

Storia e semantica di una «professione».  
 Appunti su *negozio e negozianti* a Bari  
 fra Cinquecento e Ottocento\*

di Biagio Salvemini

1. *Il più grande dei «piccoli negozianti» dell'età della Restaurazione.*

Il 23 febbraio 1843 muore a Bari, dove era nato 68 anni prima, Don Vito Diana, probabilmente il più ricco fra gli abitanti di un centro provinciale che, nel contesto europeo della «rivoluzione commerciale», va crescendo assai incisivamente in ricchezza e popolazione e va emancipandosi dalla sua condizione secolare di *agrotown* fra le altre inserite nella rete dei grandi borghi rurali pugliesi.

\* Questo scritto presenta alcuni risultati provvisori di un lavoro cominciato molti anni fa e che ha ancora bisogno di ricerca e riflessione. La documentazione principale usata per ricostruire le storie di famiglia raccontate in queste pagine è la seguente: i registri dei battesimi, matrimoni e sepolture custoditi nell'Archivio del Capitolo Cattedrale di Bari e poi, a partire dal 1809, i registri dello Stato Civile nella sezione di Trani dell'Archivio di Stato di Bari; gli atti dei notai roganti a Bari schedati un anno su dieci e, per particolari individui e famiglie, con cadenze più ravvicinate; gli apprezzamenti del 1598-99, 1619, 1636; il catasto onciario e i catastini che lo aggiornano fino ai primi dell'Ottocento; il catasto territoriale del 1811 ed i suoi aggiornamenti; i registri dell'imposta personale del 1811; i registri delle patenti redatti per gli anni 1811-15; i registri delle deliberazioni del Decurionato di Bari (1602 sgg.); gli atti del Comune di Bari, il fondo Intendenza e le carte relative ai primi decenni di vita dalla Camera di Commercio, tutti nell'Archivio di Stato di Bari; l'archivio della famiglia Tanzi che contiene materiali dal tardo Medio Evo all'Ottocento, custodito nel Museo Storico della città di Bari; il fondo D'Addosio e quello Allegazioni della Biblioteca Nazionale di Bari; le successioni degli anni 1882-90 nell'Ufficio del Registro di Bari; gli «atti di società» per gli anni 1883-90 nella cancelleria del Tribunale di Bari. Ho anche condotto esplorazioni non sistematiche nel giudiziario ed ho utilizzato in forma nominativa i registri portuali usati e citati per fini diversi in altri miei scritti. Particolarmente utili, a riguardo dei meccanismi dell'impresa di negozio, i registri contabili del «negozio dei quattro nobili» negli anni 1792-5 e 1805 compresi nell'archivio Tanzi (vacuo II di sotto, IX, X e XIII), il registro copialettere 1794-1800 di Carlo Tanzi in qualità di prodirettore delle Marine dell'Adriatico (*ivi*, XI) e gli spezzoni delle carte private Diana contenuti ancora nell'archivio Tanzi, X.G.XII (polizze di carico, ordini di derrate ed altro) e nell'Archivio Provinciale de Gemmis, Bari, 127/35-93 (in particolare la corrispondenza 1826). Il percorso della ricerca incrocia in alcuni punti lavori di E. Di Ciommo, A. Spagnoletti, M.A. Visceglia, A. Massafra. Per brevità ho dovuto ridurre l'apparato critico alla sola indicazione delle fonti della citazioni contenute nel testo.

Gli atti redatti negli ultimi anni della sua vita nello studio notarile dell'amico Teodoro Verzilli, al numero 70 di via degli Orefici, lo avevano definito «gentiluomo»; ma una connotazione professionale precisa aveva continuato ad attribuirgliela di fatto la modesta «bottega di negozio» nella quale si era affaticato fino all'ultimo ad organizzare spedizioni per mare di olio, mandorle e carrube: quella bottega situata a due passi dallo studio di Verzilli e a pianoterra del palazzo di Luigi Tanzi, nella quale quest'ultimo, patrizio di progenie illustre e già sindaco della città, aveva dovuto più volte mendicare soccorso per evitare la prigione per debiti. D'altronde, lungo l'intero arco della vita adulta di Don Vito e fino ai tardi anni trenta, documenti fiscali, fascicoli giudiziari, carte amministrative, stato civile, atti notarili lo avevano definito «negoziante», compreso il testamento dettato solennemente al Verzilli il 27 agosto 1834 nella cappella gentilizia del suo palazzo all'arco di San Nicola, la dimora in cui si era trasferito dalla modesta casa paterna sempre in via degli Orefici, e nella quale viveva da vedovo insieme al figlio Giuseppe, pure vedovo e «negoziante», ed alle due figlie di quest'ultimo.

A toglierci ogni dubbio sulla gravidanza per il nostro personaggio di questa denominazione professionale provvede Giulio Petroni, professore nel locale liceo e futuro storico della città, nell'orazione funebre letta «alla presenza d'ogni ragion di persone, e massime di mercatanti», nella chiesa della congrega di «persone civili» a cui Diana era «affratellato». Le virtù di Don Vito, sottolinea l'oratore, non sono quelle illustri e clamorose della nobiltà del sangue e dell'ingegno, ma quelle modeste della operosità, della beneficenza non formalizzata e ritualizzata, della scioltezza nei rapporti con individui collocati in ogni punto dello spettro sociale: «sapeva [...] che il vero pregio d'un negoziante dopo la lealtà e la fede non è punto il fasto importuno, ma la gentilezza delle maniere, il parlar corretto e breve, l'erudirsi l'intelletto di quelle scienze che sono aiutatrici del commercio»<sup>1</sup>. Sono annotazioni stereotipiche riproposte innumerevoli volte, interessanti perché continuano a sembrare pertinenti ad un personaggio asceso ai livelli più alti della ricchezza. D'altro canto, sottolinea Petroni, per queste vie tortuose, così diverse da quelle tradizionalmente percorse da chi aveva voluto fin allora porsi obbiettivi di questo tipo, egli era giunto alla visibilità simbolica nello spazio sociale urbano: «*senza uscire dalla condizione sua si rese degno della riverenza di tutti*»<sup>2</sup>. La stessa

<sup>1</sup> G. Petroni, *Poche parole di lode alla memoria di Vito Diana mercante barese*, Bari 1843, p. 18.

<sup>2</sup> *Ivi*, p. 25.

cerimonia funebre solenne e la stampa della necrologia, che non avevano precedenti per quanti erano rimasti nella «condizione» di negoziante, appaiono giustificabili agli occhi di Petroni per quella generale «riverenza», per il prestigio sociale conquistato da Diana dall'interno della sua bottega.

Su questa questione, centrale per l'argomentazione qui proposta, dovremo tornare. Insisterei per ora sul fatto che pratiche e atteggiamenti, nella misura in cui è possibile ricostruirli data l'assoluta scarsità di carte private del nostro come di qualunque altro imprenditore barese, sembrano confermare il permanere di Diana nella «condizione sua» lungo l'arco della sua esistenza e nonostante il moltiplicarsi dei suoi averi. Degli 11 figli di Don Vito, 7 maschi e 4 femmine, vengono avviati alla carriera ecclesiastica Don Nicola, morto a Roma nell'epidemia colerica del '37 quando già si andava facendo brillantemente largo nella gerarchia, Don Luigi, e poi Flavia e Generosa, monache di clausura a Fasano. Degli altri, Michele, Pietro e Giuseppe sono in affari da tempo, i minori Giovanni e Filippo studiano nel collegio dei Tolomei di Siena e sono anch'essi destinati agli affari, Domenica e Lucrezia sono sposate rispettivamente con proprietari di Fasano e Mola. Fatta eccezione per le due monache, Don Vito trasmette ai sopravvissuti in forma rigorosamente egualitaria il suo ingente patrimonio, valutato nell'inventario *post mortem* a circa 340 000 ducati oltre a 42 000 ducati di crediti inesigibili. Di essi la parte mobiliare rappresenta oltre il 70 per cento: più di 160 000 ducati di crediti (mutui, cambiali, crediti commerciali verbali, crediti minuti); 58 000 in attrezzature e merci in viaggio o immagazzinate a Bari, Mola, Fasano, Conversano, Pontelagoscuro, Trieste; oltre 10 000 in denaro contante e fedi di credito, 4040 in quote di proprietà di imbarcazioni, solo 400 ducati in rendita del debito pubblico. Ed anche fra i 105 182 ducati investiti in immobili occorre discriminare. Magazzini, posture d'olio, altri edifici al servizio dell'impresa mercantile ne rappresentano una quota consistente anche se difficilmente quantificabile dato che sono spesso parte integrante di immobili per uso di abitazione; ed un'ulteriore quota, senza dubbio assai ampia, è incidentalmente presente nell'inventario perché prodotta da insolvenze di effetti commerciali e creditizi risolte, fino alla fine degli anni venti, con le procedure giudiziarie dell'esproprio, poi, quando la normativa le rende meno agevoli, con forme contrattuali che lo mascherano e continuano a provocare acquisizioni di terre e case spesso immediatamente rivendute per ricavarne capitali da reinvestire. Non a caso la distribuzione geografica delle proprietà immobiliari al momento della sua morte ricalca con precisione la sua presenza affaristica sul territorio: Bari natu-

ralmente, e poi i suoi casali (Montrone, Capurso, Casamassima), e la costa marittima meridionale della provincia (Mola, Polignano, Monopoli), dove i mercanti baresi trovano il terreno sgombro dall'unica altra concentrazione agguerrita di mercanti oleari della provincia, quella di Molfetta collocata sulla costa settentrionale. Infine occorre tener presente il ruolo degli immobili quali garanzie indispensabili dei crediti ottenibili in dogana e nelle normali transazioni mercantili, e quindi la loro funzione nelle strategie di impresa.

Insomma, non sembra che i famigerati atteggiamenti proprietari trovino conferma nel nostro caso, al di là dell'accanimento con cui Don Vito aveva conservato ed ampliato i «fondi antichi di famiglia» (alcuni terreni in contrada Ferruccio che avevano segnato fra gli anni sessanta e gli anni novanta del Settecento le tappe dell'emancipazione del padre Michele, marinaio, dalle sue umilissime origini), o dell'acquisto del palazzo all'arco di San Nicola, assegnato al figlio Pietro in conto della sua quota di disponibile con la clausola che neanche «in minima parte si smembrò [...] restando compresa in questa disposizione anche la cappella gentilizia»<sup>3</sup>. Il patrimonio lasciato da Diana appare assolutamente ingestibile in una logica da *rentier* sia nella sua parte mobiliare che in quella immobiliare, tanto da indurre non solo il sacerdote Don Luigi, ma anche le due figlie sposate a liquidare la loro parte alla ragione di 22 000 ducati per quota, dai quali sottrarre i 6000 ducati ricevuti in dote, in favore dei fratelli negozianti Michele, Giuseppe e Pietro. Le motivazioni addotte da Domenica e Lucrezia e dai rispettivi consorti sono da questo punto di vista assai significative: per essi è «oneroso di prendere le loro quote ereditarie parte in fondi siti in varj comuni, e Provincie del Regno, porzione in generi, crediti e capitali esistenti in negozio, o pure a mutuo in cambiali ed altrimenti, di cui una ingente parte si rende di difficile esazione o inesigibile, o decotta, o pure litigiosa, ed altra parte scadibile in tempi diversi»; tutte cose che richiedono «gravose spese di procuratori, avvocati e patrocinatori per amministrare li beni siti in diversi punti del Regno e dell'Estero», ed implicano il «rischio ed eventualità della esazione, o perdita di capitali che trovansi esposti in commercio, o in viaggio marittimo di gran valore»<sup>4</sup>.

Questo imponente ma difficile patrimonio era cresciuto su una attività di impresa che aveva avuto a che fare solo marginalmente con le

<sup>3</sup> Archivio di Stato, Bari (d'ora in poi ASB), notaio T. Verzilli, Bari, atto 27.8.1834.

<sup>4</sup> *Ivi*, atto 4.5.1843.

grandi novità introdotte da Pietro Ravanas, e poi dalle case di commercio straniere giunte al suo seguito, nella produzione e commercializzazione dell'olio di Terra di Bari a partire dagli anni trenta. Agli occhi di quanti erano direttamente coinvolti in questa rivoluzione, personaggi come Diana si presentavano come gli ultimi di quei «piccoli negozianti» locali che avevano da sempre avuto il «monopolio»<sup>5</sup> sull'economia olearia della provincia a causa della sua arretratezza strutturale e gestionale. In effetti a prima vista le pratiche mercantili di Don Vito sembrano reinterpretare un copione recitato per secoli nella vicenda economica della città: l'acquisto nell'entroterra agricolo di olio soprattutto, e poi mandorle ed altre «saccarie», rivendute nei porti dell'alto Adriatico in cambio di effetti o di altre merci – tessuti, feramenta, coloniali, cristalleria, legname – imbarcate nelle stesse navi olearie sulle rotte discendenti ed immesse nei circuiti delle fiere, dei mercati, dei punti di vendita a posto fisso della provincia. L'olio commercializzato da Diana, prodotto normalmente in microfondi contadini ed in trappeti rudimentali, continua ad essere, come in passato, di cattiva qualità, basso prezzo e collocazione resa incerta dalla concorrenza di altri produttori mediterranei: tutti vincoli con i quali l'intermediazione mercantile pugliese aveva imparato a convivere sfruttando le difficoltà di autofinanziamento dell'azienda olivicola, subordinandola con le anticipazioni creditizie in cambio della derrata futura e scaricando su di essa una parte rilevante dei costi dell'incertezza. Ma a queste difficoltà secolari, l'età della Restaurazione ne aveva aggiunto altre. La fine delle guerre napoleoniche aveva ripristinato l'agibilità dei mari, ma non aveva risolto la crisi olivicola causata dalla ostruzione degli sbocchi: il moltiplicarsi dei concorrenti nel quadro della «rivoluzione commerciale» ed il progressivo inaridirsi delle principali fonti di domanda dell'olio d'oliva (l'illuminazione delle città, con l'introduzione del gas, e la fabbricazione del sapone, che comincia ad utilizzare l'olio di semi) esasperano l'incertezza tradizionale del mercato oleario, collocano i prezzi su un trend discendente, comprimono ulteriormente i redditi dell'azienda contadina. Vito Diana, insieme ad altri «piccoli negozianti» baresi, riesce a costruire il suo successo di imprenditore in questo clima, districandosi nella struttura delle convenienze assai difficile per l'olio da lui trafficato e concentrando sulle banchine e nei magazzini di Bari una quota crescente di quelle derrate che per secoli

<sup>5</sup> Lettera del sindaco di Bitonto all'intendente dell'8.12.1836, riportata in appendice a R. De Stefano, *Il contributo di Pietro Ravanas all'agricoltura meridionale dell'Ottocento*, in *Atti del convegno nazionale di studi sul rilancio dell'agricoltura italiana nel III centenario della nascita di Sallustio Bandini*, Siena 1979, p. 420.

erano defluite dall'entroterra, per la via più breve, verso i porti allineati sulla costa della provincia. Varrà dunque la pena di osservare più da vicino le sue pratiche imprenditoriali prima di collocarle nel filo delle permanenze dell'economia provinciale.

Un carattere dell'impresa di Don Vito che balza subito agli occhi è il suo funzionamento, per così dire, «corale». L'impegno di Diana non si concentra sulla *gestione* dei traffici, ma sulla costruzione e la cura delle connessioni fra una varietà di attori sociali dotati ciascuno di una certa quota di indipendenza e capacità decisionale, e di conseguenza destinatari di forme di reddito complesse, nelle quali la retribuzione del lavoro subordinato si mescola con frammenti di profitto da intermediazione. La flessibilità del negozio è massimizzata dalla inconsistenza dei costi fissi: in risposta ai segnali di mercato, le connessioni sulle quali scorrono le merci vengono rafforzate o indebolite soprattutto attraverso forme varie di anticipazione creditizia, di rischiosità limitata perché comunque frantumate.

Lo scopo primo dei crediti è quello di procurarsi le derrate da commercializzare: Diana, come si è visto, ha proprietà terriere consistenti, ma le cede in fitto a contadini, massari, proprietari. D'altronde non sempre il suo rapporto con i produttori è diretto: i vaticali si ritagliano un ruolo non solo nel trasporto delle merci ma anche nella contrattazione e nella fase di prima concentrazione, ed anche i facchini baresi hanno da giocare un ruolo non del tutto subordinato, in particolare nei riguardi di quei produttori che sono in grado di trasportare le proprie merci in città e che si vedono offrire da essi servizi di senseria ben organizzati ed in una qualche misura istituzionalizzati. A sua volta, il momento dell'imbarco e del trasporto per mare è tutt'altro che uno snodo tecnico. È in primo luogo infrequente che la nave sia interamente di proprietà del negoziante; più spesso costui possiede quote insieme al comandante («il padrone»), che è in questo modo cointeressato al nolo. Al «padrone» ed al suo equipaggio, da lui scelto in buona parte fra figli, fratelli, cugini, viene riconosciuto un compenso miserrimo al quale si aggiunge però il guadagno derivante dalla «paccottiglia» (prodotti da commerciare in proprio franchi di nolo e dogana) e da una sostanziale licenza di contrabbando vigorosamente difesa dagli stessi negozianti e dalle autorità locali. Inoltre, dato che assai spesso le merci vengono imbarcate prima che il negoziante se ne sia assicurato la vendita, spetta al «padrone» provvedervi, scegliendo in qualche caso addirittura il porto in cui sbarcare, decidendo insieme ai «corrispondenti» del negoziante sulla congruità del prezzo, bilanciando i costi della permanenza nel porto di destinazione in attesa di compratori di-

sposti ad acquistare a prezzo migliore con la speranza di ricavi futuri più elevati ma incerti. Ed un ruolo ancora più ampio gli è riservato per i carichi di ritorno, in parte commercializzati da lui stesso, in parte consegnati al negoziante che li ridistribuisce fra una miriade di rivenditori al minuto spesso a lui legati da vincoli societari o creditizi.

Ai crediti connessi direttamente alla logica di impresa se ne aggiungono altri apparentemente autonomi, minuti o di grossa entità, concessi ad individui collocati in ogni angolo dello spettro sociale: contadini, muratori impegnati nell'edificazione del borgo, bottari e calefati di cui Diana è cliente, protagonisti dei piccoli circuiti urbani del vino e del grano relativamente indipendenti dal negozio in grande, professionisti ed impiegati, appaltatori di lavori pubblici, fino alle *élites* aristocratiche che continuano a collocarsi alla testa delle nuove istituzioni politiche della monarchia amministrativa ma che poggiano la pesante simbologia ed i modelli di consumo connessi al loro status su patrimoni spesso traballanti. Non è sempre documentabile un fine di lucro immediato, non è automatica la registrazione notarile né il ricorso alla legge in caso di insolvenza: le testimonianze insistono anzi sulla informalità di questi rapporti, sulla elasticità della loro gestione. L'andirivieni nella bottega di via degli Orefici disegna una rete vasta di rapporti in larga parte asimmetrici che non sembra inefficace rispetto al successo dello stesso negozio delle merci, che predispone per queste ultime percorsi possibili non sperimentati e può far emergere occasioni di lucro non previste ben più consistenti dell'interesse pattuito. In ogni caso, la preponderanza dei titoli creditizi, verbali e scritti, nel patrimonio del nostro non mi pare riconducibile ad una logica puramente usuraia.

Su tutto questo occorre *decidere*. L'attività decisionale di Diana si articola in poche scelte di grande rilevanza e vincolanti la vita dell'impresa per tempi medi e lunghi, ed in una miriade di microscelte quotidiane orientate da un flusso quotidiano di informazioni sulle tendenze del mercato e sull'esito delle iniziative assunte in precedenza.

Da questo lato l'impresa si presenta più strutturata e rivela meglio la collocazione particolare, fecondamente ambigua, del negozio barese. Un lato di questa rete informativa è costituito dalla borsa napoletana, con la quale Diana intreccia una fitta corrispondenza commerciale attraverso le ditte Pennese prima e Di Pompeo poi. Come tanti mercanti provinciali, Diana partecipa ai deprecati «giochi di carta»<sup>6</sup> fonda-

<sup>6</sup> Biblioteca Nazionale, Bari (d'ora in poi BNB), fondo *D'Addosio*, 26/6, lettera a Giuseppe M. Giovene di Carmine Sylos del 16.8.1827.

ti sulla commercializzazione di «ordini di derrata» emessi dalle «firme di piazza» napoletane, figurando spesso nella posizione subordinata di «accettante», ossia di destinatario di capitali che vanno convertiti in derrate da consegnare all'ultimo giratario dell'ordine, quasi sempre un'altra ditta napoletana. Ma, oltre che ad aprirgli saltuariamente quegli sbocchi tirrenici dominati dall'olio di Gallipoli e di Gioia, il nesso con Napoli serve ad incanalare verso via degli Orefici un flusso di informazioni sull'andamento dei mercati europei indispensabile a determinare l'intensità e la velocità dei flussi di merci del circuito da lui direttamente controllato, e gli permette inoltre di sporgersi da protagonista al di fuori di esso, verso l'olio calabrese o su merci insolite per lui, come quel grano di Barletta così vicino ed abbondante ma tanto rischioso ed imprevedibile.

Lo spazio privilegiato dell'impresa Diana rimane comunque quello che connette l'entroterra barese ai porti nord-adriatici, ed all'interno di questo spazio il nostro struttura una rete di presenze autonoma da Napoli. I suoi capisaldi sono occupati da individui che realizzano col Diana rapporti non solo mercantili, che sbrigano faccende anche personali, che possono bene informarlo o assumere decisioni urgenti per suo conto in quanto hanno la sua *fiducia*. La quale, non sorprendentemente, è meglio riposta se poggia su nessi parentali quanto più stretti possibili. Sotto questo profilo la famiglia di Don Vito, benedetta da tanti figli giunti alla maggiore età, si presenta come una risorsa preziosa. Accanto a lui, nella sua bottega, lavora il figlio Giuseppe, ospitato nella sua stessa casa; il magazzino di Conversano è affidato ad un estraneo, ma quelli di Fasano e Mola sono nelle mani dei due generi proprietari, gli stessi che avrebbero poi preferito monetizzare le loro quote di eredità; il corrispondente di Venezia è il negoziante veneziano Samuele Della Vida, ma quello di Pontelagoscuro è il fratello maggiore Giuseppe, trasferito in giovane età e sposato a Cento, col quale Don Vito era stato in società dalla morte del padre nel 1817 fino al 1832 e che continua in seguito a badare ai carichi del nostro insieme a suo figlio Vito; ed a Trieste, il porto di sbocco più importante, sono dagli anni venti insediati i figli Michele e Pietro.

L'organizzazione non è piramidale ma reticolare. Molti fra coloro che vi sono inseriti sono in affari per conto proprio: Pennese e Di Pompeo a Napoli, Della Vida a Venezia sono titolari di importanti case di negozio; i generi di Don Vito trafficano in provincia anche indipendentemente dal suocero, il fratello Giuseppe ed il nipote Vito commerciano a Cento, i figli Michele e Pietro hanno messo in piedi grosse case di negozio a Trieste; e ciascuno assume la veste di «com-

missionante» o «commissionato» a seconda che l'iniziativa imprenditoriale sia sua o altrui. Tutto questo non rende irriconoscibile l'ordine gerarchico informale esistente tra i capisaldi della rete, il quale si fonda non tanto sull'ammontare del giro d'affari di ciascuno dei membri, quanto su un sistema di centralità all'interno dello spazio di riferimento assunto, sull'annodarsi dei flussi informativi che in alcuni punti, ed in particolare in via degli Orefici a Bari, è più intenso che altrove.

