

Daniela Luigia Caglioti

Il guadagno difficile. Commercianti e artigiani napoletani nella  
seconda metà dell'800

Tesi presentata per il conseguimento del dottorato di ricerca  
dell'Istituto Universitario Europeo alla Commissione giudicatrice:

Prof. Heinz-Gerhard Haupt, IUE  
Prof. Daniel Roche, Paris I. (supervisore esterno)  
Prof. Raffaele Romanelli, Università di Pisa  
Prof. Robert Rowland (supervisore)  
Prof. Pasquale Villani, Università di Napoli

Firenze, ottobre 1992

LIB  
945  
.08  
-S  
CAG

European University Library



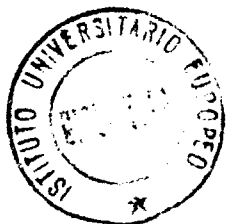
3 0001 0011 3673 0





55  
R0880

LIB  
945.08-S  
CAG



Daniela Luigia Caglioti

Il guadagno difficile. Commercianti e artigiani napoletani nella  
seconda metà dell'800

Tesi presentata per il conseguimento del dottorato di ricerca  
dell'Istituto Universitario Europeo alla Commissione giudicatrice:

Prof. Heinz-Gerhard Haupt, IUE  
Prof. Daniel Roche, Paris I (supervisore esterno)  
Prof. Raffaele Romanelli, Università di Pisa  
Prof. Robert Rowland (supervisore)  
Prof. Pasquale Villani, Università di Napoli

Firenze, ottobre 1992



Daniela Luigia Caglioti





Il guadagno difficile. Commercianti e artigiani napoletani  
nella seconda metà dell'800.

INDICE

Premessa	p. 1
Nota sulle fonti	6
Introduzione	11
I. Le forme del commercio	36
II. Associazionismo, sociabilità e partecipazione politica	72
III. La fisiologia del commercio: la famiglia	102
IV. Mobilità geografica e mobilità sociale	135
V. Abitazioni, spese, standard di vita	155
VI. Alfabetizzazione, libri e letture	169
VII. L'economia della bottega: capitali e manodopera	187
VIII. L'economia della bottega: patrimoni e crediti	199
IX. La patologia del commercio: i fallimenti	240
CONCLUSIONI	269
Appendice 1	276
Appendice 2	277
Bibliografia	279



## Abbreviazioni

ASN = Archivio di Stato di Napoli

MAIC= Ministero di Agricoltura, Industria e Commercio

MGG = Ministero di Grazia e Giustizia

MF = Ministero delle Finanze

CCAN= Camera di Commercio e Arti di Napoli

SGCC= Ministero di Grazia e Giustizia, Statistica  
giudiziaria civile e commerciale

SGP = Ministero di Grazia e Giustizia, Statistica  
giudiziaria penale



## **Premessa**

La ricerca, di cui qui si presentano i risultati, è iniziata nell'autunno del 1987 con l'obiettivo di affrontare sulla scala della sola città di Napoli alcune delle questioni e dei problemi che le ricerche comparative sui ceti medi inferiori, avviate in parte nei paesi dell'Europa occidentale, e quelle italiane sulle borghesie urbane in età liberale avevano cominciato a porre. All'origine di questo lavoro vi sono le suggestioni suscitate da un saggio di qualche anno fa, apparso su "Quaderni Storici", in cui Paolo Macry invitava a studiare i ceti medi e la funzione che essi avevano avuto nel processo di nazionalizzazione del paese. La situazione sociale e politica dell'Italia nella quale quel saggio era nato è oggi in gran parte mutata ma, anche alla luce delle nuove vicende -la frammentazione del tessuto politico, il crescere dei corporativismi e la perdita di potere e di consensi del sindacato, il successo elettorale delle Leghe, la formazione di associazioni di commercianti in risposta alla violenza mafiosa- l'interrogativo sul ruolo strategico delle piccole borghesie resta centrale.

In Italia l'attenzione verso l'area sociale qui esaminata è stata pressoché inesistente. Rimane quindi tuttora aperto il problema della identificazione di quelle che sono state definite "borghesie numerose", così come resta da stabilire se la consistenza e il ruolo dei ceti medi inferiori italiani sia in sintonia con quanto avviene nel resto d'Europa o corrisponda, nel nostro paese, a dinamiche del tutto autonome, che affondano le radici in periodi precedenti. Pare certo comunque che la difformità dello sviluppo economico italiano rispetto a quello dell'occidente europeo e le particolari vicende politiche del paese non tolgano importanza a questi settori rispetto ai loro omologhi europei. Poco o nulla si sa sulla consistenza numerica di tali gruppi, sulla loro articolazione interna, sul ruolo svolto nei processi di

cambiamento messi in moto dall'industrializzazione e dalla nascita della società di massa, sulla loro collocazione rispetto alle classi operaie, da un lato, e alla borghesia dall'altro, sulle ideologie che li contraddistinguevano, sui modi di vita, i livelli di reddito. Il tema, i temi sono rilevanti anche per l'Italia soprattutto se visti nel contesto dell'affermazione di una borghesia che si rende progressivamente autonoma dal dominio politico e culturale dell'aristocrazia assumendo una posizione nodale nell'esercizio del potere politico. Lo sviluppo capitalistico, lungi dal decretarne la scomparsa, funge invece da moltiplicatore di ceti interstiziali e marginali, che si modificano e si rafforzano grazie anche ad una forte capacità di adattamento.

Napoli è una città la cui storia e le cui vicende sono apparentemente molto note. In realtà della Napoli ottocentesca si sa molto poco. L'immagine di una città affollata e caotica, descritta da sempre come divisa in due, polarizzata tra un ristretto gruppo di ricchi e potenti e una vastissima plebe spingeva ad interrogarsi sulla validità di questo stereotipo e, soprattutto, a cercare di rimettere ordine all'interno di una stratificazione sociale sicuramente più variegata di quella che ci hanno restituito le cronache, i resoconti dei viaggiatori stranieri, le pagine dei giornalisti e di molti meridionalisti.

Sulla base di una serie di ricognizioni sulle fonti disponibili si è deciso di concentrare il lavoro esclusivamente su quella fascia del ceto medio composta da artigiani e commercianti, che godevano di una posizione autonoma e indipendente. Non quindi su un gruppo per certi versi nuovo come gli impiegati, ma su una componente tradizionale della stratificazione sociale napoletana sottoposta però a profonde trasformazioni sia dal processo di unificazione, che dalla riorganizzazione della produzione e dei mercati. Fino alla fine del XVIII secolo, a Napoli avevano ancora una certa consistenza rapporti di

produzione che consentivano la completa indipendenza del lavoro artigianale. Con il nuovo secolo comincia a prender corpo uno sviluppo della piccola produzione artigianale, che si caratterizza per la crescente differenziazione della fase di lavorazione da quella della commercializzazione. La conseguenza immediata di questo fenomeno non è uno sviluppo di piccole e medie imprese supportate da una ampia rete commerciale, ma una maggiore diffusione dell'industria a domicilio e la progressiva perdita d'indipendenza dell'artigiano. Ancora agli inizi del XX secolo, il tessuto produttivo cittadino è in gran parte fondato sul piccolo artigianato e sulla piccola manifattura a domicilio, che continuano ad essere di gran lunga più diffusi rispetto alla grande industria. Persiste nell'economia napoletana un forte intreccio tra produzione e commercio di beni rivolti a un piccolo e ristretto mercato locale. Difficile dire quale sia la consistenza di questi fenomeni ma, a differenza di altre zone europee, l'esistenza di piccole e piccolissime imprese, spesso su base familiare, non ha favorito e sostenuto lo sviluppo capitalistico dell'industria napoletana che invece arriva, all'inizio del XX secolo, solo con l'intervento statale e le legislazioni straordinarie. La stessa piccola impresa cittadina che opera nei settori tradizionali, ancora negli ultimi decenni dell'Ottocento, si caratterizza per le ridotte dimensioni e lo scarso livello tecnologico. Se lo sviluppo industriale è tardivo, tutto il XIX secolo fa, invece, registrare una situazione economica che denuncia una vocazione terziaria della città.

Questo quadro definito per grandi linee manca tuttavia ancora di opportuni approfondimenti. Quali sono le dimensioni delle piccole borghesie dell'artigianato, della bottega e dell'impiego? Qual è il ruolo che giocano nel processo di terziarizzazione della città? In che termini partecipano alla formazione di una società di massa? Come reagiscono alle trasformazioni economiche e sociali? Riescono ad elaborare un modello culturale autonomo e una

coscienza di ceto con delle ripercussioni sui meccanismi di riproduzione familiare, sulle scelte e gli atteggiamenti politici? E le domande potrebbero ovviamente proseguire in un intreccio continuo di questioni di natura più specificamente economica, da una parte, e socio-culturale dall'altra.

Purtroppo non a tutti i problemi posti in questa premessa è riuscito di dare una risposta. Lo studio dei ceti medi autonomi si è infatti rivelato particolarmente difficile: la vastità della popolazione, l'enormità del materiale che indirettamente poteva essere utilizzato, la mancanza, da un altro lato, di una documentazione diretta (la locale camera di commercio per esempio è, per i primi decenni postunitari, quasi completamente priva di un archivio), ma soprattutto il soggetto della ricerca, nello stesso tempo, corposo, numeroso e invisibile hanno reso il percorso particolarmente accidentato. Le piccole borghesie napoletane appaiono fugacemente nelle carte dei tribunali, della prefettura, della questura e scompaiono con altrettanta rapidità; sfuggono a qualsiasi tentativo di catalogazione e quantificazione, si confondono e si mescolano ad altri strati della popolazione a causa di specificazioni professionali troppo spesso vaghe e indeterminate. Inoltre più in basso si scende nella scala sociale, più i numeri si fanno grandi e minori sono le informazioni. La mancanza di un'anagrafe e i numerosissimi casi di omonimia hanno reso praticamente impossibile una compiuta ricostruzione genealogica e impedito di seguire dei compiuti percorsi individuali interni alla città. L'impossibilità di consultare fonti come le dichiarazioni di successione dell'ufficio del registro e di accedere in maniera sistematica alla documentazione notarile ha inoltre sbarrato la via all'approfondimento di alcuni aspetti importanti della vita delle piccole borghesie napoletane.

Questo lavoro voleva essere un gigante e se alla fine è un gigante solo a metà, come il Margutte del Morgante del Pulci, e se le varie parti non sono sempre tra loro



omogenee ed equilibrate è ovviamente mia responsabilità, ma anche un po' colpa degli archivi napoletani che, specie per quel che riguarda la documentazione ottocentesca, ci si augura che in un futuro, non troppo remoto, diventino più facilmente accessibili.

Nel corso di questo lavoro ho contratto diversi debiti e desidero qui ringraziare le numerose persone con cui ho discusso in questi anni, che hanno letto il dattiloscritto, che in vario modo hanno incoraggiato questa ricerca rendendola possibile. Vorrei innanzitutto ringraziare Daniel Roche, Robert Rowland e Pasquale Villani che hanno seguito questa ricerca sin dalle prime fasi e con i quali ho avuto lunghe e interessanti discussioni. Desidero inoltre ringraziare Giuseppe Civile, Heinz-Gerhardt Haupt, Paolo Macry, Giovanni Montroni, Raffaele Romanelli e Stuart Woolf la cui lettura della stesura finale e i cui suggerimenti considero particolarmente preziosi. Sono grata più generalmente all'Istituto Universitario Europeo che mi ha offerto un ambiente di lavoro sereno e stimolante e ai molti amici con cui ho avuto modo di discutere soprattutto nelle fasi iniziali di questa ricerca. In particolare vorrei qui ricordare Fulvio Conti, Fernando Guirao Pineiro, Flores Reggiani, Blanca Sanchez Alonso e Rodolfo Taiani. Un ringraziamento particolare va alle dottoresse Carolina Belli e Raffaella Nicodemo e più in generale a tutto il personale della sezione giustizia dell'Archivio di Stato di Napoli.

Nota sulle fonti.

Questa ricerca si basa su fonti assai diverse tra loro. Per il secondo capitolo sono state utilizzate le carte relative alle associazioni del Gabinetto di Questura per gli anni 1888-1901 (ff.74-105); tutti gli altri capitoli si basano essenzialmente su due fonti entrambe disponibili nell'Archivio di Stato di Napoli: i processi per fallimento dichiarati presso il Tribunale di Commercio di Napoli e i consigli di famiglia per la tutela degli orfani reperibili tra le carte delle dodici Preture urbane.

:Tra le carte del Tribunale di commercio sono stati inoltre reperiti capitoli matrimoniali, emancipazioni di minori e autorizzazioni maritali.

I consigli di tutela adoperati sono quelli relativi ad orfani di commercianti e artigiani residenti in quattro diversi quartieri della città: San Ferdinando, San Giuseppe, Montecalvario e San Lorenzo<sup>1)</sup>.

Per quel che concerne i fallimenti, il campione prescelto riguarda tutti i fascicoli processuali relativi ai periodi 1862-1866 e 1882-86 contenenti il bilancio e/o l'inventario, di esercizi commerciali i cui proprietari avessero un cognome che iniziasse con le lettere A, B, D (sotto questa lettera sono conservati anche i fascicoli delle ditte e delle società commerciali), E, G, H, I, K, L, M, S, V, W, Z. La campionatura per lettere è assolutamente

---

<sup>1)</sup> I consigli di famiglia sono assemblee familiari convocate dinanzi al pretore per disporre la tutela degli orfani minorenni o la tutela e la curatela di persone interdette o inabilite. Sulla loro composizione, la loro natura e la legislazione che li regola si veda E. Caberlotto, Consiglio di famiglia e tutela, ne Il Digesto Italiano, Torino, vol.VIII, parte II, 1895-98, pp.168-211 e G. Orlandi, Interdizione e inabilitazione, ne Il Digesto cit., vol.XIII, parte I, 1902-06, pp.1309-1404. Sull'utilizzazione dei consigli di famiglia in sede storiografica cfr M. Gardén, Les relations familiales dans la France du XVIIIe siècle: une source les conseils de tutelle, in B. Vogler (dir.), Les actes notariés sources de l'histoire sociales XVIIe-XIXe Siècles. Actes du colloque de Strasbourg (mars 1978), Strasbourg 1979, pp.173-186; e P. Macry, Ottocento. Famiglia, élites e patrimoni a Napoli, Torino 1988, passim.

casuale, non è il risultato di una scelta, ma semplicemente funzione delle precarie condizioni di conservazione, della mancanza di un inventario, e del modo in cui il fondo è stato consultato. Ai processi per fallimento vanno inoltre aggiunti alcuni processi per bancarotta fraudolenta rinvenuti, grazie alla preziosa segnalazione della dottoressa Raffaella Nicodemo, nel fondo Processi Politici dell'Archivio di Stato di Napoli.

Fatta questa premessa è forse opportuno aggiungere qualche ulteriore chiarimento sull'uso dei processi fallimentari<sup>(2)</sup>. I processi fallimentari sono infatti, almeno in Italia, una fonte poco nota e scarsamente utilizzata. I dossier di fallimento conservati tra le carte del Tribunale di Commercio presso l'Archivio di Stato di Napoli sono 1452 e sono ordinati alfabeticamente. La maggior parte di essi riguarda il periodo postunitario. Normalmente un fascicolo contiene la sentenza di dichiarazione del fallimento, il bilancio redatto dal commerciante o dai curatori del fallimento stesso, le carte relative all'accertamento del passivo, l'inventario dei beni del fallito (quelli della bottega e talvolta anche quelli dell'abitazione) e, infine, la documentazione riguardante la chiusura del processo. Il fallimento può essere chiuso per mancanza o per ripartizione dell'attivo o per concordato e, ovviamente, queste tre diverse soluzioni danno luogo a tre diverse procedure.

Con l'abolizione del Tribunale di Commercio, avvenuta nel 1888 dopo lunghe incerte e discussioni <sup>(3)</sup>, i fallimenti vengono dichiarati dal Tribunale Civile le cui carte, depositate anch'esse nell'Archivio di Stato di Napoli, sono inconsultabili. I processi per fallimento

---

<sup>2)</sup> Per un'analisi più dettagliata di questa fonte cfr D.L. Caglioti, I fallimenti del Tribunale di Commercio di Napoli: una fonte per lo studio del piccolo e medio commercio cittadino, "Società e Storia", a.XII, 1989, n.44, pp.443-453.

<sup>3)</sup> Sull'abolizione dei Tribunali di Commercio cfr ivi, pp.444-446.

costituiscono un importante e interessante strumento per penetrare nelle botteghe napoletane anche se si tratta spesso di una fonte da prendere con molta cautela. Non si fallisce infatti solo ed esclusivamente in seguito ad una crisi, ad una malattia, ad un tracollo finanziario, ma molto spesso il fallimento è una messa in scena, una frode a danno dei creditori. Le informazioni che trapelano da queste carte vanno quindi, in un certo senso, decifrate e lette tra le righe. Le fughe dei falliti, i tentativi di occultare merci e altri beni che possono entrare a far parte dell'attivo, la manipolazione dei bilanci sono tutti elementi che 'inquinano' le informazioni e che costringono ad una loro continua ridefinizione. La parte documentaria che richiede maggiore prudenza nell'analisi è costituita dai bilanci, utilizzati, in questo lavoro, per ricostruire il valore e la struttura dei patrimoni di artigiani e commercianti, le spese familiari, l'organizzazione della bottega (numero dei dipendenti, entità dei salari ecc.). La fonte offre due immagini, talvolta abbastanza diverse tra loro, dei patrimoni dei falliti. Una prima immagine è quella che il commerciante tende a dare di sé attraverso il bilancio. La seconda immagine è quella che ci riservano i curatori del fallimento che, nel tentativo di accertare la veridicità delle varie voci di bilancio, finiscono spesso per apportarvi significative correzioni.

La tendenza generale, riscontrabile in quasi tutti i fallimenti, è quella di gonfiare sistematicamente due voci dell'attivo: la mercanzia e i mobili della bottega e dell'abitazione. La valutazione della merce e dei mobili viene altrettanto sistematicamente e drasticamente ridotta in sede d'inventario: sono rarissimi i casi in cui notai e periti aumentano il valore di queste due partite. Le ragioni di un così sensibile scarto tra quanto dichiarato dal commerciante fallito e quanto accertato dal tribunale, sono difficili da individuare. Si tratta in parte di manovre puramente contabili volte ad equilibrare attivo e passivo e sono perciò insite nella natura stessa del

documento. Come ha infatti scritto Philip Jobert:

"le bilan [...] n'est pas dressé [...] pour permettre d'apprécier l'état de l'entreprise, mais pour fournir une situation active et passive informant les créanciers de l'espoir qu'ils nourrissaient de toucher le montant de leurs créances." (4).

Ma sono in parte anche il risultato di un'errata valutazione del commerciante stesso, che si ostina a riportare il prezzo di acquisto di merci ormai passate di moda, rovinate e difficilmente vendibili. Né si può ritenere che la sottovalutazione dei periti che contribuiscono alla confezione dell'inventario sia eccessiva, dal momento che merci e mobili subiscono talvolta un'ulteriore diminuzione di valore nel passaggio dall'inventario alla liquidazione giudiziaria. Certo non mancano i casi contrari, ma gli aumenti di valore nel passaggio dall'inventario alla vendita sono molto meno consistenti delle decurtazioni.

• L'analisi della struttura dei patrimoni è stata condotta secondo un metodo già ampiamente utilizzato in Francia e in Italia, anche se a partire da una fonte diversa (5). A differenza delle dichiarazioni di successione, che fotografano una situazione patrimoniale alla morte del suo possessore, il fallimento interviene durante la vita del commerciante e offre quindi un quadro della sua posizione patrimoniale forse più dinamico e più in formazione.

Molti processi contengono oltre agli inventari delle botteghe anche quelli delle abitazioni dei falliti. Essi

---

4) Ph. Jobert, Jalons pour le déclin de la métallurgie en Côte d'Or, 1830-1860, "Annales de Bourgogne", n.208, 1980, p.210.

5) Si tratta delle dichiarazioni di successione dell'ufficio del registro. Per un'analisi di questa fonte e per la sua utilizzazione cfr A. Daumard (dir.), Les fortunes françaises, Paris, 1973; W.D. Rubinstein, Men of property: the very wealthy in Britain since the industrial revolution, London, 1981 e A.M. Banti, Una fonte per lo studio delle élites ottocentesche: le dichiarazioni di successione dell'Ufficio del Registro, "Rassegna degli Archivi di Stato", n.1, 1983, pp.83-118 e Id., Ricchezza e potere. Le dinamiche patrimoniali nella società lucchese del XIX secolo, "Quaderni Storici", a.XIX, 1984, n.56, pp.385-432.

sono redatti dai notai seguendo le stesse regole usate per la compilazione di un inventario post-mortem<sup>6)</sup>. Rispetto a questi ultimi hanno però il vantaggio di riguardare abitazioni di persone nel pieno della propria attività lavorativa. Per gli anni '60 agli inventari trovati nei processi fallimentari sono stati aggiunti i verbali di apposizione di sigilli redatti nella pretura di Montecalvario. Quest'ultimi a differenza degli inventari si limitano alla descrizione di beni che, solo in un secondo momento, saranno sottoposti, alla presenza di un notaio e dei periti, alla valutazione. Gli inventari delle case dei commercianti e degli artigiani si sono rivelati estremamente interessanti ai fini della ricostruzione dello standard di vita di questo ceto medio. Benché caratterizzati da tutti una serie di difetti, più volte segnalati da numerosi storici, hanno però il vantaggio di farci entrare in case che difficilmente potrebbero essere oggetto di un inventario post mortem. Il valore dei mobili, degli abiti e della biancheria è spesso talmente misero che nessun erede si accapiglierebbe per la sua spartizione o sarebbe disponibile a pagare un notaio per farli apprezzare.

---

<sup>6)</sup> Sull'utilizzazione storiografica degli inventari post-mortem cfr gli interventi di Jacquart, Baulant, Roche e Queniart in B. Vogler (a cura di), Les actes notariés... cit.; A. van der Woude e A. Schuurmann, Probate inventories. A new source for the historical study of wealth, material culture and agricultural development, in "A.A. G. Bijdragen", 23, 1980, fascicolo interamente dedicato al tema.

## Introduzione.

1. "La petite bourgeoisie une classe inconnue". Con questo titolo Heinz-Gerhard Haupt apriva nel 1979 un fascicolo de "Le Mouvement Social" che, dando conto dei primi risultati di ricerca di un gruppo internazionale impegnato nello studio delle piccole borghesie in Francia, Gran Bretagna, Belgio e Germania, poneva l'accento e richiama l'attenzione su un tema quanto mai difficile e impervio<sup>(1)</sup>. A distanza di oltre dieci anni da quel numero di rivista poche altre cose sono state pubblicate sull'argomento e se le lower middle classes di alcuni paesi sono un po' più note, le altre, specie quelle dei paesi dell'area mediterranea, continuano ad essere relegate in uno degli angoli più bui delle diverse storie nazionali<sup>(2)</sup>. Bottegai, piccoli produttori, artigiani, impiegati pubblici e privati di basso livello costituiscono ancora un'area sociale poco conosciuta delle società europee e specialmente di quella italiana<sup>(3)</sup>. Sul

---

<sup>1)</sup> n.108, pp.11-20.

<sup>2)</sup> Uno sguardo, anche fugace, alle numerose rassegne che in questi anni hanno sintetizzato i lavori su questi temi indicando al tempo stesso alcuni possibili percorsi di ricerca, rivela il disinteresse totale verso l'oggetto piccole-borghesie in alcune aree geografiche. Cfr G. Crossick, Al di là della metafora: studi recenti sui ceti medi inferiori in Europa prima del 1914, "Quaderni Storici", n.56, a.XIX, 1984, pp.573-612; G. Crossick e H.G. Haupt, Shopkeepers, master artisans and the historian: the petite bourgeoisie in comparative focus, in Id. (eds.), Shopkeepers and master artisans in nineteenth-century Europe, London, 1984, pp.3-31; P. Macry, Alcune tematiche e riflessioni su élites e ceti medi nel XIX secolo, "Passato e Presente", a.V, 1986, n.12 pp.147-162, G. Crossick, The petite bourgeoisie in nineteenth century Europe: problems and research, in K. Tenfelde (Hrg), Arbeiter und Arbeiterbewegung im Vergleich, "Historische Zeitschrift", Sonderheft 15, München, 1986, pp.227-277 e M. Salvati, Ceti medi e rappresentanza politica tra storia e sociologia, "Rivista di Storia Contemporanea", a.XVII, 1988, pp.351-386.

<sup>3)</sup> P. Macry, Sulla storia sociale dell'Italia liberale: per una ricerca sul <<ceto di frontiera>>, "Quaderni Storici", a.XII, 1977, n.35. Negli ultimi anni sono apparsi i primi risultati di ricerche sulle borghesie di alcune città italiane, su gruppi familiari e professionali cfr P. Macry e R. Romanelli (a cura di), Borghesie urbane dell'Ottocento, "Quaderni Storici", a.XIX, 1984, n.56; Les bourgeoisies urbaines en Italie au XIXe siècle,

Mittelstand, sulle lower middle classes, sulla petite bourgeoisie, esiste, infatti, una produzione storiografica che resta però ancora ad un livello di formulazione di ipotesi, a volte assai interessanti, sul ruolo politico e di mediazione di consenso svolto da questi gruppi e sulla loro partecipazione al processo di industrializzazione. Va però rilevato che questa storiografia non ha sempre avuto esiti apprezzabili perché troppo

---

"Mélanges de l'Ecole Française de Rome, Moyen Age/Temps Modernes", 97, 1985-I; E. Iachello e A. Signorelli, Borghesie urbane dell'Ottocento, in Storia d'Italia. Le regioni dall'unità a oggi. La Sicilia, a cura di M. Aymard e G. Giarrizzo, Torino, 1987, pp.87-155; A. Signorelli (a cura di), Le borghesie dell'Ottocento, Messina, 1988; P. Macry, Ottocento. Famiglia, élites e patrimoni a Napoli, Torino, 1988; D.L. Caglioti, Patrimoni e strategie matrimoniali nella Calabria dell'Ottocento, "Meridiana", n.3, 1988, pp.97-128; G. Montroni, Una famiglia borghese a Caserta(1815-1855), in Il Mezzogiorno preunitario. Economia, società e istituzioni, a cura di A. Massafra, Bari, 1988, pp.821-830; A.M. Banti, Terra e denaro. Una borghesia padana dell'Ottocento, Venezia, 1989. Grazie a questi lavori è oggi possibile cominciare a delineare, tenendo conto anche delle forti differenze regionali e cittadine, i percorsi e le caratteristiche dell'affermazione borghese in Italia. Più recentemente una certa attenzione ha cominciato ad essere rivolta ai ceti professionali. A questo proposito si vedano P. Frascani, Les professions bourgeoises en Italie à l'époque libérale(1860-1920), in "Mélanges de l'Ecole Française de Rome" cit., pp.325-340 e H. Siegrist, Gli avvocati e la borghesia. Germania, Svizzera e Italia nel XIX secolo, in J. Kocka (a cura di), Borghesie europee dell'Ottocento, Venezia, 1989, pp.357-389. Su un altro versante, ma utilissime per definire in maniera completa i contorni della borghesia italiana, sono le ricerche sulla borghesia imprenditoriale e in particolare su singole famiglie di industriali. Tra gli altri si vedano G. Fiocca (a cura di), Borghesi e imprenditori a Milano dall'unità alla prima guerra mondiale, Roma-Bari, 1985; F. Levi, L'idea del buon padre. Il lento declino di un'industria familiare, Torino, 1984; R. Romano, I Caprotti. L'avventura economica e umana di una dinastia industriale della Brianza, Milano, 1980 e Id., I Crespi. Origini, fortuna e tramonto di una dinastia lombarda, Milano, 1985; S. Candela, I Florio, Palermo, 1986; P. Bairati, Sul filo di lana. Cinque generazioni di imprenditori. I Marzotto, Bologna, 1986 e Id., Le dinastie imprenditoriali, in La famiglia italiana dall'Ottocento a oggi, a cura di P. Melograni, Roma-Bari, 1988, pp.141-192. Sono molto più rari gli studi specificamente dedicati ai ceti medi inferiori nel XIX secolo. L'unica rilevante eccezione è costituita dai due interessanti lavori sul ceto impiegatizio di M. Meriggi, Amministrazione e classi sociali nel Lombardo-Veneto (1814-1848), Bologna, 1983 e R. Romanelli, Sulle carte interminate. Un ceto di impiegati tra privato e pubblico: i segretari comunali in Italia, 1860-1915, Bologna, 1989.



spesso preoccupata esclusivamente di definire in astratto le categorie di middle class e lower middle class(<sup>4</sup>). Non meraviglia se il panorama degli studi sia ancora oggi molto frammentario, episodico e spesso viziato da stereotipi e rigidi modelli interpretativi.

Della piccola borghesia si è più spesso mirato a ricostruire il ruolo giocato nella vita politica che non a definirne i connotati economici e sociali. Allo "stereotipo di ceti medi inferiori segnati dall'imitazione culturale, e da una mancanza di innovazione come conseguenza del conservatorismo e della paura"(<sup>5</sup>), si è così aggiunto quello di una piccola borghesia politicamente oscillante e quasi inevitabilmente rivolta a destra. Quello dei comportamenti politici è forse uno dei terreni che meglio si presta alla comparazione e comunque, uno di quelli che ha maggiormente attirato l'attenzione sia degli storici interessati allo studio del movimento operaio, sia di quelli impegnati a individuare le origini dei fascismi europei(<sup>6</sup>), e a

---

<sup>4</sup>) P. Macry, Alcune tematiche cit., p.148.

<sup>5</sup>) G. Crossick, Al di là della metafora cit., p.580.

<sup>6</sup>) Sul radicalismo dei piccoli commercianti inglesi e sull'esperienza cartista cfr R.S. Neale, Class and ideology in nineteenth century, London, 1972 e T.J. Nossiter, Shopkeepers' radicalism in the nineteenth century, in Id., Imagination and precision in the social sciences, London, 1972, I. Prothero, Artisans and politics in early nineteenth century London. John Gast and his time [1979], London, 1981, e R.J. Morris, Class and class consciousness in the industrial revolution, 1780-1850, London, 1979. Alcuni studi hanno individuato nel 1848 un momento di svolta negli atteggiamenti politici dei ceti medi inferiori e in sostanza un loro scivolamento verso posizioni conservatrici, soprattutto in Francia e Germania: cfr C. Tilly e L.H. Lees, The people of June 1848, in R. Price(ed.), Revolution and reaction. 1848 and the Second French Republic, London, 1975, pp.170-209. Interessanti i lavori che, per la seconda metà del secolo, si sono occupati del "corteggiamento" della piccola borghesia da parte della borghesia per fronteggiare la crescita e l'avanzata del movimento operaio: cfr G. Eley, Reshaping the German right: radical nationalism and political change after Bismarck, New Haven, 1980 e D. Blackbourn, Class, religion, and local politics in Wilhelmine Germany. The Centre Party in Württemberg before 1914, New Haven-London, 1980. Stimolanti anche quelli che si sono occupati della formazione di organizzazioni di mestiere, gruppi di interesse e di pressione in cui agiscono forti elementi insieme di radicalismo e conservatorismo: cfr H.G. Haupt, The

chiarirne le basi di massa. Le analisi fin qui svolte hanno però rivelato profonde differenze nazionali e, soprattutto, un non sempre lineare schiacciamento delle posizioni della piccola borghesia su quelle delle élite dirigenti.

La politica inoltre è risultata essere uno di quei campi in cui il destino e le vicende dei singoli gruppi che compongono le lower middle classes si divaricano ulteriormente. Non è infatti possibile attribuire alle piccole borghesie un comune sentire politico e un analogo atteggiamento nei confronti delle classi dirigenti. All'interno della piccola borghesia, e in particolare tra gli artigiani, è possibile infatti rintracciare le origini del movimento operaio<sup>7)</sup>, ma anche un forte orientamento antiproletario<sup>8)</sup>, e un'accettazione, nonché subordinazione, ai valori della classe media<sup>9)</sup>. E ancora, sembra possibile individuare le radici del liberalismo tedesco del Vormärz<sup>10)</sup>; o le posizioni radicali che contraddistinguono, e continuano a

---

petite bourgeoisie in France 1850-1914: in search of the 'juste milieu', in G. Crossick e H.G. Haupt, Shopkeepers and master artisans cit., pp.95-119 e Ph. Nord, The small shopkeepers movement and politics in France, ivi, pp.175-194.

<sup>7)</sup> Cfr E.P. Thompson, Rivoluzione industriale e classe operaia in Inghilterra [1963], Milano, 1969. A partire da questo lavoro in molti si sono interrogati sul ruolo degli artigiani nella formazione dei movimenti e delle lotte operaie. Si veda il dibattito svoltosi pochi anni fa nella rivista "Movimento operaio e socialista" (F. Lenger, Tradizioni artigiane e origini del movimento operaio. Alcune riflessioni sulla recente letteratura tedesca, vol.8, 1985, pp.477-485, C. Behagg, Artigiani e origini del movimento operaio. Una risposta inglese a Friedrich Lenger, vol.9, 1986, pp.489-492 e pp.501-502, C. Eisenberg, La tradizione artigiana in Germania: un impulso o un ostacolo allo sviluppo del sindacalismo?, ivi, pp.492 e 503 e M. Cattaruzza, Tradizioni artigiane e resistenza alla modernizzazione, vol.10, 1987, pp.141-150), che ben riassume lo stato della ricerca su questi temi.

<sup>8)</sup> J. Kocka, The study of social mobility and the formation of the working class in the 19th century, "Le Mouvement Social", n.111, 1980, pp.97-117.

<sup>9)</sup> G. Crossick, An artisan elite in Victorian society. Kentish London 1840-1880, London, 1978, p.134 e ss.

<sup>10)</sup> J. Droz, Liberalisme et bourgeoisie dans le <<Vormärz>> (1830-1848), "Le Mouvement Social", n.136, 1986, p.31 e ss.

sopravvivere, anche se in alcuni casi frammiste a ideologie conservatrici, in molti dei movimenti dei piccoli commercianti<sup>(11)</sup>. E' però soprattutto possibile individuare, attraverso la lente della politica, il grado di integrazione e manipolazione della piccola borghesia. Esso è, infatti, all'origine di un contorto e ambiguo rapporto con lo stato e contribuirà a condannare parte di questi gruppi, nel disperato tentativo di difendere le proprie posizioni e prerogative, alla funzione di sostegno e supporto di istanze conservatrici e reazionarie<sup>(12)</sup>.

2. Ciò che emerge in maniera chiara dalla letteratura sull'argomento è, da un canto, la sconfitta delle piccole borghesie produttive nel corso del processo di avanzata del capitalismo industriale: la perdita, per molti artigiani e commercianti, dell'indipendenza, dello status e di certe posizioni economiche faticosamente acquisite; dall'altro una sorta di complessiva ridefinizione del loro ruolo e della loro

---

<sup>11)</sup> Si pensi alle lotte e alle posizioni dei piccoli commercianti nelle tre città inglesi studiate da J. Foster, Class struggle and the industrial revolution. Early industrial capitalism in three English towns, London, 1974, (pp.166-177, dell'ed.1979); o al radicalismo dei calzolai (E.J. Hobsbawm, Lavoro, cultura e mentalità nella società industriale [1984], Roma-Bari, 1986, pp.119-149); o alle presenze piccolo-borghesi tra i fabiani (E.J. Hobsbawm, Studi di storia del movimento operaio. Classi lavoratrici e rivoluzione industriale nell'Inghilterra del secolo XIX [1964], Torino, 1972, pp.292-316 dell'ed. 1978); o ancora ai movimenti dei piccoli commercianti francesi (Ph. Nord, Le mouvement des petits commerçants et la politique en France de 1888 à 1914, "Le Mouvement Social", n.114, 1981, pp.35-55; Id., Les mouvements des petits propriétaires et la politique (des années 1880 à la première guerre mondiale, "Revue Historique", n.558, 1986, pp.407-433, Id., Paris shopkeepers and the politics of resentment, Princeton, 1986).

<sup>12)</sup> H.A. Winkler, From social protectionism to national-socialism: the German small-business movement in comparative perspective, "Journal of Modern History", vol.48, 1976, pp.1-18; J. Kocka, Impiegati tra fascismo e democrazia. Una storia sociale-politica degli impiegati: America e Germania (1890/1940) [1977], Napoli, 1982, pp.41-42 e D.Blackbourn, The <<Mittelstand>> in German society and politics, 1871-1914, "Social History", vol.2, 1977, pp.409-433 e Id., Between resignation and volatility: the German petite bourgeoisie in the nineteenth century, in G. Crossick e H.G. Haupt, Shopkeepers and master artisans cit., pp.35-61.

collocazione, schiacciata molto spesso tra livelli economici e standard di vita più simili a quelli dei nuovi gruppi di salariati - ma a volte finanche meno protetti e garantiti<sup>(13)</sup> - e aspirazioni e comportamenti più orientati verso la borghesia. Cronologia e natura di questi fenomeni sono, ovviamente, diversi da una nazione all'altra, e da una città all'altra; si cercherà quindi di passare in rassegna quanto la storiografia sull'Europa occidentale ha prodotto su questi argomenti, nel tentativo di delineare il contesto storiografico e i temi che questa ricerca ha cercato di affrontare. Il problema principale della storiografia che in modi diversi si è occupata di stratificazione sociale e di borghesie resta quello della definizione di un gruppo - le middle classes - e di un sottogruppo - le lower middle classes - che, per sua natura, "l'on nomme seulement par référence à d'autres"<sup>(14)</sup>, e che si presenta come un complesso e instabile composto sociale, politico e culturale ben più intricato di altri gruppi.

I concetti di <<Kleinbürgertum>>, <<Mittelstand>>, <<classes moyennes>>, <<petite bourgeoisie>> e <<lower middle classes>>, [...], contraddistinguono un raggruppamento sociale che [...] appare delimitabile sia dalla classe operaia e da altri strati inferiori, che dalla borghesia e da altri gruppi sociali dirigenti. Questa delimitazione non è netta, e muta da autore ad autore, da contesto a contesto. A volte il concetto viene talmente esteso da comprendere sia gli operai specializzati dalle migliori posizioni che i liberi professionisti e gli alti funzionari. In genere, però, delimita un gruppo più ristretto,

---

<sup>13)</sup> Si pensi ad esempio alle aristocrazie operaie inglesi sulle quali cfr E.J. Hobsbawm, Studi di storia cit. e Id., Lavoro, cultura cit. rispettivamente alle pp.317-368 e 220-234, G. Crossick, An artisan elite cit. e I. Prothero, Artisans and politics cit.. Una rassegna sul tema è R. Gray, The Aristocracy of labour in nineteenth century Britain, 1850-1900, London, 1981.

<sup>14)</sup> Y. Lequin, Les citadins, les classes et les luttes sociales, in M. Agulhon (dir.), Histoire de la France urbaine, vol.4, Paris, 1983, p.535. Per una definizione di lower middle class cfr C. Baudelot, R. Establet e J. Malemort, La petite bourgeoisie en France, Paris, 1974; A.J. Mayer, The lower middle class as historical problem, "Journal of Modern History", vol.XLVII, 1975, pp.409-436; F. Bechhofer e B. Elliott, An approach to a study of small shopkeepers and the class structure, "European Journal of Sociology", a.IX, 1968, pp.180-202 e Id. (eds.), The petite bourgeoisie: studies in an uneasy stratum, London, 1979.

il cui nucleo è costituito, da una parte, dagli artigiani indipendenti, dai piccoli commercianti e dai piccoli imprenditori (<<vecchio ceto medio>>), dall'altra dalla maggior parte degli impiegati e dei funzionari di basso e medio rango (<<nuovo ceto medio>>)." (15)

Di questo ampio strato sociale si prenderà in considerazione solo la sezione che viene indicata come <<vecchio ceto medio>>. Pur concordando con il giudizio di Mayer sui connotati di classe di questo ceto(16) che condivide un'analogha posizione di marginalità rispetto alla "established bourgeoisie", anche restando in una differente situazione di mercato, tuttavia "the concept of lower middle class is analitically a poor one, for their relations to the means of production were not those of a class, and their internal division was fundamental." (17) Gli studi su queste aree sociali hanno infatti evidenziato le

---

<sup>15)</sup> J. Kocka, Impiegati cit., p.39. Per un'analisi dei termini e delle loro implicazioni concettuali cfr più avanti pp.55-62 e per lo specifico caso tedesco J. Kocka, La bourgeoisie dans l'histoire moderne et contemporaine de l'Allemagne: recherches et débats récents, "Le Mouvement Social", n.136, 1986, pp.5-27. Sul significato e l'area di riferimento del termine Mittelstand cfr D. Blackburn, La petite bourgeoisie et l'Etat dans l'Allemagne imperiale, 1871-1914, "Le Mouvement Social", n.127, 1984, pp.5-6. Sul concetto di borghesia e sui mutamenti semantici del termine cfr M. Riedel, Bürger, Staatsbürger, Bürgertum, in O.Brunner et al., Geschichtliche Grundbegriffe, vol.I, Stuttgart, 1972, pp.672-725 e, con maggiori riferimenti al caso italiano, R. Romanelli, Borghesia/Bürgertum/Bourgeoisie. Itinerari europei di un concetto, in J. Kocka (a cura di), Borghesie europee... cit., pp.69-94 e D.L. Caglioti, L'enigma della borghesia, "I viaggi di Erodoto", n.9, 1989, pp.62-69.

<sup>16)</sup> "The lower middle class generates and keeps generating a separate culture, ethos, life-style and world view. Even if at first sight it seems to have no apparent class consciousness [...] it does have a sharply defined class awareness. In addition, members of the petite bourgeoisie have a distinctive taste in dress, ornament, furnishing and food, as well as a distinctive family structure, home life, marriage pattern, consumption budget and social deportment. Moreover, they have leisure habits, speech forms, social values, associational activities, and political attitudes that are typical of their class." A.J. Mayer, The lower middle class cit., p.411.

<sup>17)</sup> G. Crossick, The emergence of the lower middle class in Britain: a discussion, in Id. (ed.), The lower middle class in Britain, London, 1977, pp.13-14. Su questo argomento cfr anche R. Gray, Religion, culture and social class in late nineteenth and early twentieth century Edinburgh, ivi, p.134.

profonde differenze che caratterizzano i comportamenti e gli atteggiamenti dei piccoli commercianti, degli artigiani e degli impiegati. Alla ricerca, quindi, di una definizione che tenga conto delle molteplici variabili e nuances del problema, potremmo dire, parafrasando quanto scriveva Jürgen Kocka a proposito della borghesia, che è impossibile parlare di una lower middle class, sia in senso marxiano che weberiano, dal momento che all'interno di questi strati si trovano categorie con posizioni economiche e fonti di reddito assai diverse. Sembra invece praticabile il ricorso ad una spiegazione in termini culturali, volta a individuare e a comparare un universo di ideologie, valori, atteggiamenti e posizioni<sup>(18)</sup>.

3. Quali siano le reazioni e i comportamenti delle piccole borghesie produttive dell'Europa occidentale di fronte al graduale, e in alcuni casi impetuoso, avanzare della società industriale non è facile dire. Le risposte in realtà sono tante e assai differenziate. Tutte però paiono testimoniare non solo il peso persistente del mondo del commercio e dell'artigianato, ma anche la sua capacità di resistenza e, nello stesso tempo, di adattamento alle profonde trasformazioni del XIX secolo<sup>(19)</sup>, e soprattutto un rapporto non omogeneo con l'industrializzazione e i mutamenti economici<sup>(20)</sup>.

Inizia a declinare la figura dell'artigiano dettagliante, lasciando il posto ad un processo di lento distacco tra produzione e commercio, non esente da forti conflitti e tensioni tra artigiani e bottegai<sup>(21)</sup>. Si registra una sempre maggiore

---

<sup>18)</sup> J. Kocka, La bourgeoisie dans l'histoire cit., p.20 e ss.

<sup>19)</sup> Ph. Vigier, La petite bourgeoisie en Europe occidentale avant 1914, "Le Mouvement Social", n.108, 1979, p.4.

<sup>20)</sup> G. Crossick, Al di là della metafora cit., pp.579-580.

<sup>21)</sup> Si tratta di fenomeni che riguardano sia la Francia che la Germania. Cfr H.G. Haupt, The petite bourgeoisie in France cit., pp.98-99 e D. Blackbourn, Between resignation and volatility cit., p.41. Il tema della conflittualità riguarda un po' tutti i paesi e tutti i segmenti della piccola borghesia. C'è una conflittualità nel mondo del commercio tra bottegai e

specializzazione del commercio in alcuni settori, mentre in altri -le calzature, le confezioni, la gioielleria- sopravvive l'unità di produzione e vendita al minuto<sup>(22)</sup>, spesso intrecciata anche con il lavoro di riparazione<sup>(23)</sup>. Cresce intanto la minaccia costituita, in particolare nella seconda metà del secolo, dai grandi magazzini, dalle vendite per corrispondenza, dagli esercizi a succursali multiple, dalle cooperative di consumatori<sup>(24)</sup>. Altre attività, specie nel settore della

---

ambulanti (A. Chatelain, Pour une histoire du petit commerce de détail en France. Lutte entre colporteurs et boutiquiers en France pendant la première moitié du XIXe siècle, "Revue d'histoire économique et sociale", vol.49, 1971, pp.359-384 e J. Foster, Class struggle cit., pp.170-171); tra bottegai e grandi magazzini (M. Reberioux, Les socialistes français et le petit commerce au tournant du siècle, "Le Mouvement Social", n.114, 1981, pp.57-70 e Ph. Nord, Paris shopkeepers cit., 1986). C'è una conflittualità che, oltre ad essere di natura economica, riguarda gli statuti professionali e contrappone, per fare un esempio riferibile al caso napoletano, farmacisti e droghieri. Vistose tracce di questo tipo di tensioni si rinvencono tra gli esposti e le denunce conservate tra le carte di Prefettura nell'Archivio di Stato di Napoli. Tra gli altri si vedano i ff.234 e 873. Altre conflittualità oppongono i piccoli commercianti e la clientela artigiana e operaia (G. Jacquemet, Belleville ouvrier à la Belle Epoque, "Le Mouvement Social", n.118, 1982, pp.61-77 e C.P. Hosgood, The <<pigmy of commerce>> and the working class community: small shopkeepers in England, 1870-1914, "Journal of Social History", vol.22, 1989, pp.439-460); e la lista potrebbe continuare.

<sup>22)</sup> E' il caso della Gran Bretagna segnalato da G. Crossick, La petite bourgeoisie britannique, "Le Mouvement Social", n.108, 1979, pp.21-61. Per la Francia cfr Y. Lequin, Les citadins, les classes cit..

<sup>23)</sup> Cfr il caso viennese in J. Ehmer, The artisan family in nineteenth century Austria: embourgeoisement of the petite bourgeoisie?, in G. Crossick e H.G. Haupt (eds), Shopkeepers and master artisans cit., p.209.

<sup>24)</sup> I tempi e i modi dell'affermazione dei nuovi sistemi di vendita sono ovviamente diversi da una città all'altra e da una nazione all'altra. Il caso italiano è tracciato per grandi linee in B. Caizzi, Storia della società italiana dall'unità a oggi, vol.III. Il Commercio, Torino, 1975, passim. Sono poche le ricerche sul tema della grande distribuzione fatta eccezione per V. Zamagni, Alle origini della grande distribuzione in Italia, "Commercio", a.IV, n.10, 1982 e F. Amatori, Il ritorno del principe mercante: l'opera di Umberto Brustio alle origini della grande distribuzione in Italia (1919-1940), in Mercati e consumi:

produzione, scompaiono di fronte alla concorrenza esercitata dall'industria o si riconvertono, spesso provocando un cambiamento di status e un processo di rapida pauperizzazione dei loro proprietari. E' quanto accade agli artigiani che da un lavoro di creazione e produzione passano alla routine meno specializzata della riparazione degli oggetti che un tempo fabbricavano: i calzolai che diventano ciabattini, le sarte che si trasformano in rammendatrici ecc.<sup>(25)</sup>.

Non si verificò tuttavia la definitiva scomparsa della produzione su piccola scala e delle botteghe artigiane. Alla luce di numerosi studi, si può invece affermare che, complessivamente, la piccola impresa ricevette un impulso dall'industrializzazione<sup>(26)</sup> e dall'urbanizzazione e che, in

---

organizzazione e qualificazione del commercio in Italia dal XII al XX secolo. I Convegno nazionale di storia del commercio in Italia (Reggio Emilia-Modena, giugno 1984), Bologna, 1986 e Id., Proprietà e direzione. La Rinascente 1917-1969, Milano, 1989. Più documentato è invece il caso francese per il quale cfr J. Gaillard, Paris, la ville (1852-1870), Paris, 1976, pp.525-558; A. Faure, L'épicerie parisienne au XIXe siècle ou la corporation éclatée, "Le Mouvement Social", n.108, 1979, p.117 e ss., che esamina il caso dei grandi negozi di vendita al dettaglio di prodotti alimentari, rivolti alla clientela borghese del centro di Parigi; sui grandi magazzini in Francia e in Inghilterra cfr infra la nota 108 del capitolo I.

