, via Ponte Isonzo, ad una molto più centrale sita nelle immediate vicinanze di palazzo Attems. Il motivo è facilmente intuibile: la nuova sede si trovava in prossimità della nuova ferrovia di Gorizia, la Transalpina.

L'attività della Ditta di Andrea Abuja è abbastanza chiara anche perché è confermata dalle fatture e dalle lettere commerciali dell'epoca: la Ditta raccoglieva il vino dai contadini sparsi sulle colline del Collio, la valle del Vipacco, il Carso; produceva in proprio quei prodotti alcolici che non avevano bisogno del lavoro della terra come acquaviti e spiriti (per queste infatti bastano alcool ed essenze) e quei vini di minor pregio, definiti da tavola, prendendo il mosto dai contadini; poi sistemava tutto nelle botti e, tramite la ferrovia, spediva la merce ai clienti che si trovavano lungo la linea ferroviaria da Gorizia fino a Monaco e Praga.

2) *Strategia e struttura della ditta "And. Abuja"*

L'importanza della ferrovia Transalpina per la ditta "And. Abuja"

La ferrovia Transalpina ebbe un ruolo fondamentale per Gorizia.

Le classi dirigenti della città fecero il possibile perché questa venisse realizzata quanto prima; infatti la vedevano come condizione necessaria e sufficiente per trasformare la città in un polo commerciale.¹⁵ Se per la prima ferrovia di Gorizia, inaugurata nel 1860, voluta con forza da Ettore Ritter, c'erano state delle perplessità, legate alla paura della concorrenza che si sarebbe venuta a creare con i prodotti di altre regioni dell'Impero, per la seconda ferrovia erano tutti d'accordo perché l'agricoltura si era ormai adeguata al mercato e quindi aveva bisogno di un potenziamento delle vie di comunicazione. Inoltre, la ferrovia Transalpina faceva sì che Gorizia si trovasse al centro delle vie di comunicazione che collegavano Trieste con la Cisletania a tutto vantaggio del progetto di Gorizia come polo commerciale. Quindi, dopo alterne vicende, nel 1906 finalmente venne inaugurata la nuova Stazione.

Le ditte che operavano in città capirono subito le potenzialità legate alla nuova ferrovia e quelle che potevano si trasferirono nelle zone vicine a questa; infatti troviamo molte ditte commerciali nella zona di piazza Corno (oggi de Amicis) e nelle vie circostanti. Come abbiamo visto, la ditta Abuja era una di queste.

Il mercato stesso della ditta era in un certo senso determinato dalla ferrovia; infatti i clienti degli Abuja erano distribuiti lungo il percorso ferroviario, mentre le rare eccezioni erano tutte rappresentate da clienti o della città stessa o da abi-

¹⁴ La guida commerciale citata è stata fornita da AFA; comunque, copie di essa sono reperibili anche nella Biblioteca Civica di Gorizia.

¹⁵ A. Luchitta, "Cronache ferroviarie e vita goriziana nel primo decennio del sec. XX," in AA.VV., *Transalpina un binario per tre popoli*, Monfalcone 1996, 128-146.

tanti dei dintorni. Un'analisi delle fatture¹⁶ della ditta, conservate nell'archivio della famiglia Abuja, dimostra quanto detto.

Coprendo un arco di tempo che va dal 1910 fino al 1992, ci descrivono minuziosamente, paese per paese, da Pola fino a Monaco, quali fossero i clienti e la loro professione. Per il periodo qui analizzato, le fatture più rappresentative sono quelle che vanno dal '12 al '14, cioè l'apogeo dell'attività della ditta sotto l'Impero Asburgico. Nell'archivio sono state conservate sia le fatture d'acquisto che quelle di vendita. I principali fornitori si trovavano in Istria (fatture d'acquisto inviate a Rovigno e Visinada, presso la Cantina Vini Istriani), nella valle del Vipacco e sul Collio. Come clienti, la maggioranza erano tedeschi e sloveni. Le regioni raggiunte dalla ditta erano, oltre ovviamente alla stessa città di Gorizia, la valle dell'Isonzo, la zona dei laghi di Bohinj e Bled fino a Jesenice, quindi la Carinzia, la Stiria e poi Vienna, seguendo la tratta ferroviaria Villaco - Vienna. Continuando verso nord, si trovano clienti fino in Boemia, a Praga, ma i contatti qui erano ancora sporadici.

Ovviamente da Villaco, oltre alla linea Villaco - Vienna, partiva anche quella Villaco - Salisburgo, e quindi i prodotti Abuja seguivano anche questo percorso. Da Salisburgo a Monaco il passo era breve, ed infatti troviamo clienti anche in questa città. Quindi Monaco e Praga rappresentavano i limiti massimi di espansione nel 1914, anche se con queste due ultime città i contatti rimanevano ancora in una fase embrionale. Probabilmente l'obiettivo di Andrea Abuja era quello di rinforzare e approfondire l'espansione verso nord, ma tutti questi progetti vennero accantonati allo scoppio del conflitto mondiale.