Di conseguenza la trasmissione egualitaria del patrimonio non azzerava la situazione, non frantumava l'impresa; la redistribuzione delle risorse accumulate da Don Vito fra i figli dislocati in vari punti dello spazio praticato in prevalenza riconosce l'autonomia affaristica di ciascuno, la potenziale equivalenza funzionale delle loro attività di impresa: il figlio maggiore, Michele, che si vede assegnare la tutela dei fratelli minori, occupa significativamente la posizione decentrata di Trieste. Il problema che la morte di Don Vito propone è piuttosto quello della ricostruzione del sistema di centralità, e nel nostro caso viene affrontato e risolto in breve tempo. Michele, Pietro e Giuseppe si uniscono immediatamente nella società in nome collettivo «Vito Diana e figli», che riconquista subito la posizione centrale nel sistema ricollocandosi nettamente, per giro d'affari e affidabilità, alla testa della classifica delle imprese baresi; Michele e Pietro continuano a negoziare autonomamente a Trieste, e lo stesso Giuseppe, a cui è affidata la direzione della nuova società, costituisce a Bari un'altra ditta assai rilevante a proprio nome gestita separatamente dalla prima. I cognati, una volta liquidati, vengono ricompresi in una rete provinciale più larga, ed uno di essi, Vito Alberotanza di Mola, si riaffercherà prepotentemente negli anni cinquanta a Bari come socio di uno dei minori dei fratelli Diana, quel Giovanni destinato nel bene e nel male a far molto parlare di sé nel secondo Ottocento.

In queste pratiche dell'impresa, della costruzione e della gestione del patrimonio e della sua trasmissione, l'accento cade evidentemente su reti di dimensione prevalentemente *familiare*. Stentano invece a disegnarsi fronti parentali e tanto meno fronti professionali: le reti affaristiche di Diana, come si è visto larghe e penetranti verso l'alto e verso il basso dello spettro sociale, si fanno più modeste nella direzione degli altri protagonisti del negozio. Ed anche i rapporti che Don Vito intreccia nei momenti non frequenti della sua giornata in cui esce dalla sua bottega sembrano riproporre la debolezza dei nessi orizzontali: la confraternita a cui è iscritto non ha identità professionale riconoscibile, ampio è il ventaglio delle condizioni sociali di quanti stringono con lui rapporti di padrinaggio e comparaggio, gli elenchi della carboneria

barese vedono il suo nome confuso fra quelli di proprietari, artigiani, professionisti; nelle istituzioni pubbliche dello stato amministrativo, in cui non assume mai cariche più elevate di quella di semplice decurione, svolge un ruolo mediatore rispetto all'insieme degli interessi rappresentati. Quella «condizione sua» dalla quale si rifiuta ostinatamente di uscire identifica un insieme di pratiche, comportamenti, valori che costruiscono la particolare inflessione del termine negoziante legato per una vita al suo nome, più che un ambiente dentro cui egli intreccia le sue relazioni prevalenti.

Questo profilo per cenni del più grosso imprenditore barese dell'età della Restaurazione non vuole alludere alla inconsistenza in quanto gruppo sociale di coloro che organizzano e controllano il negozio della città. Come si sa, lo spessore e la qualità delle reti relazionali non è la sola via per cercare di individuare le articolazioni di una società: nel nostro caso un gruppo sociale del negozio sembra delimitabile in maniera relativamente netta in forma diversa, identificando cioè l'area di diffusione di atteggiamenti e comportamenti simili. E su questo terreno il linguaggio professionale rivela una forza particolare. La qualifica di negoziante connota tutti coloro che hanno funzioni direzionali nelle pratiche mercantili: il «negozio dei quattro nobili», operante a Bari negli anni a cavallo fra Sette e Ottocento e chiusosi in maniera fallimentare, era stato l'ultimo episodio di ingerenza consistente nel commercio oleario di figure socialmente individuate in riferimento a linguaggi non professionali. Al tempo stesso l'essere riconosciuto come negoziante riassume ruoli sociali più ampi di quelli legati ai modi di produzione del reddito. L'insieme costruito per via di classificazione monotetica isolando gli individui così definiti – ossia quelle poche decine di imprenditori protagonisti della straordinaria espansione delle quantità di olio imbarcato a Bari in questi anni – finisce per coincidere grosso modo con l'insieme sociale per il quale la figura di Don Vito Diana assume valore paradigmatico, dal lato della gestione degli affari come da quello dei valori adottati, dei nessi parentali, della collocazione nel contesto urbano.

Cerchiamo di descriverlo in via del tutto provvisoria e per schemi, adoperando alcuni fra gli elementi fin qui acquisiti ed anticipandone altri. I «piccoli negozianti» baresi dell'età della Restaurazione appartengono a famiglie imparentate fra loro da scambi matrimoniali intensissimi fino alla generazione precedente quella qui considerata, e tendenti ora ad una significativa esogamia professionale; hanno origini sociali basse ma sono ora dotati di risorse finanziarie in genere consi-

stenti; sono apparentemente poco interessati ad iniziative a struttura stabile tipiche delle città portuali ottocentesche – dalle società armatoriali a quelle assicurative a quelle bancarie; sono segnati da un'identità sociale forte fondata sulla professione e sulla consapevolezza del loro ruolo decisivo negli equilibri sociali e nello sviluppo della città, ma non sostenuta da istituti di autorganizzazione e di autogoverno di ceto; rimangono relativamente defilati rispetto all'esercizio formale del potere; si dispongono su una gerarchia interna alla propria area sociale del tutto informale, ma riconosciuta e non minacciata da livelli elevati di conflittualità; hanno nessi robusti, affaristici ed in una certa misura anche consensuali, con altre aree sociali coinvolte in maniera subalterna nel negozio. Una configurazione sociale dotata di elementi di organicità ma in qualche misura enigmatica, di fronte alla quale il giudizio degli osservatori «esterni» si fa incerto, a volte ostile, ed il riconoscimento della sua efficacia sul piano dell'accumulazione e del controllo sociale si accompagna a notazioni insistite sulla limitatezza degli orizzonti imprenditoriali, sull'assenza di «spirito di associazione», sul tradizionalismo delle pratiche.

Un'analisi meno schematica di questa *couche* affaristica della periferia europea e dei suoi nessi col contesto sociale potrebbe assorbire un intero programma di ricerca, ma rischierebbe, come spesso accade adottando strategie di indagine e di argomentazione sincroniche, di indurre all'insistenza sulle coerenze sistemiche, alla sottovalutazione delle articolazioni, degli scarti, delle tensioni dinamiche che finirebbero per renderne confusa la rappresentazione storiografica. Il rischio sarebbe in questo caso particolarmente grosso, dal momento che un carattere di fondo del mondo di Vito Diana, evidente a spostare lo sguardo anche solo di qualche decennio verso il passato o il futuro, è proprio il convivere di elementi di organicità e di strutturale *instabilità*; il suo essere popolato di personaggi nati in un ambiente mercantile radicalmente diverso che sono, al tempo stesso, padri dei protagonisti della violenta accelerazione dei ritmi della vita di Bari nei decenni centrali dell'Ottocento, di quella trasformazione dell'antica *agrotown* in città moderna dalla quale riusciranno scompaginati equilibri sociali economici e politici. Visto da questo angolo del Mediterraneo, il XIX secolo non ufficializza e consolida, come sembra sia avvenuto in molte parti d'Europa, élites sociali ed economiche già strutturate nel Settecento ma ostacolate dagli istituti di antico regime. Nell'età della Restaurazione il nostro centro provinciale continua a fungere, come per secoli era accaduto, da «scolatoio» di olio, ma attorno a questo elemento di permanenza si raccolgono pratiche dello

scambio, identità collettive, modi di costruzione dei gruppi sociali, linguaggi professionali senza passato e senza futuro.

Tutto questo pone al centro il problema del mutamento; induce a percorrere un giro lungo sul filo del tempo fra le figure sociali che nei secoli precedenti si erano raccolte negli stessi luoghi e lungo i percorsi delle stesse merci, per studiare il vario configurarsi di pratiche ed identità professionali dentro il quadro delle permanenze strutturali che connettono la città portuale al suo entroterra. Si potrà così provare a riattraversare il mondo di Vito Diana in forma meno descrittiva di quella fin qui adottata.

## *2. Dal negozio delle «nazioni» al negozio dei marinai.*

Quando, negli anni a cavallo fra Cinquecento e Seicento, il termine negoziante comincia ad essere comunemente adoperato a Bari, nella città e sulla costa pugliese il negozio di olio era già vecchio di secoli. In quegli anni, comunque, la città è ad un altro punto alto della sua lunga e varia vicenda mercantile. Nel circuito dell'Adriatico, una via di traffico ancora illustre sulla quale Venezia continua ad avanzare pretese monopolistiche, l'olio barese gioca un ruolo di primo piano, sopravanzando quello di ogni altro porto provinciale e sostituendosi man mano all'olio di Terra d'Otranto che comincia ad incanalarsi, attraverso Gallipoli, verso le rotte oceaniche.

Una procedura di buon senso per cominciare a frugare nell'ambiente sociale di questi traffici potrebbe essere quella che per l'ambiente di Vito Diana sembra funzionare egregiamente: la selezione degli individui da mettere sotto osservazione tramite la qualifica professionale che fa riferimento diretto all'attività mercantile, quella di negoziante, appunto. Ma ci si accorge ben presto che lungo questa via si finisce in un vicolo cieco. Il termine «negoziante» si rivela un «designante complesso» non solo perché il suo significato muta nel lungo arco temporale o nello spazio vasto in cui viene usato, ma anche perché muta la sua funzione nei vari contesti linguistici sincronici all'interno delle stesse mura della città. Il nesso fra definizione professionale e pratiche, fra negoziante e negozio, che nella Bari della Restaurazione si presenta diretto ed univoco, appare nella Bari cinque-seicentesca profondamente disturbato e confuso.

Qui la qualifica di negoziante si colloca nel contesto di una nomenclatura delle attività lavorative le cui funzioni connotative e simboliche, come in tutte le società di antico regime, si costruiscono in un

rapporto con l'ambiente istituzionale diverso e comunque più intenso che nell'Ottocento riformato dalla Francia napoleonica. Nel nostro caso quelle funzioni appaiono relativamente deboli per ragioni che rimandano direttamente alle forme ed alla natura dei poteri insediati in città. La vecchia struttura di governo dell'università, confermata e irrigidita nei decenni centrali del Cinquecento, presenta una articolazione assai povera delle appartenenze sociali che consentono l'accesso al potere, quelle della nobiltà e del «popolo primario». Per di più questa articolazione, lungi dall'essere fondata sulle diverse attività lavorative, come nelle città a struttura corporativa, tende ad escludere dai diritti di accesso e controllo del potere quanti si attribuiscono la gran parte delle definizioni professionali correnti, spesso designati collettivamente come «popolo». Le occasioni di presenza del popolo stesso sulla scena pubblica (le proteste ritualizzate, le cerimonie laiche e religiose, la costituzione delle «squadre» che controllano le mura) non sono certo irrilevanti e vengono qui pure incanalate in partizioni di mestiere; queste ultime sono però spesso assai ampie (i «foresi», gli «arteggiani», i «marinari») e comunque non cristallizzate e debolmente istituzionalizzate. Le stesse confraternite, anche quando sono costituite all'origine su base professionale, tendono a smarrire identità nette. Il rapporto fra pratica lavorativa prevalente e inquadramento professionale in quanto forma di autogoverno e di partecipazione sistematica alla vita politica, che tende a mantenere vivissime le identità ed il linguaggio delle professioni nei centri a governo corporativo, è qui assente; di conseguenza si riduce la forza, la diffusione, la capacità di connotare socialmente individui e gruppi del linguaggio professionale stesso.

Soprattutto nelle aree sociali superiori, quelle che possono aspirare ad inserirsi nel sistema di cariche ed onori prodotto dall'università, il vocabolario delle professioni si presenta, per chi lo adopera per definirsi socialmente, complicato, rischioso, ricco di implicazioni: all'esibizione sistematica di ogni titolazione di status, fa riscontro un uso delle definizioni professionali parco, selettivo. Chi deve affermare di non vivere «dalle proprie entrate» si vede precluso l'accesso alla piazza nobile, e la stessa collocazione nella piazza del «popolo primario» richiede l'adeguamento della propria identità professionale ad una merceologia dignitosa limitata: la vendita di beni immateriali acquisiti con lo studio o di beni materiali non ignobili come oro e argento, cristalleria, tessuti di qualità, spezie e medicinali. L'idioma della stratificazione sociale connesso alle strutture di governo dell'università finisce così per colpire proprio l'identità professionale che allude all'atti-

vità economica decisiva per le sorti della città, quella di negoziante, protagonista dello scambio di beni immateriali e materiali, di merci vili e dignitose a seconda delle opportunità e delle convenienze del momento.

Gli effetti perversi di tutto questo sul piano della limitazione della propensione all'investimento commerciale in settori decisivi come quello dell'olio sono intuitivi, ma vengono contenuti dal fatto che l'università è in questa fase solo *uno* fra i poteri insediati nello spazio urbano. I due grandi enti ecclesiastici rivali della cattedrale arcivescovile e della basilica di San Nicola, titolari di diritti feudali su pezzi importanti della conca barese e, l'ultimo, anche della grande fiera di dicembre; il castello regio, la stessa università, le «nazioni» estere insediate in città, creano circuiti sociali, valori, interessi non sempre coincidenti, spesso in conflitto fra loro, ma riescono ancora a convivere nello spazio urbano complicandone il clima culturale, moltiplicando le scale della gerarchia sociale e politica in qualche misura riconosciute. Di conseguenza diventa possibile costruire percorsi di ascesa sociale misurati su idiomi della stratificazione diversi fra loro ma ritenuti non esclusivi l'uno nei confronti dell'altro.

Dal nostro punto di vista sono naturalmente le «nazioni», originariamente insediatesi per ragioni mercantili, ad avere un ruolo decisivo, a produrre criteri di valutazione dell'attività di negozio non punitivi sul piano dell'ascesa sociale, e di conseguenza a stimolare l'esibizione di identità professionali che ad essa esplicitamente rimandino. Collocati dentro spazi istituzionali definiti e ridefiniti nel gioco politico a tutto campo della Spagna imperiale, milanesi, veneti, fiorentini, genovesi si muovono ambigualmente fra i sistemi degli onori e del prestigio baresi e quelli delle madrepatrie. Dato che a Milano come a Bari la mercatura a fine Cinquecento ormai deroga alla nobiltà, è rarissimo trovare milanesi o baresi che si definiscano negozianti; viceversa, è assai frequente questa definizione professionale per quanti possono far riferimento ad una madrepatria che continua a collocare l'attività mercantile su un gradino elevato della scala sociale. Tanto più se riescono a coniugare prestigio sociale e lucri differenziali determinati da privilegi ed immunità cumulati e sovrapposti contraddittoriamente nel tempo, e difesi vigorosamente contro le esigenze finanziarie dell'università e le gelosie dei gruppi avversi.

Non sempre le strategie individuali e di gruppo sono precostituite, determinate da appartenenze nette; a volte esse si dipanano dentro questo intrico di valori e norme, e finiscono per rendere confuse le identità, per reinventare appartenenze professionali e «nazionali». Fa-

miglie insediatesi a Bari da generazioni continuano a vivere «da forestiere», al contrario di altre che cercano subito la condizione di «cives» per aver carte da giocare nell'università; forestieri e locali «facevansi passare per milanesi alla dogana, e per veneziani ai dazi»<sup>1</sup> per usufruire al meglio dei privilegi o per farsi giudicare nelle controversie da un console amico. Di conseguenza la registrazione documentaria perde di referenzialità. Locuzioni come *Bari mercantiliter morans*, *Bari civis et habitator*, *Bari negotiator*, *Civis neapolitanus*, le stesse indicazioni di provenienza, spesso non fanno riferimento a null'altro che alla sfera speciale di diritto in cui ci si vuol collocare, ai poteri ai quali si rivendica l'accesso ed ai privilegi e immunità dei quali si pretende di usufruire. Soprattutto i registri fiscali, innumerevoli volte adoperati per descrivere le «vere» articolazioni sociali, appaiono costruiti su una pratica pattizia: gli individui registrati come negozianti sono pochissimi rispetto a quelli che gli atti notarili vedono muoversi a Bari, e fanno spesso fuoco fiscale per gruppi che eleggono comune domicilio e denunciano un certo ammontare di capitale impiegato nei traffici locali per non essere molestati su altri piani.

In questo clima l'area sociale di quanti si definiscono negozianti è ben lungi dall'esaurire l'area sociale del negozio. Non pochi fra quanti adottano formalmente l'idioma della stratificazione prodotto dall'università aristocratizzata trovano modo di partecipare ai giochi del mercato. Lo spazio urbano si fa così ambiguo e le diverse gerarchie sociali vi si contaminano: negli elenchi della confraternita elitaria del Santissimo Sacramento, come in quelli del Sacro Monte di Pietà, la preclusione per quanti non siano «persone di conto» lascia convivere «gentilhuomini, mercadanti e altre somiglianti persone»<sup>2</sup>, e non sono infrequenti alleanze matrimoniali in cui la parità di rango dei contraenti è attestabile solo in riferimento a sistemi gerarchici diversi. La stessa simbologia fisica del potere urbano ne risente. Dopo l'incendio rovinoso del 1601 che distrugge in parte la piazza del mercato, i sindaci vi costruiscono «un seggio nobilissimo, da potervisi ritirare a diporto, e a negoziare, così quei del governo, come l'altra gente buona della città»; e qualche anno dopo vi aggiungono un piccolo campanile con «un'orologio venuto fin da Germania, che, con grande utilità de' negotianti, suona l'hore, e i quarti (cosa in Puglia non mai più vista)»<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> G. Petroni, *Della storia di Bari dagli antichi tempi sino all'anno 1856 libri tre*, I, Napoli 1857, p. 601.

<sup>2</sup> A. Beatillo, *Historia di Bari principale città della Puglia nel Regno di Napoli*, Napoli 1637, p. 220.

<sup>3</sup> *Ivi*, p. 225.

Con tutto questo, il gioco delle identità e degli idiomi della stratificazione riferiti ai diversi poteri non rimane confinato nella sfera delle scelte individuali: esso disegna grosso modo la trama larga delle alleanze e delle solidarietà presenti nello spazio urbano, permette di individuare i gruppi agenti nella zona alta dello spettro sociale e di leggere lo scontro politico non solo come costituirsi e ricostituirsi di fazioni, ma anche sullo sfondo di una articolazione in qualche misura definita degli interessi e dei riferimenti simbolici. Anche perché quel gioco incide pesantemente sulle pratiche professionali, le differenzia, ne fa un elemento di identità di gruppi distinguibili su basi «nazionali». Non esiste un ambito tecnico «oggettivo» del negozio, procedure e saperi che devono apprendere tutti coloro che vogliono negoziare. A seconda dei poteri e degli idiomi della stratificazione assunti a riferimento principale, si reinterpreta la pratica mercantile in forme diverse, rendendola compatibile con le pratiche dello spazio adottate, con la scelta del livello di inserimento matrimoniale, insediativo, proprietario nel contesto urbano. Nella Bari fra Cinque e Seicento non c'è un negoziante «tipico» né un modo «tipico» di far negozio. «Baresi» e «milanesi», impegnati ad ascendere nella scala dei ceti, insieme a quanti tentano di acquisire feudi nell'entroterra della città, sono attivi soprattutto nelle fasi di concentrazione delle merci dai produttori, nell'attività creditizia nei confronti di contadini e proprietari e nell'immagazzinamento: in questo modo essi ricavano risorse per l'apparato simbolico e le politiche di alleanza matrimoniale con i vertici della società cetuale locale senza esibire un coinvolgimento diretto nello scambio che cozzerebbe con i valori di riferimento adottati e li vedrebbe sfavoriti rispetto ai forestieri titolari di privilegi daziari e doganali. Fra questi ultimi, «fiorentini» e «genovesi» inseriscono il commercio oleario nel contesto di giochi a vasto raggio del «livello superiore dello scambio»<sup>4</sup>, mostrano una scarsa specializzazione merceologica, finanziano massicciamente le università, manovrano capitali speculativi. Di conseguenza appaiono insediati nella «repubblica internazionale del denaro»<sup>5</sup> più che in un contesto spaziale riconoscibile, li si può ritrovare definiti «di Bari» o «di Lecce» a seconda delle convenienze dell'approvvigionamento, si fregiano spesso – i genovesi soprattutto – della qualifica di «napoletano», sono inseriti in reti ampie i cui centri sono collocati lontano. Il rapporto con la città dei «veneziani» presenta caratteri intermedi fra l'immersione totale dei primi e l'insediamento

<sup>4</sup> Faccio riferimento a F. Braudel, *I giochi dello scambio*, Torino 1981.

<sup>5</sup> *La repubblica internazionale del denaro tra XV e XVII secolo*, a cura di A. De Maddalena e H. Kellenbenz, Bologna 1986.

«leggero» dei secondi. Costoro interpretano la pratica mercantile nella forma più «concreta» di maneggio di merci, carri, navi, magazzini, botteghe per la redistribuzione al minuto dei carichi di ritorno; vivono insomma attivamente l'ambiente fisico e sociale della città. Al tempo stesso devono cercare di mantenere una propria identità separata, fondata sull'appartenenza alla madrepatria veneziana, per difendere i privilegi che determinano in buona parte la convenienza di quella pratica del negoziare e per preservare una scala di valori di riferimento in cui un nesso così esplicito col negozio non risulti, come in quella cetuale cittadina, socialmente degradante.

Nella varietà delle pratiche, degli idiomi, delle identità, delle reti che il negozio barese genera in questa fase, un elemento generale che segnalerei è il protagonismo relativamente limitato della società urbana. I processi direzionali sui flussi di merci ed una parte consistente dei profitti sembrano sfuggire alla città; le barriere di accesso al negozio sono alte, le risorse indispensabili per entrare nel gioco – non solo quelle finanziarie, ma anche relazionali – assai consistenti, cosicché possono prendervi parte solo gruppi ristretti; una parte larga dell'«indotto» non è nelle mani della società urbana media e bassa: non vi mancano certo agenti, vaticali, facchini, sensali, ma la redistribuzione al minuto delle merci importate sembra controllata in buona parte dagli stessi negozianti e, soprattutto, il trasporto per mare vede del tutto emarginati navi e marinai baresi a vantaggio di ferraresi e veneti. L'atmosfera cosmopolita, la presenza di poteri ed etnie illustri, l'integrazione nel lato «nobile» del mercato europeo non sembrano produrre effetti decisivi sulla crescita della città.

La crisi seicentesca, l'emarginazione di Venezia e del suo mare dalle grandi correnti di traffico, la riduzione vistosa dell'olio meridionale che risale l'Adriatico e del ruolo di Bari fra i porti di esportazione assottigliano gli spazi per le pratiche del negozio. Nel contempo le identità connesse a quelle pratiche diventano sempre meno spendibili proficuamente nel nuovo clima che va affermandosi nella città. La molteplicità cinquecentesca dei poteri e degli idiomi della stratificazione va riducendosi a favore di quelli prodotti dall'università aristocratizzata, nella quale va perdendo di consistenza, sul piano dei valori sociali proposti, anche la dialettica già asfittica fra i due ceti di governo. Il nesso fra «gentilhuomini» e «mercadanti», che aveva segnato aspetti consistenti della scena sociale barese a cavallo fra Cinquecento e Seicento, si va sciogliendo, nel mentre si va stringendo quello fra «negozianti e forestieri», che identificano un ambiente marginale e

destinato a disfarsi sotto l'attacco ai privilegi ed immunità delle «nazioni» insediate in città e con la crisi delle istituzioni consolari custodi e simboli delle separatezze nazionali. Man mano che i forestieri tornano nelle loro patrie o si integrano nello spazio urbano semplificato, il termine stesso di «negoziante» diventa rarissimo nei documenti. Nel secondo Seicento la carriera della nostra professione sembra già giungere a termine.