<sup>25)</sup> G. Kurgan van Hentenryk, Les patentables à Bruxelles au XIXe siècle, "Le Mouvement Social", n.108, 1979, p. 74; Ph. Vigier, La petite bourgeoisie cit., p.8, U. Frevert e J. Kocka, La borghesia tedesca nel XIX secolo, "Quaderni Storici", a.XIX, 1984, n.56, p.560.

<sup>26)</sup> E' questo un dato che pare contraddistinguere, anche se con diverse cronologie, realtà urbane assai diverse tra loro: la Birmingham della prima metà del secolo (C. Behagg, Masters and manufacturers: social value and the smaller unit of production in Birmingham. 1800-1850, in G. Crossick e H.G. Haupt, Shopkeepers and master artisans cit., p. 138) e la Edimburgo della fine del XIX secolo (R. Gray, Religion, culture cit., p.135), le città del Westfalen (J. Kocka, Family and class formation: intergenerational mobility and marriage patterns in nineteenth-century Westphalian towns, "Journal of Social History"; vol.17, 1984, p.416), e le città austriache del periodo immediatamente successivo all'abolizione delle corporazioni (W.H. Hubbard, Social mobility and social structure in Graz, 1857-1910, "Journal of Social History", vol.17, 1984, p.455 e J. Ehmer, The artisan family cit., p.204).



alcuni casi (quello inglese), la crescita stessa del capitalismo si fondò su un sostrato di piccole imprese<sup>(27)</sup>, e sulla diffusione del lavoro a domicilio e delle donne<sup>(28)</sup>. Lo stesso panorama industriale francese sembra completamente dominato da piccole imprese commerciali e artigianali a carattere familiare. E' anzi l'avanzata stessa del capitalismo a configurarsi come "subjugation of small and medium-sized businesses to the interest of merchant and industrial capitalists"<sup>(29)</sup>. Resistono alcuni settori di piccola produzione che non subiscono cambiamenti, né dal punto di vista tecnologico, né da quello della dimensione delle imprese, mentre altri si rinnovano grazie ad una sorta di pacifica convivenza tra organizzazione artigianale del lavoro e macchinismo<sup>(30)</sup>. Sopravvivono, anzi trovano nuovo stimolo nelle modifiche intervenute nei consumi, piccole imprese del settore della produzione di beni di lusso<sup>(31)</sup>; mentre la penetrazione del capitale mercantile in aree urbane come Toulouse determina un rovesciamento tale che nei settori dell'abbigliamento e delle calzature si passa dalla bottega artigiana alla manifattura a domicilio<sup>(32)</sup>. E' sulla scorta dell'allargamento e di una

---

<sup>27)</sup> R. Samuel, Workshop of the world: steam power and hand technology in mid-Victorian Britain, "History Workshop", vol.3-4, 1977, n.3, p.8.

<sup>28)</sup> L. Tilly e J.W. Scott, Donne, lavoro e famiglia [1978], Bari, 1981, p.101.

<sup>29)</sup> H.G. Haupt, The petite bourgeoisie cit., p.97.

<sup>30)</sup> La produzione di coltelli a Sheffield e quella di armi a Birmingham come esempi citati da G. Crossick, La petite bourgeoisie britannique cit.; cfr anche i numerosi casi studiati da R. Samuel, Workshop of the world cit..

<sup>31)</sup> La produzione del vetro, M.P. Hanagan, The logic of solidarity. Artisans and industrial workers in three French towns, Urbana-Chicago-London, 1980 e quella della seta, A. Faure, Petit atelier et modernisme économique. La production en miettes au XIXe siècle, "Histoire, économie et société", vol.5, 1986, pp.531-557.

<sup>32)</sup> R. Aminzade, Reinterpreting capitalist industrialization: a study of nineteenth-century France, in S.L. Kaplan e C. Koepf (eds), Work in France. Representations, meaning, organization and practice, Ithaca, 1986, pp.411-412.

iniziale massificazione dei consumi a livello borghese che si può assistere, nell'ultimo ventennio del XIX secolo, a un'espansione della piccola impresa artigianale nella regione di Sant'Etienne in Francia, dove però, nella prima metà del secolo, si verifica anche un incremento della manifattura a domicilio dei nastri di seta<sup>(33)</sup>, e anzi alla coesistenza per lungo tempo ancora di piccole e grandi imprese (come nella Parigi studiata da Jeanne Gaillard<sup>(34)</sup>). Rinnovato dall'interno, il vecchio sistema della manifattura a domicilio (nel caso ad esempio della produzione serica lionese<sup>(35)</sup> e della coltelleria di Thiers) riesce ad entrare "dans le nouvel âge de la consommation"<sup>(36)</sup>, pur mantenendo la tipologia della produzione dispersa oppure, vittima delle stesse contraddizioni di cui soffre la protoindustria rurale, viene progressivamente sostituito o riorganizzato<sup>(37)</sup>. L'industria serica nei due casi estremi, quello lionese e quello bolognese, è forse l'esempio più tipico e significativo della riorganizzazione produttiva e commerciale che si va compiendo in questo periodo<sup>(38)</sup>.

Il processo è lungo e graduale e la crescita della grande industria, se non minaccia immediatamente il lavoro di tipo artigianale e familiare, comincia a scalfirne le basi e tra queste soprattutto l'indipendenza e il controllo che l'artigiano ha sul proprio lavoro e sul suo prodotto<sup>(39)</sup>. Il fenomeno

---

<sup>33)</sup> Ivi, p.401 e ss e M.P. Hanagan, The logic of solidarity cit.

<sup>34)</sup> J. Gaillard, Paris, la ville cit.

<sup>35)</sup> Grazie anche al rinnovamento delle strategie di mercato attraverso l'introduzione delle mode annuali. Cfr C. Poni, Per la storia del distretto industriale serico di Bologna (secoli XVI-XIX), "Quaderni Storici", a.XXV, 1990, n.73, p.119.

<sup>36)</sup> A. Faure, Petit atelier cit., p.536.

<sup>37)</sup> R. Aminzade, Class, politics cit. p.408, che tra l'altro propone l'estensione al contesto urbano, del concetto di protoindustria.

<sup>38)</sup> Cfr C. Poni, Per la storia cit. passim.

<sup>39)</sup> M.P. Hanagan, The logic of solidarity cit., p.12 e ss.

riguarda Napoli e il mezzogiorno nel suo complesso in misura molto minore. Qui la grande industria arriva tardi e in settori, quello siderurgico in particolare, che ignoravano una precedente dimensione artigianale. Nel caso napoletano le minacce al lavoro artigianale, molto spesso su base familiare, arrivano dall'esterno, dall'importazione e dall'immissione sul mercato dell'ex capitale di prodotti fabbricati a costi minori nelle industrie straniere e dell'Italia settentrionale.

L'impresa artigianale si espande anche a Colonia nella prima metà del secolo. Il caso tedesco ha tuttavia, data la sopravvivenza del sistema corporativo nei territori non assoggettati da Napoleone, una connotazione particolare<sup>(40)</sup>. La crescita del settore rimane tuttavia legata al flusso migratorio, in continua entrata e uscita dalla città, più che al reale incremento di manodopera. E' uno dei segni delle modificazioni che stanno intervenendo in un comparto in cui si comincia a registrare, in quegli anni, una conflittualità sempre più accentuata fra i vari livelli: compagnons senza speranza di promozione, maîtres minacciati dalla società industriale, compagnons, che tentano la strada dell'autonomia e maîtres che si rassegnano alla subordinazione ai nuovi sistemi di produzione. E' così che quel Mittelstand, troppo spesso definito stabile e immobile, finisce per caratterizzarsi per la sua estrema mobilità<sup>(41)</sup>.

Anche sul versante del commercio al minuto si registra una proliferazione di attività e iniziative come testimonia, ad esempio, il caso belga. Dal 1842 al 1892, si assiste ad un'espansione del numero degli esercizi commerciali, ad un aumento della specializzazione merceologica e professionale, al declino di settori come quello tessile e del metallo e all'avanzare di quello dei beni di lusso e di più largo consumo

---

<sup>40)</sup> Sulla sopravvivenza del sistema corporativo cfr S. Volkov, The rise of popular antimodernism in Germany: the urban master artisans, 1873-1896, Princeton, 1978 e D. Blackburn, La petite bourgeoisie cit..

<sup>41)</sup> P. Ayçoberry, Histoire sociale de la ville de Cologne, Lille, Université de Lille, service de reproduction des thèses, 1980, p. 135 e ss.

il cui sviluppo è maggiormente legato alla crescita delle città<sup>(42)</sup>. Le trasformazioni del settore commerciale iniziano in alcuni paesi, come l'Inghilterra, già tra la fine del XVIII e l'inizio del XIX secolo<sup>(43)</sup>. Qualcuno ha parlato di una vera e propria rivoluzione commerciale che, al seguito di quella industriale, trasforma l'Inghilterra in una vera e propria società dei consumi. Il commercio da itinerante diventa sempre più stanziale e si va concentrando nelle aree urbane; i mercati aperti si allontanano dal centro delle città; le funzioni di produzione e distribuzione si separano, mentre aumenta, anche per l'approvvigionamento alimentare, il numero degli intermediari tra consumatori e produttori. Si cominciano ad adottare nuove tecniche di vendita, nuovi metodi di organizzazione dell'ingrosso e del dettaglio, si introducono la pubblicità e i marchi di vendita, si determinano in anticipo i prezzi, si espongono i prodotti nelle vetrine e, soprattutto, si assiste al trionfo del negozio fisso come forma dominante del commercio al dettaglio e all'affermazione di una significativa organizzazione di distribuzione su larga scala<sup>(44)</sup>.

Il processo è contraddittorio e assai diversificato. A Colonia, tra il 1818 e il 1835, il numero degli addetti al commercio si restringe; a subire le perdite più sensibili è il gruppo dei "marchands à boutique ouverte", i commercianti agiati. Pur in presenza della crescita demografica della città,

---

<sup>42)</sup> G. Kurgan van Hentenryk, Les patentables cit., p.70 e ss.

<sup>43)</sup> Sulle trasformazioni dei consumi e dell'organizzazione del lavoro nel settore commerciale inglese si vedano gli interessanti lavori di N. McKendrick, J. Brewer e J.H. Plumb, The birth of a consumer society: the commercialization of 18th-century England, London, 1982 e H.C. Mui e L. Mui, Shops and shopkeeping in eighteenth-century England, London, 1987.

<sup>44)</sup> D. Davis, A history of shopping, London, 1966 e D. Alexander, Retailing in England during the industrial revolution, London, 1970. Quest'ultimo propone una cronologia anticipata rispetto a J.B. Jefferys, Retail trading in Britain, Cambridge, 1954, che parla di un fortissimo ritardo del settore commerciale rispetto a quello industriale. Jefferys data la rivoluzione commerciale inglese, una rivoluzione di portata pari a quella industriale, intorno alla metà degli anni '70.

diminuiscono anche i piccoli dettaglianti e gli artigiani, come diretta conseguenza di una contrazione dei consumi<sup>(45)</sup>. La situazione si modifica man mano che ci si inoltra nel secolo, e anche in Germania si iniziano a registrare significativi cambiamenti nel sistema commerciale<sup>(46)</sup>. Il mutamento più interessante, tuttavia, è costituito dall'allargamento delle nuove classi medie (impiegati e salariati) e da un generalizzato processo di pauperizzazione<sup>(47)</sup>.

L'organizzazione del commercio e quella dell'artigianato cambiano in tempi e modi diversi, quali che siano gli effetti delle forti cesure cronologiche della storia economico-sociale dell'Europa (gli anni '40, gli anni '80-'90, gli anni '30 del XX secolo). Almeno a giudicare dai primi risultati di alcune ricerche, pare che l'espansione della grande industria vada di pari passo, anzi sia sostenuta dalle piccole imprese, dalla sempre maggiore divisione del lavoro, dal decentramento della produzione ecc.<sup>(48)</sup>. Le crisi contribuiscono, però, dappertutto ad accelerare il processo. E' quanto accade, negli anni '40, nell'area di Birmingham dove, sotto l'impatto della crisi, si riorganizzano i processi lavorativi e le relazioni d'autorità riducendo l'autonomia degli addetti<sup>(49)</sup>. Tutto questo però non cancella l'esistenza di gruppi di piccoli maestri artigiani sempre più legati economicamente e socialmente alla classe

---

<sup>45)</sup> In realtà anche a Colonia si riscontra un aumento delle patenti; ma quel dato che Kurgan (Les patentables cit.) interpreta come un incremento degli effettivi nel mondo del commercio, viene letto Ayçoberry come la conseguenza di un giro di vite fiscale (Histoire sociale cit., p.133-134).

<sup>46)</sup> \*R. Gellately, The politics of economic despair: shopkeepers and German politics 1890-1914, London, 1974, p.13 e ss.

<sup>47)</sup> P. Ayçoberry, Histoire sociale cit., p.596 e ss.

<sup>48)</sup> Y. Lequin, Les ouvriers de la région lyonnaise. 1848-1914, Lyon, 1977, tomo I, p.15 e ss.

<sup>49)</sup> C. Behagg cit. in D. Blackburn, Economic crisis and the petite bourgeoisie in Europe during the nineteenth and twentieth centuries (conference report), "Social History", vol.10, 1985, pp.95-96.

operaia<sup>50</sup>).

Siamo così ritornati al tema della dipendenza e delle relazioni dei vari segmenti delle lower middle classes con gli altri gruppi sociali. Dal quadro fin qui tratteggiato si potrebbe descrivere la vicenda ottocentesca del vecchio ceto medio inferiore come storia della progressiva divaricazione dei destini e della collocazione di due gruppi, gli artigiani e i piccoli bottegai, che fino a un certo punto condividono indipendenza, proprietà dei mezzi di produzione e un'analogia posizione di marginalità rispetto alla borghesia.

4. La presenza e l'importanza delle piccole borghesie autonome e produttive in una realtà come quella partenopea vengono confermate dai pochi studi sulla mobilità sociale disponibili. Il dato più significativo è quello di un'articolazione sociale assai spinta e di antica tradizione, fortemente legata alle caratteristiche e alle funzioni di una città per lungo tempo capitale di un regno, grande centro di consumi e polo di attrazione della nobiltà e della borghesia provinciale<sup>51</sup>). Nella stratificazione sociale di questa città un posto di rilievo è occupato da commercianti e artigiani, da un vecchio ceto medio inferiore cioè, che si riproduce grazie ad alti tassi di ereditarietà del mestiere (40 per cento per i bottegai; tra il 43 e il 70 per cento per gli artigiani, a metà del XIX secolo)<sup>52</sup>), e a intensi scambi tra i vari segmenti che lo compongono, e che sembra operare in un'area relazionale più spostata verso gli strati inferiori che non verso quei gruppi che costituiscono la established bourgeoisie.

I tassi di ereditarietà del mestiere rimangono alti anche nella seconda metà del secolo e, ancora una volta, bottegai e

---

<sup>50</sup>) R. Gray, S. Pollard e G. Crossick cit. in D. Blackburn, Economic crisis cit., p.96.

<sup>51</sup>) C. Petraccone, Napoli moderna e contemporanea, Napoli 1981.

<sup>52</sup>) C. Petraccone, Mobilità sociale e coscienza di classe: il caso di Napoli a metà Ottocento, "Società e Storia", a.I, 1978, p.265 e ss.

artigiani si presentano come i ceti che più d'ogni altro sperimentano la mobilità verso il basso. Il dato si inserisce nel più complessivo "scarso grado di circolazione interna" della borghesia napoletana ottocentesca. La funzione di social bridge tra piccola e media borghesia è prevalentemente svolta e garantita dai nuovi ceti impiegatizi, la cui collocazione e il cui ruolo da un canto attutiva, dall'altro esaltava la frattura esistente tra i vari segmenti dell'universo borghese<sup>(53)</sup>.

Napoli pare non conoscere quella fluidità che contraddistingue i ceti medi di Rouen e che consente un certo grado di mobilità ascendente al milieu della bottega<sup>(54)</sup>. Il caso partenopeo, fatte le debite differenziazioni, pare invece più assimilabile a quello di Orléans, dove si riscontrano forti scambi all'interno dell'area piccolo-borghese e una centralità delle figure impiegatizie<sup>(55)</sup>. In realtà, e lo si cercherà di dimostrare nel corso di questo lavoro, quello della mobilità è un tema che richiede un più consistente numero di specificazioni. Come hanno dimostrato studi recenti, nell'analisi della trasmissione del mestiere occorre superare una visione puramente meccanica attenta esclusivamente alla relazione padre-figlio. Più utile sembra invece considerare, tenendo conto della cultura, dei livelli di reddito e degli stili di vita, l'intero gruppo familiare e le scelte di ognuno dei suoi componenti<sup>(56)</sup>.

---

<sup>53)</sup> Ivi, p.440 e ss. e p.448.

<sup>54)</sup> J.P. Chaline, Les contrats de mariage à Rouen au XIXe siècle, "Revue d'histoire économique et sociale", vol.48, 1970, p.260 e Id., Les bourgeois de Rouen. Une élite urbaine au XIXe siècle, Paris, 1982, p.284.

<sup>55)</sup> A. Prost, Mariage, jeunesse et société à Orléans en 1911, "Annales ESC", vol.36, 1981, p.681.

<sup>56)</sup> Cfr G. Levi, Carrières d'artisans et marché du travail à Turin (XVIIIe-XIXe siècles), "Annales ESC", vol.45, 1990, pp.1351-1364 e in particolare p.1355 e A. Blum e M. Gribaudi, Des catégories aux liens individuels: l'analyse statistique de l'espace social, ivi, pp.1635-1402.

Il tema della mobilità<sup>(57)</sup> pare essere uno dei topoi che caratterizzano l'ideologia piccolo-borghese. La letteratura coeva e la storiografia tendono a rinviare l'immagine di un ceto medio come luogo di transito verso altre condizioni sociali<sup>(58)</sup>. Ma anche il tema della mobilità, come tutti quelli qui affrontati, richiede una scomposizione. L'analisi degli studi, infatti, mette in luce con chiarezza non solo il carattere intermedio e di confine di questi gruppi, ma anche una sostanziale diversità di comportamenti tra artigiani e commercianti. L'ereditarietà professionale segna più consistentemente i primi, sia nelle regioni in cui il sistema corporativo non esiste più che in quelle in cui sopravvive fin oltre la metà del XIX secolo<sup>(59)</sup>. L'accesso al mestiere continua comunque un po' dappertutto ad essere legato ad un apprendistato, più o meno lungo e complesso, e ad una serie variabile di regole di iniziazione anche laddove le corporazioni sono state abolite da lungo tempo.

Una fluidità maggiore pare invece distinguere il milieu della bottega anche se ciò non garantisce piccoli e medi commercianti dallo scivolamento verso aree e gruppi sociali

---

<sup>57)</sup> Utili e interessanti rassegne su questi temi sono H. Kaelble, Historical research on social mobility. Western Europe and the USA in the nineteenth and twentieth centuries, London, 1981 e Id., Social mobility in the nineteenth and twentieth centuries. Europe and America in comparative perspective, Leamington, 1985.

<sup>58)</sup> Gran parte della letteratura ottocentesca, in particolare francese e inglese, è piena di personaggi appartenenti all'universo piccolo-borghese che si danno da fare per modificare la loro posizione. Cfr Commerce et commerçants dans la littérature: actes du colloque internationale 25-26 septembre 1986, Talence, 1988; B. Weiss, The Hell of the English: bankruptcy and the Victorian novel, Lewisburg, 1986.

<sup>59)</sup> Cfr i casi delle città tedesche di Colonia in P. Ayçoberry, Histoire sociale cit., p.151; di Hannover in W.L. Rapp, The social composition and political attitudes of the Mittelstand in Hannover, 1840-1871, Ph.D. thesis, Vanderbilt University, 1980; di Quernheim, Borghorst e Bielefeld in J. Kocka, Family and class cit., p.413; e di quelle austriache di Graz e Vienna rispettivamente in W.H. Hubbard, Social mobility cit., e J. Ehmer, The artisan family cit.



collocati più in basso nella stratificazione<sup>(60)</sup>. Il fenomeno del declassamento piccolo-borghese attraversa Marsiglia<sup>(61)</sup> e l'accomuna alla Parigi della prima metà del secolo<sup>(62)</sup>, o a Bielefeld<sup>(63)</sup>, e viene arginato o attraverso una sorta di auto-reclutamento e ripiegamento verso l'interno<sup>(64)</sup>, o mediante un tentativo di stabilizzazione del gruppo<sup>(65)</sup>, che in alcuni casi provoca fenomeni di mobilità orizzontale<sup>(66)</sup>, molto spesso di breve distanza<sup>(67)</sup>. La promozione appare invece più consistente

---

<sup>60)</sup> Il materiale qui passato in rassegna in realtà non si presta ad una facile comparazione. Le classificazioni e le griglie socio-professionali adoperate dai vari studiosi sono infatti spesso molto diverse tra loro, non solo per la differente natura delle fonti utilizzate, ma anche per la sostanziale diversità dei concetti che stanno alla loro base (status, ricchezza, livello di acculturazione ecc.; combinazione di due o più fattori ecc.). Sui problemi della classificazione socio-professionale cfr A. Daumard, Une référence pour l'étude des sociétés urbaines en France au XVIIIe et au XIXe siècle: projet de code socio-professionel, "Revue Historique", 1963, pp.185-210; F. Bedarida, Londres au milieu du XIXe siècle: une analyse de structure sociale, "Annales ESC", vol.23, 1968, pp.268-295; W.A. Armstrong, The use of information about occupation, in E.A. Wrigley (ed.), Nineteenth-century society, Cambridge, 1972, pp.191-311; M.B. Katz, Occupational classification in history, "Journal of Interdisciplinary History", vol.III, 1972, p.63-88; W.H. Sewell, Structure and mobility: men and women of Marseille, 1820-1870, Cambridge-Paris, 1985.

<sup>61)</sup> W.H. Sewell, Structure and mobility cit., p.242.

<sup>62)</sup> J. Le Yaouanq, La mobilité sociale dans le milieu boutiquier parisien au XIXe siècle, "Le Mouvement Social", n.108, 1979, p.93. Più complessivamente per la Francia cfr A. Corbin, La mobilité sociale en France, in G.A. Ritter e R. Vierhaus, Aspekte der historischen Forschung in Frankreich und Deutschland, Göttingen, 1981, pp.105-116.

<sup>63)</sup> J. Kocka, The study of social mobility cit., p.101.

<sup>64)</sup> J. Le Yaouanq, La mobilité sociale cit., p.100.

<sup>65)</sup> J. Kocka, The study of social mobility cit., p.101.

<sup>66)</sup> W.H. Sewell, Structure and mobility cit., p.249.

<sup>67)</sup> M.B. Katz, People of Hamilton, Canada West. Family and class in a mid-nineteenth-century city, Cambridge (Mass.), 1975, p.138.

nei settori impiegatizi<sup>(68)</sup>, e pare configurarsi come un fenomeno più prettamente novecentesco<sup>(69)</sup>.

La categoria della mobilità è però più complessa di quanto non dimostrino molti studi sull'argomento, e sono numerosissimi i fattori che incidono sullo spostamento di persone da un gruppo all'altro e da un mestiere all'altro. Il panorama della downward e upward mobility è inoltre fortemente complicato, nelle società urbane, dalla variabile immigrazione. Transiency e mobility, ha scritto uno studioso canadese, sono i maggiori temi della storia urbana del XIX secolo<sup>(70)</sup>. Masse di contadini, artigiani, venditori ambulanti ecc. entrano ed escono dalle città, o vi si installano definitivamente, a volte seguendo complessi percorsi di integrazione<sup>(71)</sup>, in occasione di specifiche crisi economiche e familiari, di epidemie, o in cerca di lavoro, di forme di integrazione del proprio reddito, sull'onda dell'urbanesimo e dell'industrializzazione.

A Napoli, agli inizi degli anni '40, su un campione estrapolato dai registri di matrimonio, il 26 per cento dei negozianti e il 29,2 per cento degli addetti all'abbigliamento - per fare solo alcuni esempi - non sono di origine napoletana<sup>(72)</sup>. A Marsiglia le cifre sono ancora più alte<sup>(73)</sup>.

---

<sup>68)</sup> G. Crossick, The emergence cit., pp.36-38.

<sup>69)</sup> H. Kaelble, Social mobility in Germany. 1900-1960, "Journal of Modern History", vol.L, 1978, p.443 e ss.

<sup>70)</sup> M.B. Katz, People of Hamilton cit., p.17; cfr anche E. François, Immigration et société urbaine en Europe occidentale, XVIIe-XXe siècles, Paris, 1985.

<sup>71)</sup> Sul tema delle "carriere residenziali" e sui percorsi di integrazione nella città cfr il suggestivo saggio di J.C. Chamboredon, Construction sociale de populations, in M. Roncayolo (dir.), Histoire de la France urbaine, vol.5, Paris, 1985, M. Gribaudo, Mondo operaio e mito operaio. Spazi e percorsi sociali a Torino nel primo Novecento, Torino, 1987 e J.L. Pinol, Mobilités et immobilisme d'une grande ville française: Lyon de la fin du XIXe siècle à la seconde guerre mondiale, thèse d'Etat, Université Lyon 2, janvier 1989.

<sup>72)</sup> C. Petraccone, Napoli dal '500 all'800. Problemi di storia demografica e sociale, Napoli, 1974, p.240.

<sup>73)</sup> W.J. Sewell, Structure and mobility cit.

Anche le città tedesche sono attraversate da consistenti flussi migratori e la tendenza, per chi si stabilisce in città con successo, è verso l'inserimento in un ambiente piccolo-borghese<sup>(74)</sup>. Nella Parigi ottocentesca l'ampiezza del declassamento del milieu commerciale e la relativa modestia del grado di promozione suggeriscono l'esistenza di un processo di pauperizzazione di vasta portata, slegato da fasi di depressione congiunturale<sup>(75)</sup>, e controbilanciato dall'inserimento di persone recentemente inurbate, in gran parte di provenienza contadina<sup>(76)</sup>.

Questo mosaico eterogeneo pone molteplici problemi: la consistenza e la provenienza di questi gruppi, le trasformazioni nell'universo dei mestieri, gli scambi e le relazioni con i gruppi sociali contigui. Tutti temi che, a partire dalle ipotesi formulate per diversi ambiti dell'Europa occidentale, aspettano una verifica.

La questione della mobilità è ovviamente inscindibile da quella della famiglia. Non è qui il caso di richiamare la ormai abbondantissima letteratura sull'argomento, ma è forse opportuno ribadire che è all'interno della famiglia che si compiono molte delle scelte fondamentali della vita di un individuo, che si progetta il futuro e si ipotizzano i destini dei suoi singoli componenti, in un complesso sistema che "mescola inscindibilmente soggettività e opzioni individuali, tradizioni e strategie familiari, congiunture e condizioni epocali esterne."<sup>(77)</sup> Ed è soprattutto dall'interno di questo microcosmo che è possibile ripercorrere alcune delle più significative trasformazioni della

---

<sup>74)</sup> D. Crew, Town in the Ruhr. A social history of Bochum, New York, 1979 e P. Ayçoberry, Histoire sociale cit.

<sup>75)</sup> J. Le Yaouanq, La mobilité sociale cit., p.93.

<sup>76)</sup> A. Daumard, Les bourgeois de Paris au XIXe siècle, Paris, 1970, p.125; A. Corbin, Archaïsme et modernité en Limousin au XIXe siècle, Paris, 1975.

<sup>77)</sup> P. Macry, Alcune tematiche cit., p.157.

società ottocentesca<sup>(78)</sup>. Il problema non è infatti quello di ricostruire struttura interna e dimensione della famiglia e dell'aggregato domestico coresidente<sup>(79)</sup>, ma di usare un osservatorio che, oltre ad essere il luogo di formazione di una cultura e di una Weltanschauung, è anche il terreno di creazione e riproduzione dell'azienda economica, di trasmissione di saperi e competenze di mestieri e attività specifiche. Il luogo in cui convergono, a volte felicemente, a volte in un violentissimo scontro, interessi materiali ed emozioni<sup>(80)</sup>.

Non pare quindi irrilevante tentare un'analisi del mondo del piccolo commercio e dell'artigianato napoletano a partire proprio dalla famiglia. Da questa prospettiva sembra più agevole verificare contemporaneamente la validità di alcuni nessi come famiglia e lavoro, famiglia e patrimonio<sup>(81)</sup>, l'adattabilità al milieu piccolo-borghese di modelli come quello della progressiva sentimentalizzazione della famiglia e dello sviluppo di un individualismo borghese e quindi il tema delle relazioni tra questi strati e la borghesia, da una parte, e le nascenti classi operaie, dall'altra. Indagare i rapporti tra le varie sezioni che

---

<sup>78)</sup> Per una discussione metodologica su questo tema cfr G. Montroni, Alcune riflessioni sulle storie di famiglia in età contemporanea, "Studi Storici", a.27, 1986, pp.901-913.

<sup>79)</sup> Su questo punto cfr G. Levi, L'eredità immateriale. Carriera di un esorcista nel Piemonte del Seicento, Torino, 1985, p.52.

<sup>80)</sup> Cfr H. Medick e D.W. Sabeau, Note preliminari su famiglia e parentela: interessi ed emozioni, "Quaderni Storici", a.XV, 1980, n.45, pp.1087-1115 e Id.(eds.), Interest and emotion: essays on the study of family and kinship, Cambridge-NewYork-Paris, 1984.

<sup>81)</sup> Questo nesso è stato verificato frequentemente per le élites nobiliari e borghesi. Cfr A. Daumard (ed.), Les fortunes françaises au XIXe siècle, Paris-La Haye, 1973 abbastanza rappresentativo di una miriade di studi su patrimoni e stratificazione sociale in molte città francesi; W.D. Rubinstein (ed.), Wealth and the wealthy in the modern world, London, 1980 e Id., Men of property: the very wealthy in Britain since the industrial revolution, London, 1981; per l'Italia cfr A.M. Banti, Ricchezza e potere. Le dinamiche patrimoniali nella società lucchese del XIX secolo, "Quaderni Storici", a.XIX, 1984, n.56 e Id., Terra e denaro cit.; P. Macry, Ottocento cit. e D.L. Caglioti, Patrimoni e strategie matrimoniali cit.

compongono la società napoletana significa, infatti, poter verificare la natura delle forme, molteplici e crescenti, di dipendenza economica (dai creditori, dall'intermediazione finanziaria, dallo stato, dai nuovi datori di lavoro), ma anche culturale, ipotizzate in alcuni studi. Significa anche individuare i tempi e i modi di stabilizzazione, trasformazione o scomparsa di questi ceti dal tessuto urbano, e dell'eventuale formazione di un modello culturale autonomo e di pratiche specifiche di associazionismo e partecipazione alla vita della città. In questa direzione, ad esempio, non sembra inutile interrogarsi sui modelli e sulle forme della sociabilità<sup>(82)</sup> piccolo-borghese. Esiste un modello unico o ne esistono diversi? E questi sono più vicini a quelli borghesi<sup>(83)</sup> o a quelli operai<sup>(84)</sup>?

Ma torniamo alla famiglia. Nella Colonia del XIX secolo si assiste alla progressiva dissoluzione della famiglia come cellula professionale<sup>(85)</sup>, che invece resiste nell'artigianato tessile

---

<sup>82)</sup> Su questo tema cfr le interessanti rassegne di E. François e R. Reichardt, Les formes de la sociabilité en France du milieu du XVIIIe siècle au milieu du XIXe siècle, "Revue d'histoire moderne et contemporaine", vol.34, 1987, pp.453-472; M. Meriggi, Associazionismo borghese tra '700 e '800. Sonderweg tedesco e caso francese, "Quaderni Storici", a.XXIV, 1989, n.71, pp.589-627 e M. Malatesta, La storiografia della sociabilità negli anni Ottanta, "Cheiron", a.V, n.9 e 10, 1989, pp.7-18 e R. J. Morris, Clubs, societies and associations, in F.M.L. Thompson (ed.), The Cambridge social history of Britain 1750-1950, vol.3, Social agencies and institutions, Cambridge, 1990, pp.397-443; per l'Italia, dove gli studi su questi temi sono iniziati di recente, cfr M. Ridolfi, Associazionismo e forme di sociabilità nella società italiana fra '800 e '900: alcune premesse di ricerca, "Bollettino del Museo del Risorgimento", Bologna, a.XXXII-XXXIII, 1987-1988, pp.7-53.

<sup>83)</sup> M. Agulhon, Le cercle dans la France bourgeoise 1810-1848. Etude d'une mutation de sociabilité, Cahiers des Annales 36, Paris, 1977.

<sup>84)</sup> M. Agulhon, Working class and sociability in France before 1848, in P. Thane, G. Crossick e R. Floud, The power of the past. Essays for Eric Hobsbawm, Cambridge-London-Paris, 1984.

<sup>85)</sup> P. Ayçoberry, Histoire sociale cit., pp.151-152.

di Lione<sup>(86)</sup>, pur se solo - ma è molto importante - come ancora e forma basilare di sociabilità<sup>(87)</sup>. Ma il nesso famiglia - attività artigianale è forte anche in Germania, dove questa identità si carica di una connotazione ideologica<sup>(88)</sup>, e in tutte quelle città in cui si può osservare una coincidenza tra residenza e posto di lavoro<sup>(89)</sup>. Non meno forte è questo nesso laddove il lavoro dei componenti della famiglia viene intensamente sfruttato nell'ambito di una ridefinizione dell'assetto produttivo, come nel settore dell'abbigliamento a Parigi<sup>(90)</sup>. In questo contesto il caso austriaco si configura invece in maniera anomala. Qui la famiglia, e più precisamente il modello della famiglia borghese, si sostituisce molto tardi all'ideologia e al modo di vita dell'artigiano, plasmato e orientato per lungo tempo dalla corporazione<sup>(91)</sup>. Tuttavia il binomio famiglia-lavoro permea fortemente l'universo della bottega anche in presenza di un articolato e chiuso sistema corporativo<sup>(92)</sup>.

I temi sono tanti e forse ognuno di essi presupporrebbe una trattazione specifica, ma seguire le vicende di due gruppi

<sup>86)</sup> L. Struminger, The artisan family: traditions and transition in nineteenth-century Lyon, "Journal of Family History", vol.XII, 1977, pp.211-222 e G.J. Sheridan jr, Household and craft in an industrializing economy. The case of silk weavers of Lyon, in J. Merriman (ed.), Consciousness and class experience in nineteenth-century Europe, New York, 1979.

<sup>87)</sup> M. Perrot, A nineteenth-century work experience as related in a worker's autobiography: Norbert Truguin, in S.L. Kaplan e C. Koepf (eds.), Work in France cit., p.301.

<sup>88)</sup> S. Volkov, The rise of popular antimodernism cit., p.29 e p.319 e ss.

<sup>89)</sup> M.B. Katz, People of Hamilton cit., p.21; L. Tilly e J.W. Scott, Donne, lavoro cit., p.38.

<sup>90)</sup> J.W. Scott, Men and women in the Parisian garment trades: discussion of family and work in the 1830s and 1840s, in P. Thane, G. Crossick e R. Floud, The power of the past cit.

<sup>91)</sup> J. Ehmer, The artisan family cit..

<sup>92)</sup> P. Stearns, European society in upheaval. Social history since 1750, New York, 1975 2a ed., p.119; L. Tilly e J.W. Scott, Donne, lavoro... cit., pp.100-101.

•

sociali, e il loro continuo divaricarsi e convergere, richiede l'uso di variabili molteplici e l'adozione di chiavi interpretative non solo di tipo economico, ma anche, e soprattutto, di tipo culturale.

•

## I. LE FORME DEL COMMERCIO

I.1. "A' Naples [...] il y avait, il y a cependant tous les petits commerces de detail ou de demi-gros nécessaire à une agglomération de plus d'un demi-million d'habitants. Les patrons de ce millier de boutiques ou de magasins gagnent peu, car il vendent peu et à tres petits bénéfices" (1).

"Fermiamoci un momento ad osservare i venditori ambulanti: ma chi può tener dietro a questa fantasmagoria? Il numero di tutti quegli urloni che, dal levar del sole a tarda notte, girano continuamente con la loro merce sulla testa o guidano per la coda somarelli stracarichi di ogni ben di Dio è favoloso. e venditori di ortaggio, e pescivendoli e ostricari, e maruzzari, e acquafrescai, e venditori di ananassi, e di castagne, e di carrube, e limonai, e aranciai, e ciabattini ambulanti, e venditori di giornali, di numeri del lotto, di stampe, di libri, di chincaglieria, di mazze, di burattini...ma chi è buono a contarli? E tutti urlano, e nessuno si ferma, e nessuno si cheta mai, mai, mai" (2).

Sono testimonianze che ripropongono l'immagine, certo abusata, di una Napoli chiassosa, colorata e cartolinesca, ma che nello stesso tempo richiamano l'attenzione su numeri e quantità: una città di oltre mezzo milione di abitanti e, per soddisfarne i bisogni, botteghe, negozi, ed un esercito di venditori ambulanti che affollano le strade<sup>3)</sup>. L'unificazione nazionale ha privato Napoli, insieme al rango di capitale, della corte e degli impiegati ad essa legati e di un gran numero di militari e sacerdoti. La città ha perso indubbiamente buona parte della sua capacità di attrazione, specie nei confronti delle élite provinciali, e il suo primato nel mezzogiorno è contrastato dallo sviluppo di nuovi mercati e poli economici: Bari e le città

---

1) E. Lémonon, Naples- notes historiques et sociales, Paris, 1912, p.171.

2) R. Fucini, Napoli a occhio nudo [1878], Torino, 1976, p.15.

3) Matilde Serao ne Il ventre di Napoli, Milano, 1884, pp.79-80 parla di un vero e proprio sequestro della strada operato quotidianamente da piccoli bottegai e venditori ambulanti.



pugliesi ad esempio<sup>(4)</sup>. Pur in presenza di un declino del carattere redistributivo dei suoi mercati<sup>(5)</sup>, Napoli rimane tuttavia area di forti consumi e mantiene una struttura artigianale diffusa e spezzettata, che vanta una assai lunga tradizione<sup>(6)</sup>.

Le botteghe, i negozi, i laboratori artigianali di cui, nella seconda metà dell'Ottocento, la città brulica hanno però, sottolinea Lémonon, dimensioni meschine e attività economica ristretta: pochi i dipendenti, ma soprattutto pochi i clienti<sup>(7)</sup>. Le notazioni di Lémonon sono del 1912 e la situazione sembra aver registrato pochi cambiamenti rispetto a quella descritta nel 1878 dall'inglese Stamer: "the shops are small and unattractive, in the entire city there are not more than a score above mediocrity"<sup>(8)</sup>.

La frammentazione e le carenze del sistema di approvvigionamento e distribuzione, continuamente richiamate dagli osservatori esterni, sono sicuramente tra i caratteri principali del commercio napoletano ottocentesco e affondano le proprie radici nel graduale declino del tessuto produttivo della città. Come già accennato nella premessa, la separazione della fase di lavorazione da quella della commercializzazione dei prodotti, oltre ad essere assai lenta, ha provocato il consolidamento dell'industria a domicilio e della piccola impresa

<sup>4)</sup> Cfr. B. Salvemini, I circuiti dello scambio: Terra di Bari nell'Ottocento, "Meridiana", n.1, 1987, pp.47-79 e L. Masella, La difficile costruzione di una identità (1880-1980), in Storia d'Italia. Le regioni dall'unità a oggi. La Puglia, Torino, 1989, pp.281-438, in particolare p.281 e ss.

<sup>5)</sup> B. Salvemini e M.A. Visceglia, Fiere e mercati. Circuiti commerciali nel Mezzogiorno, in Storia dell'agricoltura italiana in età contemporanea. III. Mercati e istituzioni, a cura di P. Bevilacqua, Venezia, 1991, p.117.

<sup>6)</sup> Cfr. C. Petraccone, Manifattura e artigianato tessile a Napoli nella prima metà del XVII secolo, in "Atti dell'Accademia di Scienze Morali e Politiche", vol.LXXXIX (1978), pp.101-157 e Id, Napoli moderna e contemporanea, Napoli, 1981.

<sup>7)</sup> E. Lémonon, Naples... cit., p.171.

<sup>8)</sup> W.J.A. Stamer, Dolce Napoli. Naples: its streets, people, fêtes, pilgrimage, environs etc. etc., London, 1878, p.23.

a base familiare<sup>9)</sup>. Non meraviglia dunque se alla fine dell'800 permanga un mercato locale assai limitato per il suo raggio di azione, ma forse anche per il livello di consumi, in cui la simbiosi tra produzione e commercio è assai pervicace, e se nell'ultimo ventennio del secolo e ancora agli inizi del '900 l'artigianato e la piccola manifattura a domicilio siano predominanti nei settori produttivi tradizionali<sup>10)</sup>. Un interessante esempio in questo senso è costituito dall'industria dei guanti. Impiantata all'inizio del secolo da alcuni imprenditori che avevano appreso le tecniche di concia e lavorazione delle pelli a Grenoble, la fabbricazione di guanti si era diffusa fino a contare, negli anni '80, una trentina di opifici importanti e numerosi più piccoli, tutti situati al Ponte della Maddalena. L'industria, che in quegli anni attraversava un momento di gravissima crisi, impiegava, per ogni stabilimento, da cinque a venti operai, per un totale di 1380, che compivano le prime fasi di lavorazione. Cucitura, decorazione, e finitura del prodotto erano però affidate a ben 6000 donne che lavoravano quasi tutte a domicilio, percependo un salario (una lira al giorno) da una a cinque volte inferiore a quello maschile<sup>11)</sup>.

La Napoli del secondo Ottocento è una città con

"un'economia in relativo ristagno, che, se si è ripresa dalla crisi immediatamente post-unitaria, non presenta certamente quei fattori dinamici che altrove nel ventennio liberista preparano l'avanzata, più o meno sotterranea, di strutture capitalistiche"<sup>12)</sup>.

La mancanza di una robusta borghesia imprenditoriale e commerciale - come ricorda John Davis "il <<commercio>> si

<sup>9)</sup> Cfr C. Petraccone, Napoli moderna... cit., p.27.

<sup>10)</sup> Cfr M. Marmo, L'economia napoletana alla svolta dell'Inchiesta Saredo e la legge dell'8 luglio 1904 per l'incremento industriale di Napoli, in "Rivista Storica Italiana", vol.81, 1969, pp.659 e ss. e p.957.

<sup>11)</sup> O. Lattes, Sull'industria dei guanti in Napoli e sui provvedimenti che la riguardano, "Annali dell'industria e del commercio", 1884, p.11 e ss.

<sup>12)</sup> M. Marmo, Speculazione edilizia e credito mobiliare a Napoli negli anni '80, in "Quaderni Storici", a.XI, 1976, n.32, p.646.

sollevava a stento dal livello dei piccoli bottegai" (13)-, e l'esistenza invece di una prevalentemente redditiera e professionale, la riduzione delle file nobiliari, favoriscono per certi versi la crescita a dismisura di un ceto medio inferiore che vive e prolifera su minuscole botteghe o nella precarietà dell'ambulato, sulla piccola produzione nella casa-laboratorio, e finalmente, ma non è il destino dei più, sull'impiego lungamente agognato in una moltiplicazione enorme delle forme di dipendenza.

I.2. Quantificare i ceti medi napoletani nel periodo che va dalla metà degli anni '40 alla metà degli anni '80 è un'operazione assai difficile; non solo per la volatilità stessa del concetto di ceto medio, ma anche per il ventaglio assai composito di fonti e informazioni e per le vaste dimensioni della città(14). Fonti variegata (censimenti, guide commerciali, liste dei giurati e liste elettorali, ruoli fiscali), grandi numeri e soprattutto estrema frammentazione della struttura socio-professionale della città, rendono la definizione dell'area di cui ci occupiamo assai ardua.

La prima fonte quantitativa e di carattere demografico di cui disponiamo per questo periodo è il censo del 1844(15). Si tratta del primo censimento "attendibile" della popolazione

---

13) J. Davis, Società e imprenditori nel regno borbonico 1815-1860, Roma-Bari, 1979, pp.23-24.

14) La legislazione italiana non prevede fino al 1926 la licenza commerciale. Mancano quindi i registri delle patenti utilizzati in Francia e Belgio per contare commercianti e artigiani. Nel caso napoletano la quantificazione di questi gruppi è resa ulteriormente complicata dalla scomparsa di gran parte della documentazione della Camera di Commercio che, per quel che riguarda il XIX secolo, è composta dai soli registri delle deliberazioni.

15) Censimento della città di Napoli al 1° gennaio 1845 con notizie storiche. Lavoro compilato dall'ufficio del censo nel R. Ministero di Stato della Polizia Generale, in Napoli e i luoghi celebri delle sue vicinanze, Napoli, 1845.

napoletana<sup>(16)</sup>, anche se già a partire dal periodo napoleonico erano stati avviati tentativi di quantificazione e di ripartizione degli abitanti per mestieri e professioni<sup>(17)</sup>. Durante la restaurazione borbonica furono effettuate periodiche rilevazioni riguardanti essenzialmente il movimento dello stato civile e furono avviati esperimenti, non sempre riusciti, di censire l'intera popolazione della città<sup>(18)</sup>.

Secondo il "censo" del '44, la popolazione napoletana al 1° gennaio 1845 ammontava a 400.813 abitanti (inclusi "i forestieri e i provinciali dimoranti in Napoli"), cui andavano aggiunti altri 29.273 tra "forestieri di passaggio", "provinciali di passaggio", "guarnigione e detenuti". Questa ampia popolazione a predominio femminile (203.390 contro 197.423), che faceva della città di Napoli una delle più grandi d'Europa, si divideva, secondo una ripartizione amministrativa risalente al 1780, in dodici quartieri.

Napoli era dunque una città enorme, ancora per qualche decennio la più grande d'Italia (solo col censimento del 1911 sarà sorpassata da Milano), ma era nello stesso tempo un centro i cui ritmi di incremento si erano fortemente rallentati rispetto, non solo alle grandi capitali europee, ma anche alle

---

<sup>16)</sup> E' quanto afferma Nicola Trudi. Cfr Relazione sul censimento di Napoli per l'anno 1871 del professor Nicola Trudi diretta all'onorevole sindaco del tempo Conte Spinelli e letta alla Giunta di Statistica nelle tornate degli 8 e 15 luglio 1873, Napoli, 1876, p.18. Sull'attendibilità delle informazioni contenute nella rilevazione statistica cfr anche C. Petraccone, Napoli dal '500 all'800. Problemi di storia demografica e sociale, Napoli, 1974, p.195.

<sup>17)</sup> Si pensi al Quadro statistico della popolazione di Napoli e suoi Suborghi di S. Giovanni a Teduccio, Vomero, Fuorigrotta e Posillipo del 1807 pubblicato in G. Galasso, Professioni, arti e mestieri della popolazione di Napoli nel secolo XIX, "Annuario dell'Istituto Storico Italiano per l'Età Moderna e Contemporanea", vol.XII-XIV (1961-1962), pp.137-142.

<sup>18)</sup> Cfr C. Petraccone, Napoli dal '500 all'800... cit., p.190 e ss.

città italiane, specie settentrionali<sup>(19)</sup>. A differenza di queste, Napoli doveva il suo sviluppo demografico più all'eccedenza dei nati sui morti, che al movimento di immigrazione. Seguendo infatti i dati elaborati da Mortara<sup>(20)</sup>, fatta eguale a cento la popolazione del 1862, nel 1901 Napoli detiene l'indice di crescita più basso tra le undici maggiori città italiane (126). Quest'indice, diversamente che nella statistica del MAIC, è però dato dal flusso migratorio, iniziato ben prima del periodo cui sia il MAIC che Mortara fanno riferimento, anche se, come afferma Mortara, a Napoli rimane più consistente l'eccedenza dei nati che non il numero di immigrati<sup>(21)</sup>. Il fenomeno migratorio a Napoli ha infatti subito un decremento già dagli inizi dell'Ottocento, anche se la capitale continua ad essere un polo di attrazione sia per le famiglie della nobiltà provinciale che per strati di popolazione provenienti da varie aree del mezzogiorno<sup>(22)</sup>.

Il coordinatore dell'impresa di rilevamento ripartisce la popolazione in 84.229 famiglie, ciascuna composta in media da 4,72 individui, secondo l'età e lo stato civile, ma soprattutto, ed è la cosa che ci interessa maggiormente, per "condizione". 144.578 soggetti (il 36 per cento della popolazione complessiva) vengono inseriti in dodici categorie, ulteriormente suddivise al loro interno<sup>(23)</sup>. Questa cifra, se si escludono le 1.424 monache e le 6.684 persone che svolgono attività specificamente femminili, come quelle di domestica, sarta, crestaia, modista e

---

<sup>19)</sup> MAIC, Notizie sulle condizioni demografiche, edilizie e amministrative di alcune grandi città italiane ed estere nel 1891, Roma, 1893.

<sup>20)</sup> G. Mortara, La popolazione delle grandi città italiane. Studio demografico, Torino, 1908, p.6.

<sup>21)</sup> G. Mortara, La popolazione... cit., p.9. Un interessante confronto con il caso napoletano è costituito dal trend demografico milanese per il quale cfr V. Hunecke, Classe operaia e rivoluzione industriale a Milano 1859-1892 [1978], Bologna, 1982.

<sup>22)</sup> C. Petraccone, Napoli dal '500 all'800... cit., p.187.