Un caso particolare è rappresentato dalla valle dell'Isonzo a Nord di Tolmino. Infatti la Transalpina, arrivata a Tolmino, devia verso la zona di Bohinj lasciando scoperta tutta la zona che va da Tolmino a Plezzo (Bovec). Però a Volzana (Volce), la ditta Abuja possedeva una locanda.¹⁷ Secondo noi, è ipotizzabile che la ditta usasse la locanda come deposito provvisorio per raggiungere tutti quei potenziali clienti che si trovavano in questa zona non raggiunta dalla ferrovia.¹⁸

I fornitori¹⁹

Come abbiamo visto, il mercato d'acquisto della ditta Abuja comprendeva l'Istria (Rovigno e Visinada) e, nella Contea di Gorizia, il Carso, la Valle del Vipacco e il Collio. Specchio di questo mercato sono i vini che questa proponeva ai suoi clienti:

- Vino bianco istriano
- Vino bianco Wippacher
- Vino nero Terrano
- Cabernet invecchiato 3 anni in bottiglia
- Vino goriziano

infine, prodotto dalla ditta stessa, Slivoviz al 48%

¹⁶ Le fatture sono conservate in AFA.

¹⁷ Archivio della Camera di Commercio, certificato che attesta l'esistenza di una locanda a Volzana prima della Grande Guerra, Busta Abuja, sezione Certificati.

¹⁸ Infatti, le fatture di vendita confermano l'esistenza di clienti in queste zone.

¹⁹ I dati di questo paragrafo si basano sulle fatture 1912-1914 raccolte in AFA.

Essendo i luoghi dai quali provenivano i fornitori abitati principalmente da sloveni, sloveni erano i fornitori della ditta.

Operando questi in Istria, nella Valle del Vipacco e nel Collio, risultava evidente come Gorizia fosse il punto migliore dove aprire la sede di una ditta che si poneva come obiettivo quello di commercializzare il vino di queste zone nell'Impero. Infatti, la città si trova dove Collio e valle del Vipacco si incontrano, permettendo agli Abuja di essere sempre vicini ai fornitori. Inoltre, le ferrovie Meridionale e Transalpina facilitavano i collegamenti della ditta con i fornitori dell'Istria, la prima; con il mercato che la ditta aveva deciso di conquistare, la seconda; non bisogna dimenticare, poi, che Gorizia stessa e i suoi dintorni erano loro stessi uno sbocco per questo mercato.

Abbiamo visto dove erano distribuiti i fornitori della ditta Abuja, ma è più difficile sapere come Andrea Abuja fosse riuscito a tessere i suoi contatti con questi, in quanto le fatture ci dicono chi erano i fornitori e chi erano i clienti, ma non quale fosse stato il processo che aveva portato la ditta a conquistarseli. L'unico dato oggettivo che l'archivio della famiglia ci dà, e forse può essere una possibile risposta a questa domanda, sono l'identità delle mogli dei due figli di Andrea, Antonio e Andrea II Abuja, rispettivamente Maria Sardoc e Felicita Kocman.²⁰ La prima era originaria di Sales (TS), la seconda di Duino-Aurisina (TS): entrambe le località si trovano in prossimità del Carso, e quindi in una zona del mercato d'acquisto della ditta.

Considerare nelle strategie economiche della ditta anche la politica matrimoniale non mi sembra azzardato, visto che è sempre stata una pratica costante nelle politiche di imprenditori e commercianti.

Ovviamente la ditta non si doveva rifornire solo del vino che commerciava, ma doveva procurarsi anche le varie attrezzature indispensabili per la sua attività.

I mobili dell'ufficio, la cassaforte, le botti nelle quali immagazzinare il vino per poi spedirlo via ferrovia, ecc., sono tutte cose che ci permettono di capire dove la ditta preferiva rifornirsi e perché. Tutti i materiali sopra elencati erano infatti prodotti in Austria e a Vienna in particolare. Evidentemente Andrea Abuja trovava l'Austria più economica di Trieste o Gorizia per rifornirsi di questa attrezzatura, oppure aveva più dimestichezza con le ditte austriache che con quelle locali, essendo originario di Graz.

I clienti²¹

Il mercato della ditta And. Abuja, come abbiamo visto, era distribuito lungo la ferrovia Transalpina, e poi lungo le ferrovie dell'Austria. Si può dire, quindi, che il suo mercato fosse modellato dalle ferrovie, in quanto all'epoca la ferrovia era il mezzo di comunicazione per eccellenza, e questa aveva modellato i mercati in tutto il mondo accorciando le distanze tra regione e regione.

Non bisogna dimenticare però che Andrea Abuja era originario di Graz e che sicuramente presso i propri fornitori avrà fatto valere le sue conoscenze del mer-

²⁰ Informazioni tratte da AFA.