Tuttavia, intorno a quel poco olio che continua a «scolare» dall'entroterra barese verso le spiagge ed i moli della città, comincia in questo clima cupo a giocarsi una partita decisiva dal nostro punto di vista. Non più collocato dentro uno spazio ingombro di presenze economicamente e politicamente «pesanti», il commercio oleario ha barriere all'accesso più basse, offre occasioni di lucro, assai preziose in un ambiente impoverito, anche a chi era stato tagliato fuori dal negozio delle «nazioni»; insomma tende ad aprirsi al tessuto sociale urbano nel mentre questo assume sempre più dall'ideologia patrizia valori di riferimento antimercantili. Per quanti hanno le risorse sufficienti per occupare le posizioni liberate dai forestieri, il problema di conciliare l'aver a che fare con cose di commercio e le ambizioni di ascesa nella scala degli status diventa a questo punto acutissimo, e viene risolto in qualche modo reinterprestando la pratica mercantile in forme che riducono al minimo la sua capacità di produrre identità specifiche. Coloro che aspirano ad entrare nel patriziato urbano o che vi sono già collocati si tengono a grande distanza da merci, navi, botteghe, insomma dal lato più «materiale» del negozio per non offrire il fianco all'accusa, assai pericolosa nelle violente polemiche che si scatenano periodicamente sulle aggregazioni alle due piazze, di essere negozianti; ma cercano di controllarlo utilizzando le risorse di potere che la collocazione cetuale affida direttamente a loro o ai loro clienti. Manovrando gabelle, dogane, annone, diritti portuali, controlli vincolistici amministrativi di ogni tipo, patteggiando sull'interpretazione delle norme e sull'entità ed i tempi delle esazioni, essi sono in grado di manomettere la geografia delle gravitazioni delle merci dell'entroterra sui porti, ricattano grandi e piccoli produttori e mercanti, si alleano coi feudatari provinciali che movimentano grosse partite di merci per l'esportazione, costruiscono cointeressenze societarie più o meno palesi e legali in cui agiscono da controllori e controllati. E, dato che il valore di queste risorse sta nella loro scarsità, la lotta politica si concentra, da un lato, sull'opposizione di quanti hanno già diritti di accesso al governo cittadino a reintegrare con nuove aggregazioni i loro ranghi man mano depauperati dall'adozione sistematica del nuovo modello di famiglia ari-

stocratica con primogenitura e largo celibato; dall'altro, sul controllo effettivo di quelle stesse risorse da parte di coloro che possono legalmente aspirarvi, deciso volta a volta in scontri fazionari contorti. Nella zona alta dello spettro sociale urbano, ormai ricucita dai valori aristocratici condivisi e dall'infittirsi della trama delle alleanze matrimoniali determinato dalla endogamia di ceto, individui e famiglie si scontrano dentro un quadro istituzionale strenuamente difeso, definendo insieme dai confini sfrangiati ed instabili. Alle «nazioni», aggregazioni politiche del negozio cinquecentesco, sono subentrate le fazioni.

Il presupposto di tutto questo è, naturalmente, che ci sia qualcuno che occupi i livelli inferiori dello scambio, che tenga in vita quelle pratiche concrete disprezzate dalla logica cetuale ma da cui dipende la possibilità stessa dei lucri patrizi.

Ed anche da questo lato il degrado dello spazio adriatico chiude molte opportunità e, al contempo, ne apre altre più alla portata delle risorse modeste della società locale. Man mano che la marineria veneziana abbandona posizioni, che l'idea di un Golfo di Venezia monopolizzato dalla Dominante si rivela impraticabile, altre popolazioni possono affacciarsi al mare. Sulla costa della Puglia centrale assumono un ruolo importante marchigiani, romagnoli, veneti non inquadrati in «nazione»; ma anche i locali cercano e spesso trovano collocazioni non del tutto marginali. Mentre l'olio da trasportare diminuisce, soprattutto a Molfetta ed a Mola si cominciano ad acquistare marciliane veneziane, si attivizzano i calefati, il numero dei marinai aumenta, l'ambiguità lessicale e operativa che confondeva queste figure con quelle dei pescatori si va sciogliendo, e fra gli stessi marinai comincia a formarsi una embrionale gerarchia il cui vertice è occupato dai «padroni». A Bari, ormai divenuta un porto oleario di rango simile agli altri che si allineano sulla costa vicina, questi processi appaiono lenti, ma non sono inconsistenti. Qui pure gli individui impegnati nel trasporto per mare aumentano, definiscono questa attività come settore lavorativo autonomo, non stagionale e non del tutto interscambiabile con quello peschereccio. Comincia così a configurarsi un gruppo sociale identificabile che pratica una sua endogamia di mestiere tanto più efficace in quanto qui, a differenza che nella società alta, il mercato matrimoniale è vigorosamente alimentato dal persistere della famiglia nucleare e del matrimonio generalizzato; un gruppo che si autoperpetua consegnando ai figli le competenze e le risorse materiali dei padri, e si presenta sulla scena urbana con elementi riconoscibili di identità: già negli anni trenta del Seicento si individuano cognomi – Cuccovillo, de Tullio, Caricola, Belhomo, de Mola, Capriati, Introna, Mongel-

li, de Giosa ecc. – che continueremo a trovare nello stesso ambiente per secoli.

Il ruolo di costoro è comunque assai diverso da quello dei marinai cinquecenteschi dei grandi porti adriatici, inquadrati in una organizzazione strutturata dello scambio fondata sulla divisione dei ruoli e su gerarchie definite, e quindi confinati nella funzione di agenti del trasporto delle merci e venditori di noli. La distanza dalle pratiche concrete che caratterizza il far negozio «aristocratico» lascia scoperti spazi di imprenditoria mercantile che vengono consegnati ai marinai baresi insieme al controllo del trasporto. Si va così configurando, insieme al negozio «alto», un inedito negozio marinaro di segno opposto a quello della civiltà dello scambio in cui era inserita la Bari cinquecentesca, e legato al primo in reti verticali. Oppressi dalle manovre dei patrizi e dei loro alleati, ma da essi finanziati con contratti di cambio marittimo e in generale inseriti in quelle trame affaristiche aristocratiche da cui solo possono ricavare occasioni di lucro inattingibili con le proprie limitate risorse, anche i marinai baresi imparano, dall'esempio dei molfettesi, a collocare le merci negli interstizi lasciati liberi dal rattrappirsi delle reti mercantili delle «nazioni» senza disporre di forme efficaci di controllo dell'incertezza, di corrispondenti stabili, di fonti di informazione affidabili. L'olio e le «saccarie» loro consegnate da feudatari, proprietari ed incettatori, insieme a quel poco che riescono ad acquistare per proprio conto, vengono portate di porto in porto alla ricerca di acquirenti, nella speranza dell'occasione buona, del colpo fortunato, del contrabbando lucroso che soprattutto nei canali e nei bracci di fiume di Ferrara è possibile organizzare a danno di Venezia; e poi c'è sempre qualche occasione per aggiungere, al carico di ritorno loro commissionato, merci povere su cui reinvestire nolo e profitto del viaggio di andata, nella speranza di rivenderle bene ai vaticali o direttamente da loro stessi in fiere e mercati pugliesi. Un commercio inteso come scommessa e prova di destrezza, spesso in bilico fra lecito ed illecito, che alimenta il degrado del mercato adriatico e ne è a sua volta alimentato, ma proprio per questo riesce a cogliere opportunità non più alla portata di forme più strutturate di organizzazione mercantile. I fallimenti sono frequenti ma non manca quasi mai una chiesa in cui rifugiarsi; e d'altro canto è anche possibile che qualcuno particolarmente abile o fortunato ne emerga arricchito.

Stretta fra negozio «alto» e negozio marinaro, la carriera della nostra professione stenta a fare passi in avanti; e, al tempo stesso, si impantana la carriera della città. Nei decenni «bui» a cavallo fra Seicento e Settecento, insieme ad alcuni fra i nuovi forestieri (i Baruchelli, i Pe-

drinelli, i Ficarella, i Fabri, i Farchi, i Ferri), riescono a mettere insieme fortune cospicue personaggi come i d'Amelj, gli Introna, i Mola, i Mele, i Quattrocchi. A costoro il maneggio materiale di navi e merci aveva impedito di sostituire alla qualifica professionale di marinaio quella di negoziante, connessa nella memoria collettiva al commercio rispettabile delle «nazioni»; ora, una volta arricchitisi, essi stessi la rifiutano perché nell'universo cetuale, ormai unico produttore di idiomi condivisi della stratificazione, una identità così definita bloccherebbe ogni tentativo di tradurre la nuova ricchezza in ascesa nella scala degli status. In un clima mentale che non consente un contatto dignitoso con la pratica concreta del negozio, i marinai più intraprendenti e fortunati non tendono a reinterpretarla in forme direzionali, a definire uno spazio specifico dell'impresa come elaborazione di decisioni, ma ad allontanarsene il più rapidamente possibile; il che non comporta di necessità rischi di nuova pauperizzazione, dal momento che c'è la possibilità di entrare nelle fazioni e nei giochi lucrosi del negozio «aristocratico» non più nel ruolo del tutto subordinato riservato ai marinai, ma da comprimari. Chi si arricchisce dal mare persegue modelli di consumo, patrimoni, forme di famiglia prestigiose, lacerata la rete fitta della endogamia di ceto per imparentarsi, con costi finanziari spesso notevoli, con famiglie di status elevato, cerca di nascondere le proprie radici dietro titoli di status come «civile», «vive del suo», «nobile vivente», che gli consentono di avere carte da giocare nelle aggregazioni alle piazze: traguardo, quest'ultimo, ambito sia sul piano del riconoscimento sociale sia su quello dell'accesso ai poteri che permettono il controllo speculativo del mercato. E quando il nesso col negozio rimane troppo evidente, si cercano qualificazioni all'identità professionale che alludano ad una distanza netta dalle pratiche materiali, ad una partecipazione al gioco mercantile dal lato nobile dei cambi fra valute, dei crediti, delle cambiali, degli acquisti di tratte: nascono così i «*pubblici* negozianti», i «*negozianti di ragione*», che non vogliono far gruppo con i semplici negozianti.

La città aristocratizzata lascia strutturare linguaggi, identità, dinastie professionali connesse agli scambi, nelle aree sociali inferiori tagliate del tutto fuori dal gioco asfittico del potere a due ceti, ma scompagina quelle delle aree intermedie. Il successo eventuale del negozio marinaro non induce alla iterazione della pratica premiata dal buon esito, non prelude ad un maggiore investimento mercantile e quindi all'incremento ed alla riqualificazione del negozio oleario, ma all'immobilizzo dei capitali o alla speculazione; e, contestualmente, al disfarsi dei presupposti dell'autonomia e identità del gruppo dei marinai

di successo. I cognomi marinari che si perdono per ascesa sociale risultano perduti ai traffici. La più intensa partecipazione della società urbana alla vita mercantile compensa solo in parte la crisi degli sbocchi adriatici.

### 3. *L'impresa diffusa del secondo Settecento.*

A metà Settecento l'area superiore della società urbana presenta profili profondamente segnati da questi processi. Fra la ventina di fuochi iscritti nel catasto onciario per più di 1000 once, alle poche famiglie dell'antico patriziato sopravvissute ai pericoli dell'estinzione insiti nei modelli matrimoniali aristocratici si affiancano quelle dei nuovi ricchi di ascendenza marinara e mercantile che, lottando strenuamente hanno ottenuto in tempi più o meno recenti l'aggregazione al primo o al secondo ceto. E nei patrimoni e nei comportamenti degli uni quanto in quelli degli altri non c'è quasi più traccia della inflessione mercantile che segnava incisivamente i vertici della società cinquecentesca. Le manovre speculative del negozio aristocratico non hanno bisogno del possesso diretto di magazzini e navi, e chi si è arricchito praticando il negozio basso va rapidamente assumendo profili sociali dignitosi.

Fra quanti avevano conquistato l'aggregazione al patriziato nel 1749, Nicola Introna, figlio di un marinaio dell'Adriatico di fine Seicento, aveva con successo fatto negozio negli anni venti e trenta fra Bari e Monopoli, imbarcando per suo conto centinaia di salme di olio l'anno; ma ora preferisce investire nella gestione di feudi piuttosto che nei traffici per mare, ed orna la sua «civiltà e viver nobile moderno», oltre che con il «lustrò dell'oro» che lo colloca al secondo posto della classifica delle ricchezze familiari della città, con un fratello dottore, con una moglie di Andria figlia di un Dottore in legge e nipote di un Arcidiacono, con una zia sposata in una casa «che pretende ora la nobiltà in Monopoli», con un genero patrizio di Brindisi, con carrozza e servitù<sup>1</sup>, ed una famiglia che si va adeguando al modello aristocratico avviando al celibato sacro figli e figlie. Giacinto Quattrocchi, che ancora nel 1721 troviamo al comando della sua nave impegnato ad esportare per suo conto 42 salme d'olio, aveva nel 1735 mandato a monte il suo primo tentativo «d'innalzare sua famiglia» con il «far pa-

<sup>1</sup> *Condegna e ragionevole risposta per parte delli nobilissimi signori zelanti cittadini di Bari contro un livido, ed irragionevole sfogo pien di menzogne, imposture, e favolose invenzioni sparso da un tale Giuseppe Vulpis sotto nome della Generosità Nobiltà della detta città di Bari, s.a.i. [Napoli 1746], non numerato.*

rentesco con qualche nobile e spezioso casato». Era riuscito a dare in moglie al figlio Niccolò Antonio la Signora Agnese Leopardi di Trani, sottoscrivendo capitoli matrimoniali assai onerosi per compensare «il divario che vi era tra il suo stato, e quello della sposa», ed aveva accolto l'ingresso di quest'ultima in città «buttando non picciol somma di danajo al popolo raccolto a veder la novità innanzi la sua casa»; ma poi l'«affetto al denajo, indivisibil compagno del suo esercizio di ricco negoziante», aveva ripreso il sopravvento inducendolo, a quanto pare, a contraffare i capitoli matrimoniali in combutta col notaio che li aveva redatti, «suo amico, confidente e compadre»<sup>2</sup>, rogante sulla piazza di Giovinazzo dove i Quattrocchi avevano avuto fondaci e traffici. Man mano Giacinto aveva imparato a controllare il suo «affetto al denajo», aveva realizzato altre buone alleanze matrimoniali e convertito i suoi capitali in terre, con le cui rendite può ora vivere comodamente la sua nuova condizione di patrizio. Al contrario nel fuoco di Niccolò Saverio Petroni rimangono segni evidenti del passato mercantile della famiglia, dal momento che il padre Arcangelo, che convive con lui insieme alla moglie, tiene in fitto un magazzino ed ha investito in «negozio d'oglio e mandorle» 1200 ducati. Ma il catasto sorprende la famiglia in una fase di rapidissimo adeguamento alla dignità patrizia. Originario di Solofra, Arcangelo aveva preparato il mutamento di status avviando a carriere ecclesiastiche prestigiose tre dei quattro figli maschi e facendo addottorare a Napoli il maggiore. Quest'ultimo, a partire dal 1742, comincia ad esercitare l'ufficio di governatore di feudi e poi, sposatosi degnamente a Bari, può pretendere l'aggregazione al patriziato presentandosi come capofamiglia in luogo di un padre reso «ignobile» dagli stessi traffici che avevano consentito la sua ascesa sociale. Arcangelo muore nel '59, nel mentre Niccolò Saverio continua la sua carriera (nel 1751 portolano di terra della città, nel '54 cassiere, nel '56 regio proadiutore del portolano, nel '57 auditore delle seconde cause di Sannicandro, nel '58 auditore delle seconde cause di Montrone...) e, alla sua morte, nel 1779, consegna le sorti della famiglia al figlio Giovanni Domenico<sup>3</sup>, che nel 1788 sposerà una Quattrocchi e proseguirà sulla via paterna. Nel libro di famiglia iniziato da Niccolò Saverio e proseguito da Giovanni Domenico<sup>3</sup> si sottolineano le glorie letterarie dell'abate Prospero Petroni, fratello del primo, o le lontane e nebulose ascendenze della famiglia nella nobiltà senese, ma non vi è cenno alcuno dei magazzini e degli oli di Arcangelo, da cui tutto era cominciato.

<sup>2</sup> *Per Agnese Leopardi* [...], Bari, 10 novembre 1735, non numerato.

<sup>3</sup> Vedilo in Archivio Provinciale de Gemmis, Bari, cart. 199/2.

In media nettamente meno cospicui, ma di struttura assai simile a quelli patrizi, sono i patrimoni dei membri del secondo ceto. Ed anche in questo caso i neoaggregati adeguano rapidamente i loro profili sociali ai modelli prestigiosi. A differenza che per il primo ceto, il far negozio non impedisce drasticamente l'aggregazione al popolo primario: la «distinzione» necessaria a questo scopo la si può conseguire «sia per nobiltà legale, come i Dottori, sia per civiltà politica, come i negozianti, e mercadanti civili»<sup>4</sup>. Il punto è, allora, di «non discostarsi dai gradi della civiltà»<sup>5</sup>, ossia di avere comportamenti che non facciano «grave scorno, e poco onore» agli «antichi decurioni galantuomini, Patrizi, e Cavalieri» insieme ai quali essi devono condividere le cariche pubbliche; e, al tempo stesso, di non avere corposi interessi da difendere che li indurrebbero a «defraudare il pubblico interesse»<sup>6</sup>. Ed ecco che i tre aggregati del 1745, Giuseppe Vanese, Domenico Farchi e Girolamo Barucchelli «lasciarono intieramente la negoziazione dacché assunsero le cariche»<sup>7</sup>. Ma rimane loro il campo aperto del negozio aristocratico, con cui si può «defraudare il pubblico interesse» senza creare «grave scorno» a nessuno. Dopo l'aggregazione Giuseppe Vanese preferisce concedere in locazione le sue piscine per olio, ed impegnarsi per suo conto in fitto di feudi, intrighi amministrativi, in «cambiali traiettizie», fino a diventare una figura di spicco: «il suo negozio – scrive un patrizio locale – era sempre pieno di postulanti, molti nobili lo corteggiavano aiutandolo anche a vestirsi»<sup>8</sup>. Ma anche il campo del negozio «civile» può presentare rischi, ed il Vanese dovrà fuggire nel 1790 da Bari per uno scoperto di 10 000 ducati di depositi. Più cauti i comportamenti di Gerolamo Barucchelli, uno dei nuovi forestieri senza «nazione» protagonisti dei traffici oleari della prima metà del Settecento. Il suo impegno imprenditoriale è a metà secolo ancora vivissimo ma è diretto a movimentare capitali più che merci: il suo patrimonio è costituito per il 70 per cento dai 5000 ducati da lui impiegati in «negozio di ragione», il più grosso investimento di rischio registrato in catasto, cosicché non gli è possibile evitare di aggiungere alla qualifica di «nobile vivente» quella professionale di «pubblico negoziante». I suoi figli Nicola e Giuseppe parteciperanno al maneggio di cariche ed intrighi

<sup>4</sup> BNB, fondo *D'Addosio*, I/136, cc. 39-40, minuta della relazione della Regia Corte di Bari alla Camera di Santa Chiara, 11 giugno 1785.

<sup>5</sup> *Ivi*, cc. 45-50, minuta di relazione al re sulle aggregazioni del 1785.

<sup>6</sup> *Ivi*, cc. 33-4, protesta di D. Giuseppe Graziosi sulle aggregazioni del 1785, 27 maggio 1785.

<sup>7</sup> *Ivi*, minuta della relazione al re cit.

<sup>8</sup> Cit. in A. Spagnoletti, «*L'incostanza delle umane cose*». *Il patriziato di Terra di Bari tra egemonia e crisi (XVI-XVIII secolo)*, Bari 1981, pp. 94-5.

amministrativi connessi ai traffici per mare di fine secolo fra proteste popolari e inchieste giudiziarie, ma svilupperanno un senso acutissimo del «decoro» della loro posizione e collocazione sociale che avrebbe impedito loro di attribuirsi la qualifica professionale paterna, allusiva ad una qualche vicinanza al disprezzato ambiente marinaro.

In realtà, proprio a guardare al mondo marinaro, le vicende su delineate del lungo Seicento barese non appaiono più inutili rispetto al filo che qui si tenta di seguire. I capifuoco definiti marinai nell'onciario sono 378 su una popolazione complessiva di 20 000 abitanti circa, ai quali vanno aggiunti i 35 pescatori, non sempre nettamente distinguibili dai primi, ed i minori o i membri dei fuochi a cui si riesce ad evitare l'assegnazione di qualifica professionale e quindi il pagamento della tassa per l'«industria»<sup>9</sup>. Il confronto con i 175 capifuoco registrati nell'apprezzo del 1636, quando la popolazione della città si aggirava sui 13 000 abitanti ed il negozio oleario non era ancora del tutto sfuggito alle «nazioni» ed alle navi venete, diventa significativo in particolare se si legge dentro le poste fiscali. I marinai del primo Seicento presentano redditi bassissimi – solo il 30 per cento superava le 10 once lorde, uno solo, e di poco, le 100 once – e solo in un caso è rintracciabile un possesso che abbia a che fare con i traffici: i due «magazzini con quattro piscine da tener oglio» attribuiti a Cola di Geronimo Colajanni, marito di Antonia d'Introno. D'altronde la presenza pressoché sistematica di microfondi allude ad una specializzazione non ancora compiuta. Straordinariamente mossa appare invece la situazione di metà Settecento. Ora il ventaglio dei redditi si presenta ampio, va da un 37 per cento di famiglie nullatenenti, con capifuoco appartenenti ad ogni classe di età, ed un gruppo di famiglie che controllano capitali in negozio, navi, magazzini, fino a presentare profili equivoci, mal riassunti dalla qualifica di marinaio. Michele, Vito ed Ignazio Cuccovillo del fu Giuseppe, i cui antenati avevano cominciato a navigare l'Adriatico già all'inizio del Seicento, posseggono case e terre in parte trasmesse loro dal padre, un trabaccolo e mezzo, 1350 ducati investiti in negozio marittimo, ed altri 800 ducati sono impiegati in negozio di olio e mandorle dal loro cugino Giuseppe, divenuto cieco. Nicola Vito Signorile è registrato nell'onciario solo per due case e per tre «barchette per uso di pesca», ma una decina di anni dopo il catastino ritiene che queste ultime vadano tassate come «barche da negozio», e gli carica una «casa palaziata» alla strada della Sinagoga e ben 2000 ducati impiegati in negozio; ed il Padron Silvestro Signorile, già accatastato

<sup>9</sup> Gli individui non capifuoco con la qualifica dichiarata di marinaio sono comunque 80.

per cinque case, due aratri di terra, due «barche pescarecce» e 500 ducati in negozio marittimo, si vede rivalutare dal catastino le due barche come «da negozio» e attribuire 2100 ducati investiti nei traffici. Il Padron Donat'Antonio Fanelli, ormai cieco, oltre ad una «barchetta da pescare, e negoziare quando non v'è pesca», ed un'altra «piccola che va sempre alla pesca», gestisce in società col fratello Giuseppe, a sua volta proprietario di una barca definita da pesca, un'altra «barchetta pescareggia» e 500 ducati investiti in negozio marittimo, che nelle mani di Giuseppe si accresceranno rapidamente. Giuseppe Caricola alias Caffè possiede, oltre a vari immobili, due «trabbacoli di traffico» e 2000 ducati «in varj negozj», presto rivalutati dal catastino a 4000. In particolare in quest'ultimo caso la qualifica di marinaio appare inappropriata, e la definizione professionale oscilla fra quella, come si è visto divenuta ormai di uso assai raro, di «negoziante» – nell'onciario – a quella di «marinaro e negoziante» attribuita a Caricola dal catastino.

Il sospetto che si tratti di famiglie colte dai documenti fiscali in una fase in cui si accingono ad usare la loro nuova ricchezza per ascendere nella scala data degli status abbandonando, così come avevano fatto i marinai arricchitisi fino allora, insieme al mare anche i traffici, è legittimo e, come vedremo, in qualche misura suffragato dai fatti. Ma basta guardare attorno a queste famiglie emergenti per accorgersi che le cose sono in movimento, che l'ambiente marinaro barese va assumendo connotati qualitativamente diversi da quelli definitisi nella crisi seicentesca. Fra i marinai più ricchi ed i nullatenenti si colloca una fascia assai consistente di investitori nel mercato oleario di 50-100 ducati, di possessori per quote o per intero di quelle 90 imbarcazioni registrate nel catasto in massima parte – si è visto con quanta attendibilità – come barche da pesca, che ricollocano Bari in testa all'armamento pugliese: quegli stessi personaggi di cui catastini, atti notarili, carte dell'amministrazione marittima ci fanno vedere il confuso agitarsi in giochi dello scambio non sempre privi di costrutto, nel quadro di uno spazio adriatico che, proprio a partire dai decenni centrali del Settecento, si rivitalizza. L'emergere in quel torno di tempo a spese di Venezia e Ferrara del nuovo emporio di Trieste, che funge da mercato di sbocco per l'olio meridionale senza riprodurre le egemonie forti cinquecentesche sull'armamento e sul negozio, costruisce opportunità nuove in cui diventano spendibili efficacemente l'accumulo di competenze consegnate di padre in figlio e le risorse relazionali prodotte dall'endogamia ormai secolare dell'ambiente marinaro barese. Ne risulta mutata la qualità delle pratiche e degli atteggiamenti di una parte crescente degli attori sociali.