<sup>23)</sup> E' stata eliminata la tredicesima categoria, quella dei militari.

levatrice è di poco superiore (136.470 unità contro 132.085) a quella della popolazione maschile tra gli otto e i sessant'anni. La mancanza di una ripartizione delle attività professionali tra maschi e femmine non ci consente, ovviamente, di effettuare alcuna valutazione della popolazione attiva<sup>(24)</sup>, spingendoci soltanto ad ipotizzare una probabile, e plausibile, sottostima dell'occupazione femminile, sicuramente più difficile da individuare e catalogare.

Nel censimento del 1844 sono registrate 211 tra professioni, mestieri e condizioni. Le attività del commercio e quelle dell'artigianato sono distribuite in due categorie: la prima denominata "negozianti ed impiegati nel commercio, impiegati privati", che raccoglie i livelli più alti; la seconda col titolo di "esercenti arti meccaniche e mestieri", nella quale sono raggruppati 83.456 individui ripartiti in 167 attività lavorative diverse. La suddivisione in mestieri oscilla tra definizioni generiche e tutto sommato criptiche, come quella di mercante; e la precisione di qualifiche come quella di venditore d'acqua, in un gioco di specificazioni che dà corpo ad una frammentata realtà tutta napoletana. Il censimento del 1844, come d'altronde quelli successivi, ci restituiscono dunque un'immagine della società partenopea multiforme ma in definitiva poco approfondita. Certo si tratta di una rilevazione che "offre il vantaggio incommensurabile di farci scendere forse all'ultimo grado possibile di precisione per una statistica professionale dell'epoca in questione"<sup>(25)</sup> ma, in mezzo alla folla di mestieri, arti e professioni, è difficile rintracciare i confini tra produzione e vendita, o quelli tra lavoro dipendente e lavoro autonomo; dal momento che la statistica evita il problema dei

---

<sup>24</sup> Le percentuali della popolazione attiva sono state comunque calcolate da G. Galasso, Professioni, arti e mestieri... cit., pp.116-118, che solo en passant si sofferma sul tema dell'occupazione femminile. Sul concetto di popolazione attiva e sui criteri per calcolarla sulla base dei censimenti postunitari si veda O. Vitali, La popolazione attiva in agricoltura attraverso i censimenti italiani, Roma, 1968 e Id., Aspetti dello sviluppo economico italiano alla luce della ricostruzione della popolazione attiva, Roma, 1970.

<sup>25</sup> G. Galasso, Popolazione, arti... cit., pp.110-111.

rapporti di produzione e pone invece l'accento semplicemente sull'attività produttiva in sé<sup>(26)</sup>. E' impossibile valutare con precisione l'importanza dei singoli mestieri; è complicato individuarne il carattere ambulante o stanziale; è arduo anche solo tentare di capire il peso della presenza di immigrati nel mondo del lavoro cittadino<sup>(27)</sup>. Certo, quella che si ritrova nella categoria "esercenti arti meccaniche e mestieri" è un'area sociale "bassa", a statuto molto spesso indeterminato, che vive, o più precisamente sopravvive, e la cui collocazione si definisce per negazione in rapporto ai livelli alti, designati da qualifiche come mercante, negoziante e banchiere, proprietario di fabbriche ecc.. Insomma, la categoria "esercenti..." pare una specie di enorme calderone in cui sono mescolate attività artigianali e commerciali, mestieri che presuppongono specifiche competenze, un tirocinio o un apprendistato e talvolta anche un certo grado di acculturazione, e mestieri per i quali è sufficiente la sola forza delle braccia. Si ritrovano così, fianco a fianco, il sarto e il facchino, il libraio e il domestico, e via di questo passo.

Col censimento del 1871 le cose migliorano solo in parte. La rilevazione frammenta ulteriormente la realtà del lavoro della città riportando, stavolta in ordine alfabetico e senza raggrupparli, 337 termini indicanti mestieri e professioni. In questa occasione vengono censite anche le donne, che sono presenti in ben 134 attività di cui 21 tipicamente femminili. Alcuni mestieri, o più precisamente alcune qualifiche,

---

<sup>26)</sup> Cfr J.W. Scott, Statistical representations of work: the politics of the Chamber of Commerce's statistique de l'Industrie à Paris, 1847-48, in S.L. Kaplan e C. Koepp (eds.), Work in France. Representations, meaning, organization and practice, Ithaca, 1986, p.347.

<sup>27)</sup> Sui problemi posti dall'utilizzazione dei censimenti cfr O. Vitali, La popolazione attiva... cit., Id., Aspetti dello sviluppo:.. cit. e L.A. Tilly, The working class of Milan, degree thesis, University of Toronto (University Microfilms Ann Arbor), 1973, p.423 e ss. Cfr anche le interessanti osservazioni sul censimento di Londra del 1851, in F. Bédarida, Londres au milieu du XIXe siècle: une analyse de structure sociale, "Annales ESC", vol.23, 1968, p.274 e ss.

scompaiono<sup>(28)</sup>, altri si definiscono meglio, ma è necessario tener conto non solo del tempo passato tra un rilevamento e un altro, ma anche delle mutate condizioni politiche e amministrative della città. Che la classificazione della popolazione per professione sia insufficiente lo ammette il suo stesso estensore, Nicola Trudi, che osserva come uno dei maggiori difetti della compilazione consista nello scarso approfondimento della distinzione tra capi-esercanti e operai, comunque abbozzata<sup>(29)</sup>. Rimane l'ambiguità tra produzione e vendita, insita d'altra parte nella stessa terminologia dei mestieri<sup>(30)</sup>, anche se dal censimento del '44 a quello del '71 aumentano, ma di pochissimo, le attività espressamente e direttamente legate al commercio, intendendo cioè quei mestieri nella cui definizione compare il termine venditore o negoziante (da 18 a 21). Il cambiamento più significativo pare essere di natura semantica: nel censimento del 1871 si registra, infatti, un allargamento nell'uso del termine negoziante. Adoperato normalmente per indicare i membri di una specie di 'aristocrazia' commerciale e cioè delle figure poliedriche che esercitano contemporaneamente il commercio all'ingrosso in settori merceologici diversi, l'attività armatoriale, l'intermediazione finanziaria, ecc. e che

---

<sup>28)</sup> E' difficile valutare la significatività della scomparsa di certi mestieri e più precisamente di certe denominazioni e la comparsa di altre a causa della relativa brevità del periodo di tempo che intercorre tra i due censimenti. Un interessante esempio di analisi delle trasformazioni del linguaggio delle classificazioni professionali, ma per un periodo molto più lungo, è in J.C. Perrot, Genèse d'une ville moderne. Caen au XVIIIe, Paris, 1975, vol.I, pp.242-273.

<sup>29)</sup> Cfr N. Trudi, Relazione... cit., p.27.

<sup>30)</sup> Parole come gioielliere, carbonaio, funaio, cappellaio, pastaio ecc. soffrono di un'ambiguità linguistica molto forte che né i dizionari ottocenteschi né quelli odierni riescono a superare. Cfr ad esempio Nuovo vocabolario di arti e mestieri compilato sull'edizione originale del prof. di filosofia Giacinto Carena arricchito [...] per cura del prof. Ernesto Sergent e riveduto dal dott. Gemello Gorini, nuova edizione coll'aggiunta dell'indice analitico-alfabetico compilato dal prof. Vincenzo Ottolini; Milano, Pagnoni, 1864, rist. 1911; e Dizionario Enciclopedico Italiano, Istituto dell'Enciclopedia Italiana fondato da Giovanni Treccani, Roma, e Grande Dizionario della lingua italiana, Torino, Utet, alle rispettive voci.



muovono consistenti giri di denaro (nel quadro del 1807 i negozianti erano posti nella categoria "professioni liberali in diversi rami"; nel censo del '44 i negozianti costituivano assieme ai banchieri una ristretta élite di 248 persone), passa ora a designare un più ampio settore, probabilmente quello della bottega<sup>(31)</sup>. Dall'altra parte il termine venditore, applicato genericamente, nel '44, al venditore di acqua come a quello di seta o di oggetti di moda, nella classificazione del '71 designa esclusivamente il commercio ambulante. Ancora sul terreno dei cambiamenti linguistici, va segnalata la scomparsa, nel censimento del '71, del termine mercante, e, nel settore della produzione, la sostituzione dei sostantivi artefice e manifattore con quelli di fabbricante, e - ma il livello sociale ed economico cui si fa riferimento pare essere assai diverso -, quello di lavorante. Queste modificazioni sembrano tutte segnare la scomparsa di quella idea di creazione e invenzione contenuta nella radice del vocabolo artefice<sup>(32)</sup>. Difficile dire quanto queste trasformazioni debbano ai mutamenti nell'organizzazione del lavoro e nella stratificazione socio-professionale, o quanto invece alla manipolazione dei dati e delle informazioni compiuta da curatori del censimento che tendono a plasmare la realtà sociale e a ridurla alle loro categorie di pensiero<sup>(33)</sup>.

---

<sup>31)</sup> L'estensione nell'uso del termine negoziante è riscontrabile anche nelle carte del Tribunale di Commercio.

<sup>32)</sup> Su questo argomento cfr le interessanti considerazioni di W.H. Sewell, Lavoro e rivoluzione in Francia. Il linguaggio operaio dall'ancien régime al 1848 [1980], Bologna, 1987. p.47 e ss.

<sup>33)</sup> "Written evidence suffers from the original sin that it is recorded by literate, often learned, individuals, whose purpose - whether pedagogic, moral, practical or simply recreative, aimed at a contemporary audience - is anything but that of providing materials for future historians." S.J. Woolf, The poor in western Europe in the eighteenth and nineteenth centuries, London, 1986, p.146. Su questo tema cfr anche S.L. Kaplan, Social classification and representation in the corporate world of eighteenth-century France: Turgot's carnival, in S.L. Kaplan e C. Koepf, Work in France... cit., p.177, che afferma: "Social organization implies social classification. Relations among members of a society are contingent upon the way they see themselves vis-à-vis others. The production and imposition of a

I.3. Se quantificare i ceti medi sulla scorta dei censimenti è difficile, non pare più semplice farlo attraverso altre fonti di natura nominativo-quantitativa come i ruoli fiscali, le liste elettorali, gli elenchi dei giurati o le guide commerciali. Classi medie spesso latitanti di fronte al tentativo dello stato di inquadrarle in una qualche categoria di contribuenti, o di utilizzarle come giurati o membri della guardia nazionale<sup>(34)</sup>, si nascondono, all'interno di questa documentazione, dietro dizioni astratte e sfuggenti che di frequente enfatizzano altre funzioni e altri ruoli (proprietario o possidente, uno dei titoli di capacità che consentono l'inserimento in una lista elettorale ecc.). Nel 1872 sono 4490 gli esercizi commerciali napoletani iscritti nei ruoli della Camera di Commercio<sup>(35)</sup> contro gli oltre 12.000 registrati nella Guida di quegli anni<sup>(36)</sup>. Nel 1886 sono quasi raddoppiati (8445) e crescono ancora nell'anno

---

social taxonomy is closely linked with the exercise of power." Sull'ideologismo delle rilevazioni statistiche cfr R. Romanelli, La nuova Italia e la misurazione dei fatti sociali: una premessa, "Quaderni Storici", a.XV, 1980, n.45, p.774. Sul tema della rappresentazione del lavoro cfr B. Zarca, La représentation des artisans dans la statistique officielle, "Consommation", n.3, 1976, pp.7-42; W.H. Sewell, Lavoro e rivoluzione... cit., M. Godelier, Work and its representations: a research proposal, "History Workshop", vol.10, 1980, pp.164-174; J.W. Scott, Statistical representation... cit., M.Garden, The urban trades: social analysis and representation, in S.L.Kaplan e C.Koepp, Work in France... cit., pp.287-296.

<sup>34)</sup> Sul difficile rapporto tra classi medie e stato cfr P. Macry, Borghesie, città e stato. Appunti e impressioni su Napoli, 1860-1880, "Quaderni Storici", a.XIX, 1984, n.56, p.361 e ss. Sull'uso delle liste elettorali come fonte per lo studio quantitativo-nominativo di gruppi borghesi cfr A. Polsi, Per lo studio dei ceti proprietari ottocenteschi: le liste elettorali nel circondario di Pisa, "Quaderni Storici", a.XIV, 1979, n.42, pp.1101-1125.

<sup>35)</sup> CCAN, Relazione al Ministro di Agricoltura, Industria e Commercio sul movimento economico della città e provincia di Napoli nel 1872, Napoli, 1873, pp.148-149.

<sup>36)</sup> Guida almanacco di Napoli e dintorni compilata col concorso dell'ufficio di statistica della città di Napoli, 1875-1876, I vol., Napoli, presso il dottor Leonardo Vallardi, 1876 (d'ora in avanti Guida Vallardi).

successivo (12645)<sup>(37)</sup>; ma lo scarto tra coloro che versano la tassa camerale, quelli che pagano la ricchezza mobile e quelli che sono iscritti nelle guide commerciali è sempre notevole. Sembra quasi che ci sia una precisa volontà di sfuggire ad ogni quantificazione ed a qualsiasi possibile classificazione. Anche nell'incertezza delle cifre, però, sono assolutamente legittime due conclusioni. Innanzitutto la constatazione di una crescita costante e quasi esponenziale del terziario napoletano, nonostante la crisi che colpisce alcuni settori tradizionali dell'artigianato e dell'industria cittadina. In secondo luogo la difficoltà a ridurre quest'area sociale a quel rapporto con lo stato che passa anche attraverso il pagamento delle imposte. Tale irriducibilità si manifesta sia nell'aperto rifiuto di pagarne alcune -il caso della serrata dei commercianti napoletani attuata nel 1866 contro la ricchezza mobile è in questo senso emblematico<sup>(38)</sup>- sia nella più silenziosa e sistematica evasione fiscale, prima fra tutte ancora quella riguardante i redditi mobiliari<sup>(39)</sup>. Quello dell'evasione fiscale, e in particolare dell'evasione di alcune categorie come i professionisti e i commercianti<sup>(40)</sup>, è un tema di lungo periodo nella vicenda dello stato unitario italiano. Questi gruppi sembrano sfuggire sistematicamente al controllo, in verità piuttosto blando, che

---

<sup>37)</sup> "La Rivista Economica", a.XI, n.1, 2 gennaio 1888 e n.28, 9 luglio 1888.

<sup>38)</sup> Cfr P. Frascani, Esattori e stato nell'età della destra storica: la nascita del sistema di riscossione delle imposte dirette, in Finanza, economia ed intervento pubblico dall'unificazione agli anni Trenta, Napoli, 1988, p.13 e più avanti p.89 e ss., capitolo II.

<sup>39)</sup> Sulle vicende legislative della tassa di ricchezza mobile cfr P. Clementini e C. Bertelli, Le leggi sull'imposta di ricchezza mobile, Torino, 1916-1918, 3 voll.

<sup>40)</sup> Cfr le osservazioni di A. Betocchi, Le forze produttive della provincia di Napoli, Napoli, 1874, vol.I, p.311 e ss. Cenni sull'evasione fiscale dei professionisti si trovano in P. Frascani, Esattori..., cit., nota 19 di p.12 e, per un periodo successivo, in Id., Per la storia della stratificazione sociale in Italia: i ruoli dell'imposta di ricchezza mobile, "Quaderni Storici", a.XIII, 1978, n.39, pp.1063-1114, in particolare p.1070 e p. 1087.

lo stato cerca di esercitare.

"La ripugnanza a pagare i tributi in Italia -scrive nel 1874 Alessandro Betocchi- non è effetto di mancanza di spirito cittadino [...]; è effetto invece, nella più parte dei casi, d'impotenza" (41).

Nel 1882 i commercianti che pagano l'imposta di ricchezza mobile nella categoria B sono 9876(42), e decrescono leggermente nel 1885 (9866), per aumentare in maniera più considerevole l'anno successivo quando diventano 10502(43). Nel 1880 i commercianti inseriti nella guida commerciale sono 14.111(44). Lo scarto è consistente e denuncia da una parte l'evasione contributiva di proporzioni notevoli di cui si è già parlato; dall'altra una certa meschinità del commercio napoletano che in molti casi non raggiungerebbe le quattrocento lire di reddito necessarie, secondo la legge sulla ricchezza mobile del 1877, per cominciare a pagare il tributo. Se confrontiamo il numero dei contribuenti della ricchezza mobile, categoria per categoria, con il numero di coloro che svolgono la medesima attività commerciale secondo

---

41) A. Betocchi, Le forze produttive... cit., vol.I, p.313.

42) Nelle categoria B sono inseriti i fabbricanti, i pubblici esercenti, i commercianti, gli artigiani dei vari settori produttivi. MF, Imposta di ricchezza mobile. Prospetti statistici dimostranti il reddito e l'imposta iscritti nei ruoli principali e suppletivi pubblicati nell'anno 1882, Roma, 1883.

43) MF, Imposta di ricchezza mobile. Prospetti statistici dimostranti il reddito e l'imposta iscritti nei ruoli principali e suppletivi pubblicati nell'anno 1885, Roma, 1886 e Id., Imposta di ricchezza mobile. Prospetti statistici [...] pubblicati nel 1886, Roma, 1887. Nel 1885 e nel 1886 i contribuenti per la categoria B sono in realtà rispettivamente 12097 e 13199, a questa cifra abbiamo sottratto i contribuenti per i gruppi Industria Agraria, Trasporti e commercio marittimo, alcuni sottogruppi relativi a servizi e le attività edili.

44) Annuario napoletano. Grande guida commerciale storico-artistica, scientifica, statistica, amministrativa, industriale e d'indirizzi della città di Napoli e provincia redatta per cura dei Signori Cesare Alliata Bronner e Gennaro Discorso Cipriani, Napoli, a.I. 1880 (d'ora in avanti Annuario Napoletano, 1880). In realtà il numero è un po' più basso dato che alcuni nomi sono riportati in più categorie. Il confronto tra le cifre va quindi considerato soltanto indicativo.

la guida del 1882<sup>(45)</sup> scopriamo, e facciamo qui solo qualche esempio, che su 1090 negozi di abiti e sartorie i contribuenti sono 387 per un reddito di L.194.567; che su 479 fabbricanti e negozianti di calzature pagano solo in 261 per un reddito complessivo tassato di L.84.760; che tra i negozianti e fabbricanti di cappelli pagano in 167 per un reddito di L.73.916, mentre per lo stesso raggruppamento la guida riporta 269 nomi. Del resto consultando i bilanci dei commercianti falliti, come si vedrà più avanti, la voce tasse e imposte non viene registrata sistematicamente. L'evasione non è sempre totale: non si paga la ricchezza mobile ma magari si paga la portolania, o viceversa si paga la ricchezza mobile e non si paga la tassa sui pesi e le misure o quella per l'iscrizione alla Camera di Commercio. Raggruppando il numero dei contribuenti e il numero di iscritti nella guida commerciale per alcuni settori-chiave dell'economia napoletana è ancora più evidente non solo l'esistenza di una endemica evasione fiscale, ma soprattutto la maggiore esposizione a questo fenomeno di alcuni settori. Il confronto tra i due dati, anche se non del tutto lecito e corretto, rivela una maggiore evasione contributiva nel settore dell'abbigliamento e dei tessuti -che è quello con il reddito medio più elevato-, in quello del cuoio e delle pelli e dei libri e dell'editoria. Parrebbero più ligi i commercianti di alimentari -quelli con il reddito medio più basso-, ma non bisogna dimenticare che la guida non comprende il commercio ambulante e quello che si svolge nei mercati all'aperto che manteneva, e che in definitiva mantiene ancora oggi, un ruolo fondamentale. Ancora più solerti nel pagamento della ricchezza mobile sembrano essere gli orefici e i gioiellieri.

:

---

<sup>45)</sup> Annuario napoletano, a.II, 1882.

Tab.n.1. Confronto tra contribuenti di ricchezza mobile: iscritti nella Guida commerciale e reddito medio di coloro che pagano la tassa di RM per settore (1882).

Settori	a	b	c
Abbigliamento/tessuti	1812	3278	940,5
Alimentari	2214	2628	486,1
Coloniali	328	441	733,9
Cuoi/pelli	395	721	608,5
Oreficeria/gioielleria	562	629	641,8
Tipografi/librai/editori	115	326	609,4

a= numero dei contribuenti della tassa di RM per il 1882;

b= numero degli iscritti nella Guida commerciale del 1882;

c= reddito medio imponibile.

Fonti: mia elaborazione da MF, Prospetti statistici... cit. e Annuario commerciale... cit.

I.4. La terziarizzazione della città, l'aumento vertiginoso di botteghe, laboratori, pubblici esercizi è dunque un fenomeno difficilmente quantificabile ma evidente agli occhi di chiunque sfogli un censimento, una guida commerciale o una qualsiasi statistica. Tuttavia questo aumento sembra essere in contraddizione con i dati e le analisi sui consumi cittadini. Quello del mancato aumento dei consumi, e addirittura della loro diminuzione, pare essere il vero problema che si nasconde dietro le difficoltà di sviluppo del commercio napoletano, almeno a prestar fede al giudizio di numerosi contemporanei. Nella seconda metà del secolo, e in particolare nel secondo ventennio postunitario, il ristagno complessivo dei consumi, di cui partecipa l'Italia intera<sup>(46)</sup>, a Napoli si configura come un vero e proprio crollo. Innanzitutto l'allontanamento della corte, di parte del ceto aristocratico che le ruotava attorno e dei militari potrebbe avere penalizzato fortemente il consumo di beni di lusso, ma anche il paniere alimentare dei napoletani sembra essersi ristretto. La spesa alimentare costituisce un indicatore assai interessante se si considera che, ancora agli inizi del XX secolo, gli italiani destinavano alla tavola il 66 per cento del loro reddito, a fronte di un 8 per cento per il vestiario e di un 5 per cento impiegato nell'acquisto di generi secondari (mobilio, igiene, servizi personali ecc.)<sup>(47)</sup>. Negli anni '60

<sup>46)</sup> Cfr V. Zamagni, Dinamica e problemi della distribuzione commerciale al minuto tra 1880 e la II guerra mondiale, in Mercati e consumi: organizzazione e qualificazione del commercio in Italia dal XII al XX secolo. I Convegno Nazionale di Storia del Commercio in Italia (Reggio Emilia-Modena, giugno 1984), Bologna, 1986, p.597.

<sup>47)</sup> Cfr F. Amatori, Il ritorno del principe mercante: l'opera di Umberto Brustio alle origini della grande distribuzione in Italia (1919-1940), in Mercati e consumi... cit., p.722.

l'alimentazione dei napoletani si basava su una gran quantità di pane e di pasta, sul consumo di legumi e di verdure cotte e praticamente ignorava, se non nelle feste e in occasioni particolari, l'uso di carne, latte, latticini, uova e pesci di buona qualità<sup>(48)</sup>. Col passare degli anni le cose non cambiano molto.

"Napoli è cresciuta assai poco -scriveva Nitti nel 1902-[...] unica fra le città d'Europa, Napoli ha un'antitesi quasi inverosimile [...]: la popolazione cresce e i consumi diminuiscono [...]. Napoli ha cessato di essere per necessità delle cose città di consumo e non è diventata città industriale, né di commercio: quindi le risorse dei cittadini sono diminuite"<sup>(49)</sup>.

Tra il 1872 e il 1899 diminuisce l'introduzione in città di vino e alcolici in genere; aumenta il numero dei bovini e cala quello degli animali pecorini e suini e con essi il quantitativo di carne macellata fresca mentre aumenta quello di interiora e di carni salate. Diminuisce il consumo di paste, ma si incrementa in maniera considerevole quello del riso, della farina in fiore e del granturco rosso. Crescono i consumi di burro e olio, si contraggono quelli di zucchero, mentre si mantengono su valori costanti le quantità di caffè, tè, cacao. Si allarga il consumo dei fagioli, si restringe quello di formaggi. Con uno spostamento verso prodotti di qualità inferiore, l'alimentazione dei napoletani sembra mutata ma non in meglio. In complesso, uguagliando a 100 i consumi e la popolazione del 1872, nel 1899 gli indici sono rispettivamente 109,85 e 120,53. Le conclusioni tratte da Nitti sono quelle di un innegabile impoverimento e di una consistente riduzione del livello dei consumi<sup>(50)</sup>. Le sue

<sup>48)</sup> Cfr A. Spatuzzi e L. Somma, Saggi igienici e medici sull'alimentazione del popolo minuto di Napoli, Napoli, 1863 e E. De Renzi, Sull'alimentazione del popolo minuto di Napoli, Napoli, 1863.

<sup>49)</sup> F.S. Nitti La città di Napoli [1902], ora in Id., Scritti sulla questione meridionale, vol.III, a cura di M. Rossi Doria, Bari, 1978, p.47.

<sup>50)</sup> Ivi, p.83 e pp.509-522. Si veda anche F. Balletta, Commercio e dazi di consumo a Napoli nella seconda metà del XIX secolo, in Mercati e consumi... cit., pp.735-736. Di ristagno dei consumi si parla anche nella coeva inchiesta Saredo, cfr Regia commissione d'inchiesta per Napoli. Relazione

considerazioni si basano su diversi indicatori (il numero e l'ammontare dei depositi bancari e delle società per azioni, le operazioni di borsa, ecc.) ma soprattutto sul trend del dazio consumo. Questi ultimi dati non sono tuttavia sufficienti a dare un quadro chiaro e convincente del livello e dei mutamenti dei consumi in città.

Il dazio consumo è forse l'imposta che più di altre solleva pesanti e numerose lamentele. In un articolo del giornale "L'economista" ripubblicato nella rivista della Camera di Commercio di Napoli si legge che il dazio consumo è

"la tassa più irrazionale, più ingiusta, più vessatoria di tutte, perché non risponde ad alcuno dei principi che la scienza delle finanze ha stabiliti. [...] essa è una tassa personale pagata in egual misura da tutti i cittadini senza distinzione di fortune, poiché colpisce in modo analogo il povero ed il ricco, il mendicante e l'epulone, perfino il ricoverato. [...] essa è una tassa di costosissima percezione così che in tutti i comuni che per lo più la percepiscono hanno bisogno di imporre un terzo di più della somma che vogliono riscuotere perché le spese sono altissime. [...] il dazio consumo è sorgente dalla quale nascono in ogni città in ogni paese la piaga del contrabbando e la inclinazione della frode contro gli esattori. [...] è una tassa contraria alla civiltà, poiché lascia alle guardie finanziarie egregi funzionari ma non sempre gentili persone il diritto di frugare le vostre robe non solo, ma anche le vostre persone e quelle delle vostre donne. [...] questa tassa è anche contraria al principio di unità nazionale in quanto che colla sconfinata libertà concessa in proposito ai comuni, e colla condiscendenza eccessiva del Governo, si costituiscono tanti territori chiusi dove si fa del vero protezionismo tra città e città; tra regione e regione." <sup>(51)</sup>

Camera di commercio e opinione pubblica cittadina sono sostanzialmente concordi con questa analisi, anche se nei giornali dell'epoca, e in particolare nell'organo ufficiale della Camera, si può cogliere una continua oscillazione tra tentazioni liberiste e spinte protezioniste. Il problema della revisione delle tariffe doganali accende di continuo un gran

---

sull'amministrazione comunale (d'ora in avanti Relazione), Roma, vol.I, p.75.

<sup>51)</sup> Dazio consumo, "La Rivista Economica", a.VIII, n.33, 17.VIII.1885, p.372.



dibattito<sup>(52)</sup>. Il dazio e le protezioni doganali invocati in momenti di acute difficoltà da singoli gruppi come i fabbricanti di guanti<sup>(53)</sup> o i produttori di alcool, i sarti e i negozianti di abiti o ancora i commercianti di pianoforti<sup>(54)</sup> vengono da altri considerati parte di un sistema fiscale sempre più aspro, che finisce per avere catastrofici effetti sull'economia napoletana: ne restringe le basi e alimenta gruppi delinquenti che nel contrabbando o nella percezione dello stesso dazio<sup>(55)</sup> trovano la fonte principale di sopravvivenza. Il contrabbando è diffusissimo e sono numerosi e diversi i tentativi messi in atto per evadere e aggirare in qualche modo il pagamento del dazio comunale<sup>(56)</sup>. Nelle relazioni della Camera di Commercio e sui giornali dell'epoca vengono rivolte al dazio consumo, colpevole di affamare la città, e in generale ai provvedimenti fiscali adottati dal comune, moltissime critiche. Il coro di proteste è piuttosto unanime: dall'opposizione radicale a quella moderata, a rappresentanti della Camera di Commercio come Alessandro Betocchi, a conservatori come Rocco De Zerbi direttore de "Il Piccolo"<sup>(57)</sup>.

---

<sup>52)</sup> Si vedano le numerosissime note pubblicate tra il 1878 e il 1888 in "Economia e Finanza" prima e ne "La Rivista Economica" poi, sul tema del dazio e sui vari progetti di revisione delle tariffe avanzati dal comune. In particolare cfr "Economia e Finanza", a.II, n.13, 29.III.1879; a.II, n.15, 12.IV, 1879; a.II, n.23, 7.VI.1879; a.II, n.25, 21.VI.1879 e "La Rivista Economica", a.V, n.2, 9.I.1882.

<sup>53)</sup> Si veda per tutti l'opuscolo di G. Loforte, Per l'industria quantaria. Osservazioni pratiche, Napoli, 1883.

<sup>54)</sup> Cfr "Economia e Finanza", a.II, n.13, 29.III.1879 e n.32, 9.VIII.1879; id., a.III, n.4, 31.I.1880 e "La Rivista economica", a.V, n.7, 13.II.1882.

<sup>55)</sup> Cfr G. Machetti, Camorra e criminalità popolare a Napoli (1860-1880), "Società e Storia", a.XIV, 1991, n.51, p.82.

<sup>56)</sup> Tra le altre notazioni su questo argomento cfr E.N. Rolfe e H. Ingleby, Naples in 1888, London, 1888, pp.71-72. Tutte queste cose autorizzano ovviamente parecchi sospetti sull'utilizzazione di questo indicatore ai fini della comprensione degli andamenti del consumo cittadino.

<sup>57)</sup> Cfr G. Procacci, Le elezioni del 1874 e l'opposizione meridionale, Milano, 1956, pp.86-87.

"Il canone gabellario addossato a Napoli - si legge in un diffuso giornale dell'epoca- è stato sempre, ed è, eccessivo e ingiusto - non corrispondente alla realtà del suo consumo.[...] la tariffa daziaria à certo contribuito allo sfibramento economico della città- e par fatta apposta per impedirne, in ogni tempo, la resurrezione industriale e commerciale." (58)

Quanto scritto nell'articolo de "Il Pungolo" lascia trapelare un dato assai significativo: la politica fiscale nazionale e locale contribuisce in quegli anni a porre confini e barriere che di fatto limitano gli scambi e tendono a spostarli al di fuori della città; penalizzano alcune attività produttive, provocano l'alterazione del livello dei prezzi, enfatizzano le propensioni corporative e monopolistiche del mercato(59). La polemica sull'iniquità del sistema tributario che colpisce Napoli, a volte in misura più pesante che altre città italiane economicamente più floride, continua ancora, senza esiti rilevanti, negli anni successivi. La politica fiscale centrale e comunale resta sostanzialmente basata sugli stessi principi: "il sistema tributario di Napoli -si legge nell'inchiesta Saredo- non osserva del pari neanche i principi di giustizia distributiva in materia di imposizioni. Basterebbe dare uno sguardo all'elenco dei tributi che si applicano, per riconoscere subito che nel fatto la pressione tributaria, la quale a preferenza dovrebbe cadere sopra i ricchi e gli agiati, qui, invece, grava piuttosto sul

---

58) "Il Pungolo", a.XXIV, 3 febbraio 1883. Il giornale, inizialmente espressione della sinistra moderata, "badò ad aggregare il consenso della borghesia impiegatizia e commerciale che avvertì con maggiore insofferenza la pressione del fisco e la politica accentratrice del 'governo piemontese', o a convogliare [...] i motivi e le istanze clientelari di alcune deputazioni della sinistra meridionale". V. Castronovo e N. Tranfaglia, La stampa italiana in età liberale, Roma-Bari, 1979, p.38. Il giornale diffondeva 6000 copie nel 1862, poi passate ad 8000 nel 1872, arrivando in momenti particolari a tirare tra le 12000 e le 15000 copie. Sulle tirature e gli orientamenti dei giornali napoletani cfr G. Procacci, Le elezioni... cit., p.82, A. Scirocco, Il mezzogiorno nell'Italia unita, Napoli, 1979, pp.172-173, e V. Castronovo e N. Tranfaglia, La stampa... cit., p.66 e passim.

59) P. Frascani, Mercato e commercio a Napoli dopo l'Unità, in Storia d'Italia. Le regioni dall'unità a oggi. La Campania, Torino, 1990, p.199 e ss. In particolare si vedano le testimonianze, riportate nel testo, del console inglese a Napoli e quelle del consiglio di amministrazione della Camera di Commercio.

popolo e sulle classi medie" (60).

La chiusura e le difficoltà che in questi anni attraversa l'economia partenopea sono ribadite, sia pure indirettamente, da altri elementi: l'aumento delle importazioni nei settori manifatturieri(61), il declino di alcune tipiche produzioni napoletane come la lavorazione delle pelli e dei guanti(62), l'aumento dei fallimenti, la crescita strabiliante dei protesti cambiari e delle cause per motivi commerciali (in particolare per mutui non pagati), la scarsità di nuove costituzioni societarie, l'ulteriore frammentazione della rete commerciale(63). Confini e barriere diventano ancora più tenaci a Napoli e nel mezzogiorno in generale dove il dazio gravava sui generi di consumo, mentre in città economicamente più avanzate come Milano, colpiva in prevalenza i beni produttivi(64).

I.5. L'angustia del mercato locale, la difficile separazione tra produzione e vendita, la polverizzazione della rete distributiva rimangono per tutto l'Ottocento caratteristiche costanti a

60) Relazione, vol.2, p.278.

61) CCAN, Relazione della Camera di Commercio ed Arti di Napoli sopra la statistica ed il movimento commerciale e industriale del proprio distretto nell'anno 1864, Napoli, 1865, p.42.

62) Sul declino dell'industria dei guanti cfr Relazione al Ministro di Agricoltura, Industria e Commercio sul Movimento economico della città e provincia di Napoli nel 1873, per cura della commissione e dell'ufficio di statistica della Camera di Commercio ed Arti del comune di Napoli, a.II, Napoli, 1874 e Relazione sul movimento economico della provincia di Napoli nel 1874, in CCAN, Dati statistici sul movimento economico della provincia, Bollettino del 1874, a.III, Napoli, 1875; Relazione intorno alle vicende economiche nella provincia durante il primo bimestre 1879, "Economia e Finanza", a.II, n.11, 15.III.1879; O. Lattes, Sull'industria dei guanti... cit.; L'industria dei guanti in Napoli, "La Rivista Economica", a.VII, n.14, 31.III.1884 e N. De Rosa, Industria dei guanti, "La Rivista economica", a.VII, n.51, 15.XII.1884.

63) Come si evince dai censimenti, per l'analisi dei quali cfr F. Balletta, Commercio... cit..

64) G. Aliberti, Il dazio sui consumi dopo l'Unità, "Nord e Sud", 1967, n.153/154, pp.228-229.

segnalare le difficoltà in cui si dibatte l'economia napoletana. Le relazioni della Camera di Commercio, che si susseguono con cadenze piuttosto regolari, sono in questo senso abbastanza significative. Abbandonati i toni ottimistici, che caratterizzano i primi anni postunitari, i giudizi sull'andamento economico della città e della provincia si fanno più preoccupati e sottolineano di volta in volta alcuni dei problemi che diventeranno endemici: l'eccessiva pesantezza dell'imposizione fiscale e, in particolare, come si è già detto, del dazio consumo - "che quasi equivale ad un dazio di protezione"<sup>(65)</sup>-; il progressivo aumento delle importazioni sulle esportazioni, causato in gran parte dai minori costi di produzione sostenuti dalle manifatture straniere<sup>(66)</sup> e dalla loro capacità di immettere sul mercato un prodotto di qualità migliore<sup>(67)</sup>; lo scarso livello di conoscenze tecniche<sup>(68)</sup> e, soprattutto, la mancanza di credito se non ad un tasso elevatissimo<sup>(69)</sup>. Col passare degli anni le forme di dipendenza dall'estero si moltiplicano anche in quei settori che tradizionalmente si fondavano su materie prime e manifattura interne. Un ristagno degli scambi caratterizza l'economia napoletana degli anni '70<sup>(70)</sup>.

Questo non vuol dire che i segnali di novità manchino completamente. L'esperienza più interessante di quegli anni è rappresentata dai Magazzini Generali, seguiti dalla creazione di

---

<sup>65)</sup> CCAN, Relazione [...] nell'anno 1864... cit., p.37.

<sup>66)</sup> Ivi p.42.

<sup>67)</sup> O. Lattes, Sull'industria... cit., pp.26-27.

<sup>68)</sup> Ivi, p.30.

<sup>69)</sup> Ivi, p.29.

<sup>70)</sup> CCAN, Relazione al Ministro di Agricoltura, Industria e Commercio sul Movimento economico della città e provincia di Napoli nel 1873... cit.; e Id., Relazione sul movimento economico della provincia di Napoli nel 1874... cit.

un punto franco<sup>(71)</sup>. Si tratta del primo significativo tentativo di agevolare i grossisti e più complessivamente la distribuzione. Fondati a Napoli nel 1875 da una società di commercianti e imprenditori, offrivano la possibilità di depositare temporaneamente le merci, in arrivo o in partenza, evitando il pagamento immediato dei dazi, o addirittura, davano l'opportunità di convertire in denaro la merce in giacenza. La Società dei Magazzini Generali, con un capitale di partenza di circa 2.500.000 lire, gestì quelli che furono considerati all'epoca i più importanti dock d'Italia: nel biennio '78-79 nei magazzini generali di Napoli entrarono 351.223 quintali di merci contro i 10.154 entrati in quelli di Milano e i 185.311 entrati a Torino<sup>(72)</sup>. L'apice della loro attività fu toccato nel biennio '79-80; da quel momento in poi cominciarono a subire un lento declino<sup>(73)</sup>.

L'esperimento dei magazzini generali può essere collocato accanto a molti altri eventi che fanno degli anni '80 un cruciale momento di svolta. Si accentua il ristagno del commercio napoletano, peggiora nettamente il traffico marittimo e il movimento di importazione e di esportazione<sup>(74)</sup>; ma dall'altro lato si assiste allo sviluppo di giornali e riviste, di guide commerciali, pubblicità, embrioni di grandi magazzini e soprattutto alla crescita vertiginosa, e in gran parte

<sup>71)</sup> Sulla creazione di un deposito franco cfr "Il Pungolo", 5-6.XI.1887 e 15.XI.1887 e "La Rivista Economica", a.X, n.51, 19.XII.1887.

<sup>72)</sup> Magazzini generali, "Economia e Finanza", a.III, n.13, 27.III.1880.

<sup>73)</sup> Cfr A. Betocchi, I magazzini generali di Napoli. Abbozzi pratici ad uso dei nostri proprietari, Napoli, 1877; Sir Only, I magazzini generali di Napoli, "Rassegna Agraria, Industriale e Commerciale", a.I, 1892, nn.3-4, pp.239-248. Più in generale sulle vicende che portarono alla creazione dei magazzini generali su tutto il territorio nazionale cfr G. Bracco, Strumenti nuovi per gli scambi commerciali in Italia: i magazzini generali nel XIX secolo, in Mercati e consumi... cit., pp.49-58.

<sup>74)</sup> Cfr G. Aliberti, Profilo dell'economia napoletana dall'unità al fascismo, in AA.VV., Storia di Napoli, vol.X, Napoli, 1971, pp.401-468.

artificiosa, del sistema bancario. La triste vicenda delle banche usura, che all'inizio degli anni Settanta dopo aver fatto intravedere il miracolo di rapidi e straordinari guadagni, mette sul lastrico una miriade di piccoli e medi risparmiatori<sup>(75)</sup>, è solo l'episodio più eclatante di una modernizzazione difficile. A partire comunque da quella esperienza, a Napoli si moltiplicano gli istituti di credito, molto spesso a scopo prevalentemente speculativo, ma si espandono anche le iniziative nel settore del credito popolare<sup>(76)</sup>. Dal 1883 si contano ben 118 società la maggior parte delle quali -si legge in una importante rivista napoletana preoccupata dal fenomeno- furono create "per l'esercizio della funzione bancaria: proprio la più difficile tra tutte"<sup>(77)</sup>. Nel 1880 la guida commerciale<sup>(78)</sup> registra la presenza in città di trentadue banchieri, per metà di origine straniera, e di nove istituti bancari. Sei anni dopo i banchieri sono diventati trentanove (ventidue sono di origine straniera) e le banche venticinque<sup>(79)</sup>. Meno significativo è l'incremento del numero delle compagnie di assicurazione: ventisei nel 1880, ventotto nel 1886. Per quanto interessanti, tuttavia, questi elementi sono incapaci di modificare a fondo il sistema. L'altissima quota occupata dagli stranieri nel settore bancario e assicurativo e in quello dei servizi (gas, acqua e trasporti)<sup>(80)</sup> è inoltre un'indiretta conferma dell'estraneità

---

<sup>75)</sup> Cfr G. Moricola, Usurai, prestatori, banchieri. Aspetti delle relazioni creditizie in Campania durante l'Ottocento, in Storia d'Italia [...] La Campania... cit., pp.643-646.

<sup>76)</sup> A. Betocchi, Banche popolari, "La Rivista Economica", a.v., n.8, 20.II.1882.

<sup>77)</sup> "Rassegna Agraria, Industriale e Commerciale", a.IV (1895), nn.3-4.

<sup>78)</sup> Annuario napoletano, 1880.

<sup>79)</sup> Annuario Napoletano "Bronner". Grande guida commerciale [...] redatta per cura e spese di Augusto M. Lo Gatto, edizione 1886 (d'ora in avanti Annuario Napoletano, 1886), Napoli, 1886.

<sup>80)</sup> Cfr B. Gille, Les investissements français en Italie (1815-1914), Torino, 1968 e P. Hertner, Capitale straniero e sottosviluppo: gli investimenti tedeschi nell'Italia meridionale(1883-1914) [1978], in Id., Il capitale tedesco in

di gran parte dell'imprenditoria napoletana ad alcuni dei mutamenti in atto.

I.6. Difficoltà e debolezze della struttura commerciale si evincono anche da altri segnali e indicatori. La prima guida commerciale reperita per la città di Napoli è del 1842; con quasi due secoli di ritardo rispetto a quelle di Parigi e di Londra<sup>(81)</sup>. Si tratta di un libriccino che registra i nomi di circa 1500 commercianti<sup>(82)</sup>. Una nuova guida pubblicata negli anni '50 rubrica i nomi e gli indirizzi di appena 1.736 persone tra commercianti e fabbricanti<sup>(83)</sup>, che con tutta probabilità

---

Italia dall'unità alla prima guerra mondiale, Bologna, 1984, p.282.

<sup>81)</sup> La prima guida di Parigi è del 1691 e registra in maniera quasi esaustiva tutte le attività, commerciali e non, che si svolgono in città. La sua pubblicazione è resa possibile dall'istituzione, nel 1629, di un ufficio presso il quale dovevano essere registrati attività e indirizzi. La prima guida completa londinese è invece del 1677. A partire da queste date, sia nel caso di Parigi che in quello di Londra, le guide vengono pubblicate con quasi regolare periodicità. Cfr G. Shaw e A. Tipper, British directories: a bibliography and guide to directories published in England and Wales (1850-1950) and Scotland (1773-1950), London and New York, 1988, p.6 e ss.

<sup>82)</sup> Notiziario annuale portatile di commercio per rinvenire con facilità qualunque negoziante di ragione, i ministri, i consoli, gli avvocati e notai [...] e con l'aggiunta di un nuovo elenco alfabetico delle strade [...] di Giovanni Robeio per l'anno 1842, ventiduesima edizione riveduta e notabilmente corretta, Napoli, 1842. Purtroppo nelle biblioteche napoletane non è rimasta traccia di nessuna delle precedenti ventidue edizioni. Nello stesso anno viene pubblicato anche Il mio portafoglio. Album per l'anno 1842, Napoli, Borel e Bompard, 1842. Si tratta di un'agenda che, oltre alle pagine bianche per le annotazioni, contiene informazioni sui vari uffici della pubblica amministrazione del regno ed una serie di indirizzi. Alla voce "negozianti, banchieri e case di commercio" sono registrati circa 650 nomi, Numerosissimi sono i cognomi stranieri.

<sup>83)</sup> La Guida ossia Libro de' negozianti, commercianti, banchieri, professori, artisti ecc. per l'anno 1853, di Giuseppe Genatiempo e Raffaele Sorace con la giunta di una guida sicura pei Forestieri, onde ricercare e percorrere con facilità ogni strada, vico o luogo indicato negli indirizzi, Napoli, 1853. Le edizioni del 1850, 1851 e 1852 non sono state rinvenute né nelle biblioteche napoletane, né nelle biblioteche nazionali di Roma e Firenze. Abbiamo notizie di un'altra guida pubblicata a metà

corrispondono alle maggiori botteghe dislocate nei quartieri a più intensa attività commerciale e agli operatori più consapevoli della funzione di strumento pubblicitario svolta dalla guida. Una nuova guida, fitta di nomi, viene edita nel 1875<sup>(84)</sup>, ma è solo con gli anni '80 che gli annuari entrano stabilmente nel panorama commerciale partenopeo. 14.111 nomi, come già detto, vengono registrati nella sezione "arti, industrie, manifatture e commercio" della guida curata e pubblicata da Cesare Bronner nel 1880<sup>(85)</sup>. Certo non sono ancora tutti i commercianti e gli artigiani napoletani, ma si tratta di un buon numero e quindi di un gran passo avanti rispetto ai precedenti tentativi di creazione di uno strumento che faciliti gli scambi e i commerci in genere.

In quegli stessi anni i commercianti napoletani scoprono la pubblicità o, più precisamente, le agenzie pubblicitarie settentrionali scoprono la città di Napoli. Nel 1882 la Guida registra sotto l'intestazione "agenzie di pubblicità e depositi" otto società; nel 1884 la Manzoni di Milano apre una filiale; nel 1890 è la volta dell'UPI (Unione pubblicitaria italiana)<sup>(86)</sup>. Comincia a diffondersi la pubblicità attraverso gli annuari, le pagine dei quotidiani e i manifesti murali: uno dei primi cartelloni pubblicitari compare sui muri di Napoli nel 1880 e reclamizza l'apertura della funicolare del Vesuvio. La società

---

degli anni '60, ma non siamo stati in grado di reperirla.

<sup>84)</sup> Guida Vallardi.

<sup>85)</sup> Annuario napoletano, 1880. La cifra di 14.111 si discosta poco da quella dei proprietari di esercizi commerciali calcolata da Balletta sulla base del censimento del 1881. Cfr F. Balletta, Commercio... cit., pp.729-742. Nella cifra della guida sono però compresi nomi registrati più volte sotto intestazioni diverse, mentre dal calcolo di Balletta sono escluse le attività a prevalente contenuto artigianale e sono invece inclusi i venditori ambulanti.

<sup>86)</sup> Cfr A. Valeri, Pubblicità italiana. Storia, protagonisti e tendenze di cento anni di comunicazione, Milano, 1986 e G.P. Cesarani, Storia della pubblicità in Italia, Bari, 1988.



che ne è proprietaria non a caso è straniera<sup>(87)</sup>. La prima vera campagna promozionale mediante manifesti comincia nel 1890 ed è promossa dai Grandi Magazzini Italiani dei fratelli Mele che si rivolgono ai maggiori cartellonisti italiani dell'epoca facendo delle immagini affisse sui muri il momento più importante di una complessa e articolata strategia pubblicitaria<sup>(88)</sup>. Quella dei grandi magazzini Mele dovette essere una campagna singolare e vistosa se il francese de Beauregard, di passaggio a Napoli nel 1911, senti il bisogno di annotare indignato:

"il y a aussi un certain Mele, gros négociant de Naples, qui vend de tout et qui le fait savoir avec une profusion frisant le vandalisme. Il n'est si petit vicolo, si obscur recoin du n'éclat, à des multitudes d'exemplaires, ce nom Mele...Mele...Mele. Cela ne serait rien si là se bornait l'envahissement de l'audacieux reclamier. Mais il accaparre des paysages entiers et déshonore les plus illustres belvédères"<sup>(89)</sup>.

Intanto dalle pagine dei giornali, che si rivolgono ad una ristretta "società colta" e per lo più maschile, in grado di leggere, ma soprattutto di consumare, si sollecita l'acquisto di vari prodotti. In realtà anche la pubblicità sui giornali attraversa fasi diverse. Gli anni '60 fanno registrare una diffusione ancora scarsa di messaggi. Giornali come "Il Pungolo" non dedicano alcuno spazio alle réclame mentre altri - come ad esempio il "Roma" - consacrano metà dell'ultima pagina essenzialmente alle inserzioni di specialità chimiche e farmaceutiche: su 718 inserzioni pubblicitarie apparse sul "Roma" tra il 1862 e il 1863<sup>(90)</sup>, il 62,1 per cento reclamizza prodotti

---

<sup>87)</sup> Cfr M. Picone Petrusa, I manifesti Mele e la produzione cartellonistica napoletana fra Ottocento e Novecento, in Id. (a cura di), I manifesti Mele. Immagini aristocratiche della "belle époque" per un pubblico di Grandi Magazzini, Milano-Roma, 1988, p.51.