²¹ Anche qui ci basiamo sulle fatture dal 1912 al 1914 raccolte in AFA.

cato austriaco per convincerli che lui e la sua ditta erano i migliori intermediari tra la Contea di Gorizia e l'Austria. Infatti, è strano che non risultino clienti a Trieste e in Istria. Queste zone gli dovevano essere note, visto che l'Istria e il Carso erano zone d'acquisto di vino per la ditta. Questa assenza in queste zone è spiegabile con il fatto che evidentemente la ditta And. Abuja si era specializzata nel mercato tedesco.

Le fatture ci dicono che la maggior parte dei clienti erano sloveni, seguiti subito dai tedeschi; gli unici clienti italiani erano quelli che si trovavano a Gorizia o nei dintorni, e comunque erano una esigua minoranza. Dicendo che la maggior parte dei clienti erano sloveni, bisogna tener conto che questi non erano necessariamente quelli che vivevano nella Contea di Gorizia o in Carniola, ma bensì anche quelli che vivevano in Carinzia e Stiria.

Infatti troviamo fatture emesse dalla ditta scritte in Tedesco o Sloveno per cittadini austriaci con cognome sloveno.

Per quanto riguarda le fatture spedite a clienti tedeschi, sloveni e italiani, sono scritte nelle rispettive lingue.

Questo plurilinguismo, che nell'Impero asburgico era diffuso a tutti i livelli ed era dato per scontato dai suoi abitanti, si rispecchia anche nel nome della ditta Abuja. Infatti And. Abuja sta' per Andrej, Andreas e Andrea. Visto che sarebbe stato impegnativo dover ogni volta cambiar nome a seconda dei clienti con i quali si aveva a che fare, Andrea Abuja pensò bene di risolvere la questione mettendo nell'intestazione della ditta solo le prime tre lettere del proprio nome, comuni nelle tre lingue parlate nelle zone interessate dalla sua attività.

Un bell'esempio di pragmatismo, molto attuale nei nostri tempi.

Anche per sapere che tipo di clientela si riforniva dei prodotti Abuja le fatture sono la fonte più importante.

Da quelle analizzate, che coprono l'arco di tempo che va dal 1912 al 1914, notiamo che non c'era una gran varietà di clienti. La stragrande maggioranza, da Gorizia fino a Monaco e Praga, erano proprietari di alberghi, locande e osterie, il resto privati che compravano vino per uso personale.

3) Conclusioni

Volendo evidenziare i caratteri più importanti della ditta And. Abuja nel periodo analizzato in questa sede, si possono trarre le seguenti conclusioni.

1) Il fondatore della Ditta Abuja si trasferisce da Graz a Gorizia perché, approfittando della congiuntura favorevole che attraversa la città, è convinto di poter far valere le sue conoscenze del mondo d'oltralpe venendo incontro alle esigenze dei produttori locali.

2) La ditta Abuja è a carattere familiare, in quanto viene gestita unicamente da Andrea Abuja e dai figli.

3) La ditta Abuja risponde alle esigenze dei produttori agricoli di origine slovena, legandosi così alle sorti della borghesia slovena. Conferma di questo legame è, come risulta nei bilanci che vanno dal 1911 al 1914, la scelta che gli Abuja

fanno di affidarsi, dal punto di vista finanziario, alla *Ljublianska kreditna banka*.²² Questa era stata costituita nel 1900 a Lubiana,²³ grazie al supporto del capitale boemo, con prete finalit  capitalistiche, facendo gli interessi delle borghesie cittadine, a differenza della maggior parte degli allora esistenti istituti di credito sloveni costituiti su base cooperativistica per motivi di solidariet , perch  legati agli interessi del mondo contadino.

4) La ditta Abuja, per la natura stessa della sua attivit ,   profondamente legata allo sviluppo di Gorizia e del suo territorio. Infatti man mano che la struttura economica della Contea si modernizza (ferrovia Transalpina, progresso agricolo, sviluppo della borghesia slovena ecc.), la ditta Abuja aumenta il suo trend di crescita. Questo vuol dire che le sorti della ditta sono legate a quelle di Gorizia; questa considerazione, che potrebbe essere considerata banale se applicata ad una ditta che si sviluppa in una citt  e in un territorio che non subiscono sconvolgimenti tali da alterarne la loro struttura, non lo   riguardo alla ditta qui studiata. Infatti, nel 1914, Gorizia e la sua Contea, che sembravano aver trovato finalmente il proprio ruolo nell'Impero, vedono tutti gli assi portanti della loro economia scomparire insieme a quell'Impero nel quale erano vissute ininterrottamente per settecento anni.

²² Dato rilevato dai bilanci della ditta Abuja conservati in AFA.

²³ Le informazioni sulla *Ljublianska kreditna banka*, sono tratte da Waltritsch, *Gli istituti di credito sloveni*, 361.