A prima vista questi marinai del nuovo Adriatico non sembrano diversi dai loro padri: loro pure fanno negozio da analfabeti, senza specializzazione, senza gli istituti e le procedure specifiche dell'imprenditoria mercantile elaborati nell'Italia medievale. Per usare le parole di un intenditore ottocentesco di queste cose<sup>10</sup>, continuano a «gettare all'estero a vil prezzo la derrata [...] prima della domanda», il che costituirebbe «la peggiore delle condizioni di un paese agricolo». Ma, a guardar meglio, non mancano novità significative. In primo luogo, dietro quel «gettare all'estero la derrata» si va allargando il ruolo nel finanziamento e nell'incetta della produzione olearia contadina giocato dai marinai in prima persona tramite i contratti alla voce di gennaio. Certo i capitali marinari sono insufficienti ai bisogni dei produttori, in particolare per le annate di raccolta piena, cosicché essi solo in parte comprano olio per conto proprio, e per «maggior parte per conto di negozianti veneziani, ferraresi, napoletani, e d'altri luoghi»; ed inoltre, «sogliono, ancora subito che hanno ammassato qualche quantità d'ogli, con pochissimo loro utile venderli a' negozianti forastieri per poter di nuovo impiegare il loro denaro in compra d'ogli»<sup>11</sup>. La stessa collocazione mercantile degli oli incettati per conto proprio o altrui continua ad avere esiti tutt'altro che scontati, dato che il vivacizzarsi della domanda richiama l'offerta dei concorrenti diffusi nel Mediterraneo. Il punto è, però, che il negozio marinaro settecentesco non vive passivamente la situazione di marginalità, di limitatezza delle risorse disponibili, di incertezza in cui esso è collocato, ma va elaborando comportamenti adattivi diversi da quelli seicenteschi e non privi di incisività. Accanto ed a sostegno dell'estro e dell'abilità individuali esercitati sul crinale fra lecito ed illecito, si va costruendo un tessuto sempre più fitto di rapporti cooperativi *interni* al gruppo, che sembrano giocare un ruolo decisivo nella realizzazione dei risicati margini di profitto consentiti dalle circostanze. L'aspetto che la documentazione rende più evidente è il diffondersi di società non sempre formalizzate fra marinai, di durata di solito assai limitata, a volte su un solo affare. Ma emergono anche rapporti non contrattuali, prestazioni senza corrispettivo immediato, che suggeriscono l'esistenza di un intreccio di reciprocità che va ben al di là della cerchia parentale immediata: il marinaio arrivato in un porto di sbocco a volte vi rimane per badare, prima di reimbarcarsi, a qualcuno dei carichi in arrivo per conto di altri

<sup>10</sup> *Considerazioni commerciali del sig. Ravanas*, in G. Bursotti, *Biblioteca di commercio*, III, Napoli 1845, p. 49.

<sup>11</sup> Cit. in V. Ricchioni, *Studi storici di economia dell'agricoltura meridionale*, Firenze 1952, p. 126, nota.

marinai; chi giunge all'età adulta dopo aver navigato fin da bambino non sostituisce necessariamente il padre, ma entra nel gioco variegato dei rapporti mercantili che di volta in volta si costruiscono e si disfano fra marinai. E, soprattutto, si intravede l'esistenza di una rete informativa non formalizzata e disorganica, ma fitta e tendenzialmente ampia quanto l'insieme professionale, che sopperisce alla carenza di comunicazioni scritte e sistematiche poggiando sulla contemporanea presenza di marinai nei porti di sbocco e nelle piazze di approvvigionamento, sulla loro diretta partecipazione alle contrattazioni, a volte alla vendita al minuto delle derrate esportate e di quelle importate.

L'intreccio affaristico confuso, l'interscambiabilità di ruoli, la rete di scambi e reciprocità in cui si svolge la pratica quotidiana del negozio ricalcano il tessuto delle alleanze costruito dall'endogamia seicentesca, e a loro volta lo infittiscono fino a rendere irricognoscibili singoli gruppi parentali. Le famiglie marinare, quasi sempre rigorosamente nucleari e neolocali, con il celibato sacro riservato normalmente ad uno solo dei figli, l'età bassa al matrimonio e la vedovanza come condizione transitoria, alimentano vigorosamente un mercato matrimoniale dai confini ben segnati, che finisce per costituire un'unica parentela delle dimensioni stesse del gruppo marinaro.

Si prenda un qualunque marinaio attivo alla metà del Settecento e, facendo astrazione dalle alleanze in cui è già immerso, si segua l'aggrovigliarsi di parentele marinare nei suoi discendenti, che impone il ricorso frequentissimo alle dispense per consanguineità e rende le genealogie graficamente irrepresentabili. Nato nel 1702, Padron Giovan Pietro Milella di Padron Giuseppe sposa nel 1733 Pasqua Manzaro, di nove anni più giovane, anch'essa di famiglia marinara. Nel 1751 vive in una casa in fitto, ma possiede a sua volta una casa che concede in fitto a vari locatari e tre aratri di «terre sciolte», oltre agli 11 aratri di «giardino» assegnati per patrimonio sacro al figlio maggiore Don Giuseppe; tiene impiegati 250 ducati in «negozio marittimo» e possiede un trabaccolo in società col marinaio Vito Caricola. Le sue discrete condizioni economiche ed i figli marinari che potrebbero subentrargli non gli impediscono di continuare a navigare fino a tarda età: quando, nel 1763, si risposa, deve affidarsi ad un procuratore, ed ancora nel 1769 lo ritroviamo a scaricare a Manfredonia merci dell'alto Adriatico destinate alla grande fiera di Foggia e ad immettere per suo conto legname e merci varie in casse e colli a Trani e Bari. A parte Don Giuseppe, gli altri sei figli avuti dalla Manzaro e giunti all'età adulta si sposano tutti nella cerchia marinara. Caterina, nata nel '38, andrà in sposa con un quarto della casa registrata in catasto a Martino Traversa,

di sette anni più grande, figlio di Lorenzo titolare di 100 ducati in negozio e di un trabbacolo in società col cognato Michele Scanna e con Pietro Introna; ed un altro quarto della casa paterna riceverà Rosa, nata nel '40, andando in sposa a Donat'Antonio di Paolo Cassano. Fra i figli maschi, tutti marinai, Giovanni (nato nel 1736) sposa nel 1765 una figlia di Nicolantonio Rossino, definito nel catasto «sensale d'oglio» con 100 ducati investiti in «negozi diversi», e, in seconde nozze, nel 1797, la vedova del marinaio Saverio Alfonso; Michele (nato nel 1745) sposa nello stesso anno Porzia Sforza, figlia di marinaio pressoché nullatenente ma sorella della Angela che sposa contemporaneamente quel Donatantonio Fanelli fu Nicola destinato a grandi fortune nel mondo del negozio, che era rimasto vedovo della cugina del Martino Traversa marito di Caterina Milella. Infine Donato (nato nel 1749) sposa nel 1769 Pasqua Rosa Trizio, e, rimasto nel 1788 vedovo, si risposa nel 1795 ancora con una Traversa, vedova di Michele Cassano e quindi già cognata della sorella Rosa. Per di più, questa nuova moglie di Donato è madre di Giovanna, andata nel 1787 in sposa al nipote di Donato stesso, Pietro figlio di Michele Milella; di Antonia, sposatasi nel 1794 col figlio di Donato, Pietro; infine è madre di Martino, che sposerà nel 1800 ancora una figlia di Donato, Maria Cherubina. Donato rimane subito nuovamente vedovo, e si risposa l'anno seguente con la vedova di Giuseppe de Giosa, marinaio come tutti i personaggi menzionati.

I nipoti di Giovan Pietro sono troppi perché li si possa seguire tutti; e del resto il copione è sempre uguale. Segnaliamo solo qualche caso. Dei figli di Donato non ancora citati, Domenico e Pasqua Maria realizzano il 1° novembre 1789 un matrimonio doppio incrociato con due cugini del proprio padre, Angela e Lorenzo figli di Marino Milella. Rimasto vedovo, nel 1796 Lorenzo sposa un'altra Pasqua Maria della famiglia, cugina della prima, la figlia di Giovanni Milella e Anna Teresa Rossino. Fra i figli di quest'ultima coppia, a parte il Nicolantonio destinato, come spesso accade in questo ambiente, al sacerdozio, acquisterà spicco particolare Pietro, nato nel 1775 e sposato a vent'anni con Domenica Introna, sorella di quella Caterina che nel 1799 andrà in moglie ad un altro personaggio illustre della Bari marinara fra Settecento e Ottocento, Giuseppe Milella di Lorenzo, procugino di Pietro e due anni più giovane di quest'ultimo. Anche questo ramo dei Milella è destinato ad intrecciarsi con i Traversa, dal momento che sia la sorella di Giuseppe, Girolama, sia le nipoti Maria e Porzia, figlie del fratello maggiore Michele (nato nel 1775), si sposano con figli di Filippo Traversa, fratello del Lorenzo che già abbiamo incontrato, mari-

naio attivissimo nella redistribuzione dei carichi di ritorno lungo la costa pugliese degli anni sessanta. D'altronde le due Introna sono cugine della moglie di Michele Milella di Lorenzo, Caterina de Tullio, figlia di uno dei più grossi mercanti oleari di primo Ottocento, Nicola, e di Porzia Diana, sorella di Lucrezia che nel 1773 aveva sposato il Nicola Vito Introna padre di Domenica e Caterina. Le due Diana, figlie del marinaio Michele e sorelle del Don Vito che abbiamo descritto come il massimo negoziante barese dell'età della Restaurazione, non cesseranno di reiterare nessi parentali: i figli rispettivi, Giuseppe Introna e Michele de Tullio, sposeranno nel 1809 due sorelle nipoti dello Scanni che a metà Settecento aveva un trabbaccolo in comproprietà col cognato Lorenzo Traversa e con Pietro Introna.

Si potrebbe continuare all'infinito lungo le linee laterali e si incontrerebbero gli stessi cognomi, le stesse navi, le stesse merci. Ciò che sottolineerei è l'improponibilità, in questo contesto, di una ricerca di rapporti regolari fra alleanze matrimoniali ed alleanze affaristiche, sia per l'inconsistenza, l'instabilità, la nebulosità dei confini delle strutture d'impresa, sia per l'indistinguibilità di ambiti parentali precisi dentro l'ambiente marinaro imparentato. L'endogamia conseguente all'emergere nel corso del Seicento di un settore marinaro consistente è diventata una risorsa strategica indispensabile al superamento delle forme di negozio seicentesche ancora, per così dire, individuali, e fonda una configurazione affaristica ben diversa da quella dell'età di Don Vito Diana, segnata da un rapporto forte fra impresa e famiglia. Ora, in un certo senso, il centro di imputazione delle decisioni strategiche è questa parentela onnivora: i comportamenti innovativi sul piano degli sbocchi mercantili, sui tipi di imbarcazioni più adatte a quelle rotte, le forme societarie, la penetrazione delle merci importate, non sembrano risalire a soggetti riconoscibili, ma ad un provare e riprovare molecolare che coinvolge tutti i marinai e che elabora soluzioni valide per tutti.

Tutto questo, come si è visto, non impedisce arricchimenti e impoverimenti di singoli individui e famiglie. Le innumerevoli cointeresse fra marinai non sono stabili ed esclusive: il singolo marinaio può essere impegnato contemporaneamente in vari affari con vari soci e con una esposizione diversificata caso per caso, e modificare rapidamente natura e composizione del suo impegno mercantile. C'è dunque modo di esercitarvi discernimento a fini di lucro personale, senza doversi di necessità sottrarre a quei rapporti cooperativi che rendono in ultima analisi possibile al gruppo nel suo insieme di accettare la sfida del mercato; anzi il controllo di una quantità maggiore di risorse permette di meglio utilizzare quei nessi e solidarietà distribuendo la

propria iniziativa fra le opportunità che essi rendono disponibili, di avere un ventaglio più ampio di scelte, di frazionare di più il rischio. Di converso, chi non è abile o fortunato può pagare duramente. Naufragi, debiti, dissesti colpiscono individualmente. Pietro Introna viene registrato nell'onciario come un marinaio relativamente fortunato: a 47 anni abita in casa propria, possiede 7 are di terra con cui può costituire, al solito, il patrimonio sacro del figlio maggiore, ha investito 100 ducati in «negozio marittimo» e possiede un trabaccolo in società con i cognati Lorenzo Traversa e Michele Scanna che abbiamo già incontrato, due marinai destinati a progredire nel nuovo negozio; ma dopo qualche anno deve rifugiarsi in chiesa per debiti. Ugualmente si rifugia in chiesa «per la molteplicità dei debiti» un fratello della prima moglie di Donato Milella, Vito Nicola Trizio, che alla fine degli anni settanta impiegava in negozio 300 ducati; poco più tardi il naufragio della sua feluca riesce fatale al negozio in cui Vito Carrassi, membro di una famiglia di marinai di successo, aveva investito 200 ducati, e così Nicol'Antonio Scorcìa riesce ad acquistare nel 1777 una «barca da viaggio» ed a farvi negozio investendovi 200 ducati, ma nel 1795 perde barca e capitali. Purtuttavia, quando la documentazione ci permette di vederle meglio, non sempre queste situazioni si rivelano senza rimedio: la rete di connivenze e reciprocità che avvolge individui e famiglie sembra efficace soprattutto in condizioni di difficoltà, mobilità vicini e conoscenti, fa emergere ruoli femminili tenuti sempre ufficialmente fuori dalla condizione professionale ma forse non del tutto marginali, in particolare nella elaborazione delle decisioni minute del negozio e nella gestione dei capitali e delle merci a terra. Nel novembre 1773 Nicola Santo Sciacoviello non paga un debito di 700 ducati contratto con suor Maria Teresa Ventrelli, figlia di un Dottor Fisico, e si rifugia con buona parte dei mobili di casa nel convento di San Pietro delle Fosse, dove i marinai custodiscono le loro immagini sacre. Altri mobili ed oggetti di valore di Sciacoviello («quadri, specchi, lumieri, ed altro») vengono trafugati in casa della madre Prudenza Magrino, figlia e vedova di marinai, che vive con la figlia ed il genero Vito Nicola Diana, cugino di Don Vito e figlio del Francesco a cui l'onciario assegna una «barchetta pescareccia» ed il catastino 400 ducati in negozio, e destinato a sua volta ad una vivace carriera di negozio «di terra» e «di mare». Dal suo rifugio, in un andirivieni di parenti e amici, Sciacoviello invia qualcuno «ad avisare la filluca che doveva venir carica dalla marina di Lecce d'alcune robe mercantili, che non fosse qui venuta stante l'esecutorio», ed un altro a Vieste con due lettere, una per Stefano Sciacoviello, «garzone del fondaco» lì situato, l'altra per il reverendo

Don Carlo dell'Erba, suo compare, in cui chiede di nascondere in casa del sacerdote le merci depositate nel fondaco: cosa che viene fatta di notte con l'aiuto dello stesso latore delle lettere<sup>12</sup>.

Questo equilibrio, mutevole ma a suo modo robusto e funzionante, fra comportamenti cooperativi fra marinai imparentati e attribuzione individuale di profitti e perdite, è il segno distintivo fondamentale del negozio barese del secondo Settecento. Ma il negozio «concreto» non rappresenta più un luogo appartato dello spazio sociale urbano, ed il suo modo di funzionare finisce per influire in profondità sugli equilibri politici e mentali della città nel suo complesso. Le nuove pratiche mercantili definiscono finalmente una autonomia del negozio marinaro, rompono l'integrazione-subordinazione seicentesca al negozio «aristocratico». Il finanziamento dell'impresa può ormai essere interno al gruppo o fluirvi direttamente dai mercati di sbocco delle merci invece che dalle *élites* locali, e le manovre dei potenti insediati negli apparati amministrativi non appaiono più ai protagonisti del negozio «materiale» come suscitatrici di opportunità di lucro, ma sempre più come «vessazioni» che provocano proteste fragorose. Si creano così le condizioni per sostituire le reti verticali seicentesche con reti orizzontali che fuoriescono dall'ambito delle relazioni di affari e modificano, insieme alla pratica del negozio, le procedure della costruzione di identità connesse al negozio stesso.

I marinai si affacciano sulla scena politica contribuendo a mutarne i connotati e, al contempo, a ridisegnare i criteri di costruzione delle gerarchie sociali, i percorsi della mobilità ed il vocabolario che può applicarvi. Il sistema cetuale non si configura più come un universo di valori condivisi, ma come strumento di organizzazione e salvaguardia di interessi di parte. Le iniziative che partono dal suo interno di mutare la distribuzione del carico fiscale sancita nel catasto a danno del commercio, e poi di svuotare il catasto stesso incrementando il tradizionale prelievo fiscale tramite gabelle a sollievo della proprietà immobiliare, costruiscono nella città *cleavages* che hanno sempre meno l'andamento contorto degli scontri fazionari così frequenti nell'ambiente affaristico seicentesco e primo-settecentesco, e sempre più separano fronti nettamente individuati da interessi corporati. Il disconoscimento del valore statale degli istituti dei ceti legittima forme di autogoverno degli interessi che alimentano le tensioni diffuse nel corpo sociale: a partire dagli anni settanta le risorse per la manutenzione ed il miglioramento del porto vengono ricavate dalla autotassazione sulle

<sup>12</sup> ASB, notaio G. Lapegna, Bari, atto 26.11.1773.

merci esportate e poi sulle imbarcazioni che escono ed entrano nel porto, e vengono autoamministrate dagli stessi marinai con autorizzazione regia, fra le proteste di quanti, annidati nei pubblici apparati per collocazione cetuale e quindi custodi gelosi del «decoro» connesso alle cariche, si considerano disonorati dall'aver a che fare con individui che invadono spazi pubblici del tutto privi di requisiti onorifici.

Il conflitto va a lungo alla ricerca di un linguaggio capace di esprimerne la novità e usa sovente quello della dialettica fra i ceti. Al riconoscimento sociale fondato sul sangue e sulla progenie continua ad essere contrapposto l'altro fondato su virtù personali inconfutabili perché provate e riprovate dallo scrutinio collettivo: la capacità, la ricchezza, l'onestà. Ma il clima nuovo finisce per caricare di significati diversi la vecchia terminologia, per accrescere la carica semantica delle formule per la concessione dei permessi d'espatrio ai marinai («molto dabbene e probbi», «gente onesta ed applicati ali propri interessi e al commercio»<sup>13</sup>); in particolare, per mettere in discussione il criterio fondamentale di distinzione fra popolo e gentiluomini universalmente accettato a partire dalla crisi del negozio delle «nazioni», quello che misura il prestigio sulla distanza dal lavoro produttivo di reddito e costruisce la merceologia dignitosa come delimitazione del numero delle eccezioni accettabili. Nell'abortito progetto di riforma dell'università di fine secolo, i tre ceti – disposti gerarchicamente – sono denominati in forma mista sulla base della «condizione» e delle attività lavorative, e queste ultime abilitano *tutte* all'esercizio del potere; ed in quello stesso torno di tempo quattro «nobili» danno vita, non più con manovre occulte ed intermediari, ma apertamente e direttamente, ad un loro negozio destinato ad esiti infausti ma non per questo meno significativo. Insomma, chi si arricchisce e vuole ascendere nel prestigio sociale non deve più necessariamente, come nella Bari sei-settecentesca, uscire dalla condizione professionale.

Parallelamente, e significativamente, i documenti si fanno meno reticenti sul piano delle indicazioni professionali. Il catasto onciario, come i precedenti, aveva attribuito a tutti coloro che lavoravano una qualifica per commisurarvi la tassa sull'«industria», ma i catastini, che registrano le volture della proprietà, spesso le conservano senza necessità fiscali; i registri dei matrimoni, a partire dagli anni cinquanta del Settecento, qualificano professionalmente i soli marinai per segnalarne le assenze frequenti e quindi l'impossibilità per le autorità ecclesiastiche di certificarne senza ombra di dubbio lo stato libero, ma negli anni

<sup>13</sup> Museo storico del Comune di Bari, *Archivio Tanzi*, vacuo II di sotto, XI, Registro copialettere 1794-1800, ad esempio lettere del 21.5 e 25.5.1798.

a cavallo fra Settecento e Ottocento è possibile estrarne ulteriori interessanti indicazioni in merito; gli atti notarili, per secoli quasi del tutto indifferenti alle professioni dei comparenti, cominciano nello stesso periodo a registrarle.

La casella professionale dei negozianti, a metà Settecento pressoché vuota, va in questo clima rapidamente riempiendosi.

#### 4. *Come troppi marinai divennero negozianti.*

Nel linguaggio del secondo Settecento barese il termine negoziante galleggia equivoco alla ricerca di un ruolo semantico netto e stabile. Sopravvissuto faticosamente ai tempi della città aristocratizzata, man mano che i valori della società dei ceti si indeboliscono nella coscienza collettiva esso torna a rimandare echi illustri discesi lungo la memoria storica o assunti dal suo uso contemporaneo in altre piazze di negozio. Al contempo esso deve fare i conti con la pratica del negozio prevalente a Bari, con le sue figure sociali e le sue identità che, come sempre, non sono intercambiabili e riclassificabili senza problemi e conseguenze.

Per seguire gli eventi, cerchiamo di richiamare le figure principali del nuovo negozio. Alla figura centrale, quella del marinaio, sono affidati, come si è già accennato, ruoli molteplici: in primo luogo la pratica del mare condotta a vari livelli di responsabilità spesso regolati sui cicli di vita, a cui sono connessi i ruoli di mercante e di armatore, mentre quello di sensale e procacciatore d'affari, tipico del «pubblico negoziante» e del «negoziante di ragione», viene ricondotto dentro il gruppo e svuotato di specificità dai comportamenti cooperativi già descritti. Al marinaio è affidata anche la distribuzione al minuto dei carichi di ritorno: carta, colla, ferramenta, fil di ferro e piombo, e finanche – in alcuni casi – di voci tradizionali della merceologia dignitosa come droghe e tessuti. Ma può anche accadere che questo compito venga assunto in forma stabile da uno dei membri di una famiglia o da una famiglia intera che, come nel caso degli Abbotalico, trasmette la mansione specializzata alle nuove famiglie neolocali costituite man mano dai figli maschi: ne consegue l'introduzione nell'ambiente del negozio di qualifiche professionali assai deboli sul piano della costruzione di identità di gruppo, e perciò stesso di denominazione varia ed intercambiabile, come «merciajuolo», «mercantuolo», «bazzariota», «bottegaro». Rimangono al di fuori della cerchia dei marinai alcuni altri ruoli connessi in qualche modo al negozio. Quello della movi-

mentazione delle merci a terra è affidato ad un pugno di gruppi parentali (i Lorusso, i Romito, i Genchi) di profilo incerto sul piano delle pratiche lavorative – monopolizzano anche il commercio al minuto dei cereali – ma dotati di identità professionale fortissima, di una propria confraternita, di «capi» riconosciuti: i «facchini». Scarsi sono gli scambi col mondo marinaro anche dei fornitori di funi e vele, dei fabbricanti di botti, dei costruttori di imbarcazioni. Questi ultimi, i «calefati», rimangono di numero assai ridotto dal momento che i marinai continuano a comprare le loro navi dall'estero o da porti vicini come Trani e Molfetta; d'altro canto, quando commissionano loro una nuova imbarcazione, sono spesso gli stessi marinai a fornire il legname, altra voce fondamentale dei carichi di ritorno dall'alto Adriatico, tenendoli perciò al di fuori del circuito del negozio. Ne fanno invece parte alcuni fra i «bottari», che pure tendono a scambiare alleanze matrimoniali ed a vivere porta a porta con gli altri lavoratori del legno (falegnami e carrozzieri): i Favia ed i Barbone, in particolare, importano loro il legname con cui fabbricano botti olearie e lo rivendono, inserendo nell'identità di «artieri» elementi estranei con quella difficilmente componibili.