<sup>88)</sup> Ibidem e M. Adamo, I manifesti dei Magazzini Mele editi dalle Officine Ricordi, in M. Picone Petrusa, I manifesti Mele... cit., pp.83-121.

<sup>89)</sup> G. de Beauregard e L. e C. de Fouchier, L'Italie meridionale. I. Naples et la Campanie, Paris, 1911, p.20.

<sup>90)</sup> Si tratta più precisamente delle inserzioni comparse nei mesi di agosto-dicembre 1862 e di gennaio, aprile, luglio e ottobre 1863.

farmaceutici, chimici o cosmetici; il 10,6 per cento libri, riviste e opuscoli e il 7,7 per cento corsi, lezioni e scuole private. Il restante 20 per cento è ripartito tra bastoni, rasoi, pelletterie (4,4 per cento), tra sedute di magnetismo e ipnosi (3,3 per cento), tessuti (2,9 per cento), generi alimentari (2,8 per cento) e vari altri prodotti che non compaiono più di tre volte nel giornale. Tinture per capelli, sostanze per rendere più bianchi i denti, farmacie e prodotti contro piaghe e gonorree, callifughi, tessuti e riviste continuano ad essere anche negli anni '80 i prodotti maggiormente pubblicizzati sul "Roma", che ora dedica alle réclame l'intera ultima pagina. Se sul "Roma" rimangono le pubblicità di cui sopra, sui giornali artistico-letterari che si rivolgono anche e specialmente ad un pubblico femminile, sono maggiori quelle di sarti, modiste, negozi di abiti ecc. Col passare degli anni dunque, gli spazi dedicati alle inserzioni commerciali si allargano; la scelta si diversifica a seconda del destinatario e si fa merceologicamente più variegata, mentre più complesso, sofisticato e camuffato diviene il messaggio, fino ad arrivare ai mosconi che tra il commento dello spettacolo del San Carlo, la festa da ballo presso la marchesa Tal de' Tali, le iniziative delle varie associazioni, i lutti, i matrimoni e le nascite celebrano alcune tra le principali iniziative commerciali degli anni '90<sup>(91)</sup>. Che la pubblicità fatichi a consolidarsi come utile strumento per favorire l'incremento delle vendite ce lo dicono anche i bilanci dei commercianti: su 123 bottegai sottoposti a procedimento fallimentare nel periodo 1882-1886, solo uno prevede una voce di spesa per la pubblicità<sup>(92)</sup>. In molti però -il 70 per cento delle attività fallite in quello stesso periodo- hanno inserito il proprio nominativo negli annuari del Bronner. Bisognerà arrivare all'inizio del nostro secolo perché l'investimento pubblicitario acquisti un'importanza maggiore: i magazzini Mele nel 1907 giungono a spendere sessantamila lire per la pubblicità

---

<sup>91)</sup> Si vedano in questo senso i mosconi che compaiono su "Fortunio", "Cronaca Partenopea", "Il Mattino" ecc.

<sup>92)</sup> Si tratta del profumiere Vincenzo Carborà.

sul Mattino<sup>(93)</sup>. Certo il caso dei Mele è piuttosto particolare ma, sulla scorta delle loro campagne, anche altri negozi, Miccio, Gutteridge, Reutlinger ecc., cominciano ad investire in manifesti, inserzioni sui giornali e trovate di vario genere.

Lo sviluppo ridotto della pubblicità va anche messo in relazione con quell'analfabetismo diffuso e quel basso tasso di scolarizzazione che contraddistinguono la città. Gli alti indici di analfabetismo, come è stato detto di recente, tagliano nettamente in due Napoli definendo "una speciale dicotomia tra società colta e società civile"<sup>(94)</sup>. Commercianti e artigiani, come vedremo nel corso di questo lavoro, fanno spessissimo parte della seconda. Negli inventari delle loro botteghe e delle loro abitazioni non c'è traccia di cultura scritta. Libri, giornali, documenti si trovano solo ai livelli più alti della gerarchia commerciale e sono più diffusi tra i negozianti stranieri che tra i napoletani. E d'altra parte non sono tanto pochi quelli che affermano dinanzi ai giudici del Tribunale di Commercio o delle Preture di non saper né leggere né scrivere. Le firme incerte e tremolanti apposte sotto numerosi documenti, anche se spia assai discutibile di alfabetizzazione, testimoniano tuttavia di una scarsa abitudine a frequentare libri e scritture, anche solo contabili.

I.7. Veniamo ad un altro aspetto: il numero di dipendenti per esercizio commerciale e le sue variazioni nel tempo. Elemento interessante dell'organizzazione del sistema distributivo, questo rapporto fornisce per la città di Napoli indicazioni che non si discostano da quelle fin qui emerse. Dalle statistiche ufficiali si ricava che nella seconda metà del secolo le singole attività commerciali fanno ricorso a pochissimi dipendenti e che solo a partire dal nuovo secolo si registra mediamente la presenza di poco più di un commesso per negozio. Il dato da una parte

---

<sup>93)</sup> Lettera di Matilde Serao del 24 ottobre 1907 cit. in M. Picone, I manifesti Mele... cit., p.233.

<sup>94)</sup> P. Macry, La Napoli dei dotti. Lettori, libri e biblioteche di una ex-capitale (1870-1900), in "Meridiana", 1988, n.4, p.142.

conferma una certa ristrettezza del commercio napoletano, dall'altra fornisce una prova indiretta del ricorso massiccio al lavoro dei familiari. Al di sotto di queste cifre c'è però una realtà, forse non più complessa, ma certo più movimentata. Il mercato del lavoro nel settore terziario nella seconda metà dell'Ottocento ha scarsissima stabilità. A parte il contributo indispensabile dei familiari, l'economia della bottega si sostiene frequentemente su una forza lavoro fluttuante, su commessi, facchini, scritturali, mediatori che prestano occasionalmente il proprio lavoro per brevi periodi e in coincidenza di situazioni particolari.

In questo contesto, fanno fatica ad emergere sistemi organizzativi nuovi come i grandi magazzini, le cooperative di consumo, le catene commerciali. A differenza di quanto avviene, o in alcuni casi era già avvenuto, nelle grandi capitali europee, a Napoli non si è ancora realizzata, e in realtà non si realizzerà mai, quella rivoluzione commerciale le cui dimensioni e la cui portata sono state paragonate, nel caso inglese, a quelle della prima rivoluzione industriale<sup>(95)</sup>. La trasformazione dal commercio itinerante a quello stanziale che altrove (Germania e Gran Bretagna per esempio) rappresenta, assieme alla separazione di funzioni tra produzione e distribuzione, la grossa novità del XIX secolo, e in particolare della seconda metà, non si verifica a Napoli che in misura modesta<sup>(96)</sup>. Anzi, a prestar fede ai censimenti, pare addirittura che dal 1871 al 1901 si registri un certo aumento dei venditori ambulanti: 2.332 nel 1871, 2.118 nel 1881, 3.605 nel 1901<sup>(97)</sup>. E' ai venditori ambulanti che è affidata gran parte

---

<sup>95)</sup> Cfr J.B. Jefferys, Retail trading in Britain, 1850-1950, Cambridge, 1954, p.6 e ss.

<sup>96)</sup> Per la Germania cfr R. Gellately, The Politics of economic despair: shopkeepers and German politics 1890-1914, London, 1974, p.13; per l'Inghilterra cfr J.B. Jefferys, Retail... cit., e D. Alexander, Retailing in England during the industrial revolution, London, 1970.

<sup>97)</sup> Rigattieri, venditori in piazza di commestibili, venditori ambulanti di minuterie, venditori di stracci e di ossa. Tuttavia da questo numero sono sicuramente esclusi altri

della distribuzione di generi di prima necessità. Il venditore ambulante è quasi il simbolo di questa città nel corso di tutto il XIX secolo. Le osservazioni di Renato Fucini, con le quali abbiamo aperto questo capitolo, si ritrovano, con accenti simili, in numerosissimi commenti e diari di viaggiatori stranieri: da quello del belga Chalon, a quello dell'inglese Stamer a quello del francese Gourdault che nel 1889 scrive:

"Celui-ci [l'ambulante appunto] est l'homme des petits métiers qui s'exercent commodement sur place; il est tout à son échoppe, à sa bottega [sic], s'il en possède une. N'en a-t-il point, la rue lui suffit, pour sa même industrie de chaque jour. Que dis-je? toutes les professions s'emparent délibérément du trottoir. On forge, on cloue, on rapetasse, on lime sur le devant de la porte [...]. Tout ce qui se mange ou se boit se débite dans la rue" (98).

Essi approvvigionano la città muovendosi tra le zone di produzione e i quartieri del centro(99) e sono a loro volta inseriti in un circuito commerciale spesso saldamente controllato da un gruppo di sensali anche attraverso l'estorsione, la tangente<sup>▲</sup> e le minacce(100). I vincoli e i lacci di questo sistema non sono dunque unicamente di natura fiscale, ma anche di natura criminale. La presenza camorrista, con le sue richieste di tangenti, con il controllo di alcuni settori come la piazza degli Orefici e i mercati ortofrutticoli, con il contrabbando e il controllo delle barriere doganali, i furti e il riciclaggio, la circolazione illecita di merci e denaro, il prestito ad usura, impone ulteriori vincoli e restrizioni al mercato

---

mestieri? Cfr N. Trudi, Relazione.. cit. e MAIC, Censimento della popolazione del Regno d'Italia al 31 febbraio 1881, Roma, vol.III, 1884; Id., Censimento della popolazione del Regno d'Italia, al 31 febbraio 1901, Roma, vol.III, 1904.

98) J. Gourdault, Naples et la Sicile, Paris, 1889, pp.27-28.

99) Cfr P. Frascani, Mercato e commercio... cit., p.196.

100) M. Marmo, Economia e politica della camorra napoletana nel secolo XIX, "Istituto Universitario Orientale. Dipartimento di scienze sociali. Quaderni", a.II, 1988, n.s. n.2, p.106 e ss..

napoletano<sup>(101)</sup>.

I.8. Come è stato recentemente osservato per Terra di Bari, anche in un ambiente urbano come quello di Napoli paiono convivere più circuiti di scambio. Il mercato

"sembra [...] frazionarsi in circuiti resi differenti dal tipo di merci trattate e relativamente indipendenti fra loro, i quali raramente attingono tutti i livelli dello scambio (mentre alcuni non attingono il livello basso, molti non sono oggetto del livello alto)"<sup>(102)</sup>.

Resiste la polverizzazione di un circuito commerciale in grande misura fondato sull'ambulantato; resiste il connubio produzione-vendita insieme ad altri elementi che indicano la peculiarità del sistema distributivo napoletano: stock troppo consistenti di merci che deperiscono o passano di moda, un eccessivo credito concesso ai clienti (molto spesso non documentato neanche da una ricevuta), un assortimento promiscuo di merci, e soprattutto prezzi caratterizzati da assoluta indeterminatezza, come è possibile evincere dalla lettura degli inventari delle botteghe e dai bilanci dei commercianti falliti. Il prezzo fisso, elemento caratteristico di un moderno sistema commerciale e distributivo, a Napoli: quasi non esiste. Secondo il console inglese Eustace Neville Rolfe, la impossibilità di alcuna verifica sul prezzo consente a cuochi e domestici di far la cresta su diversi tipi di acquisto<sup>(103)</sup>; e questo non solo nei mercati, ma in qualsiasi tipo di negozio<sup>(104)</sup>.

Il circuito dell'autoconsumo, quello dei mercati e delle fiere, quello dei negozi e quello della vendita itinerante in città, ma anche in provincia, agiscono contemporaneamente. La

---

<sup>101)</sup> Ibid. e M. Marmo, Tra le carceri e i mercati. Spazi e modelli storici del fenomeno camorrista, in Storia d'Italia [...]. La Campania... cit., pp.689-730.

<sup>102)</sup> B. Salvemini, I circuiti... cit., pp.49-50.

<sup>103)</sup> E.N. Rolfe and H. Ingleby, Naples... cit., p.66.

<sup>104)</sup> Cfr J.W.A. Stamer, Dolce Napoli... cit., p.76. Sulla mancanza di prezzi fissi e sulla necessità di mercanteggiare per ogni acquisto insiste anche l'inchiesta Saredo, cfr Relazione, vol.I, p.69.

vendita dei prodotti alimentari si effettua quasi interamente nei mercati o in minuscole botteghe e prevede un livello bassissimo di intermediazione. La campagna entra quotidianamente in città, e non solo metaforicamente. Il latte ad esempio, come lamenta la Serao, e come notano un po' esterrefatti alcuni osservatori stranieri, si acquista direttamente da caprai e vaccai che ogni mattina conducono i propri animali sin nel pieno centro cittadino urlando perché donne e domestiche si affaccino o corran giù per le scale<sup>(105)</sup>. E' la città invece ad arrivare in campagna attraverso i venditori ambulanti, soprattutto donne, che comprano da dettaglianti e a credito, piccole partite, in particolare stoffe, tessuti, oggetti di merceria, da rivendere nelle zone della periferia urbana o della provincia<sup>(106)</sup>.

Ben più sofisticate intermediazioni comporta invece la distribuzione di tessuti, abiti e delle "mode e novità" appena giunte da Parigi, da Lione e da Londra. Il settore è quasi interamente nelle mani di commissionari stranieri e di pochi intermediari napoletani le cui caratteristiche sembrano ancora quelle del vecchio mercante che opera contemporaneamente in diverse piazze ed esercita attività commerciali e finanziarie differenti. Ed è nel campo dei beni di lusso che si affacciano le novità più interessanti: la vendita per corrispondenza in provincia organizzata da alcuni, come per esempio quella del **Grand Magasin de nouveautés- A' la ville de Naples** che già agli inizi degli anni '60 nelle pubblicità sui giornali propaganda prezzi fissi e invariabili e svendite stagionali; l'apertura dei grandi magazzini Mele nel 1889 seguita da altre iniziative analoghe come l'apertura dei grandi magazzini Miccio e nel 1896 dai grandi magazzini dei fratelli Bocconi che diventeranno poi

---

<sup>105)</sup> M. Serao, Il ventre di Napoli... cit., pp.76-79; J.W.A. Stamer, Dolce Napoli... cit., p.9; E.N. Rolfe e Ingleby, Naples... cit., pp.29-30.

<sup>106)</sup> Questo sistema sembra essere abbastanza diffuso. Numerosi commercianti falliti spiegano così l'esistenza di lunghe liste di debitori. Legami e scambi tra negozi e commercianti ambulanti sono documentati anche per l'Inghilterra cfr G. Shaw e M.T. Wild, Retail patterns in the Victorian city, "Transactions of the British Geographers", n.s. vol.IV, 1979, p.289.

La Rinascente; la costruzione della Galleria Principe di Napoli, anche se concepita esclusivamente come operazione di arredo urbano e priva di una specifica finalità commerciale<sup>(107)</sup>.

Sono esempi isolati e che non vanno considerati nulla più che segnali di novità. D'altronde quello di Napoli non è un caso anomalo e l'Italia intera risulta essere ben lontana da quanto avviene in altre nazioni europee<sup>(108)</sup>. Né sono documentabili a Napoli, se non in maniera occasionale e sporadica, iniziative sul genere delle cooperative di consumo che tanta importanza avranno in paesi come la Gran Bretagna. Quello delle cooperative di consumo è un fenomeno non solo eminentemente urbano, ma soprattutto direttamente correlato al livello di industrializzazione<sup>(109)</sup> ed a Napoli manca ancora una vera e propria classe operaia. Quelle cooperative di consumo che la White Mario, pensando appunto all'Inghilterra, proponeva ai napoletani nel 1877<sup>(110)</sup> si sviluppano molto più tardi, hanno

---

<sup>107)</sup> Cfr P. Macry, Borghesie, città... cit. pp.350-351.

<sup>108)</sup> La prima catena di grandi magazzini italiani nasce a Milano nel 1918 e si svilupperà, tra mille difficoltà e problemi, negli anni successivi. Cfr F. Amatori, Il ritorno cit., pp.721-728 e Id., Proprietà e direzione. La Rinascente 1917-1969, Milano, 1989. Il primo grande magazzino francese, Le Bon Marché, era sorto nel 1852 su iniziativa di A. Boucicaut, uno degli uomini portati ad esempio dal vendutissimo Self-help di Samuel Smiles (1859). Sui grandi magazzini per la Francia si veda Ph. Perrot, Il sopra e il sotto della borghesia. Storia dell'abbigliamento nel XIX secolo [1981], Milano, 1982, p.91 e ss.; M.B. Miller, The Bon Marché: bourgeois culture and the department store, 1869-1920, Princeton, 1981 e P.G. Nord, Paris shopkeepers and the politics of resentment, Princeton, 1986 per gli effetti e le conseguenze sul commercio al dettaglio dell'affermazione dei grandi magazzini; per l'Inghilterra cfr J.H. Porter, The development of the provincial department store, 1870-1939, "Business History", vol.XIII, 1971, pp.64-71, oltre che J.B. Jefferys, Retail... cit., e D. Alexander, Retailing... cit, passim.

<sup>109)</sup> Cfr R. Gellately, The Politics... cit., p.41; G. Shaw e M.T. Wild, Retail patterns... cit., p.281 e P. Johnson, Saving and spending: the working-class economy in Britain, 1870-1939, Oxford, 1985, pp.126-143.

<sup>110)</sup> J. White Mario, La miseria in Napoli, Firenze, 1877, pp.248-255. Sull'argomento cfr anche le considerazioni di un altro contemporaneo: A. Betocchi, L'avvenire dell'operaio e le



spesso vita breve e nascono nel settore impiegatizio. Sono questi i casi della Cooperativa del popolo fondata nel 1898 da un gruppo di ferrovieri aderenti alla federazione socialista col compito esclusivo di spacciare pane e farina per far fronte al vertiginoso aumento dei prezzi<sup>(111)</sup>, o della Unione Cooperativa di consumo, costituita nel 1892 fra gli impiegati del Banco di Napoli con l'intento di acquistare generi alimentari all'ingrosso e rivenderli ai soci a prezzi più miti di quelli correnti<sup>(112)</sup>.

I.9. Napoli soffre di una troppo netta dicotomia tra un ristrettissimo gruppo di grandi mercanti e uno invece enormemente vasto di piccoli bottegai e artigiani. Nel 1887 a pagare la tassa commerciale sono in 12.645: nessuno paga la quota più alta di duecento lire, uno solo paga quella da cento lire, in 12.395 pagano cinque lire ciascuno (la quota più bassa)<sup>(113)</sup>. Il quadro disegnato da John Davis per la prima metà dell'Ottocento permane inalterato quantomeno nel primo ventennio postunitario<sup>(114)</sup>. I nomi e le famiglie interessate al grande commercio napoletano sono in parte ancora gli stessi. Tra i membri della Camera di

---

società cooperative, Napoli, s.d., in particolare pp.13-26. L'attenzione di Betocchi e di parte dei rappresentanti della Camera di Commercio napoletana al fenomeno cooperativo è documentabile anche attraverso le numerose note sulle iniziative straniere e sulle poche altre che vanno realizzandosi nelle città dell'Italia settentrionale, che compaiono ne "La Rivista Economica" allo scopo di fungere da esempio ed incoraggiamento per analoghi tentativi napoletani.

<sup>111</sup>) ASN, Questura, Gabinetto, f.83.

<sup>112</sup>) Ibidem.

<sup>113</sup>) "La Rivista Economica", a.XI, n.28, 9.VII.1888. Fino a quella data la riscossione della tassa camerale veniva fatta sulla base di otto classi. Per la prima si pagavano duecento lire annue, per la seconda cento, per la terza ottanta e via di seguito fino all'ottava per cui si pagavano solo cinque lire all'anno. All'inizio del 1888 venne proposta una revisione delle classi che prevedeva un loro allargamento e l'aumento delle tariffe. Le classi vennero portate a dodici e l'ammontare della tassa fu ripartito secondo una scala che dalle trecento lire della prima arrivava sino alle tre lire della dodicesima. Cfr "La Rivista Economica", a.XI, n.1, 2.I.1888.

<sup>114</sup>) J. Davis, Società e imprenditori... cit.

Commercio o tra i giudici del Tribunale di Commercio i cognomi cambiano poco: Ceolini, Volpicelli, Stella, Maresca, Du Chaliot, Falanga continuano ad essere per lungo tempo cognomi indicanti grandi dinastie di commercianti<sup>(115)</sup>. A partire dal 1880 il quadro inizia a modificarsi e nel consiglio della Camera di Commercio si affacciano personaggi nuovi e, dato assai significativo, provenienti da altri centri del distretto camerale come Castellammare, Portici, Torre Annunziata<sup>(116)</sup>. Gli assetti della distribuzione commerciale si ricompongono sulla base del decentramento provinciale indotto soprattutto dalla costruzione delle nuove linee ferroviarie che collegano Canello e Castellammare, Napoli, Nola e Baiano, Canello e Gragnano, Castellammare e Sorrento<sup>(117)</sup>.

L'allargamento ed il rinnovamento dell'élite imprenditoriale e commerciale napoletana non è tuttavia sufficiente ad impedire che i settori chiave dell'import/export e degli appalti, siano assai spesso controllati e gestiti da esponenti delle nutrite comunità straniere presenti in città. E' vero, almeno a leggere le parole dell'ambasciatore tedesco conte Mons<sup>(118)</sup>, che le colonie straniere scompaiono lentamente dall'Italia meridionale perdendo il quasi assoluto monopolio detenuto nel settore commerciale. In alcuni campi, però, gli stranieri sono ancora un numero ragguardevole anche se la natura del loro intervento è spesso mutata. Gli svizzeri hanno riconvertito gli investimenti

---

<sup>115)</sup> I nomi dei giudici del Tribunale di Commercio e dei membri della Camera di Commercio sono stati reperiti in Calendario generale del regno d'Italia, consultato per il periodo 1862-1888.

<sup>116)</sup> Cfr P. Frascani, Mercato e commercio... cit., pp.205-206; più in generale sulle vicende della Camera di Commercio di Napoli cfr G. Russo, La Camera di Commercio di Napoli dal 1808 al 1978, Napoli, 1985.

<sup>117)</sup> Vicende economiche del distretto camerale nel 2o bimestre 1885, "La Rivista Economica", a.VIII, n.26, 29.VI.1885. Nella relazione si rileva che la costruzione di queste importanti strade ferrate "sia per costituire un gran pregiudizio per questo capoluogo".

<sup>118)</sup> Conte Mons al cancelliere Bulow cit. in P. Hertner, Capitale straniero... cit., p.282.

industriali in attività di intermediazione commerciale. E' questo il caso di Giovan Gaspare Egg che, dopo la chiusura dello stabilimento di Piedimonte d'Alife<sup>(119)</sup>, si dedica esclusivamente all'attività di commissionario, o di Vonwiller che, come Egg, continua ad assicurare il collegamento tra Napoli e la Svizzera, in tutto il settore dell'importazione di tessuti<sup>(120)</sup>. In altri casi, quello dei francesi, la crisi dei rapporti commerciali tra l'Italia e la Francia, ha costretto la comunità commerciale sopravvissuta ad accontentarsi di un ruolo minore. A parte le Società di navigazione (nel 1886 i francesi detengono il 35,3 per cento delle compagnie operanti a Napoli)<sup>(121)</sup>, una piccola comunità di francesi si è integrata nell'economia cittadina. Si tratta di centosei commercianti<sup>(122)</sup> che sono per lo più passati dal livello del commercio all'ingrosso a quello al dettaglio, pur mantenendo una propria precisa identità e soprattutto continue relazioni con la madre patria attraverso la Chambre de Commerce française à Naples, che pubblica anche un bollettino. Sono sempre gli anni '80 a costituire il periodo di svolta per la comunità inglese che si assottiglia in seguito alla riorganizzazione delle reti commerciali indotta dai nuovi sistemi di comunicazione e in particolare dalla scomparsa del commission agent, figura di intermediario di cui si servivano le case commerciali inglesi nelle piazze continentali<sup>(123)</sup>.

---

<sup>119)</sup> ASN, Tribunale di Commercio, Fallimenti, b.2585, n.414.

<sup>120)</sup> Sugli svizzeri cfr J. Davis, Società e imprenditori... cit., p.113 e ss. e A. De Benedetti, La Campania industriale. Intervento pubblico e organizzazione produttiva tra età giolittiana e fascismo, Napoli, 1990, p.181 e ss.

<sup>121)</sup> Annuario napoletano, 1886.

<sup>122)</sup> ASN, Questura, Gabinetto, f.79.

<sup>123)</sup> B. Dawes, I mercanti inglesi a Napoli dal 1815 al 1860, "Società e Storia", a.XIII, 1990, n.50, p.877.

## II. ASSOCIAZIONISMO, SOCIABILITA' E PARTECIPAZIONE POLITICA

:

II.1. La seconda metà dell'Ottocento può dirsi caratterizzata anche a Napoli da un certo associazionismo diffuso, simbolo di affermazione di una cultura individual-borghese, che, pur non riuscendo ancora ad esprimere organizzazioni e forme stabili e strutturate, comincia a insinuarsi nell'universo della politica. Come in altre città italiane ed europee, anche qui è infatti possibile rintracciare, in special modo a partire dagli anni '80, un fervore di iniziative che porta alla costituzione, anche se in molti casi temporanea, di associazioni formali volontarie animate talvolta da interessi settoriali, più spesso da un generico desiderio di socialità<sup>(1)</sup>. Negozianti, bottegai e artigiani sono solo in parte protagonisti di questo "movimento" volto alla creazione di strutture che, anche se in maniera confusa e contraddittoria,

"assolvono su un piano pubblico e visibile, e per questo suscettibile di una ben più efficace potenzialità di irradiazione, al [sic] ruolo di canale di identificazione della borghesia in insieme sociale di matrice individualistica"<sup>(2)</sup>.

Nel 1888 il console inglese Eustace Neville Rolfe scrive che a Napoli ci sono due logge massoniche di cui una internazionale. Aggiunge anche, cosa importante, che la massoneria era la più

---

<sup>1)</sup> Di recente anche in Italia si è sviluppato l'interesse su questo tema. Sulla scorta delle ricerche e del dibattito storiografico francese e tedesco sono state avviate varie ricerche, ma soprattutto si è cominciata a discutere la possibilità e l'opportunità di utilizzare anche nell'analisi del caso italiano concetti e strumenti come quello della sociabilità. Oltre ai lavori citati alla nota 82 dell'introduzione si vedano i vari saggi contenuti in "Bollettino del Museo del Risorgimento", Bologna, a.XXII-XXXIII, 1987-1988; Sociabilità nobiliare, sociabilità borghese, a cura di M. Malatesta, "Cheiron", a.V, 1989, n.9-10, e Elites e associazioni nell'Italia dell'Ottocento, a cura di A.M. Banti e M. Meriggi, "Quaderni storici", a.XXVI, 1991, n.77. Di grande interesse è inoltre il saggio di S. Soldani, Vita quotidiana e vita di società in un centro industriale, in Prato. Storia di una città, vol.3, Il tempo dell'industria (1815-1943), a cura di G. Mori, Prato-Firenze, 1989, pp.698-713.

<sup>2)</sup> M. Meriggi, Associazionismo borghese tra '700 e '800. Sonderweg tedesco e caso francese, in "Quaderni Storici", a.XXIV, 1989, n.71, p.596.

importante società segreta delle middle classes così come la camorra lo era delle classi popolari<sup>3)</sup>. Quello massone non è tuttavia il solo tipo di associazionismo peculiare della borghesia cittadina; tra gli estremi dei due tipi di società segrete che operano, almeno la seconda, nella quasi completa illegalità e che ripetono la stereotipa dicotomia della società napoletana, c'è un gran fiorire di associazioni legali e pubbliche, quelle di cui qui ci occupiamo, oltre che di una sociabilità informale fatta di incontri nei caffè, di serate musicali nelle abitazioni private, di balli nei palazzi aristocratici o nelle case di facoltose signore borghesi. Nell'ultimo quarto del XIX secolo a Napoli si fondano società di mutuo soccorso, associazioni di categoria, comitati elettorali, circoli e club a scopo ricreativo-culturale e, apparentemente, apolitici. La guida commerciale del 1881-82 conta undici associazioni di beneficenza, tredici circoli cattolici, ventidue tra associazioni politiche e circoli ricreativi, quarantasette società di mutuo soccorso, sedici sodalizi culturali, sei circoli musicali, cinque filodrammatiche. Solo quattro anni dopo l'elenco delle associazioni nell'annuario commerciale registra un aumento del 40 per cento. Sono cresciuti di numero tutti i tipi di

---

<sup>3)</sup> E.N. Rolfe e H. Ingleby, Naples in 1888, London, 1888, p.158. Subito dopo l'unità le logge massoniche napoletane erano sette ed erano collegate con il Grande Oriente di Palermo e con Garibaldi (ASN, Prefettura, f.457) a testimonianza di un loro ancor consistente orientamento risorgimentale. Dalle affermazioni di Rolfe e Ingleby si deduce che il fenomeno massonico è meno frammentato, ma anche che più forte e influente. Tra le carte relative alle associazioni della Questura ci sono poche informazioni sulle logge dell'ultimo quarto di secolo. Si fa riferimento ad una Società massonica di rito orientale costituita nel 1747 e ricostituita nel 1876 ad opera di un certo Giovan Battista Pessina, messinese. La società raccoglieva circa settanta iscritti che pagavano la considerevole quota mensile di 100 lire; pubblicava un bollettino ed era affiliata ad alcune logge livornesi e palermitane. Secondo il rapporto della questura la loggia "ha poca importanza né si occupa di cose politiche" (ASN, Questura Gabinetto, f.93). In altro luogo, ma molto rapidamente, è nominata un'altra struttura massonica che si nascondeva sotto la denominazione di Associazione di M.S. dei pittori e dei decoratori e che era guidata dall'onorevole Giovanni Bovio, presidente anche dell'associazione anticlericale intitolata a Giordano Bruno (ASN, Questura Gabinetto, f.102).

associazione, ma l'incremento veramente significativo è rappresentato dal moltiplicarsi delle società di mutuo soccorso: la guida ne conta novantaquattro di cui sessantadue confederate in tre diversi sodalizi; tra il 1860 e il 1895 in città se ne costituiscono ben 117<sup>(4)</sup>. A giudicare dalle informazioni che la Questura di Napoli raccoglie per la compilazione della statistica delle associazioni<sup>(5)</sup>, l'esplosione a Napoli si realizza negli anni '80 e '90<sup>(6)</sup>. Delle associazioni formatesi nella prima parte del secolo e nel primo ventennio postunitario ne rimangono in vita, negli anni '80, una ventina circa: segno da un lato del minor fervore associativo di quel periodo, di una maggiore distanza tra i cittadini e la politica, di una scarsa consapevolezza delle élite borghesi, ma dall'altro, spia del carattere effimero di gran parte di questo associazionismo. E il fenomeno è assai comune anche nella seconda metà del secolo. Al di là delle associazioni più solide e formalizzate registrate nelle guide, Napoli è un pullulare di gruppi che si riuniscono per i più disparati motivi, fondano società, preparano e stampano statuti magari per sciogliersi soltanto qualche mese dopo per

---

<sup>4</sup>) ASN, Questura Gabinetto, f.102, Elenco delle società di mutuo soccorso a tutto ottobre 1895. Considerazioni sul mutualismo napoletano e sulle sue caratteristiche -discontinuità, povertà, esiguità degli obiettivi e apoliticità- si trovano in M. Marmo, Il proletariato industriale a Napoli in età liberale, Napoli, 1978, p.75 e ss.

<sup>5</sup>) ASN, Questura Gabinetto, f. 102. Nell'inventario del fondo archivistico non ci sono tracce delle carte relative alle associazioni per il primo ventennio postunitario, né è stata possibile una verifica diretta dal momento che il fondo della questura è in gran parte, e da molto tempo, fuori consultazione.

<sup>6</sup>) La cronologia del fenomeno napoletano è analoga a quella di altre medie e grandi città italiane. In particolare può essere utile un confronto con il caso milanese per il quale cfr M. Meriggi, Associazionismo borghese... cit., p.402 e ss. Si veda inoltre il caso di Prato in cui gli anni '80 rappresentano un importante spartiacque nella formazione di "centri associativi più liberi da ipoteche settarie e cospirative" cfr S. Soldani, Vita quotidiana... cit., p.735. Gli anni '80, anche se seguiti da un declino nel decennio successivo, rappresentano anche a Parigi il periodo di maggior diffusione dei circoli, soprattutto piccolo-borghesi cfr B. Lecoq, Les cercles parisiens au début de la Troisième République: de l'apogée au déclin, "Revue d'histoire moderne et contemporaine", t.XXXIII, 1985, p.615.

manca di soci, per la loro morosità o per la loro scarsa partecipazione alla vita dei club. Si va dai circoli politici ai comitati elettorali formati in occasione delle elezioni politiche e/o amministrative (ma queste strutture vanno lentamente assumendo stabilità e continuità), dai circoli culturali a quelli ricreativi dove per lo più si gioca a carte, dai comitati di beneficenza ai circoli velocipedisti, da quelli per la diffusione del Volapük, la lingua universale, a quelli evangelici o anticlericali, da quelli per soli uomini -la maggior parte- a quelli femminili, da quelli socialmente composti a quelli esclusivi ed elitari. La forma del circolo, così come l'ha descritta Agulhon, sembra essere quella predominante<sup>7)</sup>. Sulla base delle informazioni in nostro possesso è difficile dire quante persone, in questi anni, siano coinvolte nei club, nei comitati e nelle più diverse società, ma, per quanto numerose siano le associazioni, la fetta di popolazione interessata non è ancora molto elevata con l'eccezione del mutuo soccorso, che nel 1895 raccoglie circa 10.000 soci<sup>8)</sup>. Si va dai numeri piccoli dei circoli ricreativi piccolo-borghesi dove i soci oscillano tra i quindici e i sessanta a quelli medi delle accademie e delle società musicali<sup>9)</sup>, a quelli più grandi dei comitati elettorali: 500 persone aderiscono al Circolo operaio liberale nel 1885<sup>10)</sup>, 300 entrano nel Circolo commercianti di Mercato<sup>11)</sup>. Altrettanto elevate sono le adesioni a società come

---

7) Sul circolo come forma specifica della sociabilità borghese cfr M. Agulhon, Le cercle dans la France bourgeoise 1810-1848. Etude d'une mutation de sociabilité, Paris, 1977.

8) Cfr M. Marmo, Il proletariato industriale... cit., p.221.

9) L'accademia pontaniana conta 110 soci nel 1882. Nello stesso anno 130 persone sono iscritte alla Società del Quartetto, 80 alla Società Filarmonica G. Rossini, 60 al Circolo Cesi e 120 alla Società Filodrammatica La Palestra, mentre ben 300 si raccolgono attorno alla Società Filarmonica. Cfr Annuario napoletano, 1881-1882.

10) ASN, Questura Gabinetto, f.80.

11) Ivi, f.82.

la Lega pel bene di Napoli che nel 1884 raccoglie 300 soci<sup>(12)</sup>, o il Circolo del commercio che nel 1895 ne raccoglie, tra fondatori e ordinari, 365<sup>(13)</sup>. Protagoniste di questo fenomeno sembrano essere soprattutto le classi medie ma non nel loro insieme. In realtà è la borghesia delle professioni e del pubblico impiego che dà vita al maggior numero di associazioni, promuovendo il mutualismo, 'infiltrandosi', quando può, o meglio, attirando nei propri club quegli esponenti dell'aristocrazia meno restii alle 'mésalliances'. Quelle di questi anni, come ha giustamente scritto Verucci,

"sono associazioni in cui non sempre la borghesia si presenta e si identifica come tale, cioè come classe chiusa in se stessa, ma intende piuttosto apparire come classe aperta, ispiratrice e guida; associazioni in cui essa esprime le sue esigenze di controllo sociale, di difesa e di egemonia di classe, ma anche il suo sforzo di allargare le basi di consenso dello stato liberale verso i ceti piccolo borghesi e popolari attraverso un'ideologia unitaria, patriottica e laica"<sup>(14)</sup>.

In città le classi comunicano poco tra di loro. Al di là di un certo numero di associazioni in cui sembrano incontrarsi vari strati sociali, la mappa della sociabilità cittadina fa registrare la presenza di luoghi d'incontro rigorosamente aristocratici - il Club del whist, il Circolo nazionale, il Royal yacht club, la Società napoletana di corse - o addirittura con una connotazione strettamente nazionale. A Napoli, le varie comunità straniere hanno infatti una sociabilità appartata. Ogni gruppo, come si evince facilmente dalle cronache mondane dei giornali dell'epoca, ha le sue feste, i suoi balli, i suoi luoghi di incontro e di culto, i suoi giornali e, ovviamente, i suoi club. I francesi hanno il Cercle français de Naples, i tedeschi hanno il Deutsche Casino e, assieme alla importante e influente comunità svizzera, si incontrano nel Museum Deutsche und

---

<sup>12)</sup> Ivi, f.90.

<sup>13)</sup> Circolo del commercio e degli interessi napoletani. Relazione del consiglio direttivo all'assemblea generale dei soci convocata pel giorno 22 febbraio 1897, Napoli, 1897.

<sup>14)</sup> G. Verucci, Alcune considerazioni generali sull'associazionismo locale nell'Italia postunitaria, in M. Bigaran (a cura di), Istituzioni e borghesie locali nell'Italia liberale, Milano, 1986, p.199.



Schweizerische Gesellschaft, gli inglesi hanno un club per la marineria estera: il Sailor's Rest e vari altri punti di ritrovo<sup>(15)</sup>. Nessun napoletano entra a far parte dei consigli direttivi di questi club, così come quasi nessuno straniero entra a far parte dei consigli direttivi delle associazioni napoletane<sup>(16)</sup>. L'esclusività delle frequentazioni si ripete anche nei caffè. Al Gran Caffè, poi divenuto Gambrinus, per esempio, ci sono i tavoli degli avvocati e quelli degli artisti, la saletta dei giornalisti e la zona dell'aristocrazia<sup>(17)</sup>. Ogni gruppo sociale e/o professionale ha il suo caffè preferito su via Toledo, la strada principale della città. A leggere le cronache dei giornali, e a indagare tra le carte delle associazioni e nei rapporti dei questori e dei prefetti, si ha la netta sensazione che, sia attraverso lo studio dell'associazionismo formale che attraverso gli incontri nei caffè, si possano seguire le vicende politico-amministrative partenopee e si possano ricostruire gran parte delle vicende economiche, sociali e culturali della città. "Nei 'Caffè' si elaboravano programmi, si organizzavano complotti, si formulavano progetti, si stipulavano contratti"<sup>(18)</sup>. Nel Caffè d'Italia, si svolgevano addirittura le

---

<sup>15)</sup> Cfr B. Dawes, La comunità inglese a Napoli nell'Ottocento e le sue istituzioni, Quaderni dell'Istituto di Lingue. Facoltà di Economia Marittima. Istituto Universitario Navale, Napoli, 1989, p.71. Dawes parla della completa autonomia della colonia inglese che aveva la sue scuole, le sue cappelle, il suo cimitero e il suo ospedale e del forte sentimento di diffidenza che gli inglesi partenopei nutrivano verso i napoletani. Ancora alla fine del secolo gli inglesi di Napoli mantenevano ottimi rapporti con le altre comunità straniere, ma avevano una vita sociale e culturale completamente separata da quella dei napoletani.

<sup>16)</sup> Su 226 persone che compongono i consigli direttivi di trentasette associazioni solo tre che denunciano un'origine straniera: Arnold Schoch membro del Circolo Filologico, Ernesto Archinard socio dell'Associazione filodrammatica napoletana e l'ingegnere scozzese Lamont Young iscritto nella Legg pel Bene di Napoli.

<sup>17)</sup> Sul Gambrinus cfr F. De Filippis, Ottocento napoletano. Il Gambrinus e la sua epoca, Napoli, 1954 e E. Scalera, I caffè napoletani, Napoli, 1967.

<sup>18)</sup> E. Scalera, I caffè... cit., p.27.

riunioni della giunta comunale presieduta, negli anni '70, dal sindaco Gennaro Sambiase duca di Sandonato<sup>19)</sup>.

Sul piano dell'associazionismo formale, la borghesia delle professioni, e degli avvocati in particolare, è sicuramente il gruppo più attivo: fonda associazioni politiche e comitati elettorali, occupa le cariche onorarie delle associazioni di mutuo soccorso e di quelle dei piccoli commercianti, si iscrive nelle accademie, nei circoli culturali e in quelli musicali, anima società come il Club Alpino, la Società Zoofila, la Società Africana. L'analisi della composizione dei consigli direttivi di trentasette associazioni attive in questi anni a Napoli rivela subito la natura tipicamente borghese del fenomeno<sup>20)</sup>. I tesserati presi in considerazione sono 327, ma solo di 249 abbiamo notizie precise. Le 249 tessere corrispondono a 226 individui: c'è infatti un nucleo di venti persone che partecipa alla vita di più associazioni<sup>21)</sup>. Del gruppo di cui ci occupiamo fa parte una piccola pattuglia di aristocratici, il 13,7 per cento, tutti gli altri sono borghesi. La borghesia che si associa a Napoli è composta da avvocati (24,7 per cento), professori universitari (17,8 per cento), negozianti (11,6 per cento), funzionari e impiegati (10,1 per cento), insegnanti di scuola superiore (7,6 per cento), ingegneri (5,5 per cento), possidenti (5,1 per cento), medici (3,0 per cento) e militari (3,0 per cento)<sup>22)</sup>. Come si era già detto, è dunque la borghesia delle professioni e del pubblico impiego a dar vita a questa sociabilità formale. Il nucleo forte è costituito dagli avvocati

---

<sup>19)</sup> Ivi, p.53.

<sup>20)</sup> Delle trentasette associazioni 14 sono accademie, circoli culturali e ricreativi, società musicali e filodrammatiche; 10 sono sodalizi politici; 11 sono associazioni di beneficenza o caritativo-assistenziali e 2 sono società di incoraggiamento economico.

<sup>21)</sup> Per la precisione quindici persone fanno parte dei consigli direttivi di due associazioni e cinque sono presenti in quelli di tre sodalizi.

<sup>22)</sup> Per il 9,6 per cento non si conosce la professione, mentre del restante 2 per cento fanno parte due religiosi, due bottegai e un operaio.

e dai professori universitari, tra i quali più di un quarto insegna nella facoltà di giurisprudenza ed esercita la professione<sup>(23)</sup>. La presenza degli avvocati è costante ed elevata in tutti i tipi di associazione, siano esse di beneficenza, culturali, ricreative, ma è particolarmente sostenuta -il 34,8 per cento- in quelle politiche. La composizione socio-professionale dei quattro tipi di associazione presi in considerazione è sostanzialmente analoga: possidenti, avvocati e professori universitari in varia misura ne costituiscono il nucleo principale. I medici e i militari fanno parte solo delle associazioni culturali e ricreative; i negozianti sono più presenti in quelle politiche e in quelle di incoraggiamento; gli ingegneri sono nelle associazioni politiche, in quelle culturali e in quelle di incoraggiamento, ma non in quelle di beneficenza. Certo qui stiamo parlando della composizione dei consigli direttivi e non dei soci, i cui elenchi fornirebbero sicuramente informazioni più interessanti e soprattutto conclusive. Un'ultima cosa vale la pena notare: il 40,3 per cento delle persone che ricoprono cariche associative sono implicate ai massimi livelli nella vita politica, cittadina e non. In questo gruppo ci sono diciannove deputati al parlamento, nove senatori, dodici consiglieri comunali, sedici consiglieri provinciali, quattro direttori di giornali. Tutte queste persone, a loro volta, ricoprono altre cariche: amministrano convitti, collegi e ospedali; dirigono scuole e musei; sono membri delle varie commissioni municipali che si occupano di imposte, di vaccinazioni, di belle arti e di monumenti; fanno parte dei consigli di amministrazione di banche e casse di risparmio.

Il fenomeno associativo che esplode in questi anni è ancora tipicamente maschile. La sociabilità femminile è tutta di tipo religioso o caritativo-assistenziale. Le donne, soprattutto le aristocratiche e le straniere, promuovono centri di beneficenza o organizzano scuole e convitti; qualcuna dà vita a giornali ma, tranne rarissime eccezioni, la sociabilità femminile si esplica

---

<sup>23)</sup> Un'altra fetta consistente, 7 persone su 38, proviene dalla facoltà di medicina.

tutta sul terreno informale degli incontri nei salotti, dei balli, delle serate musicali. Lì le donne sono protagoniste assolute. Sul piano dell'associazionismo laico e istituzionale, invece, le donne, assieme agli uomini, le abbiamo incontrate solo nel "circolo" per la diffusione della lingua universale<sup>(24)</sup>.

A parte l'esclusione femminile che, in quegli anni, è un dato naturale della vita della società italiana, il fenomeno associazionistico si può dire che, almeno sul piano formale, si ispiri a principi di uguaglianza e di inesclusività. Gli statuti di questi anni mostrano infatti istituzioni totalmente prive della volontà di selezionare i propri aderenti. I meccanismi di ingresso si basano su un sistema misto che unisce la cooptazione all'adesione al programma e che elimina praticamente tutti i motivi di esclusione. Con l'eccezione di molti comitati elettorali e di alcune associazioni politiche, in cui elemento indispensabile e fondamentale per poter diventare soci è l'iscrizione nelle liste elettorali politiche e amministrative, l'unico requisito per entrare in moltissime associazioni è quello della provata dirittura morale<sup>(25)</sup>. Anche le quote d'iscrizione, mai troppo elevate, segnalano la volontà di aprirsi verso gruppi più ampi. Tutto ciò ovviamente non significa o meglio non è sufficiente per affermare che la cooptazione sia completamente scomparsa e che sia stata sostituita dalla libera adesione. La cooptazione, per esempio, continua ad essere l'unico criterio che regola l'accesso alle accademie<sup>(26)</sup> e, a giudicare dalla composizione dei consigli direttivi, sembra proprio che nelle maggiori associazioni culturali e nelle principali formazioni politiche le adesioni siano regolate da ferrei principi di

---

<sup>24)</sup> Pakamaklub volapūka. Associazione per la propaganda del Volapük in Napoli (ASN, Questura Gabinetto, f.105). La società fu fondata nel 1890 e aveva venticinque iscritti. Suo obiettivo era quello di diffondere la lingua internazionale inventata da Johann Martin Schleyer nel 1880.

<sup>25)</sup> Cfr M. Meriggi, Lo «spirito di associazione» nella Milano dell'Ottocento (1815-1890), "Quaderni Storici", a. XXVI, 1991, n.77, p.403.

<sup>26)</sup> F. Nicolini, Della Società nazionale di Scienze, Lettere e Arti di Napoli, Napoli, 1974 nuova edizione, p.61.

appartenenza ad un gruppo.

Gli anni '80 e '90 sanciscono la natura tipicamente borghese del fenomeno associativo. Borghesi e piccolo borghesi si appropriano totalmente del club come forma di associazione, ma l'omogeneità all'interno di questa istituzione rimane un elemento di distinzione fondamentale. Come ha scritto Lecoq, il circolo che, nella seconda metà dell'Ottocento, è diventato elemento caratteristico non solo della società borghese ma anche di quella piccoloborghese, si adatta alle diverse classi della società cessando in pratica di essere monopolio di un solo ceto sociale; si apre insomma ma con moderazione<sup>(27)</sup>. L'aristocrazia cittadina conserva vecchi club e luoghi d'incontro, ma non è più in grado di farsi promotrice di nuove istituzioni. Lo spazio che era prima interamente occupato dal patriziato cittadino è ora di proprietà di una borghesia professionale ed intellettuale che, anche attraverso l'associazionismo, "ricostruisce un nuovo linguaggio della stratificazione, dove si inventano nuove tecniche della distinzione"<sup>(28)</sup>. Il Circolo artistico partenopeo, un club ricreativo con sala di lettura, che organizza conferenze, incontri e balli, fondato all'inizio degli anni '90, viene descritto da una guida commerciale come "un'associazione di persone elette fra Avvocati, Procuratori ed artisti"<sup>(29)</sup>. Paradossalmente possiamo dire che non solo non sparisce l'esclusività di alcuni circoli aristocratici, ma che si va sempre più affermando un'analogha esclusività borghese nei confronti dei segmenti più umili e meno acculturati del ceto medio, che si esercita soprattutto nelle associazioni filantropiche e in quei luoghi, come i circoli, dove si trascorre il tempo libero dagli impegni della professione o della gestione della proprietà. L'associazionismo diviene uno degli strumenti principali di affermazione di un gruppo sociale, della sua

---

<sup>27)</sup> B. Lecoq, Les cercles... cit., p.602 e ss.

<sup>28)</sup> A.M. Banti nel dibattito su Sociabilità e associazionismo in Italia: anatomia di una categoria debole, "Passato e Presente", a.X, 1991, n.26, p.21.

<sup>29)</sup> Annuario Lo Gatto. Grande guida commerciale, edizione 1904.

iniziazione alla politica e della diffusione del suo potere su un terreno più vasto e più composito che, lentamente, passa dal livello locale a quello nazionale. Le associazioni, anche quelle che si dichiarano apolitiche, sono cioè uno di quei luoghi in cui si va organizzando un sistema politico in cui appaiono fondamentali le reti di relazioni personali, lo scambio, la commistione tra interessi privati e pubblici<sup>(30)</sup>.