Questo insieme di ruoli e di identità si confronta col termine negoziante in questa particolare fase della sua storia, con esiti diversificati e condizionati da alcune variabili fondamentali: il livello di centralità nel circuito mercantile oleario dei ruoli e dei soggetti che li ricoprono, che induce a denominazioni professionali più direttamente allusive al negozio; la consonanza delle pratiche con l'ambito semantico in cui la parola negoziante si muove; l'ampiezza della divaricazione della ricchezza raggiunta da soggetti di uguale denominazione professionale, e quindi la spinta a diversificare le identità; all'inverso, la forza dell'identità professionale che quei ruoli e soggetti già hanno, e quindi la capacità di resistenza all'introduzione di identità nuove sia pure socialmente più adeguate.

«Funari» e «calefati» vengono tagliati fuori dalla loro marginalità mercantile e dalla scarsa capacità di accumulazione che quei ruoli consentono. Maggiore la vivacità ed intraprendenza dei «facchini», ma fra loro pure la capacità di accumulazione individuale è scarsa, nel mentre il forte senso di identità li spinge a continuare a denominarsi come tali anche quando si troveranno iscritti sui registri delle patenti come «negozianti di grano». L'insieme sociale in cui ci si aspetterebbe un ingresso agevole della qualifica di negoziante è quello dei marinai, sia per la centralità dei loro ruoli nel negozio che per la capacità di produrre arricchimenti; ma neanche in questo ambito il processo di ri-

qualificazione è senza problemi. I comportamenti cooperativi e l'aggancio forte alla pratica del mare, che costituiscono una delle ragioni del relativo successo del negozio barese e segnano, direttamente o per il tramite di congiunti e soci, anche i vertici del nuovo negozio, sono elementi di identità forte e cozzano con l'accezione ricevuta del termine negoziante. Fra i Cuccovillo, i Caricola, i Fanelli, i Signorile che a metà Settecento legano la pratica del mare con investimenti da ricchi mercanti, viene denominato negoziante invece che marinaio il solo Giuseppe Caricola alias Caffè; ma neanche per lui il mutamento professionale è netto ed inequivocabile, dal momento che più tardi viene qualificato dai catastini come «marinaio e negoziante» a dispetto dei grossi investimenti mercantili a lui attribuiti. Questa endiade continua per qualche decennio a qualificare i personaggi di spicco di questo ambiente, lasciando al termine negoziante la sua tradizionale connotazione elevata e ricordando che esso viene applicato ad individui segnati contemporaneamente dall'«interesse [...] nelle di loro proprie barche»<sup>1</sup>. Ma si tratta di una condizione semantica instabile, che finisce per provocare la reciproca contaminazione dei due termini, la loro tendenziale interscambiabilità quando adoperati per i detentori dei ruoli centrali nel nuovo negozio. Così Vito Michele de Tullio, che riceve il permesso per l'espatrio nel 1794 come «negoziante», è definito nel 1798 «marinaio», anche se «onesto» ed «applicato al commercio»; Martino Cassano quondam Michele, sposatosi nel 1800 come «marinaio», diventa «negoziante» quando si risposa quattro anni più tardi; il Magnifico Pasquale Caricola, figlio di «negoziante», è definito «marinaio» dal registro matrimoniale del 1796 e «negoziante» dal catastino di qualche anno più avanti; Nicola Fanelli, che abita col padre «marinaio», è definito lui pure «marinaio» dal registro della personale del 1811, ma è chiamato qualche anno dopo a pagare la patente come «negoziante di olio per mare». E così via.

L'instabilità connotativa del nostro termine viene accresciuta dal fatto che esso trova modo di reintrodursi nell'uso locale lungo un altro percorso parallelo al primo, attraverso i rivenditori dei carichi di ritorno. In questo caso la relativa marginalità rispetto al negozio oleario e la minore capacità di accumulazione rispetto ai ruoli centrali vengono compensate dalla debole identità professionale e da una pratica centrata su funzioni tradizionalmente mercantili, anche se di livello e qualità incomparabili con quelle delle botteghe delle «nazioni» cinquecentesche. Non impediti dal maneggio diretto delle navi, gli Ab-

<sup>1</sup> BNB, fondo *D'Addosio*, I/136, protesta di G. Graziosi cit., c. 33.

bottalico cominciano ad essere definiti negozianti fin dagli anni sessanta; e poi man mano gli Ancona, i Bellomo, i Lopez, e poi i mastri bottari importatori di legname.

Questo indebolimento della capacità della qualifica di negoziante di individuare con nettezza ruoli e soggetti sociali viene esaltata dalla crisi a tratti drammatica degli sbocchi oleari negli anni a cavallo fra Settecento e Ottocento, che spinge alla ricerca di nuove possibilità di lucro negli interstizi della tradizionale economia, che fa emergere nuovi effimeri circuiti mercantili e soggetti in cui nuovi e vecchi ruoli si accavallano in mix inediti. Per tutti costoro il nostro termine, proprio perché in parte consunto nei decenni precedenti e portatore di una carica semantica debole e oscillante, sembra una soluzione adatta, amplificata nella sua efficacia e nelle sue conseguenze dal contestuale istaurarsi nel Regno della monarchia amministrativa francese.

Le riforme del periodo francese, dal nostro punto di vista, non colgono la città del tutto impreparata; comunque la radicalità e l'organicità delle misure adottate provocano un'accelerazione violenta dei processi in atto. Quella sorta di ossessione della monarchia amministrativa a «ripartire gli individui e distribuirli spazialmente, classificarli [...], mantenerli in una visibilità senza lacune, formare attorno ad essi tutto un apparato di osservazione, di registrazione e di annotazioni, costruire attorno ad essi tutto un sapere che si accumula e si centralizza»<sup>2</sup>, ha uno dei suoi fuochi – per ragioni che varrebbe la pena di rintracciare, dato che si tratta di uno dei luoghi di fondazione delle forme di coscienza e dell'analisi sociale otto-novecentesca – nella collocazione di ciascuno in una casella professionale. Con l'affermazione tramite lo stato civile della tutela pubblica sui riti di passaggio, con i censimenti, le nuove imposte, i permessi e le dichiarazioni rilasciate dall'amministrazione, si chiede agli individui, nella loro qualità di attori, testimoni, congiunti, di riassumere di fronte ai pubblici ufficiali la molteplicità dei propri ruoli sociali dentro *una* definizione, da estrarre dal vocabolario delle professioni: in generale, dal momento che è quasi sempre allo stesso comparsante che si chiede di definirsi, quel vocabolario professionale locale che negli ultimi decenni del Settecento aveva a Bari faticosamente conquistato spazi di uso sociale; in qualche caso, come per i registri delle patenti, un lessico ibrido prodotto dall'incontro compromissorio delle definizioni locali con quelle fissate centralmente dallo stato. E, dai luoghi di incontro fra cittadino e stato, l'uso si riversa in quelli semipubblici dei contratti notarili e nella normale

<sup>2</sup> M. Foucault, *Sorvegliare e punire. Nascita della prigione*, Torino 1976, p. 251.

vita di relazione, fino a determinare una sorta di «cognominalizzazione» della professione, a trasformarla in un supporto per le procedure di identificazione, e quindi ad accrescere enormemente l'impatto sociale delle stesse qualifiche professionali.

Per quel che riguarda la nostra professione, nel mentre le patenti – con le loro definizioni professionali agganciate a categorie fiscali fissate per legge – continuano in qualche maniera a distinguere e a gerarchizzare, nei documenti che registrano più direttamente il farsi del vocabolario locale gli individui definiti negozianti, in coincidenza con la gravissima crisi del negozio adriatico e mondiale, si moltiplicano rispetto ai tempi del negozio fiorentino. E, di conseguenza, fanno precipitare il processo, iniziato in qualche misura già da quando a metà Settecento si era cominciato a ricreare un qualche rapporto fra la pratica del negozio e la qualifica di negoziante, di scivolamento semantico del nostro termine verso il basso della gerarchia delle professioni: invece di sanzionare ascese sociali, esso finisce in un certo senso per scendere ad incontrare individui e gruppi incapaci di ricostruire un negozio dignitoso. Nell'ormai «portentoso numero»<sup>3</sup> di quanti ora si definiscono negozianti sono assai pochi coloro che possono premettere al proprio nome un «don» o un «signor», generosamente attribuiti a orefici e cristallari, scrivani e speciali manuali; moltissimi sono gli analfabeti e quanti non raggiungono il limite censitario per l'accesso all'elettorato attivo; mentre la qualifica di «giovine di negozio» può essere attribuita a ultrasessantenni, non pochi si chiamano negozianti da giovanissimi, non ancora ventenni. In particolare per quella parte maggioritaria di diretta ascendenza marinara, il trascinarsi delle vecchie identità è fortissimo. Molti continuano a navigare il mare, spesso non nei trabaccoli con cui i loro genitori avevano riconquistato le rotte adriatiche ma in paranzelli, camuffati da pescatori per evitare le proibizioni militari, e comunque hanno figli, fratelli, cognati che lo fanno, e si riconoscono membri «della classe dei negozianti e marinai di questo Comune di Bari», «divoti» delle immagini sacre depositate nella Chiesa di S. Pietro delle Fosse<sup>4</sup>.

A questo punto della sua carriera, la professione di negoziante raggiunge al contempo la massima diffusione ed il minimo di prestigio sociale. Dal nesso cinquecentesco fra «gentilhuomini, mercadanti e altre somiglianti persone», a quello seicentesco fra «negozianti e forestieri»,

<sup>3</sup> Relazione del consigliere d'Intendenza Sagarriga Visconti del 1813, cit. in S. La Sorsa, *La vita di Bari durante il secolo XIX*, I, Bari 1913, p. 128.

<sup>4</sup> G. Rotondo, *Serie dei Gran Priori della Basilica di S. Nicola (continuazione)*, in «S. Nicola di Bari. Bollettino semestrale del Santuario», dicembre 1934, p. 8.

a quello tardo-settecentesco e primo ottocentesco fra «negozianti e marinai», la nostra vicenda sembra disporsi su una china secolare.

Si tratta di una congiuntura delicatissima e decisiva, oltre che per i nomi, per le cose, per le sorti del negozio e della città. La mancata elaborazione di forme di negozio autonome dalla pratica del mare, determinata anche dal relativo successo del negozio marinaro, impedisce la costruzione di una definizione professionale e di una identità mercantile dignitosa; a sua volta, l'identità bassa di chi fa negozio riduce la spinta alla elaborazione di pratiche più dignitose. Le innovazioni del negozio marinaro del secondo Settecento, che avevano consentito alla città di stare sul mercato del nuovo Adriatico, mostrano il loro lato debole nella incapacità di definire percorsi di ascesa sociale interni al negozio stesso. Nonostante le novità nel clima politico e mentale affermatesi anche grazie ai marinai, il modo più efficiente per tradurre successo mercantile in riconoscimento sociale rischia di rimanere ancora, come nel negozio seicentesco, la fuoriuscita dal mondo dei traffici.

Tornano così a riproporsi vecchie trame. Resi professionalmente innominabili nonostante il rilancio del linguaggio delle professioni, molti fra gli emergenti del nuovo negozio marinaro tornano a cercare affannosamente identità e gruppi di riferimento esterni al negozio. Nel 1785 sei di essi, fra cui si distinguono alcuni dei figli dei marinai più in vista nell'oncario, tentano di conquistare il mediocre e ormai contestato prestigio di membri del secondo ceto, e nonostante la strenua opposizione anche di alcuni fra gli ultimi arrivati alle pubbliche cariche, come Giambattista Barucchelli figlio del Girolamo «pubblico negoziante» di metà Settecento, quattro fra loro riescono a conquistare l'aggregazione dando a vedere quanta distanza ormai li separi da quella «condizione» di «negoziante e marinaio» per loro tanto lucrosa quanto inespressiva sul piano dell'ascesa sociale. In due casi si tratta del coronamento di strategie già avviate nella generazione precedente. A differenza del padre del suo illustre procugino letterato Emmanuele Mola, che aveva preferito all'attivissimo negozio primo-settecentesco della famiglia la professione forense, il padre di Luigi Mola, Giambattista, ancora a metà Settecento aveva a che fare con un «negozio di sapone» ed aveva sposato in seconde nozze una Diana che, come è sua natura, continua i traffici anche dopo la morte del marito; ma il fatto che ben sei dei sette figli della prima moglie iscritti al suo fuoco fossero stati avviati da Giambattista a carriere ecclesiastiche indica una volontà di allontanamento dall'ambiente dei traffici, che Luigi assume «dismettendo il negozio». Un altro dei neoaggregati, Michelangelo Si-

gnorile, figlio del Silvestro che abbiamo già incontrato come ricco e intraprendente marinaio, oltre al solito fratello Canonico ha una sorella sposata ad un ricco proprietario; a sua volta egli sposa nel 1765 una Quattrocchie e poi, rimasto vedovo, Donna Brigida Pirris, di antica famiglia del secondo ceto. Nel 1789-90, come sindaco della piazza del popolo, contrasterà vivacemente le prepotenze aristocratiche, ma non avrà più nulla a che fare con le pratiche e l'ambiente del negozio: due dei tre figli maschi saranno canonici ed il terzo, Don Domenico, vivrà da appartato gentiluomo della vivace Bari primotocentesca; e «gentiluomini» saranno i mariti delle figlie, una delle quali, Francesca, sposerà nel 1804 Don Riccardo Quattrocchi, cognato di Giandomenico Petroni.

Assai intenso rimane invece il rapporto col negozio di un altro dei neoaggregati, Emmanuele Fanelli, e degli altri due «negozianti e marinai» che devono rinunciare all'aggregazione, Vitantonio Caricola ed Emmanuele Signorile; anzi, insieme all'altro Fanelli, Donatantonio, cugino di Emmanuele, costoro dominano con le loro iniziative i traffici baresi del tardo Settecento. Ma anche in questi casi il nesso fra nomi e cose, fra ridefinizione delle identità e pratiche, finisce per emergere nettamente in modi che richiamano fasi precedenti della storia della professione. Il rifiuto della qualifica sempre più degradata di negoziante, anche quando non induce all'abbandono del negozio, tende a piegarne le pratiche in maniera che risultino meno allusive all'identità rifiutata e meno estranee a quella del nuovo gruppo di riferimento adottato. I Fanelli, Caricola e Signorile danno vita ad iniziative imprenditoriali di qualità e dimensioni unitarie sempre più importanti, allargano fino all'Abruzzo e Terra d'Otranto la penetrazione dei carichi di ritorno da essi controllati, muovono merci per migliaia di ducati; e nel far questo tendono a districarsi dai rapporti cooperativi con parenti e soci marinai su cui era cresciuta la ricchezza dei propri padri, li ricompongono in forme asimmetriche, in società con apporti di capitale del tutto squilibrati o costituite insieme a soci nominali che vi contribuiscono col solo lavoro, danno vita a nuove società fra arricchiti. Ed in tutto questo si fa largo una propensione ad investimenti dignitosi come la gestione di feudi, il recupero di aspetti del vecchio negozio «di ragione» con l'occupazione degli snodi finanziari e della intermediazione con le grandi piazze di negozio, che prefigurano non una volontà di riqualificazione del negozio marinaro, ma una ben sperimentata strategia di fuoriuscita dall'ambiente e dalle pratiche del commercio barese, che cade spesso in anticipo rispetto alla «legge delle tre generazioni».

I tempi ed i modi di questi processi si intrecciano a quelli della ricomposizione di parentele e identità. I nuovi ricchi del negozio escono rapidamente dalle reti matrimoniali marinare da cui provengono, si chiudono nell'area ristretta del grande negozio da loro stessi disegnata o cercano di entrare in un circuito parentale più prestigioso, in primo luogo quello dei discendenti dei marinai di successo del Seicento e del primo Settecento da tempo inseriti nel sistema cetuale. Vintantonio Caricola, figlio di Giuseppe detto Caffè, viaggiava per mare quando, nel 1757, aveva sposato Camilla Signorile, figlia di un altro ricco marinaio, Nicola Vito, e sorella di Emmanuele.

Non avendo fratelli, tranne il solito sacerdote dieci anni maggiore di lui, alla morte del padre se ne assume tutti gli investimenti e le partecipazioni mercantili, entra in società col cognato Emmanuele Signorile e poi, alla maggiore età del secondogenito Nicola, lo «dota» di 30 000 ducati investiti nel suo «negozio di ragione», mentre destina tutti i suoi beni stabili per ben 1834 once al figlio maggiore Giuseppe, rimasto estraneo ai traffici e marito della figlia di un proprietario. Con la sua cospicua «dote» nel 1791 Nicola può sposare Donna Livia Introna, nipote del negoziante Nicola Introna aggregato nel 1749 al patriziato, sollevando le sorti di quella famiglia pesantemente indebitata, oltre che con gli stessi Caricola, anche con i Fanelli. Non a caso, dunque, Nicola di Donatantonio Fanelli, una volta associatosi al negozio paterno e «dotato» di 21 000 ducati, sposa due anni dopo Elisabetta Introna sorella di Livia, e poi, rimasto vedovo, una nipote della stessa Elisabetta, Giacinta Laghezza, figlia di un gentiluomo trapanese e della sorella di Elisabetta, Teresa. Intanto, nel 1794, l'altro figlio di Donatantonio, Giuseppe, sposa Grazia Fanelli, figlia del cugino Emmanuele aggregato nel 1785. Degli altri figli di quest'ultimo, Vito Santo sposa nel 1799 Teresa Farchi, nipote di uno fra i negozianti aggregati al popolo primario nel 1745, nello stesso anno Grazia sposa il gentiluomo Saverio Simi, infine Onofrio sposa la nipote di un altro aggregato al patriziato nel 1749, Giuseppa Rinaldi. E tutti costoro, con la riforma del 1798 e l'istituzione dei tre ceti, si ritrovano, insieme al vecchio patriziato ed a quello recente degli Introna e dei Quattrocchi, ad assumere la gestione della città negli anni tormentati a cavallo fra i due secoli nel primo ceto, col quale essi avrebbero ben poco a che fare essendo riservato ai «nobili di origine o di privilegio nell'intelligenza». Ma il punto è, evidentemente, quello di marcare la distanza da loro conquistata nei confronti dell'identità sempre più degradata di negoziante, la loro estraneità all'impresa marinara diffusa dei Diana, Trizio, Capriati, Cassano, degli Introna non nobili-

tati, tutti collocati nel secondo ceto, quello dei «mercanti, medici, chirurghi, notaj, speziali»<sup>5</sup>.

Riadeguate le pratiche mercantili, ricomposta radicalmente nel giro di una generazione la cerchia parentale, definita anche per via politico-istituzionale una nuova identità, i nuovi ricchi tardo-settecenteschi si avviano verso esiti non coincidenti, ma dal nostro punto di vista convergenti. Nel caso dei Caricola la fuoriuscita dal negozio è presto realizzata con la morte prematura di Nicola, il figlio che Vitantonio aveva avviato al negozio. Vitantonio, al quale sono affidate le figlie di Nicola e di Livia Introna, destinata a risposarsi al gentiluomo di Rutigliano Nicola Guarnieri, è da sempre vissuto da «negoziante e marinaio», ma respira il nuovo clima mentale e pratico della generazione successiva alla sua: dei 54 000 ducati collocati nella società con Emmanuele Signorile lasciati da Nicola in eredità alle figlie, egli riaffida solo 6000 ducati all'alea mercantile, e distribuisce gli altri in investimenti di rendimento basso ma sicuri, che producono rendite, secondo il catasto del 1810, per 1139 ducati. Egli stesso, ormai anziano, abbandona il negozio nel 1805, e fa a tempo a vedere coronate le sue strategie di gestione del patrimonio proprio e di quello delle nipoti con matrimoni con rampolli del patriziato urbano non macchiato da recenti ascendenze mercantili: Camilla sposa nel 1806 Luigi Sararriga Visconti, Anna Maria, due anni dopo, il cugino di Luigi, Giorgio. Qualche anno dopo la morte di Nicola, muore precocemente anche il figlio maggiore di Vitantonio, Giuseppe, lui pure senza figli maschi, e quando anche la cognata muore il vecchio Vitantonio deve avviare anche le cinque figlie di Giuseppe a matrimoni dignitosi, facilitati del resto da una eredità immobiliare che produce una rendita complessiva di 1495 ducati annui: prima di morire colloca Marianna con un gentiluomo di Terlizzi, ma poi Mariantonia sposerà il fratello di quest'ultimo, Barbara un proprietario di Turi, Angelica un discendente dei Didelli entrati nel patriziato nel 1749. A differenza di Vitantonio, il procugino Nicola Lionardo, unico altro discendente dei Caricola marinari, riesce a trasmettere il cognome alla generazione seguente, ma, continuando egli a fare negozio marinaro, lo lascia nella rete inestricabile delle alleanze parentali solite: il figlio maggiore sposa una Capriati, Luigia il negoziante Donato Trizio, Maria il negoziante Onofrio Piccinni, Vito sposa Rosa Ancona, figlia e sorella di negozianti, Maria Maddalena il negoziante diciassettenne Innocente di Tullio. Al cambio di secolo i due

<sup>5</sup> G. Mangini, *Memoria a pro del ceto popolare di Bari contro il ceto de' nobili di quella città*, Napoli 1797, pp. 29-32.

rami della discendenza, indistinguibili per pratiche e valori una generazione prima, si divaricano irrimediabilmente.

Nel caso dei Signorile, invece, anche la discendenza di Nicola Vito è destinata a calcare le orme di quella di Silvestro, a fine secolo, come si è visto, ormai estranea al negozio. Due dei figli di Nicola Vito intraprendono la carriera ecclesiastica, e un terzo, Marino, lascia nel 1796 il negozio per intraprendere la carriera militare. Emmanuele, che col cognato Vitantonio Caricola aveva condotto traffici in grande ed era «pieno di attività naturale»<sup>6</sup>, ancora nel periodo francese non si è scrollato di dosso la qualifica di negoziante, ma in realtà trae la gran parte dei suoi redditi da immobili, arrotondandoli con l'attività di «mezzano di cambio»: nel giro di qualche anno, consumati i nessi residui col negozio, potrà fregiarsi della definizione moderna, postculturale, che marca la distanza dal lavoro, quella di «possidente» e poi di «proprietario». E ben più in alto potranno mirare i suoi figli, liberi dalle rozzezze del negozio marinaro che Emmanuele aveva comunque praticato in gioventù: il maggiore diventa canonico, Antonia sposa nel 1810 un legale di Trani, Giuseppe vivrà da agiato «gentiluomo», Paolo sarà uno dei massimi acquirenti di beni dello stato della zona, ricevitore generale della provincia, membro «civile» della Società Economica di Terra di Bari, membro del Consiglio Distrettuale prima e del Consiglio Provinciale dopo.

Più complicata la fuoriuscita dal negozio dei Fanelli. Essi non abbandonano i traffici, ma spostano gradualmente residenza, negozio e relazioni a Napoli, dove le loro strategie di ascesa sociale riescono a conciliarsi, a differenza che nell'ambiente barese, con l'identità di negozianti. La cosa può apparire sorprendente a chi continua a non accorgersi che le definizioni professionali vanno comprese nel contesto, nel loro tempo e nel loro spazio. Nel nostro caso il lemma, uguale a quello che gli stessi Fanelli avevano voluto scrollarsi di dosso a Bari, è dotato nella capitale di una carica semantica assai diversa. Qui pratiche e identità del negozio non si erano mai contaminate con l'ambiente marinaro, hanno orizzonti vasti, si servono di professionisti dell'informazione, vivono in rapporto stretto con i poteri non solo di livello cittadino ma statale, si nutrono di iniziative speculative che, in una dimensione assai più larga, richiamano il vecchio «negozio di ragione» barese; insomma, non provocano contraddizioni forti fra capacità di produrre ricchezza e capacità di produrre riconoscimento sociale.

<sup>6</sup> Giudizio dell'Intendente nell'elenco degli elettori per il collegio dei commercianti di Barletta del 1810 in ABS, *Gabinetto del Prefetto*, 1 versamento, f. 89.

A Napoli si trasferisce per primo Vito Santo, dopo aver ereditato dal padre un capitale di 100 000 ducati, adoperando come corrispondente per gli affari baresi il cognato e procugino Giuseppe Fanelli. Nel 1810 Vito Santo, anche se non più residente in città, possiede nel territorio di Bari più immobili di chiunque altro, compresi i grandi patrizi, ed alla sua morte, negli ultimi anni venti, i figli Emmanuele, Filippo e Rosina, ormai napoletani, dovranno affidarsi ad un amministratore per gestire immobili baresi; ma, con il trasferimento, i suoi interessi si vanno sempre più concentrando nella capitale. Tranne Onofrio di Emmanuele, che continuerà a far negozio a Bari e vi morirà nel 1826, gli altri Fanelli implicati nel grande negozio di fine Settecento lo seguiranno man mano. Nicola e Giuseppe di Donatantonio, che negli anni dieci sostituiscono Vito Santo alla testa di ogni classifica realistica della ricchezza cittadina, non possono evitare di assumere un alto profilo politico: Giuseppe, in particolare, è nel 1804 sindaco del primo ceppo, e poi, dopo la riforma, sarà sindaco nel triennio 1812-14. Ma tutto questo non li distoglie dal miraggio della capitale, dove finiscono per trasferirsi dando vita ad un gioco di identità che meriterebbe di essere analizzato. Nicola è probabilmente nei primi decenni dell'Ottocento il mercante più importante di Bari, possiede fra gli immobili anche due trappeti ed una saponeria che lo riconducono alla sua identità mercantile, è uno degli otto baresi compresi nel collegio elettorale dei commercianti di Barletta del 1811; ma nello stato di popolazione del 1810<sup>7</sup>, che distingue il «mestiere» o «professione» dalla «condizione», non gli viene assegnata, come a tutti gli altri negozianti, la stessa «condizione» della sua «professione», ma quella di «nobile vivente»: esempio chiaro di quel voler «uscire dalla condizione sua» allo scopo di conquistare la «riverenza di tutti» che – vedremo come – a Bari solo con la generazione di Don Vito Diana diventerà possibile evitare, ma che già ora non è necessario a Napoli. Qui Nicola riassumerà identità professionale e condizione di negoziante e darà vita, insieme al fratello Giuseppe, ad una delle più importanti case di negozio della capitale, che rimane in stretto contatto con le trame societarie e le occasioni di lucro del mercato oleario barese tramite la procura generale affidata a Giacomo Macario, «negoziante e gentiluomo», marito della sorella Anna, ed ancora nel 1835 può essere considerata di gran lunga la più importante ditta mercantile della città. A fratelli e procugini sopravviverà a lungo Giuseppe, il quale – identificato sistematicamente a Bari come «possidente» – si risposerà a Napoli con Donna Maria Sanseve-

<sup>7</sup> In Archivio del Capitolo Cattedrale, Bari.

rino, ma non darà ombra all'illustre casato della moglie finendo i suoi giorni nel 1848, nella sua casa di vico Tre Re a Toledo, da «negoziante [...] assai ricco»<sup>8</sup>. Non avendo avuto figli né Nicola né Giuseppe, il negozio dei Fanelli finirà con quest'ultimo, in un groviglio di liti giudiziarie sull'eredità fra la vedova, la sorella nubile ottuagenaria che dopo aver contribuito a curare le sue proprietà a Bari lo aveva raggiunto a Napoli, figli generi e nuore baresi della sorella Anna e di Giacomo Macario.

La fuoriuscita dal negozio barese verso una condizione proprietaria da vivere nella città stessa o l'emigrazione verso un ambiente di negozio più prestigioso sono percorsi diversi con radici nella stessa realtà: quella di pratiche mercantili e di identità professionali inadeguate ad esprimere le dinamiche sociali ascensionali che esse stesse stimolano producendo arricchimenti individuali. Così, nonostante il disfarsi delle gerarchie professionali rigide costruite sui diritti di accesso ai poteri ed agli onori cetuali, l'esito rischia di essere analogo a quello del negozio seicentesco soffocato dalle logiche della città aristocratizzata: la diversione dell'investimento mercantile, la perdita per il negozio delle risorse umane e materiali migliori, la mancata fondazione di dinastie imprenditoriali; in ultima analisi la riconferma del ruolo economicamente e demograficamente mediocre in cui la città si è da secoli adagiata.

##### 5. *Come molti negozianti tornarono marinai (o divennero commercianti).*

Quella dei Caricola, dei Signorile, dei Fanelli non è l'unica soluzione possibile del dilemma.

I fuoriusciti dal negozio barese fondano le loro strategie su una lettura «debole» del mutamento in atto e di quello possibile. I loro comportamenti sembrano orientati da alcuni elementi impliciti di analisi del presente, spesso assunti dall'analisi storica, che possono essere delineati nel modo seguente. Le trasformazioni del profilo, dell'altezza, degli idiomi della stratificazione nei decenni a cavallo fra Settecento e Ottocento mettono rapidamente capo ad una nuova gerarchizzazione dello spazio sociale, relativamente rigida e non del tutto dissimile da quella settecentesca, in cui le figure legate al negozio barese, già sfavo-

<sup>8</sup> G. Marini Serra - M. Palomba - G. de Falco, *Eccezioni per difetto di azione penale a pro di D. Caterina Fanelli, ed altri accusati di furto e danno dell'eredità di D. Giuseppe Fanelli*, Napoli 1856, p. 1.

rite dai rischi crescenti del nuovo mercato, continuano ad occupare un posto assai basso. Il gioco delle scelte degli attori si svolge di conseguenza dentro una gerarchia sociale che, anche in questa fase di rivolgimenti, sulla scala dei singoli continua ad apparire imm modificabile: l'ascesa sociale passa attraverso le fasi canoniche dell'adozione di un gruppo di riferimento collocato più in alto, della critica al gruppo di appartenenza, della messa in campo di risorse per ricollocarsi.

Ma gli stessi eventi producono anche letture «forti». La disorganizzazione del mercato per le guerre rivoluzionarie e napoleoniche e poi la «rivoluzione commerciale» modificano il quadro delle opportunità e delle convenienze e spingono alla definizione di nuove pratiche non necessariamente inchiodate alla materialità ed alle reti cooperative del negozio marinaro. Al contempo la distanza dal lavoro marcata dalla nuova qualifica di «proprietario» non è un valore indiscusso, e la nuova delimitazione censitaria dei diritti di accesso al potere introdotta dai francesi libera definitivamente il linguaggio professionale da gerarchie interne rigide, costruite in riferimento ad un altro linguaggio, quello cetuale. Mestieri e professioni acquisiscono ora un grado inedito di libertà dalla stratificazione sociale comunemente riconosciuta, possono perseguire collocazioni prestigiose non più cercando di farsi includere nella merceologia dignitosa che apriva le porte a poteri ed onori, ma facendo conto sulle proprie risorse umane e simboliche, inseguendo l'opinione collettiva, costruendo e ricostruendo ragioni ideali e materiali non tutte istituzionalizzabili del proprio prestigio. Così le costrizioni del «testo» si fanno meno stringenti ed il gioco delle scelte degli attori può mettere in discussione le sue stesse regole. La gerarchia delle professioni e le caratteristiche dei gruppi professionali non sono più, agli occhi dei singoli, dati di un contesto solo marginalmente malleabile, e quindi diventa possibile *concepire strategie individuali di ascesa sociale non più come passaggio da un gruppo all'altro, ma come modificazione della collocazione del proprio gruppo professionale nella scala del prestigio*. L'«individualismo metodologico» trova qui verifiche che in altri contesti non avrebbe.

Naturalmente, non si tratta di promuovere il gruppo così com'è, ma di adattarlo ad una tavola di valori che, per quanto in rapida trasformazione, non è certo vuota. Nell'ambiente del negozio marinaro fra Settecento ed Ottocento un gruppo ristretto di personaggi comincia a perseguire status adeguati alla propria ricchezza senza uscire dalla propria «condizione», ma cercando di riqualificare pratiche ed identità connesse al negozio. Fra di essi emerge la figura appartata e modesta del nostro Don Vito Diana, come si è visto il più grande dei «pic-

coli negozianti» dell'età della Restaurazione per gli sguardi «esterni», ma protagonista di una rivoluzione sociale pacifica e dirompente per chi ha memoria per sporgersi verso l'ambiente in cui era nato ed aveva cominciato a far negozio.

Fu lungo tempo fra noi – scrive nel 1849 l'autore della seconda necrologia barese di negoziante dopo quella dedicata da Petroni a Diana – la ricca e numerosa classe dei Commerciali, che rozzi nei modi, aspri negli atti, duri nelle parole, poveri di sapere, quanto ricchi di argento, altro non poteano a lor laude vantare, che integrità di animo e lealtà di costumi. Ma non abbiám poi veduto col volger di meno di un secolo questa città cangiar sembianze, e dalla piazza di gretti speculatori, come quei di oltremonti per dilleggio l'appellavano, levarsi di tratto a posto di florida gentile e colta Capitale delle Puglie [...]? E a chi in gran parte tanto si debbe, se non ai Mercatanti, che ingentilitisi, e conosciuta la falsità del vieto sistema, vollero i loro figli e dotti e colti, e in lontane contrade menaronli chi ad appararvi le scienze e le maniere della vita, chi a nobilitarne i modi colle cognizioni e le pratiche di ben atteso viaggiare? E, sia lode alla sua memoria, il Diana primo ne dava l'esempio, cui non fu tardo a seguire il Giuseppe Milella, e quanti altri erano, e sono oggi cospicui sostenitori del patrio fioritissimo commercio<sup>1</sup>.

Diana era nato nel 1775 da genitori di cui anche Giulio Petroni altro non saprà lodare se non l'«onestà»<sup>2</sup>. Il padre Michele, di famiglia marinara assai povera, era riuscito a non farsi travolgere dalle perdite subite per un naufragio a Venezia negli anni sessanta e, intrecciando alleanze parentali ed alleanze affaristiche, era riuscito ad acquistare della terra man mano accresciuta con appezzamenti contigui, una casa e a far negozio in società con un giro d'affari di qualche migliaio di ducati: una carriera pienamente integrata nel negozio marinaro, dignitosa ma senza spicco particolare, e meno brillante di quella di alcuni fra i suoi congiunti più stretti. Ma un insieme di circostanze, che nel racconto di Petroni si intravedono confusamente, lo costringono a condurre al negozio Vito, il figlio più giovane, lungo una strada particolarmente lunga e tortuosa, assai diversa da quella usuale dell'apprendistato da mozzo sulle navi olearie. Fra i figli di Michele, Vito era quello destinato a percorrere, secondo il modello di famiglia marinara già visto, la carriera ecclesiastica: viene collocato in seminario ed avviato al sacerdozio con suo pieno consenso. Ma quando il fratello maggiore, Giuseppe, nei suoi viaggi da marinaro trova moglie a Cento di Ferrara e vi stabilisce residenza e negozio, i piani del padre già anziano cambiano. Privato di chi lo possa aiutare in famiglia, egli ora vede avvicinarsi il tempo in

<sup>1</sup> L. Traversa, *Brevi cenni sulla vita di Raffaele di Giuseppe Milella [...]*, Bari 1849, pp. 10-11.

<sup>2</sup> Pedroni, *Poche parole* cit., p. 9.

cui gli sarà indispensabile l'aiuto di Vito per continuare a tessere le sue trame affaristiche nell'ambiente marinaro e, «a cavargli di mente» il proposito ormai in lui maturato di diventare sacerdote «e fargli acquistare conoscenze e relazioni necessarie» al negozio, lo manda a Padova a studiare per tre anni lettere e scienze, e poi gli «impone» di «discorrere le più nobili città commercianti d'Italia»<sup>3</sup>. Tornato in patria, Vito viene fatto sposare rapidamente a 22 anni con una donna scelta dai genitori ma non di estrazione marinara, gli viene fatto spazio nella casa paterna di via degli Orefici, che comincia così ad ospitare una assai infrequente famiglia multipla, ed immesso nei traffici.

C'è molto che ci sfugge in tutto questo. Il punto è, comunque, che Vito si trova a vivere l'ambiente del negozio marinaro senza aver navigato e «col petto pieno di non prosuntuosa dottrina»<sup>4</sup>; ossia in una condizione di relativa disomogeneità rispetto al gruppo, che gli permette utilizzarne le pratiche ma anche di guardarle da una distanza critica, di sperimentare nuove soluzioni ai problemi proposti dai mutamenti del contesto urbano e dalle difficoltà del mercato. Le prime innovazioni nel negozio di Michele in cui si intravede un ruolo decisionale di Vito tendono ad allentare i mille nessi cooperativi orizzontali che lo situavano nel suo ambiente: lo scioglimento della società con Onofrio Capriati e di quella con Nicola Vito Introna, cognato di Vito ma appartenente alla generazione precedente e semianalfabeta; la riduzione della centralità nella conduzione degli affari della forma contrattuale instabile tipica del negozio marinaro, la «società particolare di negozio»; lo stringersi dei rapporti col negozio del fratello Giuseppe a Cento; l'inserimento nei giochi a vasto raggio della borsa napoletana. E poi i figli che entrano man mano nel mondo del lavoro non più distribuendosi nell'impresa diffusa della parentela marinara, ma collocandosi nell'azienda paterna «separata», e possono essere perciò molti ed istruiti senza che questo configuri uno spreco di risorse. Man mano che i maschi crescono, la forma di apprendistato che lo stesso Don Vito aveva casualmente avuto viene sistematizzata: i primi studi nel seminario di Bari, la resistenza verso le aspirazioni alla carriera ecclesiastica, e poi l'allontanamento precoce dalla casa paterna, il *viaggio*, inteso non più come esperienza «concreta» di mare e merci, andirivieni sulle navi inframmezzato dalle soste brevi nei porti di sbocco per collocare carichi propri o altrui, ma come istruzione tecnica, acquisizione di contatti potenzialmente utili, pratica di merci «astratte». Infine, dopo aver cer-

<sup>3</sup> *Ivi*, p. 10.

<sup>4</sup> *Ivi*, p. 11.

cato vigorosamente ed in forme più o meno lecite di evitare loro gli obblighi militari, la collocazione matrimoniale esogamica che contribuisce ad interrompere il tradizionale inseguirsi di parentele generalizzate ed impresa diffusa, la loro redistribuzione nello spazio adriatico, e poi il matrimonio delle figlie con proprietari di provincia. L'esito di tutto questo è l'organizzazione definitiva della rete dei «corrispondenti» stabili dell'impresa di via degli Orefici. E, al tempo stesso, la costruzione di una forma di famiglia diversa da quella marinara nucleare e proiettata all'esterno, una sorta di famiglia-ceppo in cui almeno uno dei figli si sposa nella casa di origine, i ruoli economici femminili vengono ridotti, il ruolo paterno esaltato, il perseguimento dell'interesse individuale è riscattato dal lavoro probò, dalla mancanza di ostentazione, dall'obiettivo di consegnare il patrimonio alla discendenza: tutti temi sui quali le necrologie torneranno in maniera ossessiva.

Una volta compiutamente strutturata secondo il modello delineato all'inizio di questo scritto, la casa-impresa Diana vede le sue fortune «moltiplicarsi in immenso»<sup>5</sup>; ma il suo successo aveva cominciato a delinearsi – in anni, non dimentichiamolo, di crisi pesante dell'olivicoltura e del commercio oleario meridionale – man mano che la strategia di fuoriuscita dal negozio marinaro adottata da Don Vito si dispiegava. Assunto a suo nome il patrimonio ed il negozio paterno, Don Vito è nel 1815 uno degli 8 «negozianti d'eccezione» iscritti nel registro delle patenti, nello stesso anno è uno dei 15 benestanti scelti a scrutinio segreto dal decurionato per pagare i 14 000 ducati pretesi dal re in conto delle contribuzioni arretrate della città, l'anno seguente è al terzo posto nella lista dei 43 ricchi fra i quali si «ratizza» l'acquisto di venti giorni di grano da distribuire ai bisognosi; e quando i Fanelli si trasferiscono a Napoli, egli diventa agli occhi di tutti il massimo negoziante della città. E la sua visibilità nell'ambiente è esaltata da una precisa strategia di presenza negli apparati pubblici che evita decisamente i ruoli simbolici e prestigiosi, ma tende a controllare l'elaborazione e l'attuazione delle decisioni che pesano sulla vita economica.

Tutto questo non può non scatenare processi imitativi nella società «densa» del negozio barese, fra cognati, nipoti, cugini di Don Vito. Tanto più che le sue pratiche nuove indicano la via per sciogliere la secolare contraddizione fra la dignità conferita dalla ricchezza e l'ignobilità della sua fonte, la possibilità di conquistare «la riverenza di tutti» senza «uscire dalla condizione» propria, cioè senza dover sterilizzare le ricchezze provenienti dal negozio in investimenti immobiliari pre-

<sup>5</sup> *Ivi*, p. 13.

stigiosi e sicuri ma assai meno redditizi. Un gruppo di suoi parenti dentro il negozio marinaro comincia a darsi corrispondenti stabili, a praticare la borsa napoletana, a istruire i figli in città prestigiose, ad arricchirsi senza mutare la struttura del patrimonio, a destinare per contratto le doti in denaro concesse alle figlie non alla conversione in terre e case, come si usava generalmente qui ed altrove, ma all'investimento nel negozio proprio o altrui per un numero minimo di anni. E, al tempo stesso, essi rimangono nella propria «condizione» praticando sobriamente le nuove istituzioni, pensandole non come sistema degli onori, come continuano a fare in una certa misura i discendenti dei vecchi patrizi, ma come fonte di opportunità non trascurabili. Massicciamente presenti nel decurionato, i nuovi negozianti cominciano a diffondersi nella zona grigia del potere a più diretto contatto con la società: la commissione per la revisione del catasto e la deputazione del borgo in rapida espansione oltre le mura, le commissioni annonarie e quelle per la determinazione dei prezzi amministrati, le cariche di «primo eletto» e quelle dei suoi due «aggiunti». E poi pressoché generalizzata è la loro presenza nelle logge carbonare, che sembrano qui pure funzionare anche come centri di decisioni sulla attribuzione di appalti e su questioni di simile natura non dibattibili in consessi pubblici.

Il risultato più immediatamente visibile di tutto questo è lo straordinario incremento relativo dei traffici che si intrecciano sui moli, nei magazzini, nelle botteghe di negozio della città. Ma questo sviluppo materiale del negozio produce effetti quantitativi e qualitativi profondamente disomogenei sulle varie figure sociali che vi prendono parte. La via indicata da Diana è un sentiero assai stretto, e la selezione che impone fra i negozianti-marinari è durissima. Non sono molti coloro che hanno risorse sufficienti ad avviare il processo di formazione del negozio dignitoso; e d'altro canto diventa sempre più difficile continuare a far negozio nel vecchio modo, non solo per le bizzarrie del mercato della «rivoluzione commerciale», ma anche perché chi riesce a seguire i Diana contribuisce a sua volta a mutare il quadro delle convenienze. Il negozio marinaro aveva potuto organizzarsi, nel Sei-Settecento, in una situazione in cui lo spazio dei traffici «concreti» era stato lasciato scoperto dal ritirarsi di patrizi ed arricchiti nel «negozio di ragione» e nella speculazione; ora il nuovo negozio «alto» gestisce direttamente merci e navi, con metodi e risorse che aprono occasioni di lucro e consentono profitti inattuabili dai negozianti-marinari imparentati e solidali. Di conseguenza l'ambiente del negozio assume una forma piramidale, con una base che si allarga ed un vertice sempre più acuto. E, al tempo stesso, mutano i profili sociali della base della

piramide oltre a quelli del vertice, e si disfano le reti orizzontali tardo-settecentesche, sostituite da reti verticali naturalmente assai diverse da quelle seicentesche, in cui tutti hanno spazi di imprenditorialità ma dentro una gerarchia relativamente rigida.

Al 1842 i marinai iscritti nei registri del porto di Bari sono 1120: circa tre volte in più rispetto alla metà del Settecento, di contro ad un aumento della popolazione della città del 50 per cento all'incirca. I pescatori fra di essi sono ancora un numero consistente, ma il processo di concentrazione sulla costa olearia del personale e delle imbarcazioni da pesca a Molfetta, e dei marinai e delle imbarcazioni da commercio a Bari, è ormai avviato; e nel contempo si va consumando la separazione definitiva fra l'ambiente della pesca e quello della marineria mercantile, stimolato anche dalla nuova normativa che lascia di fatto i pescatori analfabeti ed impone che il «padrone» da commercio sia alfabetizzato, e che ci sia fra l'equipaggio uno «scrivano di bordo» a tenere il «giornale della navigazione», a sottoscrivere le «polizze di carico», a sbrigare le pratiche di una ormai complessa burocrazia del mare.

Il profilo sociale del marinaio sembra dunque migliorato; ma, a guardare il contesto, emerge con nettezza il suo degrado relativo e la riduzione delle sue possibilità di ascesa sociale. La rete dei corrispondenti stabili dei nuovi negozianti riduce gli spazi decisionali su dove approdare e come ed a chi vendere, che avevano fondato la strutturale contiguità del «padrone» con le funzioni propriamente imprenditoriali; mentre la proprietà delle navi era esclusivo monopolio dei marinai di metà Settecento, fra la sessantina di proprietari individuali e collettivi di navi da commercio che si possono contare alla vigilia dell'Unità i marinai sono una minoranza, ed i numerosi contratti di compravendita di imbarcazioni si intrecciano all'accensione o all'estinzione di debiti nei confronti di negozianti che preferiscono lasciar loro quote di proprietà – magari «un quarto del bottame contenuto nella stiva» di un pielo<sup>6</sup> – per cointeressarli all'impresa e legarli ad essa per lunghi periodi; i carichi di ritorno continuano ad essere spesso «a nome» dei «padroni», ma questi devono sempre più consegnarli a strutture di redistribuzione stabile fuori dal controllo loro e dei loro soci e congiunti, che crescono con il decrescere del ruolo degli istituti tradizionali del commercio interno, le fiere ed i mercati. Al tempo stesso si definiscono circuiti specificamente marinari di alleanze matrimoniali, di padrinnaggio e comparaggio, di affarismo povero, estranei a quelli del negozio alto e contigui a quelli di quanti cominciano a chiamarsi col ter-

<sup>6</sup> ASB, notaio T. Verzilli, Bari, atto 6 settembre 1839.

mine di «commerciante», qualifica nuova che appare per la prima volta in questi anni e rimarrà a lungo semanticamente non sistemata, e che si riferisce ora ad una serie di ruoli mercantili marginali e subalterni da svolgersi a terra<sup>7</sup>. Negli elenchi delle imprese «affidabili» per il pagamento posticipato dei dazi, redatti a partire dal 1835, gli ultimi posti sono spesso occupati da società instabili fra marinai e «commercianti» che ripropongono modelli di impresa tardo-settecenteschi, ma la loro capacità di scalare quegli elenchi sembra pressoché nulla.

L'affermazione del nuovo negozio coincide dunque col blocco di quella promozione di gruppo dal mare all'impresa mercantile che aveva segnato gli anni a cavallo fra Settecento e Ottocento, e anche col degrado relativo diffuso di ruoli ed identità del negozio marinaro. Nel negozio dell'età della Restaurazione, le ascese si fanno individuali e sporadiche, le discese assai frequenti. Per un Giuseppe Milella di Nicola Vito che, dopo aver navigato da «padrone» fino a tutti gli anni venti, riesce insieme ai tre fratelli a costituire una delle maggiori imprese di negozio ottocentesche della città, sono decine i percorsi in senso inverso. Prendiamone uno tipico. Giuseppe Laraspata aveva navigato l'Adriatico negli anni a cavallo fra Settecento ed Ottocento commerciando all'ingrosso ed «alla minuta» con soci e parenti, cosicché aveva meritato nel registro della Personale del 1811 la qualifica di «negoziante» e poi, essendosi alfabetizzato, quella di «sensale di dogana»; ma non riesce più a pagare una cambiale di 160 ducati scaduta nel 1816, e nel 1827 viene arrestato per debiti. Esce di prigione solo nel 1830, dopo che «si sono interposti varj parenti ed amici»<sup>8</sup>, transigendo col creditore su un debito di 560 ducati che s'impegnano a pagare, oltre allo stesso Giuseppe, il fratello Nicola ed il figlio Vitantonio ipotecando beni futuri in assenza di quelli presenti. Nicola, «molto esperto nell'arte pescatoria», continuerà a fare il comandante di paranze da pesca non sue; Vitantonio continuerà a navigare da marinaio e poi, per 17 anni, da «padrone» della «Madonna delle Grazie», un pielago di Don Vito Diana passato poi in proprietà della ditta dei figli, e consegnerà il comando della nave, ormai sessantenne, al figlio Giuseppe.