La maggior parte di queste associazioni sono dislocate nei quartieri di Montecalvario, Mercato, Porto, S. Lorenzo, S. Ferdinando e S. Giuseppe. Al Mercato, a Montecalvario e nel quartiere Porto prevalgono le società di mutuo soccorso e di mestiere, mentre tra S. Ferdinando e S. Giuseppe c'è una maggiore concentrazione di club e circoli culturali e ricreativi. A Napoli non esistono praticamente associazioni di quartiere o, meglio, il quartiere come entità che permette la migliore identificazione di un gruppo funziona in due soli casi: quello delle associazioni di beneficenza<sup>(31)</sup> e quello dei comitati elettorali. Solo in questi due tipi di sodalizio ci si associa sulla base del quartiere; in tutti gli altri l'aggregazione non risponde mai a regole di vicinato. C'è qualche circolo ricreativo di quartiere, ma nelle zone più periferiche della città<sup>(32)</sup>. E' un'ulteriore conferma del fatto che in queste associazioni si entra o sulla base di un'adesione al programma o sulla base di una cooptazione e di reti relazionali che travalicano legami affettivi o di vicinato e mettono invece in connessione specialismi diversi,

---

<sup>30)</sup> Cfr L. Musella, Relazioni, clientele, gruppi e partiti nel controllo e nell'organizzazione della partecipazione politica, in Storia d'Italia. Le regioni dall'unità a oggi. La Campania, a cura di P. Villani e P. Macry, Napoli, 1990, pp.731-790.

<sup>31)</sup> In questo caso il quartiere serve a delimitare, geograficamente e amministrativamente, il raggio d'azione dell'opera caritativa.

<sup>32)</sup> Per esempio il Circolo Unione Vomero (ASN, Questura Gabinetto, f.104) fondato nel 1897, raccoglieva sedici soci tra possidenti, negozianti e impiegati, tutti residenti nella stessa zona, che pagavano una lira al mese; o il Circolo ricreativo di Posillipo (ivi, f.98) costituito nel 1890 al quale aderirono inizialmente sessanta soci che versavano un contributo mensile di tre lire.

poteri e soprattutto interessi.

II.2. E i commercianti? I commercianti partecipano in realtà solo in minima parte a questo movimento. Al contrario di quanto accade in altre nazioni europee, la visibilità politica di questi ceti è molto scarsa<sup>(33)</sup>. Le piccole borghesie napoletane, almeno a giudicare da vari e spesso frammentari indizi, soffrono di una più generale difficoltà ad associarsi, a costituirsi in gruppi di interesse, a ricercare forme di solidarietà che prescindano da quel luogo di sociabilità naturale costituito dalla famiglia e dalla parentela. Commercianti e negozianti mostrano disinteresse e una certa indifferenza verso le istituzioni "governative" che li rappresentano ed una scarsa disponibilità anche verso associazioni che abbiano finalità strettamente ed esclusivamente economiche. Come abbiamo già avuto modo di sottolineare, a Napoli sono poche le costituzioni societarie e sono pochissime le cooperative, siano esse di produzione, di lavoro o di consumo. Nel quadriennio 1897-1900 nel distretto notarile di Napoli i notai stipulano 440 atti di costituzione di società contro gli 887 rogati a Milano<sup>(34)</sup>. E' un dato interessante che non solo conferma la fin troppo nota minore dinamicità economica dell'ex capitale, ma che evidenzia con chiarezza quella scarsa propensione all'associazione economica che ha connotato la storia del mezzogiorno fino agli anni più recenti. Quel 11,6 per cento di negozianti che si trova all'interno degli organi direttivi delle associazioni napoletane, di cui si è parlato in precedenza, rappresenta in effetti solo la parte alta del gruppo, ma singolarmente, non quella più esposta. A parte un paio di persone -Alessandro Betocchi e

---

<sup>33)</sup> Per un sintetico quadro d'insieme del rapporto tra lower middle classes e politica cfr G. Crossick e H. G. Haupt, Shopkeepers, master artisans and the historian: the petite bourgeoisie in comparative focus, in Id. (eds.), Shopkeepers and master artisans in nineteenth-century Europe [1984], London, 1986, p.4 e ss.

<sup>34)</sup> I dati sono tratti dalla Statistica notarile, che per gli anni 1897-1900 è contenuta in SGCC. Gli atti di costituzione riguardano società in accomandita semplice, per azioni, cooperative, anonime e in nome collettivo.

Tommaso Pitterà- nessuno dei nomi incontrati fa parte della giunta della Camera di Commercio. Nei consigli direttivi il segmento più ampio del ceto medio produttivo e terziario è invece rappresentato soltanto da un bottegaio e da un calzolaio. Bottegai e artigiani sono presenti in molti comitati elettorali occasionalmente costituiti e in molte società di mutuo soccorso, ma restano sostanzialmente fuori dalle maggiori associazioni politiche, dai circoli e dalle accademie più prestigiosi. I circoli la cui fondazione li vede protagonisti sono di tipo ricreativo: l'unica attività che vi si svolge è in realtà quella del gioco, spesso d'azzardo. Nascono con intenti ricreativi e di svago, ma vengono poi quasi tutti chiusi dalla Questura come bische, il Circolo del Moiarello<sup>(35)</sup>, il Piccolo circolo partenopéo<sup>(36)</sup>, il Circolo Montenegrino<sup>(37)</sup>, il Circolo Massaua<sup>(38)</sup>, il Circolo Sabauda<sup>(39)</sup> e il Circolo Savoia<sup>(40)</sup>. Sono tutti di piccole dimensioni, venti o trenta soci in tutto, e riuniscono negozianti, impiegati, qualche proprietario e, più raramente, qualche professionista. Sono posti che gli statuti indicano come luoghi di svago e sale di lettura ma in cui si gioca esclusivamente a carte e a bigliardo, e che finiscono per accogliere, secondo i rapporti della polizia, pregiudicati e persone di "dubbia moralità". Hanno vita breve, e quelli che non vengono chiusi dall'intervento delle forze di polizia si sciogliono spontaneamente per mancanza di soci o per il prosciugamento della cassa sociale. Sono molti infatti i soci che si rivelano restii a pagare anche quel minimo contributo mensile previsto dagli statuti. Talvolta, a seconda del momento, si trasformano in comitato elettorale o in associazione di

---

<sup>35)</sup> ASN, Questura Gabinetto, f.94.

<sup>36)</sup> Ivi, f.97.

<sup>37)</sup> Ivi, f.94.

<sup>38)</sup> Ivi, f.93. Il circolo è composto da undici negozianti, dieci proprietari, cinque impiegati, tre medici e un "artista".

<sup>39)</sup> Ivi, f.99.

<sup>40)</sup> Ibidem.



beneficenza, come nel caso del Piccolo circolo dell'unione in sezione Avvocata<sup>(41)</sup>. Come si può vedere dalla composizione di un paio di questi circoli, e come si vedrà più avanti, l'area di relazioni dei ceti di cui ci stiamo occupando è più spostata verso il basso che verso l'alto. I contatti con l'universo delle professioni sono scarsi e in genere il rapporto è capovolto. Nel milieu del piccolo commercio non ci si associa paritariamente tra professionisti e bottegai, ma sono piuttosto i professionisti che organizzano i bottegai e che provano ad utilizzarli come gruppo di pressione. L'avvocato Oronzio De Mita per esempio organizza un Circolo dei commercianti di Mercato per la sua candidatura alle elezioni politiche del 1889<sup>(42)</sup>; l'avvocato Alberto Geremiccà presiede il Circolo del Bene economico della sezione Mercato<sup>(43)</sup>; a un certo numero di commercianti fa anche riferimento il circolo elettorale dell'onorevole Curato o il Circolo elettorale operaio e il Circolo operaio che sostengono la candidatura dell'onorevole Giovanni Nicotera<sup>(44)</sup>. A voler stabilire una tipologia dell'associazionismo piccolo-borghese si può dire che bottegai e artigiani si ritrovano in quattro tipi diversi di associazione: 1) le società di mutuo soccorso; 2) le associazioni a carattere rivendicativo nate su un obiettivo circoscritto e preciso la cui durata è limitata a quella della questione per la quale sono nate; 3) i comitati elettorali o le associazioni che camuffano un comitato elettorale; 4) i circoli ricreativi. Sono totalmente fuori dai circoli culturali e dalle accademie, sono lontani anche dalle sedi dell'associazionismo commerciale istituzionale e sono estranei anche alla sociabilità dei teatri, dei caffè, delle occasioni mondane. Come scrive Felice De Filippis:

"la piccola borghesia napoletana si teneva a distanza dai teatri

---

<sup>41)</sup> Ivi, f.104. Nel circolo si riuniscono venticinque persone tra cui diciotto negozianti e artigiani, quattro impiegati, un proprietario e un veterinario.

<sup>42)</sup> Ivi, f.82.

<sup>43)</sup> Ivi, f.76.

<sup>44)</sup> Ivi, f.93.

di varietà e dai caffè concerto che considerava luoghi di perdizione [...]. Per scimmiettare gli usi e i costumi delle case patrizie organizzava le cosiddette periodiche; riunioni settimanali di otto o dieci famiglie del quartiere con l'intervento di giovani di <<belle speranze>> desiderosi di mettere in mostra le loro doti canore e più ancora di tessere con le figlie del padrone di casa un tenero idillio"<sup>(45)</sup>.

Forse commercianti e artigiani si associano poco anche per mancanza di tempo. Il lavoro nella bottega, come vedremo più avanti, li assorbe per l'intera giornata e non ci sono né sabati, né domeniche né altri giorni della settimana liberi. La riorganizzazione della giornata in tempo di lavoro e tempo libero per i commercianti non si è ancora realizzata. La sociabilità di queste persone non è quindi improbabile che si svolga interamente tra le quattro mura del magazzino in cui avventori e amici si incontrano, chiacchierano, commentano gli avvenimenti del giorno, spettegolano<sup>(46)</sup>.

Incapaci di identificarsi in un'organizzazione come la Camera di Commercio, che troppo spesso rappresenta esclusivamente le sfere più alte della gerarchia commerciale, e privati dell'ultima istituzione dal carattere corporativo in loro possesso, il Tribunale di Commercio<sup>(47)</sup>, i ceti medi produttivi napoletani danno raramente vita ad un associazionismo autonomo, ma, quando ci riescono, si tratta di un associazionismo che come quello dei loro colleghi bolognesi è "ancorato a contenuti programmatici meramente settoriali, caratterizzato da una estrema

<sup>45)</sup> F. De Filippis, Ottocento napoletano... cit., pp.23-24.

<sup>46)</sup> Sulla bottega e l'atelier come luoghi di sociabilità cfr M. Agulhon, Working class and sociability in France before 1848, in The power of the past. Essays for Eric Hobsbawm, a cura di P. Thane, G. Crossick e R. Floud, Cambridge-Paris, 1984, pp.37-66, e A. Farge, L'atelier à Paris au XVIIIe: une structure de sociabilité en conflit avec elle-même et avec les pouvoirs, in Sociabilité, pouvoirs et société. Actes du colloque de Rouen 24-26 novembre 1983, a cura di F. Thelamon, Rouen, 1987, pp.307-319.

<sup>47)</sup> Sulla natura di questa istituzione cfr D.L. Caglioti, I fallimenti del tribunale di commercio di Napoli: una fonte per lo studio del piccolo e medio commercio cittadino, "Società e Storia", a.XII, 1989, n.44, p.446 in particolare, e le osservazioni di M. Malatesta, Stato liberale e rappresentanza dell'economia. Le Camere di Commercio, in "Italia contemporanea", 1988, n.171, p.54.

frammentazione degli interessi e dalla mancanza di un progetto organico"<sup>(48)</sup>, ma soprattutto non riesce mai ad andare al di là di un angusto localismo. La dimensione sovralocale è completamente assente dalle prospettive di tutte le società che vengono formandosi in questi anni pur in presenza di questioni e problemi che non possono certo dirsi peculiarmente napoletani. E' con questi limiti che nascono le varie società di mutuo soccorso\* e le leghe di resistenza: la Società di mutuo soccorso tra i padroni beccai di Napoli del 1885<sup>(49)</sup>, quella dei negozianti di paste e salumerie costituita nel 1883<sup>(50)</sup> o l'Associazione di fabbricanti d'alcool<sup>(51)</sup> fondata nel 1889; la Camera sindacale dei fabbricanti di quanti in Napoli costituita nel 1894 con lo specifico obbiettivo di contrastare la sindacalizzazione crescente dei lavoranti<sup>(52)</sup> o la Lega di resistenza negozianti grossisti orefici di Napoli<sup>(53)</sup>. Con gli stessi limiti si presentano le associazioni rivolte, un po' demagogicamente, ad affratellare operai, commercianti e industriali e in genere animate da una vaga idea di progresso economico come, per fare solo qualche esempio, il Circolo del Bene economico della sezione Mercato, o il Piccolo Circolo del Commercio, o l'Associazione commercianti, grossisti, dettaglieri, arti e mestieri nel cui consiglio direttivo si trovano sei commercianti e quattro professionisti<sup>(54)</sup>. Negli statuti e nei programmi di queste associazioni si parla di "affratellamento tra

---

<sup>48)</sup> L. Barbieri, Commercianti a Bologna tra liberalismo e fascismo, in "Rivista di storia contemporanea", a.XVII, 1988, pp.387-388; si veda anche il caso di Milano sinteticamente illustrato in J. Morris, Small shopkeepers in Milan, 1885-1892, "Bollettino d'Informazione a cura del gruppo di studio sulle Borghesie del XIX secolo", n.8, 1990, pp.6-7.

<sup>49)</sup> ASN, Questura Gabinetto, b.76.

<sup>50)</sup> Ivi, f.97.

<sup>51)</sup> Ivi, b.86.

<sup>52)</sup> Ivi, b.77.

<sup>53)</sup> Ivi, f.94.

<sup>54)</sup> Ivi, b.76 e b.82.

le classi lavoratrici" e di "incremento morale e materiale" di commercianti e artigiani e, addirittura dei loro dipendenti, ma non si riesce ad andare mai al di là di generiche proposizioni.

Tutta la seconda metà dell'Ottocento è costellata da tentativi di mettere in piedi un'associazione di commercianti che sia effettivamente in grado di rappresentarne gli interessi; i risultati sono, però, a dir poco sconfortanti. Viene fondato un Circolo del commercio il cui scopo principale sembra solo quello di fornire una platea alle conferenze dell'avvocato Florenzano<sup>(55)</sup>, quindi un'Associazione napoletana del commercio e dell'industria<sup>(56)</sup> e poi ancora una Società per gli interessi economici delle provincie meridionali<sup>(57)</sup>, quindi una Associazione per gli interessi commerciali di Napoli<sup>(58)</sup>, ma, passato l'entusiasmo iniziale e le numerose adesioni, tutto si sgonfia e i commercianti napoletani continuano a dare una risposta individuale ai propri problemi quotidiani. Come si legge nella rivista della Camera di Commercio, che pure elogia il desiderio di socialità che serpeggia a Napoli, tutte queste associazioni sono in realtà degli inutili doppioni<sup>(59)</sup>. In questo panorama anche i rigurgiti corporativi, che pur non mancano, sono destinati a soccombere. Non meno disastrosa risulta l'esperienza del mutuo soccorso e delle società di mestiere, che questi gruppi non riescono a fare andare al di là del semplice mutualismo apolitico privo di prospettive e di rivendicazioni più ampie, e che naufraga sull'impossibilità di conciliare le esigenze di lavoratori e datori di lavoro, tutti apparentemente affratellati in queste società.

Il fallimento dell'associazionismo commerciale è un dato che riguarda tutta la nazione e non la sola città di Napoli dove le

<sup>55)</sup> Sull'attività di questo circolo cfr le notizie contenute in vari numeri de "Il Pungolo" negli anni 1882 e 1883.

<sup>56)</sup> "Economia e Finanza", a.I, 2.III.1878, n.3; 6.III.1878, n.4 e 30.III.1878, n.8.

<sup>57)</sup> Ivi, a. I, 23.III.1878, n.7.

<sup>58)</sup> "Il Pungolo", a.XXIV, 29.I.1883.

<sup>59)</sup> "Economia e Finanza", a. I, 23.III.1878, n.7.

minacce al libero esercizio del commercio sono tutto sommato minori che in altri grandi centri italiani. Nel 1905 al IV congresso dei commercianti e industriali italiani che si svolge a Venezia il bilancio sul tema associazioni è negativo. Schiacciati tra le rivendicazioni crescenti delle classi operaie e la strenua resistenza del capitalismo soprattutto settentrionale

"i commercianti grossisti [...] gente quant'altra mai pacifica, pur sentendosi a disagio per le mutate condizioni della vita commerciale, mutamenti dovuti in parte al progresso dei tempi, ed in parte a molti inconvenienti sviluppatisi con lo stesso crescere della grande produzione nazionale, spesso pletorica e superiore ai bisogni del consumo paesano, si sono fin'ora, meno rare eccezioni, tenuti silenziosamente in disparte, accontentandosi del magro conforto di lamentarsi filosoficamente della loro dura condizione" (60).

Delle varie associazioni fin qui menzionate, alla data del congresso a cui abbiamo accennato, resta in vita il solo circolo del commercio. Le altre associazioni napoletane che vi si presentano, oltre alla Camera di Commercio, sono l'Associazione fra commercianti ed industriali e l'Unione commerciale Umberto I.

II.3. Nel primo ventennio postunitario il piccolo commercio napoletano si associa poco, ma d'altra parte non ha molti motivi per farlo. La sua esistenza infatti, a differenza che a Parigi, in Belgio o in Inghilterra, non è ancora minacciata né dalla nascita dei grandi magazzini, né dalle catene commerciali, né dalle cooperative di consumo. L'unica questione che sembra stare a cuore ai commercianti napoletani è quella fiscale. E' da qui che nascono i pochi episodi di solidarietà del milieu: la serrata dei commercianti del 1866 e le varie iniziative nate in seno a gruppi ristretti di commercianti o produttori in settori merceologicamente affini per chiedere il ripristino di forme di protezionismo fiscale. Anche questi, tuttavia, sono episodi rari

---

<sup>60</sup>) G. Ballarini, Sull'utilità delle associazioni proprie di ciascun ramo dell'Industria e del Commercio, in Atti del IV Congresso dei Commercianti ed Industriali italiani, Venezia 25-30 ottobre 1905, pubblicati per cura dei segretari generali comm. A. Santalena e A. Sesti Petti, Venezia, 1906, pp.261-262.

e isolati. La risposta al problema, come abbiamo già visto, rimane quasi sempre individuale: l'evasione fiscale.

Se riletto in questa ottica, anche l'episodio dello sciopero dei negozianti rivela la difficoltà del gruppo di reagire e rispondere unitariamente. Il 20 agosto del 1866 i commercianti napoletani decidono di chiudere le proprie botteghe per protestare contro l'imposta di ricchezza mobile e/o contro il recente provvedimento sui dazi sulle mercanzie d'importazione che prevede che il pagamento sia effettuato in moneta metallica e non più in carta moneta<sup>(61)</sup>. All'iniziativa è completamente estranea la Camera di Commercio che, nei giorni precedenti, si è limitata ad una "rispettosa rimostranza al Governo contro il decreto del 14 luglio" alla quale il ministro ha risposto risentitamente provocando le dimissioni del presidente della Camera Tito Cacace<sup>(62)</sup>. L'obiettivo della protesta non è molto chiaro (revisione dei ruoli fiscali? diminuzione delle aliquote?): dai resoconti dei giornali e dalle informazioni della Questura e della Prefettura sembrerebbe che la tassa di ricchezza mobile sia solo uno dei motivi del malessere dei commercianti. La protesta viene in un momento di grave difficoltà per la nazione e per la città. La crisi economica e l'applicazione del corso forzoso della moneta, la guerra contro l'Austria e il solito colera che periodicamente flagella Napoli costituiscono una miscela in cui la protesta contro l'imposta di ricchezza mobile si confonde con quella contro i dazi per le merci in entrata e contro le multe agli evasori. Lo sciopero viene organizzato da un gruppo di persone non meglio identificate, definite da alcuni giornali reazionarie e filoborboniche<sup>(63)</sup>, che, pochi giorni prima della manifestazione, diffondono tra i commercianti napoletani un bigliettino, infilato in una piccola busta, che invita alla chiusura dei magazzini nelle giornate del 20 e del 21. Che il

---

<sup>61)</sup> Le notizie su questo episodio si trovano in ASN, Prefettura (Gabinetto 1866), f.594, fascicolo 409.

<sup>62)</sup> L'episodio è citato in G. Russo, La Camera di Commercio di Napoli dal 1808 al 1978, Napoli, 1985, p.176.

<sup>63)</sup> "Il Giornale di Napoli", 19.VIII.1866 e "Roma", 20.VIII.1866.

fronte dei negozianti napoletani non sia compatto lo dimostra subito l'iniziativa di alcuni di usare la minaccia della serrata per ottenere dal sindaco l'annullamento delle multe elevate per il mancato pagamento della tassa. Il sindaco intercede presso il prefetto ma senza risultati, e lo sciopero si svolge lo stesso. L'episodio, a seguire i rapporti della questura e del prefetto, è ambiguo. Si parla di biglietti anonimi e di azioni intimidatorie; si parla di una presenza, tra gli organizzatori della dimostrazione, della "solita camorra ben nota"; si parla di confusione negli obiettivi della manifestazione e addirittura si ipotizza che lo sciopero fosse un pretesto per non pagare le cambiali che andavano in scadenza proprio il 20 agosto presso la Cassa di Sconto. Comunque sia il 20, e in parte anche nella giornata successiva, con l'esclusione delle botteghe di alimentari, chiusero i negozi delle principali strade cittadine - Toledo, Quantai nuovi, Fiorentini- e, sul loro esempio, anche se in maniera meno totale, quelle degli altri quartieri. I resoconti della Questura e della Prefettura enfatizzano le divisioni all'interno della categoria sottolineando che molti chiusero perché ebbero paura di possibili, quanto ventilate, ritorsioni. Il Questore, in particolare, ripete nei suoi rapporti che la riuscita della manifestazione si dovette quasi interamente all'impossibilità di presenziare con carabinieri e polizia tutto il territorio cittadino garantendo protezione ai bottegai che non desideravano aderire alla serrata. La guardia nazionale, chiamata a pattugliare il centro della città, fu latitante<sup>64</sup>) probabilmente perché solidale con la manifestazione. L'eco della protesta non fu molto ampia. I numerosi giornali cittadini, troppo impegnati dalle notizie belliche, e soprattutto dalle polemiche sull'armistizio di Cormons, e dal manifestarsi di una nuova epidemia colerica, dedicano alla questione brevi commenti nella colonna della cronaca interna. I resoconti della

---

<sup>64</sup>) Di latitanza della Guardia Nazionale si parla solo nei rapporti della Questura. Di diverso parere sembrano invece i giornali e il prefetto.

stanga<sup>(65)</sup> restituiscono all'avvenimento la sua natura protestataria depurandolo di quell'alone di complotto che gli avevano creato intorno Questura e Prefettura e, se nessuno si dice d'accordo con la serrata, tutti, con la sola eccezione de "Il Pungolo", si dicono sensibili alle motivazioni della manifestazione. Lo sciopero dei commercianti offre ai giornali cittadini l'ennesima opportunità di dichiarare iniqua l'imposizione fiscale del nuovo stato italiano. Gli stessi giornali invitano, però, le categorie in sciopero a concludere rapidamente la protesta per dimostrare così che Napoli, nonostante l'eccessivo peso fiscale, è leale e fedele al nuovo governo.

Nell'ultimo quarto del secolo, commercianti e artigiani cominciano a riunirsi e provano ad associarsi per fronteggiare le minacce e i problemi provocati dalla ristrutturazione del mercato e dalla riorganizzazione della rete distributiva che va realizzandosi anche a Napoli. Come abbiamo già visto nel precedente capitolo, non sono poche le richieste di protezionismo avanzate da piccoli e medi commercianti. Guantai, produttori di alcool, sarti, dinanzi ai nuovi problemi posti dall'uso di tecnologie più avanzate, dall'immissione sul mercato di prodotti qualitativamente migliori e di minor costo, dall'ampliarsi del mercato stesso grazie ai nuovi sistemi di comunicazione, reagiscono chiedendo più protezioni e più barriere contro le merci che arrivano da altre piazze e, in alcuni casi, tentano la strada del ripristino di vecchie regole corporative. Il consolato operaio dei sarti in Napoli costituisce, da questo punto di vista, un esempio significativo. Fondato a metà degli anni novanta, nel 1897 raccoglie cinquecento soci<sup>(66)</sup>. Nasce da una costola della Società dei sarti di Napoli, creata nel 1860, per rispondere alla crisi che sta colpendo il settore in seguito all'espansione del prodotto industriale. Il consolato si propone di migliorare l'arte e di risolvere le vertenze fra operai e

---

<sup>65)</sup> "Roma", a.V, 20.VIII.1866; ivi, 21.VIII.1866; ivi, 22.VIII.1866

<sup>66)</sup> ASN, Questura Gabinetto, f.99.



datori di lavoro, ma i suoi principali obbiettivi hanno un forte sapore corporativo. Lo statuto infatti prevede che il consolato si prodighi "studiando il modo di non far crescere il numero di speculatori che si danno al commercio degli abiti manifatturati", "di allontanare la concorrenza delle altre città coll'importazione degli abiti manifatturati", di provvedere addirittura che "i progressi della meccanica moderna [cioè la diffusione crescente delle macchine da cucire] non riescano ad essere di detrimento per l'industria". Il consolato si spinge più oltre e 'pretende di reinserire rigide regole di accesso al mestiere. Si chiede di chiudere l'arte per dieci anni eccezion fatta per i figli dei sarti; si stabiliscono severe norme per lo svolgimento dell'apprendistato e sanzioni per chi presti il suo lavoro e la sua competenza al di fuori della "famiglia dei sarti, e questo per frenare la indecorosa concorrenza che oggi viene esercitata da merciaiuoli e capitalisti". Insomma si reagisce all'ormai inevitabile declino dell'artigianato riproponendo vecchie soluzioni frammiste a nuove esigenze: fra le varie richieste fa timidamente capolino anche quella dell'aumento dei salari e del miglioramento delle condizioni di lavoro di donne e fanciulli. Come commenta un articolo comparso su "l'Avanti", siamo di fronte alle richieste corporative e senza prospettive di un gruppo di piccoli capitalisti che annaspa di fronte ai successi della produzione industriale e della grande distribuzione: i grandi magazzini dei fratelli Bòcconi dopo quelli dei fratelli Mele e gli altri grandi commercianti che impiantano in città ricchi negozi di abiti sono i primi consistenti segnali del crollo dell'artigianato nel settore dell'abbigliamento<sup>(67)</sup>. La prova della totale inefficacia della proposta corporativa sta nella breve durata del consolato sciolto già nel 1898.

II.4. Il numero degli elettori commerciali<sup>(68)</sup> è cresciuto sia in conseguenza dell'allargamento del corpo elettorale politico

---

<sup>67)</sup> "l'Avanti", 3.1.1897.

<sup>68)</sup> Si tratta di tutte quelle persone che oltre ad essere iscritte nei ruoli della Camera di Commercio godono anche del titolo di elettori politici.

che della più generale espansione del commercio (1.689 nel 1878; 1.425 nel 1882; 3.260 nel 1886; 5.500 nel 1.892)<sup>(69)</sup>, ma il disinteresse verso il funzionamento dell'istituzione è grande. Nelle elezioni commerciali, l'astensionismo, già elevato in quelle politiche e amministrative<sup>(70)</sup>, è enorme: nel 1876 vota solo il 16,2 per cento degli aventi diritto, nel 1884 il 22,5 per cento, nel 1888 e nel 1890 il 27,5 per cento. Il dato è significativo e indica ancora una volta la disaffezione delle borghesie napoletane verso certe istituzioni e nello stesso tempo la difficoltà dei commercianti a identificarsi con un organismo che pure dovrebbe rappresentarli. D'altra parte le Camere

"create a fini politici generali, come strumento e occasione per affezionare all'ordine costituzionale liberale gli interessi commerciali e industriali [...] appaiono quasi più palestra di discussioni che luoghi di attività amministrative"<sup>(71)</sup>.

La loro funzione 'simbolica' finisce per essere più fortemente accentuata rispetto a quella di reale rappresentanza degli interessi<sup>(72)</sup>. Anche alla fine del secolo, quando si costituirà l'Associazione dei commercianti e degli industriali, la Camera

---

<sup>69)</sup> Cfr Camere di commercio ed Arti. Bilanci consuntivi e preventivi. Stato patrimoniale. Statistica delle elezioni, in "MAIC- Annali dell'Industria e del Commercio", 1879, n.12; "La Rivista Economica", a. V, 26.V.1882, n.26;

<sup>70)</sup> Antonio di Rudinì, prefetto di Napoli, nel 1869 scrive: "ognuno sa che il numero degli elettori iscritti è inferiore, d'assai, al numero di coloro che avrebbero il diritto di farsi iscrivere, e che il numero dei votanti è di gran lunga inferiore al numero degli iscritti: negligenza, che non è senza ragione, e che ci dice, come i cittadini poco s'interessino ancora alla pubblica amministrazione, e che desiderino, anche meno, prendervi parte". Citato in R. Romanelli, Tra autonomia e ingerenza: un'indagine del 1869 [1983], ora ne Il comando impossibile. Stato e società nell'Italia liberale, Bologna, 1988, p.90. Sul tema della scarsa partecipazione delle borghesie napoletane cfr P. Macry, Borghesie, città e Stato. Appunti e impressioni su Napoli, "Quaderni Storici", a. XIX, 1984, n.56, p.365. Per un quadro generale delle elezioni e dell'astensionismo in Italia cfr P.L. Ballini, Le elezioni nella storia d'Italia dall'Unità al fascismo. Profilo storico-statistico, Bologna, 1988.

<sup>71)</sup> C.Mozzarelli e S.Nespor, Amministrazione e mediazione degli interessi: le Camere di commercio, in ISAP, Archivio 3, L'amministrazione nella storia moderna, Milano, 1985, p.1657.

<sup>72)</sup> Ivi, pp.1657-1658.

di Commercio e l'Associazione di Enrico Arlotta

"per l'asimmetrico affastellamento di gruppi e categorie e per il particolarismo e la difficile organizzazione degli interessi, per la scarsa integrazione strutturale delle componenti rappresentate non pervengono di solito a un modello sistematico di aspirazioni e, quanto a identità, obiettivi e programmi, s'arrestano necessariamente su una soglia minimalista"<sup>(73)</sup>.

La Camera e il Tribunale che, almeno fino al 1888, ne costituisce un'importante appendice, sono in realtà l'espressione di un ristrettissimo gruppo di imprenditori, a pieno titolo parte dell'élite napoletana, che si ritrovano accanto ad avvocati e liberi professionisti in genere, nobili, professori universitari, possidenti e che, almeno fino alla metà degli anni Ottanta, si autoriproduce.

In un arco di tempo che va dal 1863 al 1888 (data dell'abolizione del tribunale) i posti di giudice ordinario e supplente del tribunale di commercio sono occupati da novantatré persone. Si tratta di un gruppo tutto sommato ristretto se si considera, che ogni anno i posti disponibili sono venti-ventidue circa e che, fatto ancora più importante, la durata della carica non può oltrepassare i tre anni<sup>(74)</sup>. In realtà tra la carica di giudice ordinario, quella di giudice supplente, l'interruzione e il rientro in veste di giudice ordinario, un gruppo ancora più ristretto, composto da quarantadue persone, esponenti tutte del grande commercio e dell'élite napoletana, esercita quest'ufficio volontario e oneroso, ma anche e soprattutto prestigioso, per un consistente numero di anni. All'interno di questo gruppo infatti la durata media della carica è di sette anni. Sono i "negozianti", i grossisti, i commissionari di case estere e nazionali; sono figure multiformi che cumulano cariche e attività in un intreccio fittissimo di pubblico e privato. Sono insieme negozianti e appaltatori, negozianti e consiglieri del comune o della provincia, negozianti e amministratori di scuole e convitti: come Giuseppe Anselmi nello stesso tempo console del

---

<sup>73)</sup> A. De Benedetti, La Campania industriale. Intervento pubblico e organizzazione produttiva tra età giolittiana e fascismo, Napoli, 1990, p.95.

<sup>74)</sup> Cfr A. Olivieri, Tribunale di commercio, ne Il Digesto Italiano, vol.XXIII, Torino, 1914-1917, p.597.

Venezuela, consigliere di sconto della Banca Nazionale e della Banca Napoletana, consigliere comunale, consigliere della Camera di Commercio e giudice del Tribunale di Commercio quasi ininterrottamente dal 1870 al 1885<sup>(75)</sup>; o ancora Gaetano Anselmi<sup>(76)</sup>, Francesco Cacace<sup>(77)</sup>, Francesco Cilento<sup>(78)</sup>, Nicola Fattipaldi<sup>(79)</sup>, Giovan Battista Fragalà<sup>(80)</sup>, e la lista potrebbe continuare. La presenza capillare di questi personaggi non sembra tuttavia trasformarsi in una strategia politica volta a rappresentare gli interessi di un gruppo imprenditoriale e finanziario ben preciso, o meglio non sembra facile accertare "l'esistenza di una linea politica omogenea corrispondente a iniziative e finalità del ceto imprenditoriale"<sup>(81)</sup>. Questa mancanza di una chiara politica imprenditoriale da parte dell'élite mercantile napoletana è un altro segno di quell'associazionismo debole di cui si è parlato. I grossi esponenti del mondo commerciale, all'interno delle istituzioni di governo locale, finiscono per rappresentare se stessi o gruppi trasversali estremamente compositi.

---

<sup>75)</sup> Le notizie sono desunte da Annuario Commerciale, 1880 e Annuario Commerciale, 1886, anche per i nomi delle note seguenti.

<sup>76)</sup> Commissionario e rappresentante di case estere e nazionali, armatore navale, grossista di cereali, oli e petroli, giudice del tribunale di commercio dal 1884 al 1887.

<sup>77)</sup> Commissionario, consigliere della Camera di Commercio, delegato nel consiglio di vigilanza delle scuole professionali serali. Dal 1879 al 1888 giudice del Tribunale di Commercio, salvo alcune interruzioni.

<sup>78)</sup> Direttore delle assicurazioni "La Fondiaria", segretario della cassa marittima Monte Serino, membro della commissione municipale delle imposte dirette, giudice dal 1871 al 1875.

<sup>79)</sup> Appaltatore, negoziante di cuoi e pelli, negoziante di carte e cartoni, consigliere della scuola femminile Regina Margherita, tesoriere della Camera di Commercio, giudice dal 1882 al 1885.

<sup>80)</sup> Amministratore della società di navigazione Procida-Ischia, consigliere provinciale, consigliere della Camera di Commercio, giudice dal 1884 al 1887.

<sup>81)</sup> P. Frascani, Mercato e commercio a Napoli dopo l'Unità, in Storia d'Italia [...] La Campania.. cit., p.206.

I commercianti napoletani se sono poco presenti nelle associazioni lo sono ancor meno nelle istituzioni politiche: i posti in parlamento, nel consiglio comunale e in quello provinciale sono quasi totalmente monopolizzati dalle professioni. Un solo esempio per tutti: nel consiglio provinciale eletto nel 1889 ci sono solo tre commercianti su sessanta persone<sup>(82)</sup>. Basta inoltre scorrere le cronache della vita politico-amministrativa cittadina<sup>(83)</sup> per rendersi conto che tra i nomi di spicco non ci sono quasi mai dei commercianti e, tanto meno, degli artigiani.

II.5. Un discorso a parte merita l'associazionismo dei dipendenti e dei lavoratori del commercio. Non abbiamo molte notizie sull'organizzazione e sugli orari di lavoro e sui meccanismi di reclutamento nelle botteghe napoletane. Certo anche nel settore commerciale, come in quello manifatturiero, le forme di previdenza e tutela dei lavoratori sono ancora piuttosto arretrate se, come per molte attività artigianali, anche i commessi napoletani sentono il bisogno di dar vita ad una società di mutuo soccorso. Nel 1873 si costituisce l'Associazione di mutuo soccorso tra commessi ed apprendisti del commercio di Napoli. Gli scopi sono quelli tipici del mutualismo e tra questi c'è soprattutto quello di favorire l'istruzione dei propri soci invitandoli a seguire i corsi della scuola serale di commercio<sup>(84)</sup>. Nonostante i pochi iscritti - nel 1881 ne conta 74<sup>(85)</sup> - l'associazione vive per parecchi anni pubblicando di volta in volta sul giornale della camera di commercio i verbali delle sedute e i propri bilanci. La Lega generale tra commessi

---

<sup>82)</sup> MAIC, Statistica elettorale politica e amministrativa. Prospetto degli elettori politici ed amministrativi iscritti nelle liste di ciascun comune e risultati delle elezioni generali politiche del 23 e 30 novembre 1890 e delle elezioni generali amministrative del 1889, Roma, 1891.

<sup>83)</sup> Cfr A. Scirocco, Politica e amministrazione a Napoli nella vita unitaria, Napoli, 1972.

<sup>84)</sup> "Economia e Finanza", a.I, n.3, 2.III.1878.

<sup>85)</sup> "La Rivista Economica", a.V., n.7, 13.II.1882.

ed apprendisti dei magazzini di Napoli nasce, forse sulle ceneri della precedente, nel 1888. Lo statuto del 1901, tra gli scopi principali dell'associazione, prevede di sussidiare i soci in caso di malattia, di disoccupazione senza propria colpa, di aiutare la famiglia in caso di morte, di creare una sorta di ufficio di collocamento. Sono ancora completamente assenti quelle rivendicazioni di tipo salariale e sull'orario di lavoro che sono invece parte integrante dei programmi delle associazioni che si vanno formando negli stessi anni in Inghilterra e Francia<sup>(86)</sup>.

Quanto agli orari di lavoro, essi non dovevano differire molto da quelli delle prime fabbriche e degli insediamenti industriali<sup>(87)</sup>. L'unica testimonianza diretta è quella del negoziante di biancheria e maglieria Eduardo Giuseppe Ferrari che parla di un orario di lavoro "dalle otto del mattino alle nove di sera di ciascun giorno". Un'inchiesta del 1907 commissionata dall'ufficio del lavoro del Ministero di agricoltura, industria

---

<sup>86)</sup> Nel 1891 si costituisce in Inghilterra la National Union of Shop Assistants che tra l'altro rivendica la riduzione dell'orario di lavoro portando l'apertura dalle nove alle sette e la richiesta di includere in questo orario la sospensione di un'ora per il pasto e di mezzora per il tè, cfr W.B. Whitaker, Victorian and Edwardian shopworkers, Newton Abbott, 1973 per il caso francese cfr Ph. Nord, Paris shopkeepers and the politics of resentment, Princeton, 1986.

<sup>87)</sup> La situazione napoletana non era molto diversa da quella di molte grandi città europee. Una giornata di lavoro durava infatti mediamente dalle dodici alle quattordici ore in Francia (cfr E. Martin Saint Léon, Le petit commerce français, sa lutte pour la vie, Paris, 1911, p.173), anche nei grandi magazzini (T. McBride, A woman's world. Department store and the evolution of women's employment, "French Historical Studies", vol.10 (1978), p.673); raggiungeva e superava le quattordici ore a Brema, specie nel settore alimentare (C. Niermann et al., Petit commerce à Brême au début du xxe siècle, "Le Mouvement Social", 1979, n.108, p.137); oscillava tra le dodici e le sedici ore (in particolar modo per le botteghe dei quartieri operai) in Inghilterra (D. Alexander, Retailing in England during the industrial revolution, London, 1970 p.190). Un'interessante analisi dei mutamenti nel tempo di lavoro e nella sua percezione con riferimento al terziario, in America, Inghilterra e Unione Sovietica è G. Cross (ed.), Worktime and Industrialization. An International History Philadelphia, 1988. Uno studio aggiornato della questione ancora per l'Inghilterra e per la Francia si trova in G. Cross, A Quest for Time. The Reduction of work in Britain and France, 1840-1940, Berkeley, 1989, in particolare le pp. 79-102.

e commercio parla di nove ore giornaliere per gli impiegati del commercio a Napoli; ma si tratta di un dato relativo ai soli due esercizi che hanno risposto al questionario. In realtà "per tutte le industrie e per tutto il Regno predominano di gran lunga gli orari da 10 a 11 ore, praticati nel 65,04% degli opifici comprendente il 76,05% degli operai"<sup>(88)</sup>. Nel settore commerciale, inoltre, più ancora che in quello manifatturiero, si lavora, spesso ininterrottamente, anche la domenica. Si ha insomma la sensazione che in Italia, come in Francia, "la boutique restait [...] avant la première guerre [...] un secteur où les journées de travail étaient démesurées et où l'arbitraire des patrons pouvait encore s'exercer sans entrave"<sup>(89)</sup>. Ancora un'inchiesta del ministero di agricoltura, industria e commercio, mette in evidenza, nel 1906, come "con poche eccezioni e di non grande importanza il lavoro festivo ha luogo in Italia in tutti gli esercizi commerciali". A Napoli, in particolare, secondo l'inchiesta che si avvale di informazioni raccolte dalla locale Camera di Commercio, di domenica le drogherie restano aperte fino alle ore 13; l'intero terziario lavora così come lavorano gli operai dei Magazzini Generali, i fabbricanti di guanti e numerosi altri addetti alla produzione<sup>(90)</sup>. Di domenica, sempre secondo la stessa inchiesta, non lavorano, invece, le industrie chimiche, quelle alimentari, quelle del lino e della canapa, le concerie, i calzolai e i costruttori di veicoli. L'inchiesta segue la presentazione di un progetto di legge sul riposo festivo e

---

<sup>88)</sup> MAIC, Ufficio del lavoro, Operai ed orari negli opifici soggetti alla legge sul lavoro delle donne e dei fanciulli (anno 1907), Roma, 1908.p.14.

<sup>89)</sup> Cfr H.-G. Haupt, Les petits commerçants et la politique sociale: l'exemple de la loi sur le repos hebdomadaire, in "Bulletin du Centre d'Histoire de la France Contemporaine", n.8, 1987, p.29.

<sup>90)</sup> MAIC, Ufficio del lavoro, Materiali per una legge sul riposo festivo. Inchiesta sul lavoro festivo in Italia e studi sulla legislazione estera, Roma, 1906, p.39 e p.116 e ss. L'inchiesta arriva dopo un ampio dibattito sul problema animato da libri e articoli di giornali e riviste. Tra gli altri cfr E. Loli-Piccolomini, Il riposo festivo in Italia, "La Riforma Sociale"; a.XII, vol.XV, 1905, pp.194-208.

soprattutto la mobilitazione generale che ha visto il formarsi nel paese di numerose leghe e associazioni, inizialmente di ispirazione cattolica, pronte a battersi per ottenere per tutti i lavoratori il riposo settimanale.

"La classe degli impiegati e commessi privati [...] da secoli è condannata al lavoro anche nei giorni in cui tutti fanno festa. Che anzi, vi hanno i commessi addetti alle vendite, dei magazzini e dei negozi di città, che proprio nelle domeniche sono soggetti a maggiori fatiche, in forza della antica e volgare abitudine per cui gli abitanti della campagna aspettano la domenica per affollare i negozi di mode delle città." (91)

Così scrive uno dei più accaniti sostenitori del riposo festivo che nel 1902 pubblica un opuscolo che fa il punto sulla situazione legislativa nei vari paesi europei perorando la causa del riposo festivo e le iniziative assunte dalle varie associazioni dei commessi nel congresso di Bergamo del 1897. Proprio su questo problema nasce a Napoli, nel 1901, una Lega per il riposo festivo costituita dall'Associazione sociale cristiana che si propone di raccogliere adesioni tra negozianti perché venga concesso ai commessi il riposo domenicale. L'azione è semplice: chiedere ai propri aderenti l'osservanza del riposo domenicale e soprattutto l'astensione dagli acquisti nel giorno di festa(92). Siamo ancora in quella che l'avvocato Gasparotto definisce la fase elemosiniera della battaglia(93), ma lentamente si entra nel periodo dell'agitazione sociale cosciente. La lega napoletana non è isolata, ma è parte di un'iniziativa che coinvolge tutto il paese e che ha numerosi precedenti all'estero, in particolare in Germania(94), e che pur muovendo da una motivazione di carattere religioso finisce per essere fatta propria dalle camere del lavoro e dalle organizzazioni operaie e di mutuo soccorso in genere.

Per parlare delle prime lotte e rivendicazioni da parte dei commessi ci siamo dovuti spingere all'inizio del XX secolo. Ma

91) L. Gasparotto, Per un giorno di riposo, Milano, 1902, pp.12-13.

92) ASN, Questura, Gabinetto, f.90..

93) L. Gasparotto, Per un giorno... cit., p.25.

94) Cfr MAIC, Materiali... cit.



anche allora si tratterà di piccole battaglie, mentre le innovazioni nell'organizzazione del lavoro e il rispetto di alcuni fondamentali diritti arriveranno solo in seguito alle lotte degli operai delle fabbriche. Prima del periodo giolittiano le organizzazioni dei commessi si limitano al solo mutuo soccorso e non costituiscono mai una minaccia per i padroni delle botteghe. In un sistema che poggia in gran parte sulla famiglia, i dipendenti rappresentano l'anello debole: i primi ad essere licenziati perché prontamente sostituiti da un familiare del bottegaio, i primi a subire, con la decurtazione dei loro salari, gli effetti della crisi. Questa debolezza e questa ricattabilità che impediscono il precoce formarsi di una coscienza dei propri diritti, rallentano anche la formazione di una controparte padronale. Anche sul terreno della resistenza alle richieste dei dipendenti l'associazionismo piccolo borghese si rivelerà debole.

:

### III. ECONOMIA FAMILIARE, MATRIMONI E SOLIDARIETA'.

III.1. Il quadro fin qui tracciato per grandi linee - predominio della bottega, del commercio ambulante, della manifattura a domicilio- fornisce numerosi indizi della persistenza di un'economia organizzata su base familiare, o comunque di un'economia che, nonostante interessanti mutamenti e novità, trova ancora nella famiglia la sua più importante risorsa.

Le botteghe di tessuti, di abiti, di mode e novità, i laboratori in cui si fabbricano e vendono guanti, cappelli, oggetti di oreficeria e gioielleria fungono sempre meno da abitazione per i loro proprietari. Scompaiono i letti dai retrobottega e, in alcuni casi, i magazzini pullulano di commessi e di impiegati che percepiscono un salario fisso e che dividono con il padrone le sole ore di lavoro. Bottegai e commercianti ricorrono massicciamente al credito commerciale, a quello fondiario, alle numerose agenzie di pegni, siano esse legali o clandestine, presenti in città. Si servono, ancora timidamente, di strumenti fino a quel momento inediti quali la pubblicità su manifesti e guide commerciali. Contribuiscono a gonfiare quel "flusso ininterrotto di suppliche" alle autorità pubbliche di cui ha parlato Paolo Macry. Commercianti, i loro orfani e le loro vedove, ex impiegati della camera di commercio, e soprattutto facchini del porto si indirizzano continuamente alla Camera di Commercio per un sussidio, un aiuto, un supporto qualsiasi che consenta di fare entrare un figlio all'Accademia Navale di Livorno o in una scuola commerciale<sup>1)</sup>.

Accanto a commessi, scritturali, contabili e facchini, le carte segnalano la presenza, nelle botteghe e, più in generale nell'attività economica del capofamiglia, di mogli, figli, fratelli che quotidianamente prestano la loro opera nelle più svariate mansioni. Un po' a causa delle fonti, un po' a causa della natura stessa dell'intervento familiare, queste figure

---

<sup>1)</sup> P. Macry, Borghesie, città e Stato. Appunti e impressioni su Napoli, 1860-1880, "Quaderni Storici", a.XIX, 1984, n.56, pp.339-383, passim. E' comunque sufficiente sfogliare il giornale ufficiale della Camera di Commercio, La Rivista Economica, per rendersene conto.

vengono allo scoperto soprattutto nei momenti particolari e per lo più critici della gestione della bottega e della vicenda del commerciante. Crisi economiche, fallimenti, morti sono proprio i casi in cui è più evidente il ruolo della famiglia come risorsa e sostegno fondamentale della piccola e piccolissima impresa; è in questi casi cioè che si mette meglio a nudo il meccanismo principale che regola l'organizzazione del commercio napoletano: la famiglia appunto.

Il ciclo di vita della famiglia del bottegaio si consuma tutto all'interno della negozio stesso e chi ne esce non vi fa più ritorno. Il ruolo della famiglia si esplica tutto dentro questo microcosmo nel quale moglie e figli lavorano imparando le regole, poche in verità, di un mestiere che, in molti casi, non richiede un'abilità specifica e un training complesso. Più che come cellula professionale però la famiglia del bottegaio si configura come una sorta di serbatoio di lavoro, una riserva continua cui attingere in periodi eccezionali e non. Proprio per la sua natura occasionale e ausiliaria il lavoro quotidiano di mogli e figli lascia tracce documentarie solo nel momento in cui queste figure minori riescono a sancire la propria autonomia e a operare un distacco. Nel ciclo di vita dei commercianti, matrimoni e morti rappresentano, come in molti altri ambienti e gruppi, i momenti tipici di svolta per l'affermazione e il raggiungimento di un'indipendenza economica e psicologica. Nel milieu della bottega l'autonomia si può raggiungere anche per altre vie, sempre che a volerlo sia il capofamiglia. Diversi negozianti si recano da un notaio o di fronte al tribunale di commercio per autorizzare le loro mogli all'esercizio della mercatura; o per emancipare i loro figli abilitandoli al commercio ancor prima del raggiungimento della maggiore età. Non abbiamo dati statistici sul numero delle autorizzazioni maritali, ma sappiamo che le emancipazioni a Napoli non superano, negli anni '80, la media di quaranta all'anno<sup>(2)</sup>. L'emancipazione

---

<sup>2)</sup> SGCC per l'anno 1883 e SGCC per gli anni seguenti.

riguarda in genere, tranne rare eccezioni<sup>3)</sup>, i figli maschi ed è spesso il premio per aver dimostrato buone capacità in affari lavorando con il proprio padre. Più spesso è la logica conseguenza della morte del proprio genitore e scaturisce dalla necessità di fare immediatamente fronte alle scadenze e agli impegni di un'attività commerciale già avviata, come nei casi di Eduardo :Salemme<sup>4)</sup>, di Arturo Palombo<sup>5)</sup>, di Alessandro Imperato<sup>6)</sup> e di Antonino Di Lorenzo<sup>7)</sup>. Più raramente, come nel caso di Luigi Loforte divenuto perito contabile, l'emancipazione arriva a conclusione di un buon training scolastico<sup>8)</sup>. Se si escludono le emancipazioni di minori e le autorizzazioni maritali, la documentazione lascia nell'ombra il lavoro di familiari e parenti. Ciò vale in particolare per le donne, che certo giocano un ruolo chiave nell'economia della bottega: attraverso le loro doti e la loro presenza, ma soprattutto grazie al loro lavoro all'interno della bottega.

Quello del lavoro femminile nel milieu piccolo-borghese del commercio è un tema estremamente interessante. Sono numerose le tracce della sua esistenza e altrettanto numerosi sono i tentativi di tenerlo nascosto perché entra in conflitto con l'etica del decoro e della rispettabilità borghese. Come è stato affermato per altri contesti "occupational status and economic wealth was negatively related to the propensity of wives and children to enter the labor force"<sup>9)</sup>. Assai emblematica è in questo senso una delle rarissime testimonianze autobiografiche

---

<sup>3)</sup> Si veda il caso di Elvira Schiavone emancipata all'età di 19 anni dal padre, il negoziante sarto Federico. ASN, Pretura di San Giuseppe, vol.1103, emancipazione del 25.XI.1890.

<sup>4)</sup> Ivi, vol.1102, emancipazione del 18.IV.1884.

<sup>5)</sup> Ivi, vol.1103, emancipazione del 28.III.1888.

<sup>6)</sup> Ivi, vol.1100, atti della tutela del minore Imperato.

<sup>7)</sup> Ivi, vol.1102, atti della tutela del minore Di Lorenzo.

<sup>8)</sup> Ivi, vol.1103, emancipazione del 25.XI.1890.

<sup>9)</sup> M. Archer, The entrepreneurial family economy: family strategies and self-employment in Detroit, 1880, "Journal of Family History", vol.15, n.3, 1990, p.262.

provenienti dall'ambiente commerciale, quella di Angelo Muscetta, emigrato, poi venditore ambulante e infine gestore del Buffet della stazione di Avellino e commerciante di chincaglieria. Siamo nel 1899;

"[...] spesse volte per forza maggiore in cucina toccava lavare anche i piatti[...]. Io che servivo a tavola insieme ad una cameriera col sudore che mi colava sulla fronte, guardavo con umiliazione mia moglie Vincenzina la quale, poveretta, a prescindere di essere di buona famiglia, non aveva in casa sua mai mossa una sedia da un punto all'altro, ed ora la vedevo lavare i piatti. Credetemi, non esagero, correvo nella latrina della ferrovia, e sfocavo [sic] a pianto tutta l'umiliazione: avrei voluto centuplicare il mio lavoro pur di non assistere ad un simile spettacolo"<sup>(10)</sup>.

Difficile dire quanto questo atteggiamento, che sicuramente documenta una sorta di incompatibilità, altrove già segnalata<sup>(11)</sup>, tra lavoro della moglie e mito del decoro borghese, sia comune e diffuso. E' la casalinga e non la lavoratrice l'ideale di rispettabilità delle classi lavoratrici e sono molti gli elementi che, in questi anni, contribuiscono al rafforzamento dell'ideologia della donna come moglie e madre. A partire dalla legislazione sul lavoro femminile che prevede il divieto per le donne di accedere ad alcune professioni (l'avvocatura per esempio), o che concede l'esercizio del commercio solo previa autorizzazione del marito, tutta una serie di fattori concorrono in varia maniera a tenere lontane le donne dal lavoro<sup>(12)</sup>. Sono anni contraddittori. Se da una parte cominciano a farsi strada discorsi in favore dell'educazione e del lavoro femminile, che rivendicano nuovi diritti e ipotizzano un ruolo diverso per la donna nella società italiana, dall'altro c'è ancora chi sente continuamente il bisogno di delimitare il campo di azione e movimento del gentil sesso. Un giurista, a

---

<sup>10)</sup> A. Muscetta, Memorie di un commerciante [1964], Avellino 1984, p.59.

<sup>11)</sup> Per l'Inghilterra, ad esempio, cfr G. Crossick, Al di là della metafora: studi recenti sui ceti medi inferiori in Europa prima del 1914, in "Quaderni Storici", a.XIX, 1984, n.56, p.595.

<sup>12)</sup> M. Collalto, La donna nel diritto italiano. Studio critico III. Le leggi sul lavoro, "Rassegna degli interessi femminili", a.I, 1887, pp.208-217.

commento degli articoli del codice di commercio relativi al ruolo della donna, sente addirittura il bisogno di notare:

"l'esercizio del commercio pone la moglie in una condizione speciale, irta di difficoltà e di pericoli. In continui rapporti coi terzi, essa perde quasi quel carattere di riserbo che è proprio della moglie e della madre e la sua pacifica missione tra le pareti domestiche si confonde in un'attività tutta esteriore, in un battagliare di accortezze proprio dell'ambiente commerciale" (13).

Il ruolo delle donne, e soprattutto di quelle sposate, è tra le mura domestiche come impongono la letteratura e i manuali di buone maniere. L'immagine dell'angelo del focolare attraversa il romanzo italiano dell'Ottocento e la pubblicistica dell'epoca e rappresenta, non solo in Italia(14), una delle idee guida del propagandato e agognato stile di vita borghese. "La moglie assennata non si ingerisca dell'impiego, degli affari del marito" scrive nel 1896 Anna Vertua Gentile; e più avanti: "vera signora è quella, che si occupa seriamente e coscienziosamente della famiglia, e della casa"(15). Il lavoro delle donne non è considerato disdicevole prima del matrimonio, anzi, in ambiente popolare, è generalmente ritenuto un necessario e giusto mezzo per adempiere agli obblighi familiari; nella donna maritata, però, è solo segno inequivocabile di difficoltà economiche(16). Il lavoro delle donne, quando c'è, è un modo per risollevare le condizioni economiche proprie e della famiglia, per integrare il

---

13) L. Bolaffio, Il codice commerciale commentato, citato in C. Pagani, Capacità commerciale, ne Il Digesto italiano, vol.VI, parte I, Torino, 1884, p.711.

14) "The model is appropriate only to the middle strata of Victorian society, where women had the leisure, privacy and prosperity to aspire to the combination of innocence, piety and dependency that she embodied", M.J. Peterson, No Angels in the House: The Victorian Myth and the Pauper Women, in "American Historical Review", LXXXIX(1984), p.678. Sulla trasformazione del ruolo della donna borghese in Inghilterra si veda anche L. Davidoff e C. Hall, Family Fortunes, Men and women of the English middle class, 1780-1850, London, 1987.

15) A. Vertua Gentile, Come devo comportarmi? Libro per tutti [1896], Milano, 4a ed. 1901, p.22 e p.275.

16) J.W. Scott, La donna lavoratrice nel XIX secolo, in G. Fraisse e M. Perrot, Storia delle donne. L'Ottocento, Roma-Bari, 1991, p.377.

reddito del marito e quindi non può essere motivo di vanto; va anzi nascosto, tutt'al più esercitato tra le pareti domestiche o addirittura negato come fanno le donne del quartiere Soleil di Saint-Etienne<sup>(17)</sup>, o le lavandaie inglesi che pensano a se stesse più come mogli e madri che come operaie<sup>(18)</sup>, o come fa la napoletana Cristina Savastano che, imputata di bancarotta fraudolenta assieme al marito nel 1887, tenta di discolarsi, lottando contro tutte le evidenze, affermando ripetutamente e con forza di essere una casalinga che nulla ha a che vedere con il commercio del consorte, nonostante la sua firma risulti apposta su tante tratte e tante cambiali<sup>(19)</sup>. Pur non arrivando sempre alla negazione del lavoro, le donne raramente si percepiscono come lavoratrici. Il lavoro infatti non è una scelta permanente ma una soluzione ai problemi della sopravvivenza, una sorta di male necessario, un'anomalia difficile da cancellare<sup>(20)</sup>. All'interno dell'universo dei mestieri cui le donne hanno accesso, la bottega è un luogo ambiguo, almeno a giudicare dalla testimonianze frammentarie e diverse che qui abbiamo messo a confronto. Posto da cui fuggire, dal quale emanciparsi per alcune<sup>(21)</sup>, è invece per altre il minore dei mali, "une demimesure: une forme de voie moyenne entre les travaux à domicile, et le travail <<à l'exterieur>>", una sorta di prolungamento

---

<sup>17)</sup> J.P. Burdy, M. Dubesset, M. Zancarini-Fournel, Rôles, travaux et métiers de femmes dans une ville industrielle: Saint-Etienne, 1900-1950, ne "Le Mouvement Social", n.140, 1987, pp.27-53.

<sup>18)</sup> P.E. Malcomson, English laundresses: a social history, Urbana e Chicago, 1986.

<sup>19)</sup> ASN, Processi politici, n.214.

<sup>20)</sup> Cfr S. Soldani, Lo stato e il lavoro delle donne nell'Italia liberale, "Passato e Presente", a.IX, 1990, n.24, p.54 e M. Pelaja, Relazioni personali e vincoli di gruppo. Il lavoro delle donne nella Roma dell'Ottocento, "Memoria", n.30, 1990, p.48.

<sup>21)</sup> Cfr C. Hall, The butcher, the baker, the candlestickmaker: the shop and the family in the industrial revolution, in E. Whitelegg (ed.), The changing experience of women, Oxford, 1982; E. Roberts, A woman's place. An oral history of working-class women 1890-1940, New York, 1986.

dell'abitazione<sup>(22)</sup>. Matilde Serao così scrive di Luisella Fragalà, uno dei personaggi de Il paese di cuccagna, titolare assieme al marito di una pasticceria:

"oramai la sua mite gloria di negoziante, ricca, che se ne sta in casa sua, coi figli, senza curarsi del commercio, era tramontata: ed ella lasciava l'appartamento del palazzo Rossi che era la sua gioia di borghese ambiziosa, per rientrarvi solo all'ora di pranzo, per uscirne subito, di nuovo, e tornarvi solo la sera per dormire"; e più avanti: "Ah non questo aveva sognato, di ritornare a bottega, ogni giorno per dodici ore, a vender caramelle e cioccolata [...]. Luisella, certo, non disprezzava la vita del commerciante: ma avrebbe voluto esser donna di casa e non di bottega, massaia e non venditrice di confetti, madre di famiglia e non commessa di magazzino." <sup>(23)</sup>

Lo stato vedovile e le situazioni di emergenza in genere portano allo scoperto queste donne costringendole ad assumersi responsabilità pubbliche e rendendole quindi anche più visibili nelle fonti. Che le donne entrino in gioco nei momenti estremi di difficoltà lo dimostra anche il caso di Filomena Fusaro che eredita il negozio di tessuti del padre dopo il fallimento di questi; o la già citata pasticceria del romanzo della Serao che "aveva assunto quell'obbligo di tenere la vendita, in bottega, sentendo l'imbarazzo finanziario in cui si trovava il marito"<sup>(24)</sup>. Solo da vedove si diventa finalmente autonome e padrone delle proprie scelte: Rosa Vollero dopo il fallimento e la morte del marito, e dopo la rinuncia ad un'eredità pesantemente gravata da debiti, riapre bottega nel tentativo estremo di ristabilire un dignitoso standard di vita per sé e per l'unica figlia. In realtà l'indipendenza "conquistata" con la vedovanza è piuttosto relativa. Laddove ci sono figli e, soprattutto, figli minorenni le donne reggono le botteghe dei defunti mariti per procura e spesso sotto l'occhio vigile di un consiglio di famiglia, in attesa che i figli diventino più grandi e siano in grado di amministrare da soli la bottega. Maria Russo per esempio ha continuato a gestire un piccolo commercio di

---

<sup>22)</sup> J.-P. Burdy, Le soleil noir. Formation d'une classe ouvrière, Lyon, 1989, pp.142-3.

<sup>23)</sup> M. Serao, Il paese di cuccagna [1890], Milano, 1981, p.257-258 e 259.

<sup>24)</sup> Ibidem.



fruste, bastoni e oggetti vari e, in attesa che lo prendano in mano i figli, Gennaro e Gaetano Fragano, chiede al consiglio di famiglia di poter vendere un quartino per rifinanziare l'attività che langue<sup>(25)</sup>. Anche Filomena Pollio, seguita e controllata dal fratello e dal cognato, si dà da fare per mandare avanti la "staccheria" del defunto marito Raffaele Antonacci dal quale ha avuto tre figli<sup>(26)</sup>. Lo stesso accade nel negozio di marmi di Paolo Nasti dove, dopo la sua morte, lavorano la seconda moglie, Maria Giuseppa Capiello, che tutela gli interessi dei suoi quattro figli minori, il primogenito Giuseppe nato dal primo matrimonio del Nasti, e il genero della Capiello e del Nasti Lorenzo Zumpini. L'obbiettivo è sempre lo stesso: garantire una gestione corretta fino alla maggiore età dei minori<sup>(27)</sup>. Anche Rachele Luise continua a tenere in vita l'attività del marito, un negozio di mobili, per mantenere il figlio con la scoperta ambizione di concedergli un futuro meno faticoso e soprattutto lontano dal commercio<sup>(28)</sup>.

Tuttavia anche la vedovanza con un negozio sulle spalle è per molte difficile da sopportare; in questi casi la scelta più normale e meno dolorosa appare quella di un nuovo matrimonio, magari con il commesso che affiancava precedentemente il marito e che conosce bene la bottega, la clientela, i fornitori. E' il caso di Anna Massa che sposa il commesso Carlo Salvatore de Meo con il quale continuerà a gestire il negozio di "pelli secche di animali lanuti"<sup>(29)</sup>, o di Filomena Tortorella, negoziante di carboni e analfabeta che, senza neanche chiedere l'autorizzazione del consiglio di famiglia, si affretta a risposarsi con il

---

<sup>25)</sup> ASN, Pretura di Montecalvario, vol.988, atti della tutela dei minori Fragano.

<sup>26)</sup> ASN, Pretura di San Giuseppe, vol.1091, atti della tutela dei minori Antonacci.

<sup>27)</sup> ASN, Pretura di San Lorenzo, vol.205, atti della tutela dei minori Nasti.

<sup>28)</sup> ASN, Pretura di Montecalvario, vol.991, atti della tutela del minore Argento.

<sup>29)</sup> ASN, Tribunale di Commercio, vol.2522, notaio G. M. Zuccalà, capitoli matrimoniali del 21.IX.1876.

commesso Luigi Leva<sup>(30)</sup>. Il lavoro della donna nella bottega è molto spesso conseguenza di una difficoltà economica, specie in alcuni settori merceologici. Gaetano Buglione "industriante" e venditore di carbone autorizza la moglie Francesca Barba a intraprendere il suo stesso commercio dopo aver sospeso la sua attività a causa delle numerose perdite subite<sup>(31)</sup>. Fa lo stesso Pasquale De Filippo, anch'egli commerciante di carboni, che trovandosi in prigione, probabilmente per debiti, non può che affidare sull'aiuto della moglie Filomena Piscopo<sup>(32)</sup>.

Lentamente, però, si comincia ad accettare la presenza femminile nel mondo del lavoro in ruoli anche diversi da quello della maestra<sup>(33)</sup>. Cominciano a venir fuori società paritetiche tra marito e moglie come quella tra Susanna Lager, una svizzera con un negozio di macchine da cucire, e Luigi Orso<sup>(34)</sup>; o quella tra Ernesta Rendina, figlia di un sarto e di una modista, e Ferdinando Quagliuolo<sup>(35)</sup>. Alla fine del secolo, ancora timidamente, Anna Vertua Gentile suggerisce alle proprie lettrici, qualora le condizioni economiche lo rendano proprio

---

<sup>30)</sup> ASN, Pretura di San Ferdinando, vol.1181, atti della tutela dei minori Mecella.

<sup>31)</sup> ASN, Tribunale di Commercio, vol.2522, notaio L. Carnevale, 15.II.1876.

<sup>32)</sup> Ivi, autorizzazione maritale del 9.VI.1875.

<sup>33)</sup> Di questa lenta accettazione si vedano le testimonianze in alcuni manuali di buone maniere come, per esempio, quelli di Ida Baccini, Anna Vertua Gentile, Caterina Pigorini Beri e in alcuni testi letterari per i quali cfr M. Bacigalupi e P. Fossati, Da plebe a popolo. L'educazione popolare nei libri di scuola dall'Unità d'Italia alla Repubblica, Firenze, 1986, pp.95-96. Un'analisi interessante delle caratteristiche della donna angelo del focolare si trova in S. Lanaro, Il Plutarco italiano: l'istruzione del popolo dopo l'unità, in Storia d'Italia. Annali 4. Intellettuali e potere, a cura di C. Vivanti, Torino, 1981, p.576.

<sup>34)</sup> ASN, Tribunale di Commercio, vol.2522, notaio G. Andreoli, capitoli matrimoniali del 31.X.1876.

<sup>35)</sup> Ivi, notaio G. Surra, capitoli matrimoniali del 25.V.1876.

necessario<sup>(36)</sup>, un impiego come commesse o in un ufficio postale, ma non fa mai riferimento, come nessun'altra scrittrice di manuali di buone maniere, al comportamento che deve tenere una donna dietro la cassa o il banco di una bottega gestita direttamente.

Il contributo delle donne all'economia familiare non si ferma qui. Pronte a reggere il negozio del marito in un momento di difficoltà, a garantire un risparmio sul personale dipendente con la propria presenza, le donne sostengono l'economia della bottega anche e soprattutto, come vedremo più avanti, col loro piccolo patrimonio dotale. Nonostante l'organizzazione della società sia sempre più sfavorevole al binomio famiglia-lavoro, ed anche la normativa proceda in questa direzione, sempre più spostando il centro dell'azione civile e penale dalla famiglia all'individuo- la confusione tra famiglia e impresa regna sovrana. Basta scorrere velocemente i bilanci depositati dai commercianti falliti presso il Tribunale di Commercio per toccare con mano questa confusione. Salari agli operai e spese per i parti, spese di malattia e di affitto del magazzino, spese funebri per la morte dei genitori e di un figlio, spese postali o di pubblicità sono sistematicamente mescolate in bilanci che denotano; insieme ad una totale ignoranza delle più elementari regole della contabilità, la difficoltà, quasi l'impossibilità, di distinguere nettamente tra famiglia e lavoro.

III.2. Nel 1874 Concetta Gaeta, in considerazione "della affliggente posizione finanziaria nella quale versa la [...] sua figliola Emilia", mette a disposizione 12.000 lire per costituire una società in accomandita per lo smercio all'ingrosso e al dettaglio di vino. Della società fanno parte la stessa Concetta, la figlia e il genero nominato direttore e che per tale ruolo riceverà 100 lire al mese<sup>(37)</sup>. E' un esempio, uno dei pochi in verità, che emergono dal mare di società familiari esistenti di

---

<sup>36)</sup> A. Vertua Gentile, Come devo comportarmi? cit., pp.163-164.

<sup>37)</sup> ASN, Tribunale di Commercio, f.2522, costituzione di società del 9.X.1874.

fatto e mai legalizzate e registrate, come la legge invece imporrebbe; ed è uno dei tanti modi attraverso i quali la famiglia interviene nelle vicende economiche dei propri membri. Come avremo modo di vedere, le società nell'ambiente della piccola bottega sono quasi sempre di tipo familiare: tra padri e figli, come nel caso del guantaio Giovanni Loforte, del gioielliere Francesco Tavassi o del cuoiaio Luciano Amendola della cui società fanno parte sei dei sette figli; tra fratelli, come nel caso di Angelo e Gennaro Perrotta o dei commissionari Ernesto e Luigi Dias; ma anche tra cugini, come i sarti Giovanbattista e Antonio Ruggiero, o tra cognati, come nel caso di Salvatore Falabella che costituisce una società per la vendita di tessuti con Francesco Cardone, marito della sorella o di Federico di Frenna cappellaio in società con Giuseppe Paolino fratello della moglie.

Il matrimonio se rappresenta in alcuni casi il momento di fondazione di un'attività economica in proprio, in molti altri costituisce la prima e forse più importante forma di integrazione del reddito familiare. Anche tra le piccole borghesie del negozio il matrimonio sembra costituire una realtà economica importante come accade per le élites commerciali e finanziarie della prima metà del secolo<sup>(38)</sup>. E' al momento del matrimonio infatti che si ricevono danaro, immobili, donazioni di vario genere, diritti sulle successioni future, vitalizi. In molti casi rappresenta l'uscita da una condizione di minorità economica, in altri coincide con la consacrazione del ruolo svolto nell'attività paterna e con l'assegnazione del primo stipendio interamente monetario. In occasione del loro matrimonio Felice Mazza, Salvatore Pratico, Francesco Schettino e Raffaele Romito ricevono dai genitori la proprietà dell'attività commerciale fino a quel momento gestita col padre<sup>(39)</sup>. Ettore Masulli<sup>(40)</sup> riceve

---

<sup>38)</sup> J. Davis, Società e imprenditori nel regno borbonico, 1815-1860, Roma-Bari, 1979, p.297.

<sup>39)</sup> ASN, Tribunale di commercio, vol.2522, notaio D. Liccardi, capitoli matrimoniali dell'1.VI.1873; notaio R. Lamberti, capitoli matrimoniali del 25.IV.1875; notaio G. Carnevale, capitoli matrimoniali del 24.VI.1875 e notaio M. Catalano, capitoli matrimoniali del 29.VI.1876.

invece, in virtù del ruolo fondamentale svolto nel negozio di "belle arti" del padre, un terzo degli utili del commercio; mentre Angelo Lupoli si impegna a tenere il figlio nel proprio negozio come rappresentante pagandogli uno stipendio di 1500 lire annue<sup>(41)</sup>.

Più consistente del contributo maschile è però quello delle donne, le cui doti giocano una funzione assai importante nello sviluppo delle vicende commerciali dei bottegai napoletani. Accanto infatti alla classica scelta di impiegare le somme dotali in acquisto di titoli di stato, sono assai numerosi i casi in cui la dote viene impiegata come capitale commerciale. Antonietta Giovine, figlia del guardarobiere del banco di Donnaregina, che nel 1874 va in sposa ad Ettore Masulli, versa l'intera sua dote di 8.000 lire nel negozio del suocero Pietro. Lo stesso fa Nunzia Vacca che investe nel negoziato del futuro sposo, Tommasino Favalaro, la quota in contanti - 6.375 lire - della sua dote<sup>(42)</sup>; o Teresa Rippo le cui 2.000 lire di dote verranno utilizzate da Carlo del Baglivo per acquistare generi, utensili ed altro per il suo commercio di coloniali "in modo che - sono le parole registrate dal notaio - questo possa avere maggiore sviluppo ed incremento"<sup>(43)</sup>; o ancora Carmela Cardone nella cui dote sono compresi diversi generi "ad uso di spezieria manuale" per un valore di 3.600 lire<sup>(44)</sup>. Ferdinando Canzani per aprire la sua drogheria ha ricevuto in largo anticipo sul matrimonio 1.800 lire dal suocero, il sarto Filippo Martello<sup>(45)</sup>. Anche una

---

<sup>40)</sup> Ivi, notaio G. Surra, capitoli matrimoniali del 16.XII. 1874.

<sup>41)</sup> Ivi, notaio L. Carnevale, capitoli matrimoniali del 9.VII.1876.

<sup>42)</sup> Ivi, notaio V. Lieto, capitoli matrimoniali del 5.VI.1875.

<sup>43)</sup> Ivi, notaio G. Cagnazzi, capitoli matrimoniali del 25.V.1875.

<sup>44)</sup> \* Ivi, notaio C. Mele, capitoli matrimoniali del 15.II.1872.

<sup>45)</sup> Ivi, notaio G. Surra, capitoli matrimoniali del 4.VII.1876.

dote destinata all'acquisto di titoli di stato può essere più tardi riconvertita, in un momento di estremo bisogno, in capitale commerciale: sono i casi di Anna Maria De Rogatis che convoca il consiglio di famiglia per chiedere l'autorizzazione a compiere tale riconversione<sup>(46)</sup>, o di Brigida Ximenes che ottiene addirittura dal tribunale civile lo svincolo di una somma dei figli nati dal primo matrimonio per impiegarli nella bottega di ebanista del secondo marito<sup>(47)</sup>. Sono solo esempi di un comportamento assai diffuso in questo gruppo sociale. Nel distretto di Corte d'Appello di Napoli nel periodo 1884-1888 vengono date ogni anno mediamente 1.263 autorizzazioni ad alienare o ipotecare la dote "per fatto o per utilità riconosciuta" o "per necessità urgenti"<sup>(48)</sup>.

Nella seconda metà dell'Ottocento le doti e i contratti dotali sono una prassi assai comune anche nella piccola borghesia del commercio e quindi non solo limitata alle élites come è stato recentemente affermato<sup>(49)</sup>. Si va davanti al notaio anche per registrare una dote di modestissima entità, magari composta dal solo corredo come nei casi di Maria Grazia D'Orsi e di Concetta Martello<sup>(50)</sup>. Secondo la legislazione vigente d'altro canto ogni commerciante è tenuto a pubblicare presso il tribunale di commercio copia del proprio contratto nuziale. E' un fatto importante che sancisce il ruolo economicamente rilevante del matrimonio e che va nella direzione di un'assoluta trasparenza dei patrimoni dei commercianti. La pubblicazione del contratto è una forma di tutela del coniuge più debole, ma anche, e

---

<sup>46)</sup> ASN, Pretura di Montecalvario, vol.1001.

<sup>47)</sup> ASN, Tribunale Civile di Napoli, Espedienti, vol.6444, 18.I.1182.

<sup>48)</sup> SGCC per gli anni 1884-1888.

<sup>49)</sup> Cfr P. Macry, Ottocento... cit., p.52.

<sup>50)</sup> La prima porta un corredo del valore di 1.703 lire. ASN, Tribunale di Commercio, vol.2522, notaio D. Bonadia, capitoli matrimoniali del 20.XII.1875. La seconda porta un corredo di cui nell'atto notarile non viene neanche fatta la valutazione. Ivi, notaio G. Surra, capitoli matrimoniali 4.VII.1876.

soprattutto, degli eventuali creditori del commerciante. In caso di fallimento, infatti, il patrimonio del coniuge del fallito non entra a far parte dell'attivo fallimentare e la conoscenza, tramite pubblicazione del contratto dotale, del preciso stato patrimoniale dei due coniugi dovrebbe evitare successive e fittizie vendite, donazioni, sottrazioni di beni all'attivo del fallimento. Quest'obbligo ha reso disponibile, nelle carte del Tribunale di Commercio, un buon numero di contratti matrimoniali; è stato così possibile indagare più approfonditamente la natura e la composizione delle doti di mogli di commercianti che, provenienti nella maggior parte dei casi dalle file dello stesso gruppo, condividono molto spesso la stessa attività del marito. Alla metà degli anni '70 i contratti matrimoniali dei bottegai napoletani sono in genere scarni, contengono poche disposizioni: la scelta del regime dotale, la descrizione della dote, le sue modalità di pagamento, le eventuali garanzie offerte dal marito (qualche volta, in allegato, si trova una nota descrittiva del corredo). Il campione è molto variegato e l'entità dell'apporto dotale varia dalle 1.000 fin oltre le 100.000 lire, ma la maggior parte dei contratti analizzati si situa su valori al di sotto delle 20.000 lire. Anche se dalla lettura dei contratti sembrerebbe che le famiglie esercitino una minore influenza sulle scelte degli sposi, non pare possibile affermare che nelle piccole borghesie napoletane si sia realizzata quella rivoluzione romantica di cui ha parlato Shorter<sup>(51)</sup>. La scelta del coniuge non è ancora basata esclusivamente su considerazioni di carattere affettivo, altrimenti non si spiegherebbe, a meno di non ricorrere alla categoria della sociabilità ristretta che sicuramente gioca un suo ruolo<sup>(52)</sup>, la forte endogamia del gruppo in una situazione di mercato matrimoniale largo quale può

---

<sup>51)</sup> E. Shorter, The making of the modern family, New York, 1975.

<sup>52)</sup> Come si vedrà più avanti le relazioni all'interno di questo gruppo sono ristrette fortemente alla cerchia della parentela e del mestiere. Sulle unioni coniugali nate all'interno di reti relazionali circoscritte cfr le considerazioni di G. Montroni, Alcune riflessioni sulle storie di famiglia in età contemporanea, "Studi Storici", a.27, 1986, p.908.

essere quello napoletano. Che le unioni fra commercianti e fra artigiani siano prive di carattere individuale lo dimostra anche il fatto che il matrimonio e una dote, sia pur modesta, rappresentano in molti casi risorse importantissime. Sembra tuttavia che la minor importanza dei patrimoni e delle doti in gioco allenti, in qualche modo, l'influenza dei genitori sulle decisioni dei figli e riduca il loro controllo sulla fase finale della contrattazione rappresentata dalla redazione delle tavole nuziali. I capitoli matrimoniali della piccola borghesia commerciale napoletana lasciano trapelare soprattutto un diverso ruolo della donna. La presenza dei genitori, e in particolare del padre, della sposa che dota la figlia non è costante. Molte spose di bottegai sembrano arrivare al matrimonio con una dote personale, frutto in qualche modo dei propri risparmi e del proprio lavoro<sup>53</sup>. Certo non mancano le doti costituite dai genitori, che spesso assumono il carattere di "liquidazione" definitiva, dal punto di vista patrimoniale del rapporto tra genitore e figlia; e soprattutto non mancano le doti promesse, per il pagamento delle quali cioè bisognerà attendere o qualche anno o addirittura la morte di uno o di entrambi i genitori.

Le doti sono composte essenzialmente da contanti e dal corredo (rispettivamente presenti nell'80,3 e nell'89,3 per cento dei contratti analizzati). Un posto di rilievo lo hanno le rendite del debito pubblico (nel 32,1 per cento) e gli immobili (30 per cento), soprattutto quelli urbani, mentre è più rara la presenza di terreni, dei crediti (7,1 per cento) e dei capitali commerciali (10,7 per cento). L'apporto in contanti è in genere dunque la parte più consistente e nel contratto se ne definisce quasi sempre la destinazione. Tranne rari casi, il danaro portato in dote finisce nell'attività commerciale del marito o nell'acquisto di rendita pubblica. I contratti diventano più prodighi di particolari nella descrizione del corredo: la biancheria, i materassi, le coperte a volte qualche gioiello e

---

<sup>53</sup> Si intravede in questi contratti il farsi strada di quel "riconoscimento esplicito dell'autonomia del lavoro femminile" di cui ha recentemente parlato G. Civile, Il comune rustico. Storia sociale di un paese del Mezzogiorno nell'800, Bologna, 1990, p.108.



un po' di argenteria, molto spesso il letto nuziale e i mobili della stanza da letto, vengono minutamente elencati<sup>(54)</sup>. I commercianti napoletani sembrano scarsamente interessati a impieghi di tipo immobiliare per il denaro contante. Tanto più importante allora appare quel 30 per cento di immobili, soprattutto in un ambiente in cui questi, come vedremo nella seconda parte del lavoro, non fanno parte, se non in misura molto ridotta, del patrimonio delle piccole borghesie produttive. I bottegai e gli artigiani napoletani non possiedono quasi affatto immobili e un'indiretta conferma di ciò ce la offrono gli stessi contratti matrimoniali: a differenza che nei contratti dell'élite, le doti non possono essere quasi mai garantite per assoluta mancanza di beni su cui accendere un'ipoteca<sup>(55)</sup>. Sembrano quindi essere le donne le portatrici di, sia pur piccoli, patrimoni immobiliari. A stare ai risultati di alcuni recenti lavori sull'argomento, la differenza con le élite e con i gruppi che nella terra hanno la loro principale risorsa è forte<sup>(56)</sup>. Lì la trasmissione immobiliare è legata alla discendenza maschile, qui invece, forse perché la logica del

---

<sup>54)</sup> La descrizione di questi oggetti ha molto spesso uno scopo cautelativo. Il corredo infatti resta di assoluta proprietà della donna che quindi lo può rivendicare in caso di separazione o morte del coniuge e soprattutto può sottrarlo ai creditori in caso di fallimento. Per molti falliti i mobili, il letto in particolare, e la biancheria portati in dote dalla donna si riveleranno, in quanto unici oggetti sottratti alla vendita giudiziaria, preziosissimi.

<sup>55)</sup> La frequente mancanza di garanzia ipotecaria è stata notata per questo stesso periodo, anche se in un contesto molto diverso, da G. Civile, Il comune rustico... cit., p.228, che la considera spia di un diverso atteggiamento e di un sostanziale svuotamento di contenuto del contratto matrimoniale.

<sup>56)</sup> Diversi studi si sono occupati di scelte e scambi matrimoniali in diverse aree del Mezzogiorno. Tra gli altri cfr G. Moricola, Sui contratti dotali della borghesia avellinese(1840-1880), "Quaderni Storici", a.XIX, 1984, n.56, p.479 e ss.; P. Macry, Ottocento... cit., p.52 e ss.; D.L. Caglioti, Patrimoni e strategie matrimoniali nella Calabria dell'Ottocento, "Meridiana", n.3, 1988, p.109 e ss.; G. Montroni, Una famiglia borghese a Caserta (1815-1855), in Il Mezzogiorno preunitario. Economia, società e istituzioni, a cura di A. Massafra, Bari, 1988, p.824; G. Civile, Il comune rustico... cit., p.34

cognome è molto più debole, l'immobiliare è anche femminile perché la sua sola funzione è quella di diversificare i propri piccoli risparmi<sup>(57)</sup>. Non a caso d'altronde l'immobiliare presente in queste doti è quasi completamente urbano (70,6 per cento)<sup>(58)</sup>.

III.3. Confinare in casa da un'economia che tende sempre più a separare il luogo di lavoro dall'abitazione, le donne riemergono in momenti di crisi a puntellare economie familiari in difficoltà, cercando di frequente nell'attività commerciale un modo per integrare il reddito di un marito impiegato in tutt'altro settore. Quando fallisce, nel 1886, Luisa Vetrone ha sulle spalle circa 5.800 lire circa di debiti, ma anche e soprattutto venti anni di gestione di un negozio grazie al quale ha dato mensilmente un "contributo al marito" di 40 lire: più o meno la paga di un commesso in un medio magazzino di tessuti. Rosa Garzia, fallita nello stesso anno, gestisce invece, per conto di tal Luigi Serino, un negozio di mercerie nella centrale piazza Mercato per una lira al giorno che va ad aggiungersi alla misera paga del marito, Vincenzo Vollero, commesso in un opificio meccanico.

Gli indizi di un'economia che si sorregge grazie al sistema-famiglia si infittiscono allorché si passa ad analizzare una documentazione, come quella costituita dai processi di fallimento, relativa quindi a momenti di massima crisi<sup>(59)</sup>. Quello che qui ci interessa è però il fatto che un evento come questo non solo mette in evidenza i meccanismi di funzionamento dell'attività commerciale stessa, ma porta allo scoperto solidarietà e risorse che quasi in tutti i casi provengono dalla

---

<sup>57)</sup> In realtà, come sottolineato in alcuni dei lavori citati nella nota precedente, in particolare quelli di Moricola (p.481), Caglioti (p.119) e Civile (p.231) l'immobiliare finisce per entrare con una certa frequenza anche nelle doti delle élite.

<sup>58)</sup> Un comportamento analogo si può riscontrare nei contratti dotali della borghesia avellinese per i quali cfr G. Moricola, Sui contratti dotali... cit., p.481.

<sup>59)</sup> E' opportuno ribadire che la fonte qui utilizzata enfatizza, in un certo senso, il fattore solidarietà.

famiglia. Se infatti gli intrecci e le relazioni con l'esterno sono, in un mercato che si va progressivamente internazionalizzando, più forti, si scopre pure che la risposta si costruisce tutta all'interno del sistema della famiglia e della parentela. Quelle famiglie, sostenute economicamente nei momenti di floridità o stabilità - come si legge dai bilanci dei falliti -, intervengono offrendo a loro volta supporto economico e psicologico. Ciò che emerge inequivocabilmente è che del negozio e quantomeno attorno a questo vivono non solo moglie e figli del commerciante, che tra l'altro, come abbiamo visto, collaborano spesso attivamente alla sua conduzione, ma anche madri, fratelli, cognati ecc. Aniello Aprile con il suo commercio di cuoi e pellami, fallito nel 1882, sostiene in tutto sette persone tra moglie, madre, fratelli e sorelle. Il sarto Vincenzo Salvi versa invece per dieci anni ai genitori un contributo di 480 lire annue. Luigi Astarita, gioielliere costretto a sospendere i pagamenti nel 1884, sostiene con 80 lire al mese la madre vedova e 4 sorelle nubili. Lo stesso fa Antonio Giannetti che, avendo rilevato la "meschinissima" attività di fabbricante di cappelli del padre, aiuta la matrigna e si preoccupa degli studi di architettura del fratello. Si tratta di una solidarietà che di frequente è il risultato di una vita sotto lo stesso tetto, ma non necessariamente. Le condizioni economiche di tanti bottegai, spesso non consentono loro di allontanarsi dall'abitazione paterna, ma non di rado le disastrose condizioni causate loro dal fallimento li costringono ad un ritorno, sia pur momentaneo, in casa di un familiare. Il commissionario Augusto Ginier va a vivere con la suocera subito dopo la dichiarazione di fallimento; il droghiere Tommaso Borselli con il padre, come anche Vincenzo Zaccaria. Il sarto Luigi Rainone si rifugia invece in casa del figlio che vende abiti in una bottega non lontana dalla sua. Gennaro Perrotta è accolto addirittura da uno zio della moglie e sempre presso una zia, con marito e cinque figli, abitano Raffaele Irollo e la sorella: due storie interessanti che documentano il crearsi di gruppi familiari non nucleari in ambiente urbano. Luigi Astarita che, come abbiamo visto precedentemente, sostiene con il suo lavoro moglie, figli, madre

e sorelle occupa una misera stanza nella casa del suocero che, in cambio, riscuote la rendita di un piccolo appartamento della dote della figlia. Gli esempi ovviamente potrebbero essere moltiplicati.

Il sistema famiglia dimostra maggiormente la sua capacità di funzionamento nei tentativi, molti dei quali riusciti, di risolvere la crisi, di chiudere il processo fallimentare ottenendo con ciò la riabilitazione del discreditato commerciante di fronte all'intera comunità economica cittadina. Nicola Ercolano, negoziante di coloniali fallito nel 1882, supera la crisi grazie ad un concordato con i suoi creditori che viene garantito dal cognato e alla vendita dei pochi immobili alla moglie. Salva così il suo piccolo patrimonio da una probabile vendita giudiziaria e nello stesso tempo riesce a non farne uscire la proprietà dalle mura domestiche. A garantire Vincenzo D'Angelo, negoziante di mercerie fallito nel 1883, interviene invece il padre che già gli aveva fornito i capitali per intraprendere la sua attività. La società tra Antonio Fraticelli ed Egidio Della Guardia, sottoposta a procedimento fallimentare nel 1883; viene invece salvata da un concordato di cui si fa garante uno zio della moglie del Fraticelli; mentre a garantire il concordato del sarto Luigi Rainone interviene il figlio.

Il sostegno della famiglia e della parentela non si limita tuttavia alla sola offerta di garanzia ma si spinge oltre, sconfinando sul piano dell'illegalità. Nonostante il procedimento fallimentare sia ancora in corso, Bernardo Ruggiero, commerciante di tessuti fallito nel 1885, continua a comprare e vendere grazie alla moglie che ha preso in fitto una nuova bottega. Sempre grazie alla moglie il pizzicagnolo Francesco Iannuzzi manda avanti il suo commercio. Si rivolge invece al fratello, con una fittizia cessione del negozio e della mercanzia, il commerciante di generi di moda Luigi Vecchiarelli; mentre Guglielmo Hallecker, dopo aver sommariamente cancellato il suo nome dall'insegna, riapre la sua bottega in via Guantai intestandola al padre e allo zio. Con un escamotage diverso -lo zio che si presenta all'asta giudiziaria- Luigi Astarita riesce invece a salvare una parte della mercanzia. Ancora un caso

interessante. Costantino Cerqua orefice sposato con due figlie fallisce nel 1889. Espletate le prime pratiche presso il tribunale civile, Costantino viene accusato di bancarotta fraudolenta e la sua vicenda passa al tribunale penale. La sentenza di dichiarazione del fallimento (16-1-1889) ha messo a soqquadro la famiglia. Dopo un primo momento di panico è il cognato che interviene da Palermo e che, per evitare una condanna al carcere per il congiunto, che sarebbe "dispiacente e vergognoso", acquista un biglietto per Buenos Aires e convince Cerqua a partire "onde scongiurare questo pericolo e nel medesimo tempo formarti una posizione". Nonostante il procedimento sia in corso, Costantino Cerqua ottiene il passaporto e il 29 marzo del 1889 parte per l'Argentina. La lettera inviata da Palermo rivela una rete di solidarietà familiari forti e reciproche. Costantino Cerqua partirà con un altro cognato per Buenos Aires e, mentre le loro famiglie vivranno insieme in attesa che vengano raggranellati i soldi per il loro viaggio, cominceranno a lavorare e a preparare il terreno per l'arrivo dello scrivente e di suo figlio. I tempi, a suo dire, sono infatti critici per tutti specie nel piccolo commercio<sup>60</sup>). Quella della solidarietà familiare non è tuttavia una risorsa illimitata, come dimostra il caso di Alessandro Bellet. Figlio di Guglielmo e di Rosalia Senes, che assieme ai Courmes gestiscono un fiorente negozio di profumeria e chincaglieria in via Roma, Alessandro, unico maschio di otto figli, ha il grosso difetto di essere uno spendaccione. E' per questo che, dopo aver dissipato la somma di 57.480 lire e dopo aver firmato varie obbligazioni, in parte pagate dal padre, viene inabilitato nel 1865. La morte del padre sembra provocare un leggero cambiamento nella sua condotta e la sentenza di inabilitazione viene revocata. Dal 1876 Alessandro riprende tuttavia le sue abitudini. E' ancora la famiglia ad intervenire. Il cognato Eduardo Rap, un commerciante di origine palermitana, vende la propria quota sull'eredità paterna per far fronte agli impegni di Alessandro e salvare così un'onorata e, fino a quel momento, florida attività commerciale. Successivamente tocca ad

---

<sup>60</sup>) ASN, Processi Politici, n.270.

Antonietta, sorella di Alessandro, che cede per 20.000 lire la quota che le spetta sul negozio del padre. Finalmente nel 1878 la famiglia, fatti i dovuti calcoli -Alessandro ha dissipato più di 300.000 lire- decide di interrompere una solidarietà troppo costosa e ne chiede l'interdizione<sup>(61)</sup>.

Come è stato scritto recentemente

"l'universo di piccoli bottegai, commercianti ambulanti, esercenti pubblici è [...] un universo assai inquieto. Per l'esiguità dei suoi mezzi economici e delle sue risorse si presenta continuamente esposto ai contraccolpi delle congiunture economiche generali e ai casi fortuiti della vita"<sup>(62)</sup>.

La forte esposizione e la debolezza del sistema si accompagnano tuttavia ad una altrettanto forte propensione all'adattamento che, come abbiamo visto, trova nella famiglia e nella sua capacità di generare continuamente risorse, l'anima dell'intera struttura del commercio napoletano.

III.4. Nel milieu della bottega la solidarietà endogamica è consistente. Almeno il 32,1 per cento dei matrimoni per i quali abbiamo un contratto si realizza tra due commercianti o tra un commerciante e la figlia di un altro commerciante; ma la percentuale è sicuramente più alta<sup>(63)</sup>.

La composizione dei consigli di famiglia, che ben disegnano l'area della parentela e delle relazioni all'interno delle quali si muovono bottegai e artigiani, fornisce un'ulteriore conferma della natura sostanzialmente chiusa del gruppo. Tra il 1860 e il 1886 nel quartiere S. Giuseppe, zona ad alta densità commerciale, i 44 consigli di famiglia costituiti per la tutela di orfani di commercianti e di artigiani sono composti al 52,7 per cento da

---

<sup>61)</sup> ASN, Pretura di San Ferdinando, vol. 1180, fasc.37, atti dell'interdizione di A. Bellet.

<sup>62)</sup> G. Montroni, La famiglia borghese, in P. Melograni (a cura di) La famiglia italiana dall'Ottocento a oggi, Bari 1988, p.113.

<sup>63)</sup> Nel 39,2 per cento dei casi non è stato possibile individuare la professione della sposa o del padre della sposa, nel 28,5 per cento dei casi le spose o i loro padri si definiscono proprietari, nell'1,8 per cento il matrimonio riguarda un commerciante e una figlia di professionisti.

commercianti, al 6,4 per cento da artigiani<sup>(64)</sup>, al 9,7 per cento da persone che si definiscono proprietari<sup>(65)</sup>. Scarsi i contatti con il mondo delle professioni, rappresentato essenzialmente da avvocati estranei alla parentela, e con quello ecclesiastico. Poche le parentele miste e solo ai livelli più alti o di famiglie di origine straniera o provinciale, come nel caso dei francesi Cottrau o dei calabresi Piria nel cui consiglio di famiglia non troviamo alcun negoziante ma solo magistrati e nobili<sup>(66)</sup>. Ancora esigue le relazioni con l'impiego pubblico e privato (3,6 per cento), gruppo che in alcuni casi comincia a svolgere un'importante funzione di collegamento con i nuovi ceti borghesi (cfr le tavv. nn.1-4)<sup>(67)</sup>.

---

<sup>64)</sup> La ristrettezza del gruppo è dovuta, in parte, al fatto che laddove si sono trovate qualifiche ambigue quali negoziante-sarto, negoziante-calzolaio, negoziante-cappellaio ecc. si è preferito inserire queste persone nel gruppo dei commercianti perchè le definizioni stesse sembrano privilegiare il ruolo del negozio rispetto a quello del laboratorio.

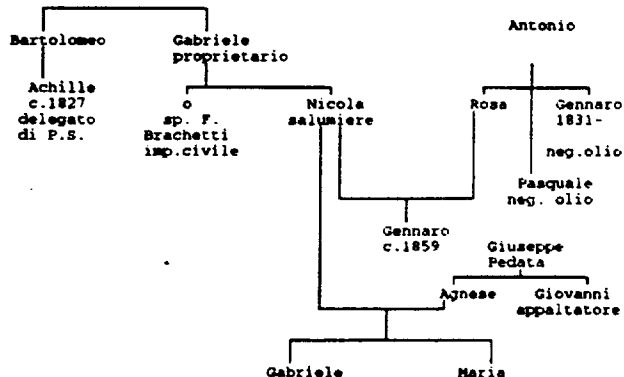
<sup>65)</sup> Tab.1. Composizione di 44 consigli di famiglia del quartiere San Giuseppe.

	%
commercianti	52,7
artigiani	6,4
impiegati	3,6
proprietari	9,7
professionisti	5,7
religiosi	4,7
militari	1,1
altri	2,1
senza indicazione	14,0
<b>totale</b>	<b>100,0</b>

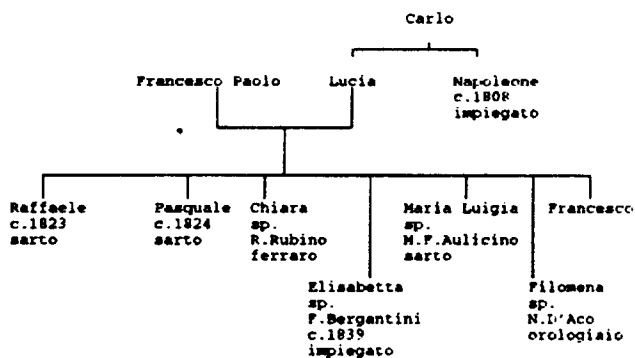
---

<sup>66)</sup> ASN, Pretura di San Giuseppe, vol.1095, atti della tutela dei minori Cottrau; voll.1092 e 1093, atti della tutela dei minori Piria.

<sup>67)</sup> Ivi, voll.1091, 1093 e 1095, atti della tutela dei minori Penna; vol.1102, atti della tutela dei minori Di Pompeo.