Nei frequenti casi di questo tipo, l'assenza di congiunti benestanti ha probabilmente un peso rilevante nel determinare il definitivo allon-

<sup>7</sup> In una lettera del 28.3.1842 l'Intendente propone che si attribuisca «il titolo di commercianti» a coloro che non hanno «altro capitale di quello dell'opera che prestano con le olore persone nelle società mercantili» (ASB, *Archivio storico del Comune di Bari*, III versamento, categoria XI, pacco 1, fs. «fido a' negozianti»). Ma l'uso del termine deborda ampiamente da questa definizione.

<sup>8</sup> ASB, *notaio G. Milella, Bari*, atto 27.2.1835.

tanamento dal negozio; ma l'allentarsi delle reti orizzontali fa sì che cadute ben più rovinose possano capitare anche a negozianti-marinai stretti congiunti di altri che sono riusciti a diventare negozianti «nuovi», ricchi e dignitosi. Nella discendenza di Giovanpietro Milella, la terza generazione – quella che naviga e traffica nei primi decenni dell'Ottocento ed è ormai imparentata, oltre che per consanguineità, per i mille intrecci delle alleanze matrimoniali – vede una divaricazione violenta degli itinerari individuali. I figli di Donato di Giovanpietro non solo non riescono ad emanciparsi dal negozio marinaro, ma non riescono ad evitare una degradarsi relativo delle loro identità professionali reso più acuto dalla contiguità con chi procede in senso opposto. Giovanni, sposatosi nel 1798 con la figlia di un Bottalico bottegaio, è ancora definito marinaio nel 1810, in un momento in cui i requisiti necessari per definirsi negoziante sono assai modesti. Questo, come si sa, non significa che non faccia negozio, ma gli esiti sono disastrosi e le solidarietà non sembrano più funzionare come una volta, cosicché egli finisce per uccidersi «col veleno per lo guasto in cui si trovavano i suoi affari commerciali, lasciando la famiglia in una perfetta desolazione, e mancante di tutt'i bisogni della vita»<sup>9</sup>. Giuseppe è assai più fortunato del fratello, ma lui pure non riesce a stare al passo della riqualificazione dell'impresa mercantile barese. A differenza di Giovanni, egli appartiene al folto gruppo dei marinai diventati negozianti ai primi dell'Ottocento. Intuendo che il negozio marinaro non regge il nuovo mercato, investe i suoi 400 ducati nel nuovo grande negozio dei procugini Giuseppe e Michele Milella e vi presta la sua opera con funzioni subalterne. Ne esce nel 1830, quando, a fronte dei titolari del negozio – *Don Giuseppe e Don Lorenzo figlio di Don Michele, negozianti* – egli può premettere al proprio nome un *signor* e attribuirsi la qualifica, che si inserisce nello spazio semantico ormai dilatatosi fra negozianti e marinari: quella di *commerciante*. Il modesto capitale ed il lavoro di Giuseppe hanno dato frutti incerti: egli ha potuto comprarsi una casa nel 1828 e gli viene ora liquidato un capitale di 1900 ducati, ma ha anche contratto debiti pesanti, che accresce acquistando per 2500 ducati dallo stesso negozio di Don Giuseppe e Don Michele un grosso pielago, l'«Ercole». Essendo il suo unico figlio adulto, Vincenzo, lui pure «commerciante», egli affida l'«Ercole» al marito di una delle figlie, il «padrone» Pietro Milella, figlio di un suo zio rimasto fino alla morte non più che un «navigante». Comandata da Pietro, la nave dà buoni frutti anche dopo la morte di Giuseppe, ma non con-

<sup>9</sup> ASB, *Deliberazioni decurionali del comune di Bari*, 2 ottobre 1826.

sente alla seconda moglie di ripianare i suoi debiti, cosicché, alla divisione dell'eredità di Giuseppe, nel 1836, la metà della nave deve essere venduta ai fratelli Traversa, creditori di 1000 ducati. Negli anni cinquanta l'«Ercole» non è ancora sfuggito al controllo della famiglia, ma la discesa di quest'ultima verso la condizione marinara è ormai completata: al comando della nave è il maggiore dei figli di secondo letto di Giuseppe, e degli altri due maschi uno vi è imbarcato da «pilota», l'altro da «alunno» di bordo.

Al lato opposto, anche chi riesce a fare negozio dignitoso vive spesso la sua nuova condizione in un clima di precarietà. La minaccia della mossa falsa, dell'esposizione eccessiva su un solo affare che va a male, dell'indebitamento che si ingigantisce anno per anno, è sempre incombente e difficilmente sanabile nel nuovo ambiente. Don Saverio Introna, ad esempio, uno dei nipoti-coetanei di don Vito Diana che cerca di imitarlo, investe grosse somme nell'acquisto di olio fra gli anni dieci e gli anni venti ma fallisce rovinosamente per un debito con i Fanelli napoletani, e Don Vito, marginalmente coinvolto, lungi dall'aiutarlo, ipoteca «per sua sicurezza» i beni dell'anziana sorella, madre di Don Saverio. Ma anche chi gestisce bene i suoi affari non sempre riesce a seguire fino in fondo il percorso ascensionale tracciato dai Diana. Non è detto che il meccanismo delicato della famiglia-impresa, quella circolarità virtuosa fra legami familiari, scelte individuali e strategie del negozio, resista sempre alle variabili accidentali ed incontrollabili; né è scontato che, quando la casa viene benedetta da molti figli maschi giunti all'età adulta, si riesca a consegnare loro la «condizione» di negoziante dignitoso, a fondare dinastie di imprenditori. L'allontanarsi della famiglia dal mare, dai suoi profili comportamentali, dal suo circuito matrimoniale, lo stesso irrinunciabile viaggio d'istruzione, allargano il ventaglio degli itinerari aperti agli individui che vi nascono, e non è sempre possibile o opportuno, nonostante la forza della figura paterna, costringere le scelte di ciascuno dentro la logica della famiglia-azienda. Nella cerchia parentale più immediata dei Milella tornati marinai, Michele e Giuseppe Milella, figli del solito «marinaro di barchette» diventato ai primi dell'Ottocento negoziante, e mariti di due nipoti di Don Vito, costituiscono una società di negozio di grande successo, che può contare anche sull'altro fratello, Raffaele, collocato a Venezia come corrispondente fisso. Michele ha un solo figlio maschio da avviare al negozio, e tre femmine, di cui due sposano negozianti non integrabili nel negozio paterno e la terza un giudice originario di Caserta. Più fortunato sembra Giuseppe, che prima di rimanere precocemente vedovo ha quattro figli

maschi e due femmine. Ma anche per lui le cose non gireranno al meglio. Delle figlie, la maggiore sposa un Capriati, lui pure negoziante in proprio in una famiglia di negozianti di successo, e l'altra rimane zitella. Il figlio maggiore, Nicola, viene inviato ad istruirsi a Roma e vi si laurea in entrambi i diritti; ma il suo concittadino e parente Don Nicola Diana, figlio di Don Vito, già avviatosi in quella città ad una carriera ecclesiastica destinata ad essere stroncata da una morte precoce, lo induce a farsi lui pure sacerdote. Nicola Milella viene assegnato alla segreteria di stato, assume posizioni filoborboniche che il padre – come pressoché tutti i negozianti baresi carbonaro e poi coinvolto nel 1848, anche se in posizione assai cauta ed attendista – non avrà apprezzato; e, dopo alterne vicende, finisce per scrivere studi sull'agricoltura nei domini della Santa Sede di notevole spessore e penetrazione. Non si sa se Giuseppe abbia avuto da obiettare alle scelte di questo figlio; ma la sua opposizione a che anche un altro dei figli, Michele, sottragga energie al negozio intraprendendo lui pure la carriera ecclesiastica è assoluta, e si rafforza quando il fratello Raffaele residente a Venezia, rimasto vedovo con un'unica figlia sposata ad un impiegato dell'Intendenza di Bari, fa nel 1829 professione monastica nel convento dei cappuccini di Bassano, ed il fratello maggiore Michele, rimasto invalido l'anno seguente per un colpo apoplettico, deve farsi sostituire nel negozio dal suo unico figlio maschio. L'opposizione di Giuseppe al proposito del figlio sarà vana: anche Michele finisce per abbracciare, nonostante il padre gli rifiuti il consenso, lo stato ecclesiastico dando inizio ad una carriera prestigiosa e tormentata, intransigentemente condotta sul fronte filoborbonico; e quando nel 1846 muore il più giovane dei due figli che era riuscito ad avviare al negozio, le forze residue dentro la famiglia-azienda diventano assai scarse. Giuseppe continuerà a far negozio con successo insieme all'unico figlio negoziante ed al figlio del fratello Michele, fino alla morte, avvenuta alla soglia degli 80 anni nel 1855, ma le potenzialità di sviluppo della società avviata nel periodo francese rimarranno in buona parte irrealizzate.

Non sempre l'allontanamento dal negozio, che trae occasione e stimolo dal viaggio di apprendistato inteso come istruzione generale, è così assoluto materialmente ed ideologicamente. Molti sono gli ecclesiastici che rimangono in qualche misura all'interno dell'ambiente dei traffici baresi, come quel Don Lorenzo Traversa dotato dal padre Don Martino di un magazzino e sottano con piscine d'olio ed autore della necrologia del cugino Raffaele Milella che decanta il negozio ed i suoi valori; o il Don Luigi Diana figlio di Don Vito, che con l'esercizio del

credito riesce ad accumulare un patrimonio enorme, valutato alla sua morte, nel 1885, 868 549 lire di cui più di metà in beni mobili; o il Don Pietro Milella nipote di Giovanpietro, attivissimo negli anni trenta nella compravendita di quote di imbarcazioni da viaggio e da pesca. I casi di altri nipoti di Giovanpietro Milella, e poi di alcuni fra i Favia, Introina, Carrassi, Fanelli, Trizio, Diana collaterali, configurano un'altra via di allontanamento non drastico dal negozio ricco: quella delle professioni, che esplose improvvisa fra i figli dei primi negozianti dignitosi dell'Ottocento e provoca il non infrequente coabitare di tre generazioni di cui la prima analfabeta e la terza addottorata. Così uno dei figli di Rosa Milella raffigurata nella genealogia (cfr. fig. 1), addottoratosi a Napoli in medicina ed avendo sposato nel 1834 la figlia di un grosso negoziante, chiede cinque anni dopo con successo di essere ammesso al fido doganale dal momento che fa «speculazioni tanto solo che di unito al suocero D. Nicola de Cagno»<sup>10</sup>; e nello studio notarile del figlio di Pasqua Maria, Giuseppe Milella, si organizza gran parte delle transazioni mercantili che coinvolgono i Milella arricchitisi e quelli impoveritisi. Su queste figure non è qui possibile soffermarsi. Possiamo solo considerare il loro emergere come uno dei meccanismi di contenimento del numero dei negozianti di professione al primo passaggio generazionale dopo l'affermarsi del negozio dignitoso: per rimanere all'esempio più volte richiamato in queste pagine, della enorme parentela dei Milella marinari-negozianti dei primi dell'Ottocento, solo due linee – quella dei figli di Nicolavito e quella di Giuseppe e Michele di Lorenzo – consegnano negozianti importanti all'Italia unita.

<sup>10</sup> ASB, *Archivio storico del comune di Bari*, III versamento, categoria XI, pacco 1, fs. «Fido a' negozianti», lettera dell'Intendente del 23 agosto 1839 e risposta positiva del Sindaco del 31 agosto 1839.

Figura 1. L'arrivo dei professionisti tra i discendenti di Giovanpietro Milella.



Così all'altezza degli anni quaranta, quando il passaggio generazionale si va man mano completando e gli effetti della rivoluzione dei Diana sul volto della città si fanno evidenti, nel mondo pullulante di bottegai, marinari, «commercianti», vaticali, facchini, «giovani di bottega», si distingue nettamente un pugno di personaggi che pure hanno gli stessi cognomi degli altri e fra costoro trascorrono la propria giornata lavorativa, ma che esibiscono pomposamente l'antica qualifica di «negoziante» facendola precedere sistematicamente dal «Don» e rendendola espressiva di stili di vita domestica, livelli di ricchezza, circuiti parentali ormai separati. Li ritroviamo, come rappresentanti di famiglie-aziende o di società in nome collettivo, alla testa degli «stati dei fidi» sulla base dei tre parametri del giro d'affari, della solvibilità, della «opinione», per tutti loro «ottima» di contro a quella «buona» ed in qualche caso «mediocre» attribuita agli altri: la ditta Don Vito Diana e figli in primo luogo (solvibilità 130 000 ducati, giro d'affari 140 000 ducati) e poi, a distanza, quelle di Giuseppe Milella fu Nicola Vito e dei suoi fratelli, del figlio barese di Don Vito, dei fratelli de Tullio fu Nicola, dei fratelli Troccoli, di Giuseppe Milella fu Lorenzo, di suo figlio e di suo nipote, di Nicola Domenico Capriati, di Vito Sante Carrassi, di Vincenzo Damiani e figli, di Nicola Dellino e compagni, e qualche altro.

Non sembra che il recentissimo «incivilimento» susciti in loro deferenza nei confronti di altri abitatori delle zone alte dello spettro sociale della città. L'allentarsi della loro endogamia di ceto e della riproduzione nei figli della «professione» paterna li colloca man mano al centro di nuove reti parentali fatte, oltre che di altri negozianti, di «proprietari», di «impiegati», di «dottori». D'altronde molti fra i discendenti di quei negozianti di primo Settecento che, collocatisi nel sistema cetuale, avevano profondamente disprezzato il mondo dei negozianti-marinari in cui i negozianti dignitosi ottocenteschi erano nati – gli Introna, i Quattrocchi, i Barucchelli, i Belindelli – son dovuti scendere a patti con quei negozianti e conducono ora vita oscura e mediocre: fra i Barucchelli, ad esempio, alcuni hanno dovuto vendere nel 1820 ad un negoziante la casa avita e si sono trasferiti a Gravina, mentre i figli del Don Giuseppe – che era stato orgoglioso e contestato appaltatore della gabella del sale del 1790 – sono ora «impiegati», ed un suo nipote chiede ed ottiene nel 1836 di sostituire il nonno defunto quale «gabellota a' forni»; ed i Belindelli, che continuano ad intrecciare ossessivamente coi Barucchelli alleanze matrimoniali, sono anch'essi «impiegati» o «proprietari» di patrimoni ormai svuotati dalle «dazioni in paga» per debiti non onorati, ancora una volta nei confronti di ne-

gozianti. I patrizi di fine Settecento continuano invece a presentarsi sulla scena urbana con profili alti: mantengono una loro endogamia di ceto, pratiche successorie nobiliari ed alcuni elementi di una tradizionale simbologia dell'identità, ed occupano i ruoli politici più prestigiosi ed importanti – da quelli cerimoniali o di rappresentanza della città a Napoli, alla carica di sindaco, di consigliere d'Intendenza, di consigliere distrettuale e provinciale. Ma anche da questo lato è difficile trovare elementi per disegnare gerarchie sociali nette. Il confronto fra i livelli di ricchezza è ormai sfavorevole ai nobili e sempre più spesso essi devono ricorrere ad un massiccio ed a volte rovinoso indebitamento nei confronti dei negozianti per reggere i simboli e le pratiche che fondano la loro identità e la loro distanza da quelli. E del resto simboli e pratiche prestigiose devono spesso essere sacrificate alla necessità. Cessato col fallimento del «negozio dei quattro nobili» ogni tentativo di imprenditoria mercantile nobiliare, personaggi come i Casamassimi, i Sagarriga Visconti, i Didelli, i Lamberti, i Tresca Carducci devono cercare proventi in iniziative marginali come la società per la gestione della linea di «omnibus» fra Bari e Trani, o scendere a patti con gli stessi negozianti per aggiudicarsi la carica di cassiere comunale o qualche appalto pubblico, con esiti spesso negativi che portano alla richiesta di «escomputi», a nuovi atteggiamenti, a ulteriori indebitamenti. La stessa delega ai gruppi nobiliari ad occupare le istituzioni che hanno competenza sulla conformazione del territorio provinciale e regionale viene concessa nel quadro della prepotente scomposizione delle tradizionali coerenze territoriali e della loro ricomposizione disordinata attorno a Bari come polo mercantile, che la nuova impresa di negozio contribuisce in maniera decisiva a produrre: molte delle grandi infrastrutture decise, avviate o realizzate in questa fase non fanno che riconoscere, sanzionare ed ulteriormente rafforzare processi in atto che rimandano alla iniziativa di personaggi come Don Vito Diana.

Ma tutti questi tratti della società alta barese, e molti altri di cui non c'è qui lo spazio per riferire, rimarrebbero in qualche misura auto-referenziali, non componibili in una immagine della gerarchia sociale urbana, se non letti attraverso idiomi della stratificazione adottati dagli attori per pensare se stessi ed orientare le proprie scelte.

Su questo piano, come si è già detto, le nuove istituzioni appaiono assai più reticenti di quelle di antico regime, attorno alle quali, ai diritti di accesso ed al sistema degli onori, questa partita si era sostanzialmente giocata fra Cinquecento e Settecento. È però possibile trovarne tracce nei verbali dei consessi politici e soprattutto negli scritti occasionali

ed in quelli più impegnati dei «dottori», dei funzionari del nuovo stato concentratisi a Bari in quanto nuovo capoluogo della provincia, degli insegnanti del liceo locale, dei notai, dei preti colti: documenti che suggeriscono i contenuti del tessuto di informazioni e valori trasmessi nelle prediche, nelle lezioni scolastiche, nei salotti e nelle piazze.

Le risposte che è possibile trovarvi non sono dirette. Gli «intelletuali» della Bari primo-ottocentesca pensano sia proprio compito precipuo definire l'identità del luogo che abitano, attribuire senso allo spazio urbano per fondare la comunanza dell'abitare su una comunanza del sentire collettivo, cogliere le vocazioni naturali e descrivere lo stratificarsi del passato della città; insomma costruire una sua storia. Ma anche questa diventa possibile quando se ne trova il bandolo, un'idea-guida che per lungo tempo non si era riusciti ad identificare. Il bilancio di secoli di produzione intellettuale barese appare da questo lato del tutto fallimentare: i «dottori» avevano profuso impegno nel disquisire su privilegi ed identità cetuali che traevano legittimità e prestigio da appartenenze e sanzioni sovralocali, piuttosto che riflettere sul loro luogo. La città – afferma un erudito di metà Settecento – ha «tali memorie, che ben possono destarci l'idea della grandezza, che né trasandati tempi la rese adorna», ma essa non ha «avuto fino ad ora chi degnamente ne avesse rischiarata l'istoria»<sup>11</sup>; né sarebbe venuto a capo di questo compito il maggiore intellettuale barese del secondo Settecento, quell'Emmanuele Mola nipote di negoziante già ricordato, immerso in una congerie di ricerche che restituiscono frammenti di passato non componibili in un'immagine complessiva.

Il fallimento della promozione storiografica della città era probabilmente nelle cose: nella difficoltà di costruire l'identità di un luogo in cui, come si è visto, non riuscivano a comporsi forme dell'economia e forme della politica, in cui il negozio forniva le risorse fondamentali ma non i valori di riferimento. Ma il negozio dignitoso ottocentesco comincia a produrre, agli occhi dei nuovi «dottori», valori ed identità. Se il negozio marinaro aveva potuto trovare nell'area delle professioni solo interlocutori sporadici e nel loro stesso gruppo di provenienza emarginati, come Andrea Miolli e Angelantonio de Pascuale, protagonisti degli scontri sulla struttura di governo dell'università di fine Settecento, il nuovo negozio, istruito ed a sua volta produttore di professionisti, fornisce loro non solo occasioni di lavoro, ma anche ruolo sociale, una organicità ai processi in atto smarritisi

<sup>11</sup> G. D. Rogadei, *Per li creditori della città di Bari contro della Università di Modugno da decidersi nella Regia Camera*, Napoli 1762, non paginato.

con la crisi della società dei ceti, il sentimento di partecipare a loro modo ad un processo di rinnovamento che sta sul filo del progresso civile e morale.

Il motivo della città «centrale di sito, e centrale di commercio»<sup>12</sup>, sul quale era stata condotta nel periodo francese la rivendicazione e la difesa del suo nuovo ruolo di capoluogo della provincia e la richiesta insistita di istituzioni ed investimenti pubblici, comincia ad essere riscattato dalla contingenza e ad essere presentato come l'elemento di identità centrale del luogo. È lì la ragione del suo essere città «floridissima, popolosa, procacciante»<sup>13</sup>, «piena di uomini spigliati e ingegnosi [...] doviziosissima di capitali» e destinata ad una «immensa prosperità»<sup>14</sup>. E dalla città, attraverso la sua capacità di collocare sui difficili mercati della «rivoluzione commerciale» la produzione del suo entroterra, la prosperità si riversa nei campi, rende l'agricoltura «abbondevolissima di frutti di straordinaria grandezza» e non suscettibile di ulteriormente «immegliare»<sup>15</sup>, fa della provincia esempio di «incivilimento». È il motivo di Bari «città del negozio» che dalle sedute della Società Economica rimbalza in quelle del Decurionato, dai necrologi ai discorsi delle autorità, facendosi senso comune e fornendo finalmente il bandolo per la ricostruzione del suo passato. Ora la storia di Bari si può scrivere: il Decurionato la sovvenziona e ne affida il compito nel 1833 al notaio Giuseppe d'Addosio, più volte schierato in consiglio comunale a favore dei negozianti ed appassionato raccogliitore di memorie patrie, e poi, non avendo quello portato a termine l'impresa, a Giulio Petroni, il professore di lettere al locale liceo estensore della necrologia di Don Vito Diana, collega e parente tramite l'erudito settecentesco Emmanuele Mola del figlio di Giuseppe, Carlo, altro intellettuale entusiasta della prosperità commerciale della città. La prima vera storia di Bari può così vedere la luce, raccolta attorno ad un mito di grandezza originaria ben più forte di quelli che avevano circolato nella erudizione e nella agiografia dei secoli precedenti: l'idea di una immensa prosperità commerciale smarritasi nei tempi bui ma che ora si va riguadagnando.

La costruzione dell'identità del luogo si intreccia alla costruzione di un'immagine della gerarchia fra i gruppi sociali fondata su giudizi

<sup>12</sup> L. Attolini, *Memoria per la città di Bari metropoli e primate di Puglia*, Napoli 1815, p. 103.

<sup>13</sup> Dal discorso di Carlo d'Addosio in *Atti della Società Economica della provincia di Terra di Bari* [...], Bari 1850, p. 26.

<sup>14</sup> G. Chiaia in *ivi*, 1841, p. 17.