Tav.1. Famiglie Magliano-Carrino<sup>(68)</sup>.

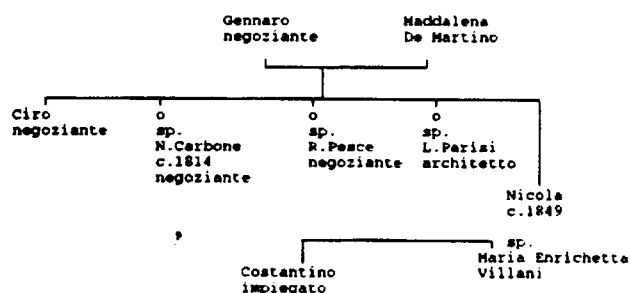
Tav.2. Famiglie Esposito-Ungues.



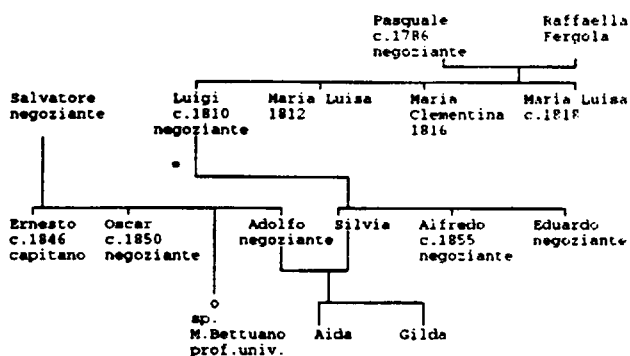
<sup>68</sup>) La ricostruzione genealogica è stata fatta sulla base delle indicazioni contenute nei verbali dei consigli di famiglia. Le genealogie analizzate vanno quindi considerate incomplete. Purtroppo non è stato possibile effettuare il loro completamento per la totale mancanza di un'anagrafe ottocentesca. I tentativi di ricostruzione attraverso i registri di Stato civile conservati presso l'Archivio di Stato di Napoli si sono rivelati pressoché inutili. La dimensione della popolazione napoletana, la ricorrenza di un certo numero di cognomi e di nomi e, soprattutto, la fortissima mobilità geografica di questi gruppi sociali rende difficile il reperimento e l'identificazione delle persone all'interno di una fonte organizzata sulla base della divisione amministrativa in dodici quartieri. E' sufficiente infatti un trasferimento di abitazione da una strada ad un'altra, magari confinante, ma dal punto di vista amministrativo appartenente ad un quartiere diverso, perché il filo della ricostruzione genealogica si spezzi.



Tav.3. Famiglia Mosca.



Tav.4. Famiglia Di Pompeo.



Tutti negozianti e tutti artigiani dunque nella maggior parte degli altri casi. Le percentuali riportate se da un lato indicano una certa chiusura del gruppo, dall'altro suggeriscono una sua maggiore apertura e disponibilità verso ceti collocati più in alto nella scala sociale. Uscendo dal milieu piccolo-borghese e scendendo nella gerarchia dello status e delle professioni troviamo solo un cameriere. Commercianti e artigiani quelli del consiglio di famiglia dei minori Antonacci, tutti uniti nel garantire la corretta conduzione di tre negozi di calzoleria in attesa che siano in grado di farlo i minori stessi (tav. n.5)<sup>(69)</sup>. Calzolai e sarti nel consiglio per la tutela del minore De Matteis (tav. n.6), a disegnare un connubio assai tipico nell'universo artigiano cittadino<sup>(70)</sup>. Come ha recentemente scritto Paolo Macry "le borghesie del mercato

<sup>69)</sup> ASN, Pretura di San Giuseppe, vol.1091 e 1093, atti della tutela dei minori Antonacci.

<sup>70)</sup> Ivi, vol.1099, atti della tutela del minore De Matteis.

conservano [...] caratteri ancora largamente familiari", e il "negozio [è] organizzato sulla scala di una parentela". Anche se qui non siamo precisamente nell' "area del denaro"<sup>(71)</sup>, questo discorso pare funzionare anche per le piccole borghesie del commercio e dell'artigianato. I dati si fanno ancora più interessanti se si considera che i consigli di famiglia esaminati sono composti per il 58 per cento da parenti, per il 14 per cento da affini e per il 22 per cento da "amici"<sup>(72)</sup> (per il restante 6 per cento non è stato possibile identificare il tipo di relazione che li lega ai minori o agli interdetti) e che è in questo 22 per cento che si trovano la maggior parte delle presenze estranee al milieu della bottega. Accanto al sostegno vistoso dato dalla famiglia per entrare nell'ambita condizione sociale che il titolo di proprietario delimita, come nei casi dei minori Acquaviva, Galiano, Vittozzi e Piria i cui consigli di tutela si prodigano per liquidare attività commerciali più o meno floride, esistono pure i numerosissimi casi in cui la famiglia, nel senso più ampio, interviene a puntellare e sostenere l'impresa e con essa la posizione sociale raggiunta<sup>(73)</sup>. L'intervento non è sempre indolore ed anzi richiede a volte il sacrificio di alcuni esponenti come nei casi delle interdizioni dei commercianti Avellis, Riccio, Ricciardi, Pacilio ecc.<sup>(74)</sup> o del divieto a contrarre un nuovo matrimonio imposto a Fortunata Violante<sup>(75)</sup> da fratelli e cognati, tutti rivenditori di baccalà, dal momento che il futuro sposo ha ben poco a che fare

---

<sup>71)</sup> P. Macry, Ottocento... cit., p.230.

<sup>72)</sup> Amico di famiglia è il termine usato nei verbali dei consigli di famiglia per definire la relazione tra queste persone, estranee alla parentela, e gli orfani da tutelare.

<sup>73)</sup> ASN, Pretura di San Giuseppe, voll.1100 e 1101, atti della tutela del minore Acquaviva; voll.1097 e 1101, atti della tutela dei minori Galiano; vol.1100, atti della tutela della minore Vittozzi.

<sup>74)</sup> Ivi, vol.1102, atti dell'interdizione di F.Avellis; voll.1100 e 1101, atti dell'interdizione di R.Riccio; voll.1099, 1101 e 1102, atti dell'interdizione di E.Ricciardi; vol.1100, atti dell'interdizione di S.Pacilio.

<sup>75)</sup> Ivi, vol.1096, atti della tutela dei minori Forte.

con il gruppo e soprattutto, come si vedrà più avanti, per questioni patrimoniali. Più spesso la parentela interviene emancipando e abilitando i minori al commercio<sup>(76)</sup> o affiancando esplicitamente a vedove e orfani l'operosità -ma anche il controllo- di un parente più esperto nella gestione della bottega (Antonacci). La cultura di queste famiglie non pare essere, a differenza che nell'élite, né "maschile" né troppo gerontocratica<sup>(77)</sup>. La scelta del tutore nei consigli di famiglia del quartiere San Giuseppe è compiuta in prevalenza tra i parenti del lato materno: in undici casi su trentacinque la tutela resta alla madre dei minori, in altri undici va ad uno zio materno, in cinque ad uno zio paterno, in altri cinque ad estranei, in due ad un fratello ed in un solo caso ad un cognato dei minori. Tutto ciò sembra indicare la ricerca di un equilibrio che pare essere estraneo a quella "logica del cognome" che connota fortemente i comportamenti dell'élite<sup>(78)</sup>. Certo anche tra le classi medie si tende talvolta a mantenere un equilibrio tra lato materno e lato paterno; un equilibrio che si esprime sovente nella scelta di affiancare un protutore della parentela paterna ad un tutore di parte materna. I conflitti su questo terreno non paiono tuttavia esser molti e il predominio del lato materno è raggiunto agevolmente e senza pagare il prezzo di lacerazioni tra fronti parentali. In realtà nella maggior parte dei casi c'è ben poco da gestire o da amministrare: i patrimoni in questione, come ammettono sovente giudici e membri dei consigli, sono troppo esigui perché sulla loro gestione si ingagginò risse e polemiche. Patrimoni consistenti e conflitti sono quasi un binomio indissolubile. Non può che essere la consistenza del patrimonio -un valore di 85.000 lire tra mobili ed immobili - a scatenare l'opposizione dei membri del consiglio di famiglia al desiderio di risposarsi di Fortunata Violante,

---

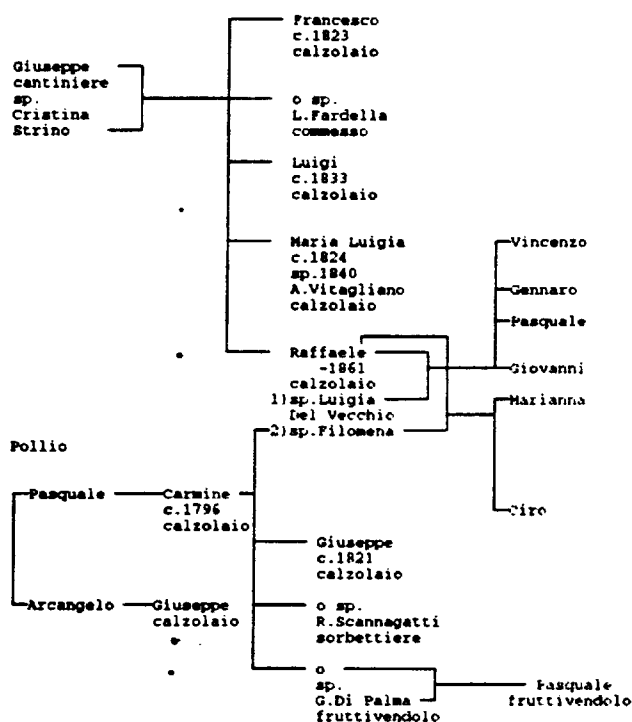
<sup>76)</sup> Ivi, vol.1100, atti della tutela del minore Imperato; vol.1100, atti della tutela del minore Carrello; vol.1102, atti della tutela del minore Di Lorenzo.

<sup>77)</sup> P. Macry, Ottocento... cit., p.39.

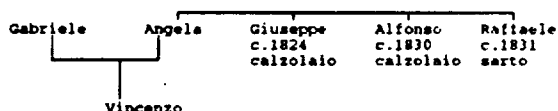
<sup>78)</sup> Ivi, in particolare la prima parte.

madre e tutrice dei minori Forte<sup>79)</sup>.

Tav.5. Famiglie Antonecchi-Pollio.



Tav.6. Famiglie De Matteis-Gallotti.



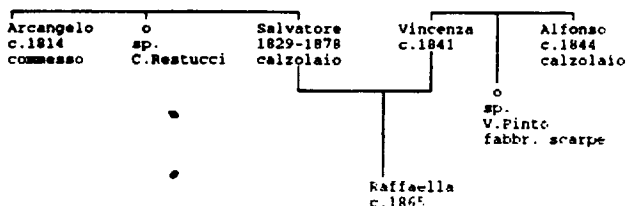
Più spesso invece la tutela di un minore rappresenta un onere che solo l'affetto e la vicinanza, a volte anche materiale, spinge ad accollarsi<sup>80)</sup>. Questo affetto e questa vicinanza sembrano

<sup>79)</sup> Su questo caso specifico cfr ancora ivi, pp.49-50.

<sup>80)</sup> In un recente intervento su alcune comunità alpine francesi, è stato sottolineato come "la difficulté à trouver tuteurs et curateurs et la faible participation des parents aux assemblées, témoignent effectivement que lorsque la succession est difficile, la famille est réticente à assumer sa solidarité" (L. Fontaine, Solidarités familiales et logiques migratoires en pays de montagne à l'époque moderne; in "Annales ESC", vol.45, 1990, pp.1435). Tale affermazione supportata da numerosi esempi, rappresenta una sostanziale conferma di quanto fin qui detto sul caso napoletano e, ovviamente, su gruppi dalla collocazione medio-bassa nella scala sociale.

essere più comunemente espressi dai parenti della madre. Parrebbe delinearsi, nel caso napoletano, quella tendenza alla matrilateralità che è stata riscontrata in diversi paesi e in differenti situazioni socio-economiche<sup>(81)</sup>. Sembra nascere da un'affinità, da un'abitudine a frequentarsi e non da questioni di danaro, poiché il valore dell'eredità viene definito esiguo, la lunghissima battaglia intrapresa dai parenti materni di Raffaella Moccia per averne la tutela. I De Francesco, calzolai anch'essi, hanno dalla loro l'orfana, ma devono lottare contro un lato paterno forte dell'appoggio del pretore (tav. n.7).

Tav.7. Famiglie Moccia-De Francesco.



<sup>81)</sup> Un'ampia letteratura antropologica si è occupata della parentela materna e in particolare del ruolo e dell'importanza in alcune società del fratello della madre. Suggestioni e spunti provenienti da questi lavori possono in qualche modo essere riutilizzati in questo contesto. Cfr A.R. Radcliffe-Brown, The Mother's Brother in South Africa [1924], in Structure and Function in Primitive Society. Essays and Addresses, London, 1954, pp.15-31 e J. Goody, The Mother's Brother and the Sister's Son in West Africa, in Comparative Studies in Kinship, London, 1969, pp.39-90; C. Lévi-Strauss, L'analyse structurale en linguistique et en anthropologie [1945], in Anthropologie structurale, Paris, 1958. Sull'importanza delle relazioni parentali si trova anche un'abbondante letteratura sociologica. In particolare si vedano M. Young e P. Willmott, Family and kinship in East London, London, 1957, A. Pitrou, Le soutien familial dans la société urbaine, in "Revue Française de Sociologie", n.188, 1977, pp.47-84 e in particolare pp.52-53 e p. 77 che parlano espressamente dell'importanza del lato materno, e S. J. Yamagisako, Woman-Centered Kin Networks in Urban Bilateral Kinship, in "American Ethnologist", 4 (1977), pp.207-226. Il caso italiano è stato di recente analizzato da Marzio Barbagli, Anna Oppo e Salvatore La Mendola in quattro articoli comparsi in "Polis", a. V, n.1, 1991. Una conferma di quanto da noi detto sull'importanza delle relazioni con il lato materno si trova soprattutto nel caso sardo analizzato da A. Oppo, Madri, figlie e sorelle: solidarietà parentali in Sardegna, ivi, pp.21-48, e in alcuni casi inglesi presi in considerazione in M. Barbagli, Linee di parentela, ivi, pp.5-19.

Tra il 1878 e il 1884 la minore, orfana del calzolaio Salvatore Moccia, cambia sette volte tutore riuscendo solo nel 1881 ad essere finalmente affidata alla sorella della madre. A causare i difficili rapporti tra lato paterno e lato materno sembrano essere le diverse scelte educative: la chiusura in istituto per gli uni, l'educazione in casa della zia senza figli per gli altri<sup>(82)</sup>. Un altro caso di conflitto risolto a favore del lato materno è quello dei Penna. Morto Federico, i suoi figli minori Giuseppe e Alfonso vengono affidati alla tutela della madre Maria Molfese. Tre anni dopo, in seguito ad una sentenza che condanna gli orfani Penna a pagare alla madre cinquecentotrenta ducati, il consiglio di famiglia nomina come tutore il sacerdote Antonio Penna. Il cambiamento di tutore si è reso indispensabile a causa del conflitto di interessi che oppone la madre ai figli.

La tutela di Antonio Penna dura, però, poco e ritorna prestissimo nelle mani del ramo materno. Andrea Molfese, trentenne commerciante d'olio e fratello della madre dei minori, diviene tutore degli orfani e a lui spetta l'onere di liquidare una parte del loro patrimonio immobiliare per soddisfare i diritti della sorella<sup>(83)</sup>.

A Montecalvario, tra il 1860 e il 1880, i 59 consigli di famiglia registrano tra i loro componenti il 45,8 per cento di commercianti e il 23,2 per cento di artigiani. Aumenta la presenza degli impiegati, mentre professionisti, sacerdoti, militari raggiungono quote scarsamente consistenti, a conferma di un quadro che vede fitti e intensi scambi tra i vari segmenti di un vecchio ceto medio che sembra operare in un'area di relazioni inclinata più verso il basso che non verso quei gruppi

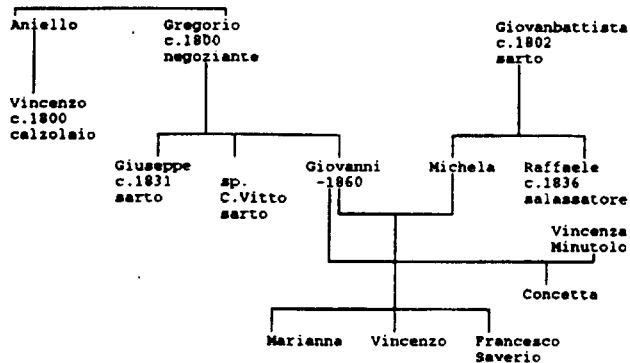
---

<sup>82)</sup> Su questo episodio cfr anche P. Macry, Ottocento... cit., pp.43-44.

<sup>83)</sup> ASN, Pretura di San Giuseppe, vol.1091, atti della tutela dei minori Penna.

che costituiscono la established bourgeoisie<sup>(84)</sup>. Tutti negozianti nella famiglia Gargiulo imparentata con i negozianti Pagano, con i Comito e con i Chiurazzi, anch'essi negozianti a loro volta imparentati con i sarti Piscopo e Quercioli (tavv. nn.8-10)<sup>(85)</sup>.

Tav.8. Famiglie Piscopo-Quercioli.

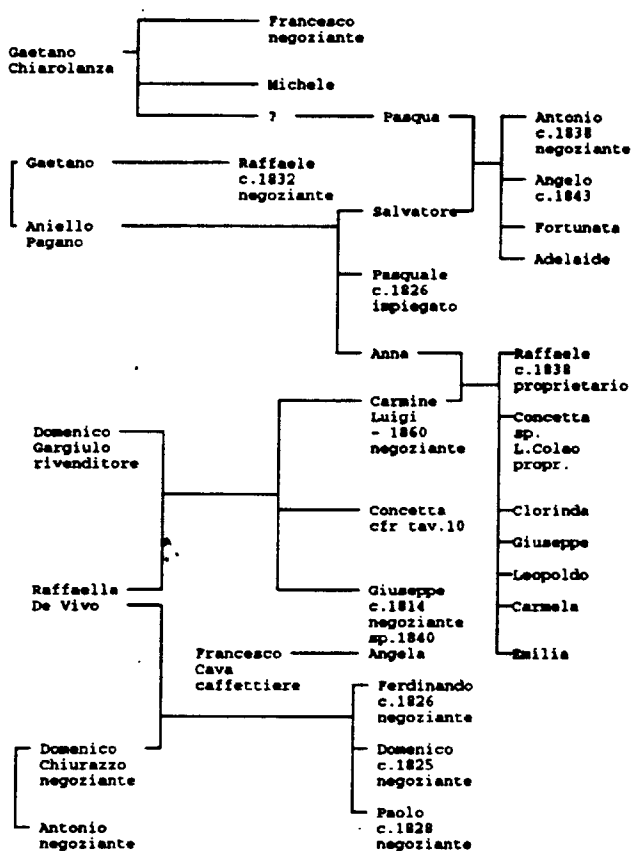


<sup>84)</sup> Tab.2. Composizione di 59 consigli di famiglia del quartiere Montecalvario.

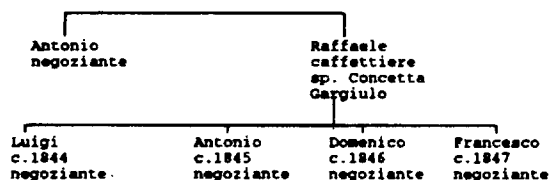
	%
commercianti	45,8
artigiani	23,2
impiegati	8,8
proprietari	7,1
professionisti	4,7
religiosi	1,3
militari	0,6
altri	3,7
senza indicazione	4,7
<b>totale</b>	<b>100,0</b>

<sup>85)</sup> ASN, Pretura di Montecalvario, voll.984-986, atti della tutela dei minori Gargiulo; voll. 991-992, atti della tutela dei minori Comito; voll. 984-985, atti della tutela dei minori Pagano; vol.984, atti della tutela dei minori Piscopo.

Tav.9. Famiglie Chiurazzo-Gargiulo-Pegano-Chiarolanza.



Tav.10. Famiglia Comito.



Dove la situazione appare invece diversa è sul piano delle relazioni tra i due fronti parentali: nel quartiere di Montecalvario non si registra il predominio netto di nessuno dei due; si può piuttosto parlare di un equilibrio tra lato paterno e lato materno che si esprime nella compresenza di due rappresentanti dei diversi fronti nel ruolo di tutore e protutore. E' così che alle quindici madri tutrici si affiancano, almeno in sei casi, zii paterni, o che, viceversa, ai quattro zii paterni che si assumono il ruolo di tutori si affianchino gli zii materni degli orfani.

Ancora un quartiere: San Ferdinando, il quartiere



dell'aristocrazia cittadina, ma anche uno di quelli in cui si concentrano numerose attività commerciali. Nei dieci consigli di famiglia che nell'arco di venti anni vedono protagonisti orfani di commercianti riscontriamo, se possibile, una chiusura del gruppo ancora maggiore. La composizione dei consigli vede infatti la prevalenza di commercianti e artigiani (rispettivamente il 38,5 per cento e il 32,3 per cento); professionisti, impiegati e sacerdoti, in misura diversa, completano il quadro<sup>(86)</sup>. Il dato relativo alla presenza di commercianti e artigiani è ancora più interessante se si considera che il 72,3 per cento dei membri delle assemblee è legato da un rapporto di parentela o di affinità agli orfani e che tra le due condizioni, parente e commerciante o artigiano, c'è quasi sempre identità. La consistente presenza di parenti e affini non impedisce tuttavia di scaricare, nella maggior parte dei casi, l'onere di una seccante tutela su degli estranei. Accade nel caso dei minori Guccione (tav. n.11) per la cui tutela viene prima mantenuta da uno zio paterno che dopo soli quattro mesi viene sostituito dal professore di lettere Carlo Assante, amico di famiglia, cui la madre dei minori in punto di morte aveva affidato i suoi figli<sup>(87)</sup>. Accade a Raffaella Moccia la cui educazione e i cui interessi prima di essere tutelati da Vincenzo Pinto, cognato della madre e calzolaio, passano tra le mani del medico Vincenzo

---

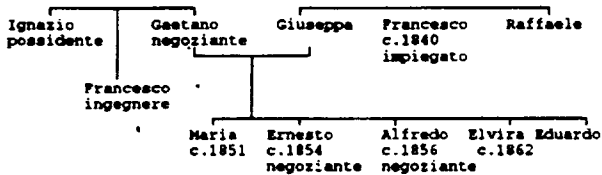
<sup>86)</sup> Tab.3. Composizione di 10 consigli di famiglia del quartiere San Ferdinando.

	%
commercianti	38,5
artigiani	32,3
impiegati	6,1
proprietari	3,1
professionisti	7,7
religiosi	3,1
militari	
altri	1,5
senza indicazione	7,7
<u>totale</u>	<u>100,0</u>

<sup>87)</sup> ASN, Pretura di San Ferdinando, vol. 1180, atti della tutela della minore Guccione.

Reale, del proprietario Giuseppe Matrilli, del sacerdote Antonio Speranza, dell'impiegato di banca Gaetano Parente, tutti amici dello zio paterno di Raffaella, Arcangelo Moccia<sup>88</sup>). Accade ancora al minore Giuseppe Farina nato in un milieu di sarti che, pur avendo zii paterni e materni, viene tutelato dall'amico di famiglia, sarto anch'esso, Luciano Mascia<sup>89</sup>).

Tav.11. Famiglia Guccione-Isastia.



<sup>88</sup>) Ivi, vol.1180, atti della tutela della minore Moccia.

<sup>89</sup>) Ivi, vol.1181, atti della tutela del minore Farina.

#### IV. MOBILITA' GEOGRAFICA E MOBILITA' SOCIALE.

IV.1. Inquietudine, difficoltà o molto più semplicemente elevata mobilità connotano e travagliano l'universo del commercio cittadino. Molti negozianti infatti, soprattutto negli anni '80, lungi dal risiedere nella stessa strada per numerosi anni, si spostano da un capo all'altro della città, con la bottega e/o l'abitazione. Non trovano pace, muovendosi lungo percorsi che a volte sembrano quelli della promozione sociale, talaltra sono la chiara espressione della crisi, delle difficoltà, di una complicata integrazione economica, di un agognato quanto impossibile successo commerciale. La situazione degli anni '60 è molto meno movimentata di quanto non sia quella degli anni '80<sup>(1)</sup>. Nel 1865 Luigi De Liguori, commerciante di tessuti, si sposta dal vico S. Vito ai Bottonari a S. Giovanni in Corte, ma non sappiamo cosa lo spinga a questo cambiamento. Più chiaro il percorso di Edoardo Caprioli che si trasferisce dal n. 32 di strada Piliero al n. 343 di strada Toledo. Sono le parole stesse del curatore fallimentare a spiegare questa mobilità. L'esigenza di Caprioli è infatti quella di stare in un posto di maggior richiamo, in cui più facilmente si possa gettare fumo negli occhi dei creditori. Via Toledo è un punto d'arrivo e come tale segno di un'acquisita solidità economica. L'affitto del nuovo studio costa meno che quello di strada Piliero, ma in questo appartamento Edoardo Caprioli affronta "a capriccio enormi spese per decorarlo con sorprendente magnificenza".

Dai dati a nostra disposizione, per il 26 per cento circa del campione '82-86, è possibile documentare una mobilità geografica più o meno accentuata dell'esercizio commerciale prima del fallimento. Le scelte, le motivazioni e le esigenze all'origine di questi spostamenti, che spesso si realizzano nello stesso quartiere, possono essere diverse: la ricerca di uno spazio maggiore, di un locale più prestigioso, la vicinanza con

---

<sup>1)</sup> Può esserci però una distorsione creata dal campione di fallimenti degli anni '60 che è più esiguo di quello degli anni '80. Sulla composizione dei due campioni cfr infra la nota sulle fonti.

la propria abitazione o con una zona commercialmente più florida, e soprattutto il contatto con una diversa clientela, magari più esigente ma più disponibile a consumare e a spendere.

In questo senso alcuni percorsi, prima che venga a interromperli il fallimento, possono essere letti come tentativi di ascesa sociale e di integrazione in un livello più elevato della comunità commerciale. Paolo Lamperti commissionario di tessuti e di cappelli ha studio in via Monteoliveto, fallisce nel 1864 ma si riprende e dopo poco riapre il negozio al n.343 di via Toledo, spostando al primo piano anche la propria abitazione; ed è qui che lo ritrovano i giudici che ne dichiarano il secondo fallimento nel 1866. Via Toledo, poi via Roma, come il caso di Caprioli e quello di Lamperti segnalano, è l'obiettivo delle strategie di numerosi commercianti. Nicola Fittipaldi, gioielliere, ha bottega in via S. Carlo dal 1877 al 1880. Paga 140 lire di affitto al mese. Nel 1880 si sposta nella vicina ma ancor più centrale via Roma dove, al numero 151, paga 180 lire di pigione. Ad un miglioramento, almeno temporaneo, della sua condizione economica, è anche dovuto, con ogni probabilità, il trasferimento del sarto Luigi Rainone da via Principessa Margherita a via Duomo. Via Duomo è un'altra delle strade commercialmente centrali e importanti della città e ad un certo punto il Rainone prende in fitto un altro magazzino. Da che pagava 38 lire mensili di affitto, ne paga a quel punto 110. La mobilità dei nostri commercianti si consuma quasi interamente nelle stesso quartiere o tra quartieri limitrofi e proprio per l'ambito ristretto nel quale si esplica non spezza le relazioni di vicinato e presumibilmente neanche quelle con la clientela.

La mobilità territoriale può essere, al contrario, un evidente segno di difficoltà economica. Il cappellaio Antonio Giannetti, per esempio, passa dal magazzino con basso in via S. Gregorio Armeno, dove paga 2.016 lire annue, al numero 227 di via Duomo, dove paga quasi la metà. Federico di Frenna invece resta nella stessa strada, via S. Pietro Martire, ma dal numero 46 al numero 23 riesce a risparmiare 32 lire al mese. Ancora un risparmio sull'affitto pare essere la motivazione che spinge il commerciante di tessuti Giovanni Baldi a trasferirsi da via S.

Caterina Spina Corona a via Tribunali; o il negoziante di abiti 'manifatturati' Vincenzo Izzo che, pur restando in via Duomo cambia ripetutamente locale: nel suo bilancio la voce affitto si riduce e incide progressivamente di meno passando dalle 2.880 lire annue del 1878-79 alle 840 del 1882-83. Concorrenza di altri negozianti dello stesso settore, difficoltà a costruire una solida clientela sono solo alcune delle motivazioni che inducono questi commercianti a spostarsi continuamente da un capo all'altro di un quartiere o della città. L'esempio più significativo in questo senso è quello del salumiere Angiolo Ferrara che, in un trentennio di attività, trasloca più di dieci volte: dalla via Porto, alla via Monteoliveto, dalla Pignasecca al Vasto a Chiaia, da Chiaia al Museo, fino ad approdare, al momento del fallimento, in via Conservazione dei grani n.10.

Il mercato dei fitti e le sue oscillazioni, soprattutto a partire dalla metà degli anni '80 e dalle vicende del Risanamento dopo l'epidemia colerica, sono probabilmente altre possibili spiegazioni della elevata mobilità di un gruppo che solo in rarissimi casi possiede la casa in cui abita e/o la bottega in cui lavora e che è per questo spesso costretto a coabitazioni più o meno forzate con genitori e parenti in genere. Solo il tipografo Migliorato, il commissionario Augusto Ginier e i conciatori di cuoio Amendola, sono infatti proprietari dello stabile o della bottega in cui si svolge il proprio lavoro. E solo un gruppo appena più corposo<sup>(2)</sup> può contare, almeno per un periodo di tempo, su un appartamento di proprietà nel quale alloggiare la propria famiglia. Molti altri invece, messi per strada dal fallimento, sono costretti alla disperata quanto impossibile ricerca di un tetto per sé e per i propri familiari e di un affittuario che faccia loro credito. La soluzione al problema abitativo è quasi sempre di tipo familiare: genitori, fratelli e parenti in genere finiscono per rappresentare l'ultima chance per intere famiglie in fuga dalle loro abitazioni. Se c'è infatti una mobilità geografica relativa alla casa d'abitazione

---

<sup>2)</sup> Il gioielliere Raffaele Gustaedt nel primo gruppo, i commercianti Ercolano, Dura, Bellastella, Aversano e G. Vitolo nel secondo.

essa riguarda soprattutto il periodo immediatamente successivo al fallimento: latitanti a parte, venticinque persone cambiano casa in seguito alla dichiarazione di fallimento dopo aver accumulato pesanti debiti nei confronti dei loro ex-padroni di casa. Il fallimento tuttavia porta alla luce un fenomeno di grosse dimensioni che a Napoli, ogni 4 del mese di maggio, riguarda una gran parte della popolazione cittadina, soprattutto quella di cui ci stiamo qui occupando. Numerosi indizi infatti segnalano che bottegai e artigiani napoletani cambiano continuamente abitazione. Gli esempi che riportiamo riguardano la prima metà del secolo ma, sulla base delle informazioni provenienti dai fallimenti e dai consigli di famiglia, ci sentiamo in grado di affermare che, su questo terreno, le cose non siano molto cambiate con l'unità d'Italia. Fortunato Di Finizio, calzolaio, abita in strada S. Giacomo quando, nel 1809, nasce la prima figlia. L'anno dopo il secondo figlio nasce in via Toledo 161 e così pure il terzo. Nel 1813 la sua quartogenita Maria Carolina nasce sempre in via Toledo ma al numero 119; l'anno dopo lo stato civile registra un altro spostamento: Candida nasce in via Toledo 213. Anche il negoziante Pasquale di Pompeo cambia casa quasi tutti gli anni. Nel 1810 è in via Banchi Nuovi 1; nel 1812 è al numero 12 di via Monteoliveto; nel 1816 è in Largo San Domenico 14. Il guantaio Giovanni Loforte dal 1809 al 1817 cambia casa cinque volte, ma sempre, come negli esempi precedenti, all'interno dello stesso quartiere. Molti altri invece passano in circoscrizioni diverse, dal punto di vista amministrativo, pur non allontanandosi dal gruppo di strade che costituiscono un quartiere nel quartiere.

Come per il cambiamento di bottega, anche il cambio di abitazione sembra essere per alcuni (cinque persone in tutto) il risultato di situazioni economiche mutate, in peggio o in meglio. Angelina Angelici, sarta di origine milanese, ad esempio, vive e lavora, fino al 1877, in via dei Fiorentini in casa di parenti. Con gli stessi si trasferisce in via Chiatamone e solo nel 1880 la troviamo finalmente da sola, in via Chiaia, con il negozio, la sartoria e l'abitazione ad affrontare il suo primo processo per fallimento.

Benché elevata, la mobilità di questo gruppo è a corto raggio, segno che il quartiere o, più precisamente la strada o il rione composto da un piccolo gruppo di vie confinanti fra loro ricopre una certa importanza. Anche il matrimonio contribuisce spesso a rafforzare il radicamento territoriale: quasi nel 40 per cento dei casi analizzati ci si sposa tra vicini e, come conferma anche il lavoro di Giuseppina Laurita, ci si sposa tra vicini soprattutto se si esercita un mestiere artigianale come quello di sarto, calzolaio, falegname<sup>3)</sup>. E' ancora l'analisi dei consigli di famiglia a fornire ulteriori prove dell'importanza dei rapporti di vicinato. Non sono rari infatti i casi in cui tutti i membri del consiglio di famiglia, siano essi parenti o amici, vivono a pochi isolati di distanza l'uno dall'altro. Nel quartiere San Giuseppe sono circa un quarto; addirittura il 40 per cento nei limitrofi quartieri di San Ferdinando e Montecalvario. Abitano nello stesso palazzo, Gradini S. Lucia al Monte, gli zii paterni dei minori Alterio, mentre a pochi metri di distanza, in vico Giardinetto, vivono il nonno (al numero 7) e gli zii materni (ai numeri 5 e 7)<sup>4)</sup>. In via Speranzella, ai numeri civici 55, 145 e 120 vivono tre dei membri del consiglio di famiglia di Olimpia De Angelis, mentre il quarto vive nella vicinissima Trinità degli Spagnoli<sup>5)</sup>. Sono tutti in Piazza Mercato (numeri 20, 30, 46 e 57) i sei componenti del consiglio di famiglia dei minori Fragano<sup>6)</sup>, e quasi tutti alla Pignasecca quelli del consiglio dei minori Nesci<sup>7)</sup>. Abitano tutti nello stesso edificio e, probabilmente nella stessa casa, al numero 3 di via Trinità degli Spagnoli, i figli, i generi e le nuore di

---

<sup>3)</sup> G. Laurita, Comportamenti matrimoniali e mobilità sociale a Napoli, in "Quaderni Storici", a.XIX, 1984, n.56, p.455.

<sup>4)</sup> ASN, Pretura di Montecalvario, vol.986, atti della tutela dei minori Alterio.

<sup>5)</sup> Ivi, vol.1001, atti della tutela della minore De Angelis.

<sup>6)</sup> Ivi, vol.988, atti della tutela dei minori Fragano.

<sup>7)</sup> Ivi, vol.986, atti della tutela dei minori Nesci.

Scipione Santangelo<sup>8)</sup>. L'assemblea familiare dei minori Amato è composta quasi interamente da persone che abitano in via Monteoliveto<sup>9)</sup>. Ancora in via Monteoliveto e nella confinante via Trinità Maggiore risiedono tutti i membri del consiglio di famiglia di Anna Di Finizio<sup>10)</sup>.

IV.2. Solidarietà, coesione, vicinanza si spiegano anche col fatto che nel milieu della bottega l'eredità professionale è forte così come forte è la solidarietà endogamica.

"Sopra cento operai [...] novanta si son destinati a fare quello che faceva il padre o la famiglia - scrive Alessandro Betocchi-, in ispecie è ereditario l'esercizio di una professione quando o giova il possesso d'un nome noto o onorato, o quando per esercitarla non sia mestieri darsi a studii, per cui si richiede sempre che i genitori distraggano una somma da ciò che si destinò al consumo o all'accumulazione. Il minutante mena il figlio al fondaco e lo caccia dietro il banco spesso col proposito di destinarlo a ben altro che a misurare il bigello. Il Sensale e l'Agente traggono con esso loro i figli alla Borsa e te li educano a far le girate, le trascrizioni e le iscrizioni, sia per scemare le fatiche paterne, sia per abituare i figliuoli al lavoro, sia perché così essi imparano a provvedere di per sé a minuti piaceri. Ed eccoteli commercianti, Banchieri o Sensali di padre in figlio"<sup>11)</sup>.

Al di là delle considerazioni di Betocchi, il dato è confermato anche dagli studi sulla mobilità sociale a Napoli che ci parlano di tassi di trasmissione dell'occupazione tra i negozianti del 45 per cento nel 1831 e addirittura del 52 per cento nel 1871 e di forte solidarietà endogamica<sup>12)</sup>. Numerose attività passavano quindi da una generazione all'altra o comunque l'azienda paterna funzionava "come luogo privilegiato di una vocazione che altrove

---

<sup>8)</sup> ASN, Pretura di San Ferdinando, vol.1181, atti della tutela dei minori Santangelo.

<sup>9)</sup> ASN, Pretura di San Giuseppe, vol.1099, atti della tutela dei minori Amato.

<sup>10)</sup> Ivi, vol.1092, atti della tutela della minore Di Finizio.

<sup>11)</sup> Cfr A. Betocchi. L'ignoranza de' commercianti in Italia in risposta all'opuscolo del signor Evaristo Chiaradia La lingua commerciale in Italia, Napoli, s.d., pp.7-8.

<sup>12)</sup> G. Laurita, Comportamenti..., cit., p.440.



aveva invece poche probabilità di sorgere" (13). Torniamo ora al tema della mobilità sociale, delle scelte professionali e dei destini familiari. La ricostruzione di un certo numero di genealogie e di gruppi parentali, in alcuni casi molto ampi, ci ha permesso di individuare comportamenti e scelte che ritornano con una certa regolarità nelle vicende di queste famiglie.

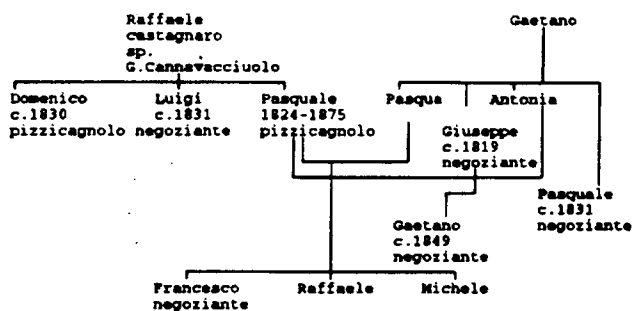
La mobilità intergenerazionale di questo gruppo, se misurata con gli strumenti ormai divenuti abituali in questi studi, è piuttosto bassa. L'ambiente del commercio appare rigidamente chiuso e i tassi di trasmissione del mestiere risultano elevatissimi. Figli di sarti, calzolai, negozianti di abiti, di coloniali e di gioielli seguono le orme dei genitori ripercorrendo tutte le tappe della loro carriera. I destini familiari sembrano tutti segnati e la strategia della diversificazione non pare trovare consensi e seguaci in un ambiente che pure dovrebbe essere abituato e incline al rischio e all'azzardo. La bottega d'altra parte, specie se collocata in una zona centrale della città, è in qualche modo considerata come un punto d'arrivo, simbolo di stabilità, di sicurezza economica e di rispettabilità sociale. Insomma la bottega non è percepita, se non in rari casi, come un posto da cui scappare. Commercianti e artigiani napoletani, nella seconda metà dell'Ottocento, non sembrano ancora affetti dalla smania e dal desiderio del posto fisso e sicuro nella pubblica amministrazione, né sembrano troppo attratti e affascinati dalla libera professione o da altre carriere più remunerative sul piano dello status, del prestigio e, talvolta, anche su quello economico. Su 115 figli di commercianti e artigiani quelli che non scelgono di proseguire il mestiere del padre o di svolgere un'attività affine sono pochissimi. 92 su 115 esercitano o dichiarano di esercitare la stessa professione paterna. Altri sette compiono scelte che potremmo definire di mobilità orizzontale, rimangono cioè nello stesso ambito in cui sono nati e cresciuti: un figlio di locandiere diviene cappellaio e quello di un cappellaio diviene merciaio; i tre figli di un cantiniere divengono calzolai mentre

---

13) Ibidem.

due dei quattro figli di un negoziante divengono tappezzieri.

Tav.12. Famiglie Liguori-Massa.



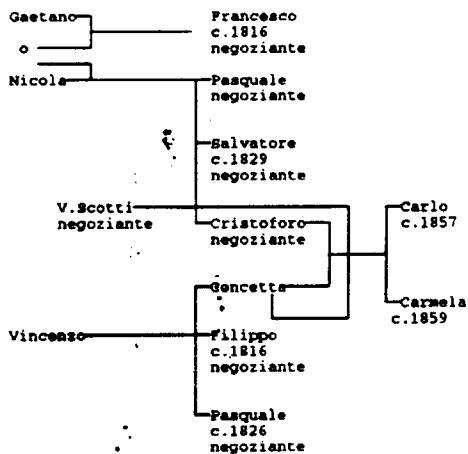
Potremmo utilizzare la categoria della upward mobility per i tre figli di un castagnaro che diventano rispettivamente pizzicagnoli e negoziante (tav. n.12); così come potremmo continuare ad utilizzare questa categoria per altre tredici persone tra cui sette sacerdoti, un avvocato, un notaio, due proprietari, un militare e un salassatore. In realtà possiamo qui soltanto limitarci a registrare questi cambiamenti dal momento che le informazioni in nostro possesso su come queste scelte siano maturate sono piuttosto esigue. L'impressione che si ricava da questi indizi, in aggiunta a quelli segnalati nelle pagine precedenti, è quella di trovarsi di fronte ad un gruppo che si autoriproduce, che si muove secondo strategie molto omogenee che, anche se difficilmente riesce ad ottenere una promozione pienamente borghese, è in grado tuttavia di salvarsi quasi sempre dal declassamento.

Le impressioni fin qui raccolte si confermano anche allorché l'analisi della trasmissione del mestiere e della mobilità si sposti dal ristretto osservatorio padre-figlio ad un gruppo parentale più ampio. Come è stato di recente osservato è solo operando questo allargamento di prospettiva e moltiplicando i fattori che influiscono sulla mobilità che si può ottenere una visione meno schematica e omogenea degli spostamenti da un mestiere all'altro<sup>14</sup>). Le strategie di trasmissione del mestiere delle piccole borghesie napoletane se inserite nel contesto più ampio del gruppo parentale, non necessariamente

<sup>14</sup>) G. Levi, Carrières d'artisans et marché du travail à Turin (XVIIIe-XIXe siècles), "Annales ESC", vol.45, 1990, p.1354.

coresidente, evidenziano ancora meglio la chiusura del gruppo di cui siamo venuti fin qui parlando<sup>15</sup>). Un caso in questo senso esemplare è quello delle famiglie Chiurazzo, Gargiulo, Comito, Pagano, Chiarolanza, Piscopo e Quercioli tutte legate fra loro da rapporti di parentela (tavv. nn.8-10). Le presenze estranee al mondo della bottega e dell'artigianato sono veramente poche. Raffaella de Vivo ha sposato in prime nozze Domenico Chiurazzo, negoziante e fratello di negoziante. I suoi tre figli maschi proseguono il mestiere del padre. Al suo secondo matrimonio, Raffaella sceglie ancora un commerciante, ed il commercio è anche il destino dei suoi figli: di Giuseppe che si dedica al negozio e sposa la figlia di un caffettiere; di Concetta, che sposa un caffettiere, fratello di un negoziante di farine (i quattro figli di Concetta saranno anch'essi negozianti); di Carmine che sposa Anna Pagano, anch'ella legata, tramite il matrimonio del fratello Salvatore ad una famiglia di negozianti: i Chiarolanza<sup>16</sup>). Attraverso i Chiurazzo, queste famiglie sono legate ad altri due gruppi, i Piscopo e i Quercioli, in cui si trova una consistente presenza di sarti e calzolai.

Tav.13. Famiglie Lazzaro-Guarracino



<sup>15</sup>) Sulla chiusura del gruppo dei piccoli commercianti cfr anche il caso lionese in J.-L. Pinol, Les classe moyennes et leur rôle dans la mobilité sociale: l'exemple de deux cohortes de lyonnais, paper presentato al colloquio internazionale "Trajectoires et mobilités dans les classes moyennes urbaines en Europe aux 19e et 20e siècles", European University Institute, San Domenico di Fiesole, 30 nov./1 dic. 1990, p.11.

<sup>16</sup>) Anche nella famiglia Pagano c'è un cugino commerciante.

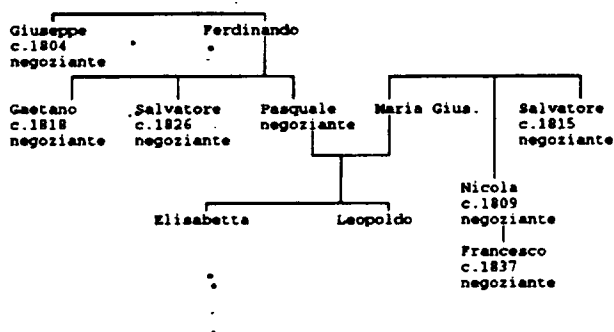
Grazie al matrimonio di Concetta Guarracino con Cristoforo Lazzaro si uniscono due famiglie di negozianti; anche in seconde nozze, Concetta sceglierà un commerciante (tav. n.13). In un'area di relazione che ruota tutta attorno al negozio si muovono anche le scelte dei Cuomo (tav.n.14), dei Manzilli (tav. n.15), degli Imperato (tav. n.16).

L'ipotesi suggestiva avanzata da Giovanni Levi secondo la quale

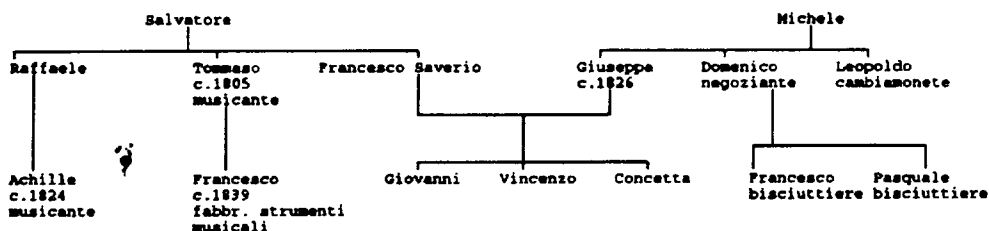
"ce n'est pas l'activité du père qui influence directement le choix professionnel du fils; de même que la corrélation entre la fortune du père et celle du fils est certes forte, mais loin d'être parfaite. En revanche, la corrélation la plus significative concerne la forme de la courbe du cycle de vie patrimonial du père et du fils" (17)

è difficile da dimostrare in questo caso per la qualità delle fonti a nostra disposizione.

Tav.14. Famiglie Cuomo-Minucci.

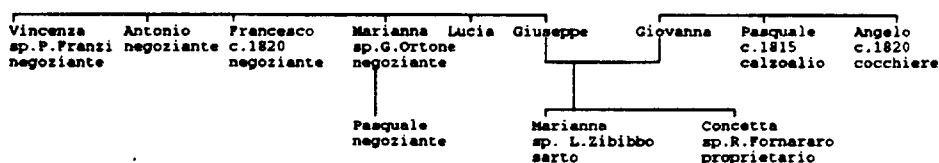


Tav.15. Famiglie Manzilli-Visco.



17) G. Levi, Carrières... cit., p.1355.

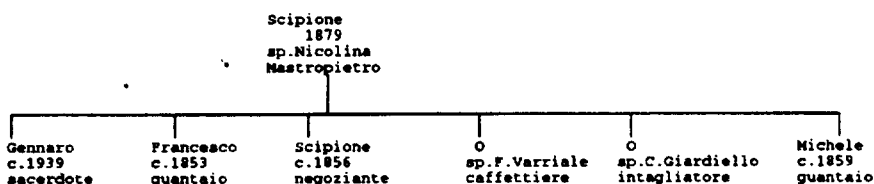
Tav.16. Famiglie Imperato-Glauti.



Certo il campione cui ci riferiamo è ristretto, ma comunque sufficiente per rilevare che la famiglia, nel suo senso più ampio, guida e determina in vario modo le scelte dei suoi membri. La trasmissione del mestiere non riguarda solo il primogenito. Il destino 'commerciale' in molti contesti diviene inevitabile per tutti i figli dal momento che l'unico training possibile è quello all'interno della bottega e che chance diverse non sembrano neanche essere state previste. L'istruzione che in moltissimi casi rappresenta un requisito importantissimo di mobilità<sup>(18)</sup>, come vedremo più avanti, non è tenuta in gran conto dalle piccole borghesie commerciali napoletane.

A giudicare dal gruppo di genealogie ricostruite nel corso di questa ricerca, l'unica alternativa concreta al lavoro nel negozio o nel laboratorio artigiano è rappresentata dal sacerdozio. Scipione Santangelo ha sei figli: il primo diviene sacerdote, il secondo fa il guantaio, il terzo il negoziante, le due femmine si sposano rispettivamente con un caffettiere e con un intagliatore e l'ultimogenito fa il guantaio (tav. n.17).