<sup>15</sup> ASB, *Deliberazioni decurionali del comune di Bari*, 3.11.1841.

di pubblica utilità, di conformità alla linea di progresso su cui le sue vocazioni spingono la città. Il commercio si riscatta dal suo ruolo di anello della catena sociale per diventare «spirito motore dell'ingegno umano, dell'industria, delle arti e sorgente inesauribile di ricchezza di ogni civil comunanza»<sup>16</sup>; e chi lo promuove «in paragone dell'agricoltore e dell'artefice [...] è collocato in una condizione più alta e civile; talché stando egli di mezzo tra il produttore e il consumatore le sue attinenze lo legano a tutti gli ordini della società»<sup>17</sup>. D'altro canto, essendo questa una gerarchia fondata non su privilegi o ricchezze immeritate e godute nell'ozio, ma sulla natura dei luoghi e sull'utilità sociale, finisce per trovare adesioni ampie, per fondarsi su valori diffusi in ogni angolo della società; per essere insomma aderente all'«indole» dei Baresi, il tema sul quale si chiude la storia di Petroni. Il commercio è, nelle pagine di Petroni, la dimensione psicologica, il terreno dei rapporti interpersonali di ogni qualità di abitanti della città, costituisce il clima dentro cui si amalgamano vecchi residenti e nuovi arrivati, l'alto ed il basso dello spazio sociale. I Baresi hanno in generale «pronto giudizio e scaltro accorgimento» che applicano di rado alle scienze ed alle lettere, trascinati dalle lusinghe dei traffici. «L'ingegno speculativo si dimostra [...] fin ne' fanciulli da trivio, che, raggranellate poche monete, si danno incontanente a comprare e rivendere cosette», li accompagna da adulti e continua a possederli se e quando riesce loro di arricchirsi. L'itinerario tipico non è più dall'impresa alla proprietà, ma, se mai, quello inverso: «nelle ragioni della mercatura volentieri si mette chi prima viveva di sole sue entrate, e fors'anche chi di nobil vita era vago»<sup>18</sup>. Fra coloro che «non hanno avita fortuna, molti in breve se la sanno formare da sé»<sup>19</sup>; gli altri vivono con fierezza e lealtà la loro condizione di subalterni del mondo del commercio, lavorano indefessamente, borbottano molto ma «ad ogni nuova istituzione agevolmente si piegano». In generale «trovi [...] un certo fare di confidente uguaglianza fra tutte le classi, un poco curarsi di titoli senz'autorità; effetto questo di vita commerciale: il che può dispiacere ai teneri delle prerogative di nobiltà, agli altri non dispiace»<sup>20</sup>.

Non è questo il solo idioma della stratificazione proposto dagli intellettuali della città. Negli stessi luoghi che risuonano dell'ottimismo commercialista, Francesco Santoliquido, carbonaro «effervescentissi-

<sup>16</sup> Carlo d'Addosio, *Atti cit.*, 1842, p. 7.

<sup>17</sup> Giovanni Chiaia, in *Atti cit.*, 1841, p. 5.

<sup>18</sup> Petroni, *Della storia di Bari cit.*, II, Napoli 1858, p. 400.

<sup>19</sup> *Ivi*, p. 402.

<sup>20</sup> *Ivi*, p. 399.

mo»<sup>21</sup>, professore di medicina nello stesso liceo in cui insegna Petroni e segretario perpetuo della Società Economica per 15 anni, denuncia instancabilmente i caratteri di uno sviluppo che fonda la prosperità urbana sulla rottura dei valori ed equilibri agricoli senza apprestarne di nuovi, che produce facili e rapidi arricchimenti di pochi a costo dell'instabilità e della miseria dei molti, che «seduce» i contadini, con le «prospettive lusinghevoli dell'agio» e col «falso calcolo di migliorare la propria condizione»<sup>22</sup>, a disertare le campagne per vivere di espedienti in città: «l'odierno cosiddetto incivilimento lungi dall'immeliar le sorti della provincia, le ha fatte indietreggiare»<sup>23</sup>. E così i negozianti scendono dalla «condizione più alta e civile» in cui li avevano collocati i «commercialisti» e diventano «gli speculatori, gli uomini del dolce far niente, avvèzzi a traricchiere coi negozi della Borsa e con le usure: gente avvezza all'agricoltura, ignorante e superba, la quale si considerava come sacrificata dai debitori coll'esser diventata possidente, coll'aver dovuto prendere suo malincuore in cambio del denaro mutuato le più belle possessioni di Puglia»<sup>24</sup> sottraendole agli antichi proprietari che, all'ombra dei «residui ordinamenti feudali», avevano un «operare superiore al semplice calcolo di commercio»<sup>25</sup>. La nuova gerarchia sociale si fonda dunque sul denaro ma non sui valori, sui traffici ma non su uno sviluppo equilibrato della produzione agricola, su una città ostile alla campagna di cui funge da polo.

Sono temi diffusissimi nei centri provinciali, che segnalano i limiti dell'«incivilimento» prodotto dai negozianti baresi. Essi propongono però un'ideologia proprietaria dotata di una scarsissima capacità egemonica in un tessuto sociale urbano sempre meno contadino e sempre più occupato da marinai e vaticali, facchini e «commercianti», funari e calefati, bottegai e faccendieri: quell'area ormai subalterna nel meccanismo del negozio, ma in possesso di frammenti di imprenditorialità affaristica nobilitati nella prospettiva «commercialista» ed al contrario disprezzati dagli «agricolturisti». Nel 1853 l'Intendente chiede al direttore del Ministero dell'Interno il permesso di sostituire, come segretario perpetuo della Società Economica, Francesco Santoliquido, il quale, «se in età men senile nulla operò di buono, molto meno è adat-

<sup>21</sup> G. De Ninno, *Dei gran maestri e dignitari delle «vendite» dei carbonari della provincia di Terra di Bari nel 1820-21*, Bari 1911, p. 150.

<sup>22</sup> F. Santoliquido in *Atti cit.*, 1844, pp. 23-4.

<sup>23</sup> *Ivi*, 1850, p. 49.

<sup>24</sup> C. De Cesare, *Delle condizioni economiche e morali delle classi agricole nelle tre province di Puglia*, Napoli 1859, p. 103.

<sup>25</sup> G. Romanazzi, *Note e considerazioni sull'affrancazione de' canoni e sul libero coltivamento del Tavoliere di Puglia*, Napoli 1834, p. 109.

to a farlo oggi che è travagliato dagli anni»<sup>26</sup>, ed invoca la testimonianza in merito dell'avversario più deciso del vecchio professore, il Carlo D'Addosio già presidente della stessa Società Economica ed ora a Napoli in qualità di segretario della Commissione Generale degli Ospizi. Il risultato, nonostante la presa di posizione del presidente dell'Istituto d'Incoraggiamento napoletano a favore di Santoliquido, è la sua sostituzione con Giulio Petroni. Nel frattempo il figlio di Santoliquido, l'avvocato Giuseppe, è diventato segretario della nuova Camera Consultiva di Commercio, nella quale siedono gli avversari più in vista dell'«incivilimento» sperato dal padre.

Qualche decennio dopo aver raggiunto la massima diffusione ed il minimo prestigio della sua lunga storia, la «professione» di negoziante identifica il vertice ristretto e prestigioso dello spazio sociale urbano.

#### 6. Muore il negozio, nasce la città.

Tutto ciò non resterà a lungo in quella funzione nella semantica sociale della città. Mentre la configurazione della Bari del negozio si va dispiegando, sono già all'opera dinamiche «interne» ed «esterne» che ne producono il rapido disfacimento. E, questa volta, travolgono definitivamente le permanenze dentro le quali la nostra vicenda aveva potuto svolgersi, la collocazione di sempre della città nel suo spazio, la sua funzione di «scolatoio» di olio dai campi verso il mare.

A queste questioni, che meriterebbero una analisi ed una riflessione approfondita, posso qui solo accennare rapidamente, a mo' di conclusione. Il trappeto introdotto da Ravanas alla fine degli anni venti, che permette la produzione di oli da tavola, risolve l'eterno problema dell'olio della Puglia barese, reso acutissimo dalla «rivoluzione commerciale»: quello di trovare una nicchia del mercato internazionale relativamente stabile e protetta da concorrenti e succedanei. Con l'opportunità che questa innovazione tecnica offre i negozianti dignitosi imparano presto a fare i conti. Il nuovo olio permette loro di conquistare nuovi mercati, di spuntare prezzi alti e profitti più elevati; ma la sua introduzione, sommandosi agli effetti del successo del «piccolo negozio», porta con sé innovazioni del contesto che non sono più controllabili nel quadro delle procedure, delle competenze, delle risorse dell'azienda-famiglia barese. Il circuito oleario tende immediata-

<sup>26</sup> ASB, *Agricoltura industria commercio*, b. 158, fs. «Segretario perpetuo», lettera dell'11.6.1853.

mente a debordare dalle poche acque dell'Adriatico in cui sempre si era contenuto, esplora per la prima volta le vie di terra diventate praticabili per la crescita del valore unitario della merce e per il miglioramento della rete stradale; la forza contrattuale dei produttori cresce ed i più grandi ed i più intraprendenti cominciano ad affrontare il mercato senza intermediazioni, nel mentre si spargono per la provincia, a ridosso dei luoghi di produzione, i «commessi» di grandi case francesi e napoletane che installano e gestiscono i nuovi trappeti e ne ricavano grandi quantità di merce da affidare ad una rete di «corrispondenti» incomparabilmente più larga di quelle parentali baresi. In questo rivolgimento Bari riesce a non perdere la sua centralità, anzi finisce per accrescerla ulteriormente, mutando la qualità del proprio inserimento nel territorio. A partire in particolare dagli anni quaranta, definitivamente vinte le resistenze all'innovazione, le grandi case cominciano a lasciare ai proprietari locali la fase della trasformazione e tendono a concentrarsi a Bari. Ma, a questo punto, la forma dello spazio attorno alla città non è più l'imbutto tracciato dalle merci che arrivano e partono dai suoi moli e magazzini; il disegno del territorio si allarga e si complica: a tracciarlo non sono solo i beni «concreti» che materialmente vi si spostano, ma anche i flussi direzionali ed informativi che decidono su merci collocate altrove e destinate a percorsi che non attraversano la città stessa. Parallelamente muta lo spazio sociale dentro la città. Gli elenchi dei fidi cominciano a popolarsi di nomi esotici con giri d'affari imponenti, che portano «disordine» nel gruppo ristretto dei figli e nipoti fortunati dei negozianti-mariani settecenteschi, e contribuiscono a complicare gli altri lati del panorama sociale: catene migratorie, processi imitativi e le opportunità di un mercato in espansione richiamano iniziative manifatturiere anche al di là di quelle della trasformazione del prodotto agricolo, irrobustiscono il settore della distribuzione al minuto ed all'ingrosso, fanno di Bari una «fiera permanente» che finisce per svuotare ed infine distruggere la grande fiera di San Nicola. Le reti verticali che fanno capo al gruppo attorno ai Diana cominciano a subire lacerazioni ed a comprendere solo una parte della produzione e dello scambio. Sensali regi ed agenti di cambio, in larga parte negozianti falliti della stessa cerchia parentale di quelli di successo, si scontrano coi facchini sul controllo dell'intermediazione in piazza; la bottega, l'ambulante a breve e medio raggio, la distribuzione nelle fiere e nei mercati tendono ad autonomizzarsi dal circuito dell'olio; e poi, con l'Unità, la ferrovia e la crisi della navigazione a vela provocata dal vapore colpiscono duramente il vasto settore marittimo, scompaginano l'alleanza fra negozianti, «padroni» e marinai su cui

poggiavano in buona parte gli equilibri complessivi della «città del negozio», propongono problemi acuti di marginalità e controllo sociale.

In questo quadro il negozio viene posto di fronte ai problemi della sua istituzionalizzazione. L'intensità e la forma dello sviluppo economico della città danno un peso che nel primo Ottocento non possedevano alle rivendicazioni di istituti di autogoverno dell'economia. Il negozio aveva vissuto la sua breve fase di indiscussa egemonia sulla compagine urbana mantenendo, come si è detto, un profilo politico basso, costruendo nessi sociali non ufficializzati, strutturandosi al suo stesso interno in una gerarchia non dichiarata ma evidente. I primi stati dei fidi degli anni trenta erano documenti riservati costruiti sulla base di indicazioni fornite privatamente al sindaco da Don Vito Diana; negli anni quaranta essi cominciano ad essere affissi alla porta del comune e ad essere firmati, oltre che dal sindaco, da due negozianti, fra i quali non può mancare il figlio di Don Vito rimasto a Bari, Don Giuseppe. E, a partire dalla fine degli anni quaranta, la «benevolenza» regia nei confronti dei protagonisti di uno sviluppo urbano che sembra in grado di sanare le lacerazioni del 1848 concede alla città la Camera Consultiva di Commercio, il Tribunale di Commercio, la sede locale del Banco di Napoli, la Borsa merci: istituti di incisività e successo assai vario, ma tutti subito consegnati dallo stato borbonico al gruppo più riconoscibile, più «insediato», più affidabile: quello dei «piccoli negozianti», con Don Giuseppe Diana in prima fila. Parallelamente, se Don Giuseppe continua, come aveva fatto il padre, a rifiutare decisamente le cariche pubbliche più prestigiose, il gruppo nel suo insieme non può più evitare una assunzione di responsabilità anche su questo piano: un personaggio come Antonio Carrassi, che «una naturale avversione negli affari di pubblica economia»<sup>1</sup> aveva indotto a declinare ogni incarico pubblico, accetta la carica di sindaco e la tiene dal 1851 al 1855 firmando gli stati dei fidi due volte, come rappresentante della città e come espressione del gruppo dei negozianti; e dopo di lui sarà sindaco fra il 1858 ed il 1860, fra il 1864 ed il 1871 ed ancora nel 1873 Giuseppe Capriati, figlio di Nicola Donato, che segna con la sua linea e col personale collocato nei posti di comando, rimasti sostanzialmente immutati prima e dopo l'Unità, il momento di più massiccia e più diretta occupazione delle istituzioni pubbliche da parte degli uomini del negozio nel corso dell'intera storia della professione.

Come spesso capita, l'istituzionalizzazione del gruppo dei negozianti e della sua collocazione alla testa della gerarchia sociale della

<sup>1</sup> ASB, *Deliberazioni decurionali del comune di Bari*, 27.2.1829.

città non sanzionano e rafforzano la configurazione preesistente, ma giungono quando il cambiamento è in atto e finiscono per intensificare le tensioni e contraddizioni da esso prodotto, offrono tribune e linguaggi alla diversità ed al disordine ormai diffusosi fra gli interessi in campo. Dentro ed intorno agli istituti di autogoverno ed ai poteri pubblici si accendono già prima dell'Unità scontri fra individui e sottogruppi interni ed esterni all'ambiente dei «piccoli negozianti», che l'inserimento nel quadro politico dell'Italia unita fa esplodere. I «piccoli negozianti», ex carbonari assai accomodanti col potere borbonico ed insediati nei suoi gangli, si scoprono liberali, si risituano alla testa dei nuovi istituti locali come esponenti della Destra e di lì perseguono con determinazione la promozione di una ulteriore proiezione mercantile sul mare della città. Ma questa non è più una linea unanimistica, riesce sempre meno ad unificare i gruppi di comando dell'economia man mano che «le mutate condizioni del commercio, le ferrovie, l'allargamento della classe degli speculatori e trafficanti, rendono di uguale importanza il commercio per via di terra e quello per mezzo del mare, e ciò sia per l'interno del Regno, che per l'esterno»<sup>2</sup>: infrastrutture da sempre invocate – in primo luogo il nuovo grande porto già avviato prima dell'Unità – cominciano ad apparire «opere colossali» pensate per inseguire l'obiettivo megalomane di «voler [...] di Bari creare d'improvviso una città di primo ordine»<sup>3</sup>.

La cosa è del resto poco sorprendente, dal momento che il decisionismo a favore del commercio per mare comincia a smarrire i suoi referenti nell'ambito del gruppo stesso che lo aveva promosso. La figura del «piccolo negoziante», con il suo profilo «totalizzante» nei confronti dell'economia e le sue reti verticali che tendono ad inglobare parti amplissime della società urbana non regge di fronte al mutamento, va perdendo il controllo del commercio oleario che, diventato ormai un settore specializzato di una economia complessa, è negli anni settanta largamente nelle mani di grosse ditte francesi e tedesche, e deve riconvertirsi per non essere del tutto emarginata. L'itinerario più efficace fra i tanti possibili, che più si fonda su pratiche e competenze già presenti e conserva in una qualche misura la posizione «totalizzante» nei confronti dell'economia che era stata del negoziante dell'età della Restaurazione, è quello che porta il mercante a farsi intermediario finanziario, «banchiere» non specializzato interessato alle occasioni di

<sup>2</sup> Camera di Commercio ed Arti di Bari, *Relazione della Commissione incaricata dello studio del progetto preliminare del codice di commercio*, Bari 1876, p. 21.

<sup>3</sup> Cit. in E. Di Ciommo, *Bari 1806-1940. Evoluzione del territorio e sviluppo urbanistico*, Milano 1984, p. 141.

lucro prodotte dalla pubblica amministrazione, alla partecipazione dispersa alle società specializzate, alla trasformazione produttiva travolgente delle campagne inserite nel mercato internazionale e private sempre più di secolari ammortizzatori produttivi e sociali. Per coloro fra i figli dei «piccoli negozianti» che percorrono questa strada, la famiglia-azienda e le sue reti verticali diventano inutilizzabili e vengono sostituite da reti orizzontali estese nella direzione di altri operatori economici; la commistione fra affari e politica si fa intensa, la trasversalità e la lotta per fazioni sostituiscono il decisionismo filocommerciale. Il clima della Sinistra sembra aderire efficacemente a questa forma di espansione economica non più fondata sul negozio oleario né consegnata all'industria, e conduce rapidamente a termine la breve fase di occupazione del potere locale da parte dei negozianti.

L'atteggiamento diffuso nella nuova Bari nei confronti del negozio «tradizionale», proiettato su una cronologia indefinita ma riferito in realtà alla breve vita del mondo di Don Vito Diana, è profondamente ambiguo, tipico di una «età dell'incertezza»: di sufficienza ma al tempo stesso di nostalgia per una mitica «organicità» perduta, per le reciprocità travolte dal contratto, per quel bilanciarsi di subalternità ed autonomia che teneva coeso il corpo sociale, per le virtù austere dei capi delle famiglie-aziende capaci di suscitare deferenza in ogni ceto. Man mano che i figli di Don Vito muoiono – Don Pietro e Don Michele a Trieste nel 1870 e nel 1878, Don Giuseppe a Bari nel 1884 – le necrologie continuano a preferire, fra le qualifiche con cui si erano fregiati negli ultimi anni di vita (gentiluomo, banchiere, proprietario), quella originaria di negoziante, che consente meglio di caratterizzarli come rappresentanti residui di un mondo di antiche virtù.

Laggiù alla strada dei mercanti – afferma davanti alla bara di Giuseppe Diana un personaggio tipico della Bari nuova, Angelo Saverio Positano – ove cinquant'anni fa brulicava il commercio di Bari [...] noi lo vedevamo in un modesto studio senza apparati o pretese uguali alla sua alta posizione commerciale, calmo, sorridente, tutto dedito al suo lavoro [...]. Era la trattazione di affari considerevoli, di milioni; ma egli non se ne commoveva [...]. Le tradizioni del padre suo – il benemerito Vito Diana – che erano state un tipo pel vecchio commercio fra noi, egli le riassunse e ne fece il suo ideale, il suo dovere. Ed oggi [...] ci sia grato ricordare: com'egli circoscritto nei soli mezzi del tardo movimento commerciale di quell'epoca, cioè deposito e consegna dei prodotti delle nostre Puglie, abbia saputo trovare in quell'angusto sistema una larga fonte di ricchezze [...]. Ed allora i padri nostri, i reduci dalla lunga vita del mare, vivendo di lavoro e di buona fede [...] trasformavano il lavoro e la buona fede in fiducia piena [...] nel modesto studio di Giuseppe Diana [...]. E codesto era quel mondo, meschino, se lo si guarda attraverso agli splendori del

nuovo ordine di cose, ma che innalzava piramidi di onestà e di ricchezze! Sì o Signori, piramidi d'onestà e di buona fede: per tutta la lunga vita di Giuseppe Diana, in tanto movimento di ori e di argenti, e quando la *parola* nel linguaggio commerciale di quell'epoca equivaleva ad *obbligò sacrosanto*, non un solo procedimento giudiziario, a sua iniziativa<sup>4</sup>.

Un personaggio cosiffatto, sottolinea un altro oratore, non poté non rimanere «fuori dalle cittadine discordie». «Quando ancora il rappresentare degnamente una classe, era premio dovuto dalla pubblica coscienza agli ottimati, Giuseppe Diana fu il vero e legittimo rappresentante del commercio barese. Ora, forse, non è più come una volta: ora che la rappresentanza legale del commercio è fidata ai capricci o alle libidini nascoste nel cavo di un'urna elettorale»<sup>5</sup>.

Chi meglio rappresenta l'affarismo che convive coi capricci e le libidini delle urne elettorali è il fratello minore di Don Giuseppe, Don Giovanni: un *tipo* per i comportamenti della nuova società alta quanto il padre lo era stato per quella dell'età della Restaurazione. Più giovane di vent'anni di Don Giuseppe, egli ne aveva sposato nel 1851 una delle due figlie, ed era rimasto nell'azienda-famiglia esportatrice di olio in una posizione defilata, preferendo impegnarsi in affari come l'appalto della ricevitoria delle imposte provinciali ed indirizzando verso investimenti finanziari le grandi risorse della famiglia man mano che il suocero-fratello procedeva nel suo «dileguarsi a gradi regolato dalla sua previdenza»<sup>6</sup> e gli lasciava le leve del comando. La banca fondata nel 1874, destinata ad una grandiosa espansione col «togliere settimanalmente al Banco di Napoli ingenti somme al 5 per cento e nel reimpiegarle al 10,12 con grande discapito di questa città e provincia»<sup>7</sup>, i magazzini generali di prestito su deposito, le partecipazioni diffuse, e poi la sua abilità nel controllare la vita politica locale manovrando fra Destra e Sinistra, l'elezione a senatore ed il «manto di marchese»<sup>8</sup> acquistato con denaro per «coprire le sue spalle plebee»<sup>8</sup>, ne fanno il personaggio centrale della Bari dell'età della Sinistra, capace di suscitare odi e consensi in egual misura. Il grandioso funerale di Giuseppe, onorato dalle società operaie, dalla stampa, da ogni settore economico e da un imponente schieramento di autorità che marciano accanto alla bara, e la sontuosa pubblicazione in memoria, costituiscono, più che una celebrazione del vecchio negozio e del suo negoziante, un atto di

<sup>4</sup> In *In morte del Cav. Giuseppe Diana*, Bari 1884, pp. 11-12.

<sup>5</sup> *Ivi*, p. 30.

<sup>6</sup> «La Gazzetta di Bari», 26 ottobre 1884.

<sup>7</sup> «La Nuova Gazzetta», 14 gennaio 1877, cit. in Di Ciommo, *Bari* cit., p. 146.

<sup>8</sup> «Spartaco», 7 ottobre 1882.

omaggio a Giovanni, che aveva saputo riproporre, in forme radicalmente diverse da quelle tradizionali, una figura totalizzante ad una realtà economica ormai complessa.

La crisi agraria dei tardi anni ottanta, annunciata dai lamenti e dalle analisi «agricolturiste» ma anche dai timori diffusi negli ambienti urbani, sconvolge questo mondo. Il senatore e marchese Giovanni Diana, travolto dal fallimento, deve assaporare il carcere e muore nel 1903 ricordato solo da una minuscola pubblicazione redatta da un discendente per via diretta di quei Milella che, nel mutare dei tempi, avevano preferito dirottarsi verso le professioni. Intorno a lui lo spazio sociale è ormai quello di una città moderna, si compone ormai di molteplici identità speciali, spesso istituzionalizzate, nessuna delle quali è più in grado di costruire da sola l'identità del luogo; e fra di esse quella di negoziante appare fra le più deboli ed incerte. «Per me sta che un male assai vecchio della nostra provincia è l'abitudine invalsa nei proprietari di volerla fare insieme da negozianti e da esportatori», si lamenta un operatore del settore. «Per carità; ad ognuno il suo mestiere. [...] Il lavoro di esportazione è uno dei rami più delicati del nostro commercio, perché si estende largamente sull'universo»<sup>9</sup>.

Ma, una volta scomposto il commercio in «rami», non è detto a quale di essi la qualifica totalizzante di negoziante debba rimanere aggrappata. Il fatto che, qui pure, essa cominci in questi anni ad essere attribuita ai bottegai, e che sciolga definitivamente in questo modo umile le sue pretese totalizzanti, andrebbe studiato dentro i processi di omogeneizzazione linguistica dell'Italia unita; ma anticipazioni e riferimenti consistenti in quella direzione non erano mancati nella lunga storia barese della «professione».

<sup>9</sup> E. Fizzarotti, *Credito e movimento commerciale*, Bari s.d. [1894], p. 18.