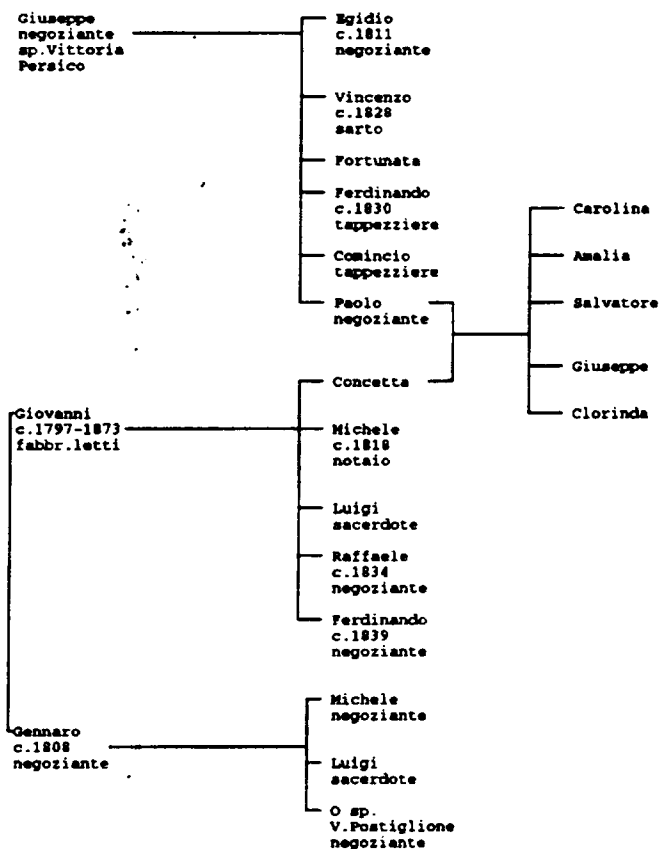
Tav.17. Famiglia Santangelo.



<sup>18)</sup> Cfr M. Sanderson, Literacy and social mobility in the industrial revolution, "Past and Present", 56, 1972, pp.75-104; P.S. Harrigan, Mobility, elites and education in Second Empire France, Waterloo, 1980 e W.H. Sewell, Structure and mobility: men and women of Marseille, 1820-1870, Cambridge-Paris, 1985, in particolare p.253 e ss. e p.281 e ss.

Di sacerdoti se ne trovano due nella famiglia Nicolò: uno è figlio di Giovanni, fabbricante di letti, l'altro del fratello di questi Gennaro, anch'egli negoziante. Nella famiglia Nicolò c'è anche un notaio, ma tutti gli altri sono negozianti e, grazie ai matrimoni delle femmine, si imparenteranno con altri negozianti: gli Alterio e i Postiglione (tav. n.18).

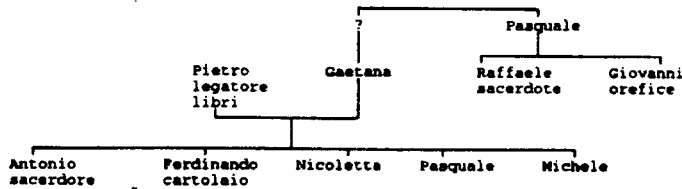
Tav.18. Famiglie Alterio-Nicolò.



Ancora sacerdoti nelle famiglie Del Giudice e Scognamiglio. Pietro Del Giudice libraio e legatore di libri ha cinque figli: uno è sacerdote, un altro ha una cartoleria, gli altri non sono ancora in età lavorativa al momento della nostra ricostruzione. Nella famiglia dei cugini della moglie di Pietro, ai quali i Del Giudice sembrano molto legati, c'è un sacerdote e un orefice (tav. n.19). Non rinunciano ad avere in casa un sacerdote il droghiere Francesco Contaldi (tav. n.20), né il calzolaio Gennaro Galiano che oltre a questo ha due figli bottegai ed uno impiegato civile (tav. n.21), né il negoziante di abiti Raffaele Pacilio

che di cinque maschi ne destina uno al sacerdozio e tre al commercio<sup>19)</sup>, mentre le tre femmine vanno tutte in sposa a negozianti (tav. n.22).

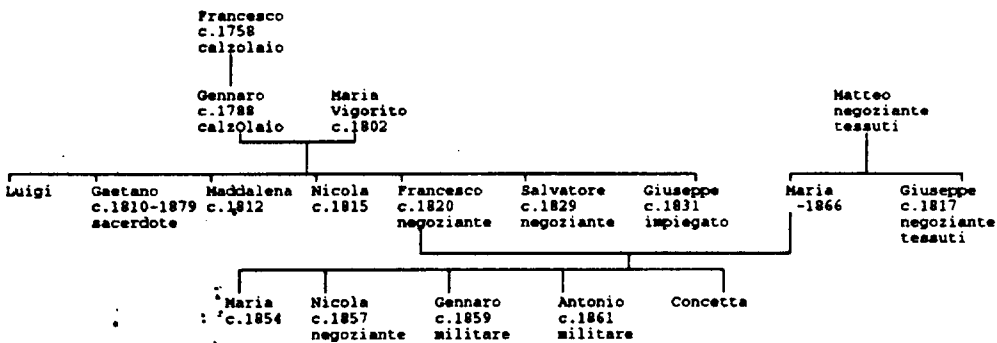
Tav.19. famiglie Del Giudice-Scognamiglio.



Tav.20. Famiglie De Luca-Contaldi.

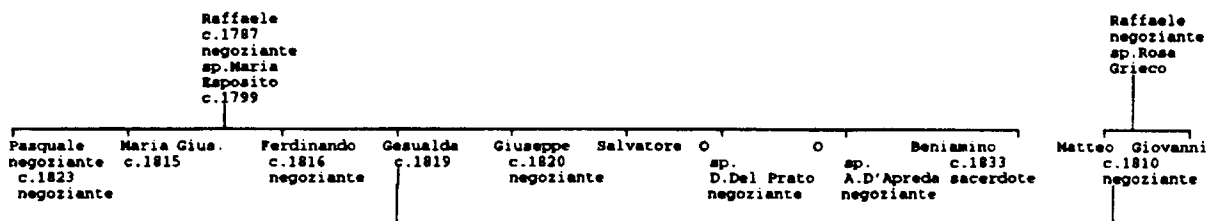


Tav.21. Famiglie Galiano-Pastore.



<sup>19)</sup> Di un altro figlio non conosciamo la professione.

Tav.22. Famiglie Pacilio-Vollaro.

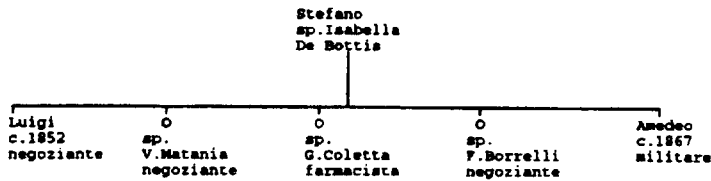


Gli esempi potrebbero continuare. Far diventare un figlio sacerdote costa e molte di queste famiglie non possono permetterselo. Spesso lo sforzo sostenuto ricade sugli altri fratelli e sorelle costretti a sacrificarsi, a rinunciare a quell'istruzione che da sola potrebbe farli uscire dalla loro condizione e ad accontentarsi di una dignitosa posizione in un mestiere le cui regole sono semplici da imparare. Il negoziante di filati Salvatore Bellastella, fallito nel 1884, nel suo bilancio registra tra le spese di famiglia la cifra di 242,2 lire annue per l'istruzione di Fedele, destinato al sacerdozio, mentre per l'educazione dei figli piccoli si spendono 92,5 lire annue. Ma non basta. Un figlio sacerdote incide di più anche sulla voce abbigliamento. Come recita infatti il bilancio, oltre a 500 lire per un abito nuovo al figlio sacerdote, Salvatore Bellastella ha speso 542,5 lire in "abiti, scarpe, biancherie ed altro per la numerosa famiglia, specialmente per il figlio chierico".

Costa molto anche seguire la carriera militare, che sembra comunque esercitare un fascino minore sulle famiglie piccolo-borghesi di cui ci stiamo occupando. Alla vita militare sono destinati due dei tre maschi del negoziante di cui Francesco Galiano ed uno dei cinque figli di Stefano Ricca, Amedeo. Il fratello più grande, Luigi, resta nella bottega, le tre sorelle hanno sposato due commercianti ed un farmacista, e l'ultimo intraprende una carriera che lo porterà forse definitivamente fuori dall'ambiente in cui è cresciuto (tav. n.23).



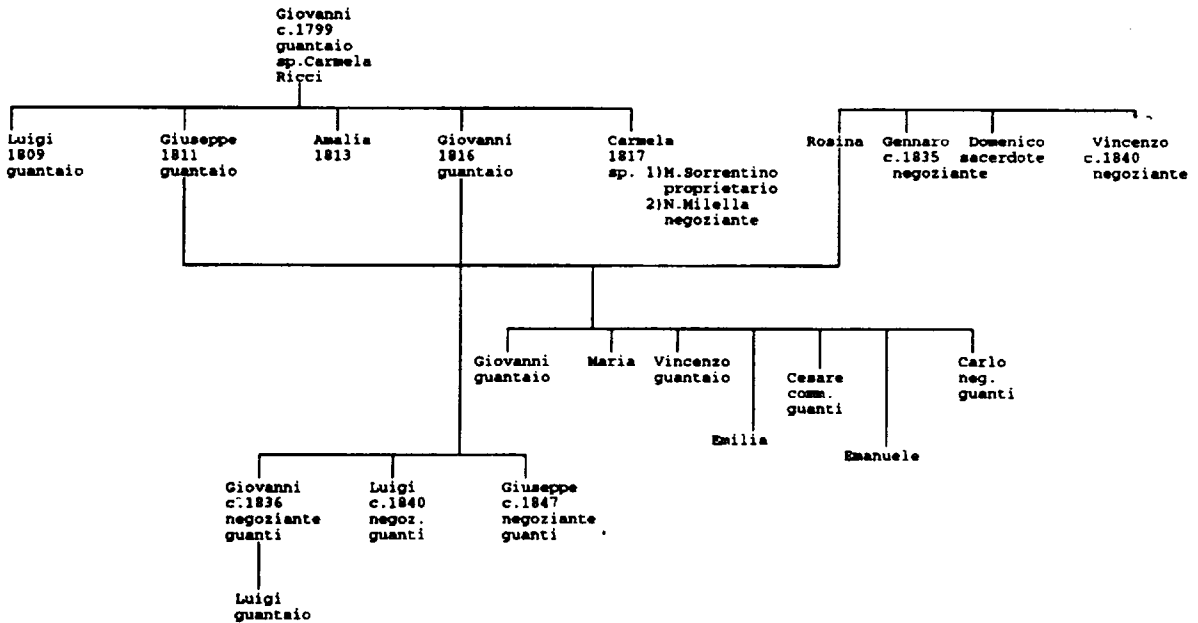
Tav.23. Famiglia Ricca.



Non è improbabile che alcune di queste scelte 'eterodosse' siano rese obbligatorie dalla scarsità della risorsa bottega e dalla necessità quindi di diversificare, di cercare al di fuori altri mezzi di sostentamento.

Un caso esemplare di trasmissione del mestiere è rappresentato dalla famiglia Loforte (tav. n.24).

Tav.24. Famiglie Loforte-Lerro.



Giovanni, il capostipite, nato all'incirca intorno al 1779 giunge a Napoli da Palermo ed impianta, incoraggiato da Ferdinando I, una fabbrica per la lavorazione dei guanti. Sposatosi con Carmela Ricci ha cinque figli: tre maschi e due femmine. I maschi, Giuseppe, Luigi e Giovanni, vengono tutti assorbiti nell'azienda paterna mentre l'ultimogenita Carmela sposa in prime nozze un proprietario e in seconde nozze un negoziante. Anche Giuseppe si imparenta con una famiglia di negozianti, i Lerro, attraverso il suo matrimonio con Rosina. Da questa unione nasceranno sette

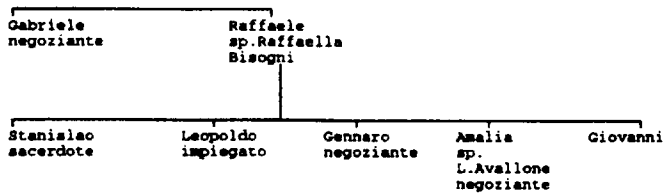
figli: cinque maschi, tutti guantai, e due femmine. Il fratello Giovanni si sposa anch'egli e dal suo matrimonio nascono tre maschi che svolgono l'attività di fabbricanti di guanti. Nella terza generazione Giovanni Loforte, di Giovanni, di Giovanni ha otto figli da Gaetana Carino e, al momento del suo fallimento, il primogenito Luigi è già associato all'impresa paterna. Il caso Loforte non è generalizzabile. L'impresa, almeno fino agli anni '80, è solida e i Loforte sono personaggi di spicco all'interno della comunità commerciale napoletana: sono imprenditori di ampie vedute; hanno viaggiato e imparato all'estero le tecniche produttive; sono legati fortemente alle istituzioni commerciali della città, ma l'interesse della loro vicenda sta nel fatto che la trasmissione del mestiere è in certo modo indipendente dall'impresa. I vari Loforte che abbiamo nominato infatti non sono tutti associati all'azienda originaria; alcuni esercitano l'attività in proprio; altri, pur rimanendo nello stesso settore, sono, più che produttori, commercianti.

Come abbiamo già sottolineato, sembra esserci una forte incomunicabilità con quel segmento del ceto medio inferiore costituito dagli impiegati. I due mondi del commercio e dell'impiego, specie quello pubblico, si incontrano raramente. Elisabetta Esposito, due fratelli sarti e tre cognati rispettivamente sarto, fabbro e orologiaio, sposa un impiegato dell'Albergo dei poveri (tav. n.2). Sempre grazie al matrimonio di una figlia entra un impiegato nella famiglia Magliano. Nicola negoziante di alimentari, invece, sposerà in prime nozze Rosa Carrino, sorella e figlia di negozianti di olio, e, in seconde nozze, Agnese Pedata sorella di un appaltatore (tav. n.1). Tra i Pane (tav. n.25) e tra i Galiano (tav. n.21) invece l'impiego sembra il risultato di una diversificazione delle carriere in seno alla famiglia. In entrambi i casi i figli sono cinque. Nella famiglia Galiano uno diventa sacerdote, uno impiegato e due negozianti; nella famiglia Pane si ripete grosso modo lo stesso modulo: un sacerdote, un impiegato, un negoziante e una femmina che sposa un negoziante<sup>(20)</sup>.

---

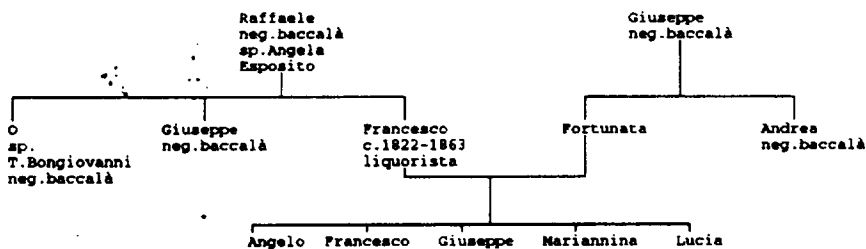
<sup>20)</sup> Per entrambe le famiglie non conosciamo la professione dell'ultimogenito.

Tav.25. Famiglia Pène.



A partè questi esempi e pochi altri di presenze professionali, il gruppo è caratterizzato da una fortissima endogamia sociale e addirittura professionale. Ci si imparenta non solo cioè tra negozianti o tra artigiani, ma tra sarti, tra calzolai, tra venditori dello stesso tipo di merce. Vincenza e Rosa De Francesco, sorelle di un calzolaio, sposano a loro volta un calzolaio, Salvatore Moccia ed un fabbricante di scarpe, Vincenzo Pinto (tav. n.7). Ancora ad un intreccio tra famiglie di calzolai dà luogo il matrimonio tra Raffaele Antonacci e Filomena Pollio (tav. n.5). E' un'alleanza tra venditori di baccalà quella sancita dall'unione tra Francesco Forte e Fortunata Violante. Francesco Forte a dire il vero vende liquori, ma dello smercio di baccalà si occupano il padre, il fratello, il suocero e due cognati (tav. n.26).

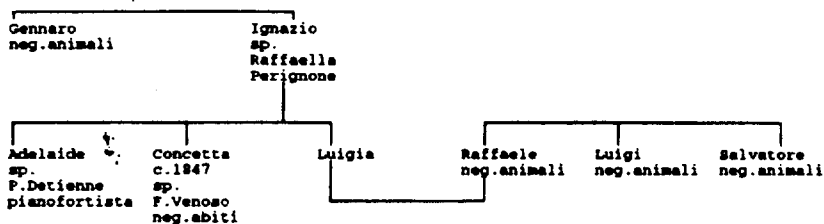
Tav.26. Famiglie Forte-Violante.



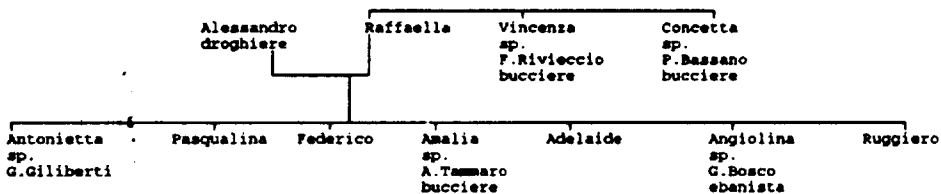
Passa attraverso la stessa professione, la vendita di animali vaccini, anche il matrimonio tra Luigia Franco e Raffaele Rispoli (tav. n.27); e nel medesimo settore, quello dell'alimentazione, si realizzano le scelte dei d'Emilio Scala e dei Mattiaci (tav. n. 28). Ancora un mestiere comune, quello di incisore, consente la realizzazione dell'unione tra Francesco Masini e Marianna

Frizzi (tav. n.29). Ma l'endogamia professionale non si ferma qui. Ci sono mestieri tra cui lo scambio è fitto e sistematico: sarti e calzolai, in particolare, si sposano tra di loro; e assai spesso i due mestieri convivono nella stessa famiglia. E' il caso dei Gallotti, dove dei tre fratelli di Angela, due fanno i calzolai ed uno il sarto (tav. n.6), o degli Spina (tav. n.30) o dei Piscopo (tav. n.8).

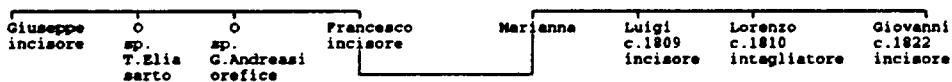
Tav.27. Famiglia Franco-Rispoli.



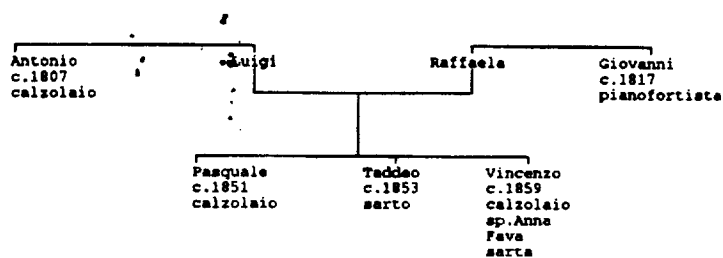
Tav.28. Famiglia D'Emilio Scala-Mattiaci.



Tav.29. Famiglia Masini-Frizzi.



Tav.30.Famiglie Spina-Federico.



La capacità, ma soprattutto il desiderio di autoriproduzione del milieu è un dato da leggere nel contesto del processo di terziarizzazione rapido e tumultuoso che la città sta vivendo. La mobilità verso l'alto in questo gruppo significa dunque non l'uscita dal milieu del commercio verso altre professioni ma la carriera interna, l'avanzamento nella gerarchia della ricchezza. In questo senso, qui sperimentare la mobilità significa allargare la propria bottega, situarla in una zona più centrale della città, espandere la clientela, avvicinare gruppi sociali più ricchi e quindi con una maggiore propensione al consumo. In questo senso va corretta l'espressione "gruppo chiuso" usata in precedenza. Il gruppo si autoriproduce, ma sicuramente accoglie continuamente persone provenienti da altri ceti che tentano l'ascesa sociale attraverso la conquista di una posizione indipendente. L'ascesa attraverso il piccolo commercio pare tuttavia più facile e possibile nel settore degli alimentari, molto meno invece in quelli, come l'abbigliamento e i tessuti, dove anzianità e durata dell'azienda costituiscono importanti garanzie di successo. Ma il gruppo si rinnova soprattutto grazie all'apporto di persone provenienti dalla provincia, da varie città della Campania e in minor misura da altri centri del Mezzogiorno. A metà degli anni '40, il 26 per cento dei negozianti, il 17 per cento dei venditori di alimentari, il 29,2 per cento degli addetti all'abbigliamento e il 4,4 per cento dei venditori ambulanti non sono di origine napoletana<sup>(21)</sup>. Non possediamo analoghe informazioni per la seconda metà del secolo,

<sup>21)</sup> C. Petraccone, Napoli dal '500 all'800. Studi di storia demografica e sociale, Napoli, 1974, p.240.

ma sappiamo che, a parte un certo ristagno delle correnti migratorie nel primo decennio postunitario, Napoli continua ad assorbire flussi consistenti di persone che provengono da varie parti della regione e del mezzogiorno<sup>(22)</sup>. Le migrazioni interne, in particolare, costituiscono un dato strutturale della vicenda regionale che neanche l'emigrazione transoceanica, iniziata massicciamente a partire dai primi anni '80, riesce ad attenuare<sup>(23)</sup>.

---

<sup>22)</sup> G. Montroni, Popolazione e insediamenti in Campania (1861-1981), in Storia d'Italia. Le regioni dall'unità a oggi. La Campania, a cura di P. Villani e P. Macry, Torino, 1990, p.236.

<sup>23)</sup> A. De Clementi, La prima emigrazione, in Storia d'Italia [I.I.]. La Campania..., cit. p.379.

## V. ABITAZIONI, STANDARD DI VITA E SPESE FAMILIARI.

V.1. A giudicare dai nostri dossier di fallimento, nella seconda metà dell'Ottocento, a Napoli si è quasi definitivamente realizzata la separazione tra luogo di lavoro e abitazione. Il fenomeno è assai interessante perchè prelude a sostanziali cambiamenti nella concezione del lavoro e soprattutto nella sua organizzazione. I letti sono quasi completamente scomparsi dalle botteghe e sono rarissime le tracce che segnalano il magazzino come spazio di vita e di lavoro nello stesso tempo. Pasquale Fusaro, commerciante di tessuti, fallito nel 1880, rappresenta un'eccezione. La sua famiglia vive in via Salvator Rosa, ma egli, vista l'età piuttosto avanzata e per non affaticarsi troppo -così dichiara la figlia Filomena che lo aiuta e che prenderà le redini del negozio per poi fallire a sua volta appena due anni dopo-, ha sistemato un letto "con balestre e capezziere di ferro dipinto ottone", provvisto di lenzuola di tela e coperta di lana, dietro il bancone del suo magazzino di vico Lungo del Gelso n.17. La norma è invece una quasi totale separazione dell'ambiente di vita da quello di lavoro. Solo il 9,4 per cento dei falliti del nostro campione degli anni '80 abita allo stesso indirizzo in cui esercita l'attività commerciale. Il 69,3 per cento abita più o meno lontano dal posto in cui lavora<sup>(1)</sup>. Di questo 69,3 per cento il 6,8 abita nella stessa strada in cui è situata la bottega, il 21,6 gestisce un negozio posto nello stesso quartiere in cui si trova l'abitazione, il 54,5 abita in un quartiere diverso da quello in cui viene svolta la propria attività commerciale e il 6,8 addirittura fuori della città<sup>(2)</sup>. Più del 70 per cento dei commercianti si sposta quindi ogni mattina compiendo tragitti più o meno lunghi per raggiungere la propria bottega, dove trascorre dodici e forse più ore di lavoro per poi rientrare in abitazioni, per la maggior parte dei casi piccole

---

<sup>1)</sup> Per il 21,3 per cento del campione non è stato possibile rintracciare uno dei due indirizzi.

<sup>2)</sup> Di nove persone, pari al 10,2 per cento, non si conosce l'indirizzo ma si sa con sicurezza che abitano in un posto diverso da quello in cui lavorano.

e povere e spesso divise con numerosi parenti. La cosa sembra essere in contraddizione con la tipologia abitativa delle classi popolari napoletane che trova nel "basso", luogo allo stesso tempo di vita e di lavoro, un elemento peculiare e caratteristico, ma si spiega con la natura delle attività commerciali che stiamo qui esaminando. Commercianti di tessuti, di mercerie, orefici, sarti e fabbricanti di guanti appartengono infatti ad una categoria della popolazione che, pur non godendo sempre di ottime condizioni economiche, è di rado costretta a trasferirsi dal piano elevato di un palazzo piccolo-borghese ad un piano terra direttamente rivolto sulla strada, preferendo piuttosto a questa temuta eventualità la coabitazione con un parente più o meno vicino. Ciò che è interessante rilevare è il fatto che, con la sola eccezione del merciaio Luigi di Fiore che risiede in tre locali sopra il magazzino di via Guantai Nuovi n.23, l'abitazione ha continuato ad essere anche luogo di lavoro solo per coloro che svolgono un'attività di tipo artigianale: sarti, orefici ecc.. Vive nello stesso posto in cui lavora Alfonso Vicinanza che vende tessuti e fabbrica busti, la sarta Angelina Angelici col suo commercio di abiti di via Chiaia, e il sarto Vincenzo Salvi. La casa è anche laboratorio per l'orefice Giuseppe Di Donato che per il proprio lavoro si è ritagliato un angolo in cui sono sistemati due banchetti, un piccolo tavolino su cui sono allineati quindici ferri del mestiere e una tavola pendente dalla parete; e ancora per l'orefice Gennaro Duraccio, e per il gioielliere Nicola Fittipaldi che, pur avendo un negozio in via Roma, mantiene un piccolo laboratorio nella sua casa di via Solitaria. Ancora in milieu artigianale, casa e bottega sono la stessa cosa per il tintore di pelle per guanti Gennaro Conte e per lo speciale manuale Gioacchino Botta fallito nel 1885. Tracce di lavoro domestico si rinvencono ancora nella casa dell'orefice Giovanni Enriquez, il cui inventario segnala la presenza di un deschetto da lavoro, e, soprattutto, in quella di Giovanni Aversano, commerciante di tessuti, nella cui abitazione si trovano due telai con i quali si realizza una parte della produzione destinata al negozio. Ma lo stesso indirizzo non significa necessariamente unità di luogo lavorativo e abitativo;



per lo meno non nel caso del commissionario di origine francese Clementè Le Riche che abita un appartamento in via P.E Imbriani attiguo ad un ampio studio contenente numerosi oggetti di valore.

La casa, e questo è un elemento assai interessante, è però spesso il posto in cui si svolge un'attività alternativa e presumibilmente integrativa del reddito guadagnato altrove. Facciamo alcuni esempi. Il merciaio Vincenzo Abbruzzese vive a poca distanza dal proprio negozio. In casa, con il padre cappellaio, si applica alla fabbricazione di cappelli. Giuseppe Paolino, pur avendo, in società col cognato Federico Di Frenna, un negozio di cappelli, usa la propria abitazione per esercitare la professione di cambiavalute. E ancora; oltre a vendere tessuti in vico Lungo del Gelso 91, Federico Fusaro fitta alcune stanze della casa di via Cristallini 5 in cui abita.

V.2. Gli spazi abitativi dei bottegai le cui vicende stiamo prendendo in esame sono in effetti troppo ristretti e angusti e spesso anche troppo affollati perchè in essi vi si possa svolgere anche un'attività lavorativa. Numerosi bottegai infatti oltre all'onere di parecchi figli sono sovente costretti a dividere le proprie stanze con genitori, fratelli, sorelle e parenti di vario genere e in alcuni casi addirittura con estranei. Un quarto circa dei commercianti del nostro campione fallimentare coabita, ospita o è a sua volta ospitato da un parente. Questa condizione li costringe quindi il più delle volte a muoversi in uno spazio di pochi metri quadrati in cui non si riesce a fare entrare nulla più di un letto, un comò e qualche sedia.

Il panorama che si ricava da una trentina di inventari degli anni '60<sup>3)</sup> è quello di una forte promiscuità, di una totale mancanza di intimità, di convivenze forzate tra parenti. La maggior parte delle famiglie vive ammucciata in una o due stanze e cucina. Raffaele Merola, commerciante di tessuti, vive con la propria famiglia e con quella del cognato in due stanze di via Cerriglio 40. Nella famiglia di Raffaele Lepre in sette si

---

<sup>3)</sup> Gli inventari provengono dai dossier di fallimento e dalle carte della Pretura di Montecalvario.

dividono due stanze ai Gradini del Petrajo<sup>(4)</sup>. Di due sole stanze sono le abitazioni del venditore di polli Francesco Capano con moglie e cinque figli<sup>(5)</sup>, e di Giovanni Piscopo con la seconda moglie e quattro figli<sup>(6)</sup>. Addirittura una sola stanza sopra la bottega costituisce l'abitazione del pizzicagnolo Giovanni Perillo, della moglie incinta e dei due figli<sup>(7)</sup>; mentre Camillo Mathieu divide il quartino superiore alla bottega con il proprio commesso<sup>(8)</sup>. Sempre sulla bottega, e in una sola stanza abita la famiglia del salumiere Nicola Magliano: cinque persone<sup>(9)</sup>. Quando gli spazi si allargano ecco che bisogna dividerli con qualche parente, accogliere un genitore, una cognata, un nipote. Salvatore Marino vive in due stanze con la moglie e la suocera<sup>(10)</sup>. Nelle due stanze che Filippo Caserta occupa con la moglie in via Tofa 67, vive anche sua cognata<sup>(11)</sup>. La casa del negoziante Nicola Gambardella è un po' più grande - cinque stanze e cucina- ma assieme a Nicola abitano la cognata e due nipoti nubili<sup>(12)</sup>; così come quella di Luigi Cimmino dove la sua famiglia coabita con quella dei suoceri in tre stanze e cucina<sup>(13)</sup>. L'esiguità degli spazi è tale da impedire addirittura che ogni persona abbia a disposizione il proprio letto. Le nove persone che vivono in casa del commerciante di tessuti Francesco Dragone si dividono sei posti letto; e quattro se ne dividono i sei componenti della famiglia di Stefano Dupuis,

---

<sup>4)</sup> ASN, Pretura di Montecalvario, f.864, apposizione di sigilli del 12.XI.1864.

<sup>5)</sup> Ivi, f.860, apposizione di sigilli del 30.XII.1860.

<sup>6)</sup> Ibidem, apposizione di sigilli del 27.II.1860.

<sup>7)</sup> Ivi, f.866, apposizione di sigilli del 21.IX.1866.

<sup>8)</sup> Ibidem, apposizione di sigilli del 18.IX.1866.

<sup>9)</sup> Ivi, f.867, inventario del 12.XII.1867.

<sup>10)</sup> Ivi, f.863, apposizione di sigilli.

<sup>11)</sup> Ivi, f.865, apposizione di sigilli.

<sup>12)</sup> Ivi, f.864, apposizione di sigilli del 10.1.1864.

<sup>13)</sup> Ivi, f.866, apposizione sigilli dell'1.III.1866.

anch'egli commerciante di tessuti. Tre letti e otto materassi si trovano invece nella casa di Francesco Capano occupata da sette persone; e quattro sono i posti disponibili per i sette familiari di Raffaele Lepre. In tali ristrettezze è ovvia la mancanza di una gerarchia degli spazi. Non c'è divisione tra stanze private e stanze di rappresentanza, nè gli spazi possono essere divisi sulla base delle loro funzioni: stanza da pranzo, salotto, studio ecc. La camera da letto è, in molti casi, allo stesso tempo stanza da pranzo e di ricevimento. D'altronde il tempo che bottegai e artigiani trascorrono in casa è esiguo di fronte all'intera giornata passata nella bottega; è comprensibile dunque che l'abitazione sia spesso un luogo in cui si torna solo per dormire.

Lo standard abitativo dei piccoli commercianti non progredisce negli anni '80. Del resto al censimento del 1881 Napoli è, assieme a Catania e Bari, la città con gli appartamenti più piccoli (due stanze e mezzo in media per appartamento) e, ovviamente, con la maggiore densità abitativa (1,9 persone per stanza)<sup>(14)</sup>. L'offerta di abitazioni è scarsa ed è soprattutto elevato il loro valore e il costo degli affitti<sup>(15)</sup>. Il nostro campione è variegato, c'è una maggiore presenza di fortune medie e quindi di condizioni abitative migliori, ma sono in tanti quelli costretti a trascorrere il tempo libero in spazi ridotti. Vive in una stanza l'orefice Astarita, il commerciante di tessuti Falabella, il sarto Vincenzo Salvi, il merciaio Abbruzzese, il negoziante di mode Fraticelli. E continuano soprattutto ad essere numerose le convivenze. I fratelli Leopoldo e Luigi Avallone vivono in tre stanze più cucina con le loro rispettive famiglie<sup>(16)</sup>. Giuseppe Paolino e la moglie coabitano con i

---

<sup>14)</sup> MAIC, Censimento della popolazione del Regno d'Italia al 31 dicembre 1881. Relazione generale e confronti internazionali, vol.I, Roma, 1885. Qualche confronto può essere utile: a Milano le stanze per appartamento sono in media 3,5 e sono occupate da 1,1 persone, a Roma rispettivamente 4,3 e 1,4 e a Firenze 4,9 e 0,9.

<sup>15)</sup> C. De Seta, *Le città nella storia d'Italia*. Napoli, Roma-Bari, 1986, p.277.

<sup>16)</sup> Ivi, f.1000, apposizione di sigilli del 25.V.1880.

genitori di lui, la sorella e il cognato. Il gioielliere Giovanni Enriquez, coniugato, ha a disposizione una sola stanza nella casa della sorella. Una sola stanza, quella da letto, costituisce l'abitazione dell'orefice Duraccio. E una stanza, nella piccola casa del padre, è l'abitazione del libraio Detken e della moglie che non hanno figli. La regola della neolocalità, diffusa tra le coppie di questo ambiente, si scontra con il problema degli alloggi tipico di una grande città come Napoli, con le mille difficoltà economiche che affliggono questo settore, con un mercato degli affitti forse ristretto e prezzi troppo elevati. Accogliere in casa una sorella nubile, una madre o un padre vedovi è la norma ma, come abbiamo visto, è assai comune che nella Napoli della seconda metà dell'Ottocento si continui a vivere anche dopo sposati presso i genitori (dell'uomo o della donna poco importa), o che addirittura si instaurino convivenze tra fratelli e loro relative famiglie.

V.3. Il nostro campione è composito e, come già detto, documenta situazioni diverse. Il valore dei mobili, delle stoviglie e dei vestiti dei commercianti falliti varia dalle 7,3 lire del mobilio di Egidio Fraticelli alle 846,7 lire (compresi gli abiti e la biancheria) del merciaio Giuseppe Vitolo. La maggioranza degli inventari riguardano case il cui valore varia tra le cento e le quattrocento lire. Al di sopra di questa soglia, oltre all'abitazione del già citato Vitolo ci sono solo quelle del profumiere Carborà e di Giovanni Loforte. Sono ovviamente appartamenti dagli ambienti meno angusti; comodi quartieri di media grandezza (tre o quattro stanze) e addirittura grandi (cinque/sette vani), in cui si affollano gli oggetti di un campionario piccolo-borghese dei più tipici e dove i segni dell'imitazione culturale sono più evidenti. Fotografie, ninnoli e soprammobili, quadri di soggetto laico e nazionale alle pareti, portiere tappezzate che oscurano porte e finestre, paraventi che dividono le stanze, tutte cose che segnalano un diverso livello di ricchezza, un differente uso dell'abitazione, un'area di riferimenti culturali altra rispetto al resto del nostro campione. A parte queste eccezioni, lo spazio su cui possono

contare i bottegai, gli artigiani e le loro famiglie è però ridotto e così sono ridotti al minimo indispensabile anche i beni di consumo. Come nella Parigi d'ancien régime<sup>(17)</sup>, sono in molti a possedere solo un letto, un tavolo e qualche sedia; le cose di maggior valore di questi appartamenti sono in genere il letto e gli elementi che lo compongono: materasso, cuscini, coperte e lenzuola<sup>(18)</sup>. I mobili della casa di Gennaro Duraccio, orefice, valgono solo 43,5 lire: il letto ne vale trenta. Dopo il letto l'oggetto che vale di più è un orologio con cornice nera e dorata (8 lire). I mobili della stanza che Luigi Astarita occupa con la moglie in casa dei suoceri, valgono 290 lire e sono tutti di proprietà della moglie che li ha portati in dote. Anche qui il pezzo forte è il letto (116 lire) con i suoi quattro materassi e con il suo "padiglione di noce all'imperatrice tappezzato di cretonne" che evoca ben altre situazioni e ambienti. Il letto con padiglione di Luigi Astarita e Emilia Buono è una rarità. Nella maggior parte dei casi i commercianti e gli artigiani napoletani dormono in letti di ferro, spesso dipinti di nero, tutt'al più con i poggiatesta d'ottone alle spalliere, totalmente privi di cortine, fregi o altri ornamenti. Letti, materassi e cuscini sono l'oggetto di maggior pregio (108 lire su 188) anche nella casa del libraio di origine tedesca Detken. Nelle due stanze occupate dalla famiglia di Pasquale Fusaro in via Salvator Rosa i letti sono stimati 230 lire contro le 88 di tutta la restante mobilia: una credenza, un tavolo, due stipetti, un divano, un comò e tredici sedie. E ancora, in casa di Vincenzo Delle Donne i letti valgono 100 lire mentre due comò, una toeletta, i quadri, le immancabili campane di vetro, i vestiti e la biancheria di tutta la famiglia raggiungono la quota di settantasette lire. Il

---

<sup>17)</sup> Cfr D. Roche, Il popolo di Parigi [1981], Bologna, 1986, p.171 e ss.

<sup>18)</sup> Anche negli inventari parigini il letto occupa in genere uno spazio consistente assorbendo gran parte del valore di molte abitazioni. Cfr ivi, p.176 e ss. e A. Pardailhè-Galabrun, La naissance de l'intime. 3000 foyers parisiens, XVIIe-XVIIIe siècles, Paris, 1988, pp.275-287. Il caso inglese, per un periodo che purtroppo non arriva all'Ottocento, è ben illustrato da L. Weatherill, Consumer behaviour and material culture in Britain, 1660-1760, London, 1988.

rapporto di valore dei mobili e degli oggetti è totalmente invertito rispetto a quello delle abitazioni dell'élite. Lì le stanze della socialità hanno un valore di gran lunga superiore rispetto alle stanze da letto<sup>(19)</sup>, qui invece nella camera da letto, in genere quella maritale, si concentrano i mobili di maggior pregio e le cose più importanti. Il fatto è ancora più interessante quando si veda che normalmente gran parte dei mobili della stanza da letto coniugale sono stati portati in dote dalle mogli dei commercianti.

Probabilmente anche l'elevata mobilità e i continui traslochi finiscono per influenzare le abitudini di vita e per assegnare un posto meno rilevante agli oggetti. Le abitazioni che abbiamo fin qui descritto sono molto lontane da quel modello di interno piccolo-borghese, intimo e ovattato, luogo in cui si accumulano oggetti e memorie, rifugio dei sentimenti e dell'affettività familiare<sup>(20)</sup>. Come ha scritto Pierre Bourdieu, la casa

"en tant que bien matériel qui est exposé à la perception de tous (comme le vêtement), et cela durablement, cette propriété exprime ou trahit, de manière plus décisives que d'autres l'être social de son propriétaire, ses "moyens", comme on dit, mais aussi ses goût" <sup>(21)</sup>.

I quartierini dei commercianti e degli artigiani napoletani sono innanzitutto lo specchio di livelli di reddito bassi. Tutto è vecchio e molto usato: i divani sono logori, le sedie traballanti, i vasi sbreccati, i piatti e le tazze spaiati, i ninnoli quasi tutti rotti. Ci si illumina poco e male con qualche candelabro e con poche lampade ad olio che gli inventari indicano con il nome di "garzelle" o "garselle" dal francese carcel. Ci si scalda ancora più raramente: con l'eccezione del braciere inventariato in casa di Luigi Di Giovanni o di quello in casa di

---

<sup>19)</sup> P. Macry, Ottocento. Famiglia, élites e patrimoni a Napoli, Torino, 1988, p.110.

<sup>20)</sup> Cfr M. Perrot, Modi di abitare, in Id. (a cura di), La vita privata. L'Ottocento, Roma-Bari, 1988, pp.243-257.

<sup>21)</sup> P. Bourdieu et al., Un placement de père de famille. La maison individuelle: spécificité du produit et logique du champ de production, "Actes de la recherche en sciences sociales", n.81-82, 1990, p.6.

Gennaro Delle Donne non si fa mai menzione, negli altri inventari, di strumenti usati per dare calore. Nelle case napoletane del ceto medio inferiore non ci sono né camini né stufe. Ci si scalda dunque poco e forse ci si lava anche poco: solo negli appartamenti più ricchi vengono inventariati bagnarole, brocche, bacili, bacinelle e saponiere.

I materiali dei mobili e degli oggetti di uso quotidiano sono tra i più comuni: il pioppo e l'abete per i mobili, lo stagno e la terracotta per posate e stoviglie, la canapa e il cotone per tovaglie, lenzuola e biancheria, il cotone, la lana e la flanella per gli abiti. Di rado si incontra qualche mobile di mogano o di palissandro, più spesso invece qualche mobile con l'impiallacciatura di noce o di mogano o addirittura trattato in maniera da somigliare al mogano.

Gli interni dei commercianti napoletani non sono sovraccarichi di quelle buone cose di pessimo gusto di gozzaniana memoria che costituiscono un altro dei requisiti fondamentali dell'abitare piccolo-borghese di questi anni. Al di là dei mobili indispensabili -tavoli, letti, sedie, contenitori di vario genere (armadi, stipi, credenze)- gli elementi decorativi sono limitati a campane di vetro contenenti statue o fiori, a qualche quadro che, con rare eccezioni, rappresenta quasi sempre soggetti religiosi, a qualche scarabattolo con dentro un presepe o una statuetta di Gesù bambino. Campane di vetro e scarabattoli contenenti statue di santi, presepi o fiori sono l'oggetto più diffuso in questo milieu e quello che sembra meglio rappresentare il gusto piccolo-borghese. Sotto campana di vetro si trovano madonne in tutte le abitazioni e, a seconda della devozione familiare, sant'Antonio abate, sant'Anna, san Gennaro, san Ciro ecc.. Ci sono campane di vetro nelle case più povere e più piccole come quelle di Pasquale Garofalo<sup>(22)</sup> o di Vincenzo Delle Donne (valore dei mobili lire 162) o di Gennaro Conte (lire 162) e in quelle più grandi e più ricche come quelle di Angelo Ferrara (lire 443,75) o del merciaio Giuseppe Vitolo (449,1) dove sotto campana si trovano un san Giuseppe, un Gesù bambino, un presepe

---

<sup>22)</sup> ASN, Pretura di Montecalvario, f.882, apposizione di sigilli..

e vari uccelli imbalsamati. Gli elementi decorativi - gli orologi, i quadri di soggetto laico, i soprammobili, le fotografie- costituiscono invece lo spartiacque tra zone basse e zone alte di questo ceto, il segnale di un utilizzo dell'abitazione anche in termini sociali oltre che dell'imitazione di modelli culturali formatisi altrove. Sono tutte cose che si rinvergono più raramente in questi inventari dove non c'è quasi traccia di specchi<sup>(23)</sup>, né si trovano argenterie, cristallerie e oggetti di valore di qualsiasi genere. Ma il vero spartiacque è rappresentato dal possesso di un pianoforte. Questo mobile che, come ha scritto Walter Benjamin "costituisce, nell'abitazione piccoloborghese, il vero e proprio centro dinamico della tristezza che vi domina, nonché il centro di tutte le catastrofi che vi capitano"<sup>(24)</sup>, non è un elemento diffuso nelle abitazioni dei piccoli bottegai e degli artigiani; presuppone spazi più ampi e soprattutto un salotto dove far bella mostra di sé. Ce n'è uno di palissandro e a coda in casa di Gennaro Fasano (ma vale solo 80 lire); ce n'è uno a mezza coda del valore di 150 lire in casa del profumiere Carbora, un altro dal salumiere Giuseppe Rendina e in poche altre abitazioni. E' un oggetto costoso e la sua comparsa, talvolta in ambienti veramente molto miseri, segnala enormi sacrifici e rinunce.

V.4. Le spese familiari confermano l'immagine di frugalità emersa dall'analisi delle abitazioni. Nei bilanci dei bottegai falliti sono riportate le somme destinate al mantenimento della famiglia, ma purtroppo non è possibile stabilire con esattezza la spesa mensile procapite per tutto il campione. Non sempre infatti si conosce il numero di persone che vivono grazie al reddito prodotto dall'attività commerciale o artigianale. Come abbiamo visto nei capitoli precedenti, sotto lo stesso tetto coabitano frequentemente più famiglie e spesso su bottegai e artigiani grava l'onere di mantenere genitori o sorelle o altri membri

⋮

---

<sup>23)</sup> Sulla funzione e l'importanza degli specchi in ambiente popolare cfr D. Roche, Il popolo... cit., p.207-210.

<sup>24)</sup> W. Benjamin, Diario moscovita, Torino, 1983, p.27.



della famiglia che non necessariamente dividono i medesimi spazi abitativi. In maniera puramente indicativa e sulla base dei trenta bilanci familiari che lo consentono si può affermare che la spesa media mensile pro capite sia di 85,4 lire. Non sembrano esserci scarti rilevanti tra un settore commerciale e un altro. Le differenze sono invece legate, come è ovvio immaginare, alle dimensioni della famiglia: laddove il numero dei componenti è più alto minore è la spesa per individuo. Ogni membro della famiglia di un piccolo bottegaio o di un artigiano napoletano consuma per mangiare, vestirsi, abitare in una casa, negli anni '80, una cifra pari al doppio del salario mensile di un commesso e tre volte quello di un facchino, ma ben al di sotto di quella abituale in ambienti di borghesia professionistica o possidente<sup>25</sup>). Ma come si ripartiscono le spese nella famiglia di un bottegaio? Quali sono i consumi che assorbono le quote più consistenti del budget? Non sempre la cifra impiegata nel mantenimento familiare è dettagliatamente ripartita nelle singole voci. In linea di massima comunque le spese riguardano principalmente l'affitto e l'alimentazione, seguite ad una certa distanza dall'abbigliamento e quindi dalle somme destinate al personale di servizio, ai parti, alle malattie e ai funerali e, più raramente come vedremo più avanti, all'istruzione. L'alimentazione e l'affitto assorbono le quote più consistenti. La voce abbigliamento sembra, invece, incidere poco. Lo dimostrano non solo le cifre dei bilanci ma anche i guardaroba descritti negli inventari. I vestiti dei commercianti e delle loro famiglie valgono poco. Spesso sono soltanto descritti ma non valutati perché privi totalmente di un valore commerciale. Sono poche camicie, qualche paio di calze, qualche gonna e pochissimi completi che segnalano una assoluta uniformità in un vestire piccolo-borghese che pare non conoscere stagioni. La lana scadente e i materiali più poveri dominano. Non ci sono sete, ricami né decorazioni di alcun tipo. Il guardaroba della famiglia Dechaud, cinque persone, vale 4,7 lire contro le 336,41 di tutta la mobilia. Quello della famiglia Durante supera appena le 6 lire

---

<sup>25</sup>) Per le spese di questi gruppi sociali cfr P. Macry, Ottocento... cit., p.124 e ss.

(l'intero mobilio ne vale 245). Il guardaroba piccolo-borghese, visto dagli inventari, non è solo uniforme nei materiali e nei colori, ma sembra soprattutto insensibile alle mode. Un valore maggiore lo ha in genere la biancheria da letto e da tavola, quasi sempre parte del corredo di matrimonio.

Tra le uscite non sono contemplati viaggi<sup>(26)</sup>, né ovviamente il tempo libero e nemmeno, ciò che è più strano, le spese per l'illuminazione e per il riscaldamento. Non siamo ancora in una società, né tantomeno abbiamo a che fare con uno strato sociale, in cui la differenziazione dei consumi rappresenta la norma. Come abbiamo già visto, l'abitazione non sembra rivestire una grande importanza per bottegai ed artigiani. Il tempo che vi trascorrono è talmente esiguo, rispetto a quello passato nella bottega, che la casa finisce per identificarsi con la stanza da letto. Che la bottega sia il luogo più importante lo dicono anche le spese di affitto. Tranne rarissime eccezioni la pigione della bottega è sempre di gran lunga più elevata di quella dell'abitazione. E' comprensibile che spendendo cifre considerevoli per il magazzino si tenda a contrarre la spesa per la casa<sup>(27)</sup>.

V.5. L'unico segno di differenziazione rispetto ai ceti popolari è dato dal consistente ricorso a personale di servizio. Nel 50 per cento dei casi del campione degli anni '60 e nel 30 per cento di quello degli anni '80 viene registrata la presenza di una domestica. Il numero è probabilmente più elevato dal momento che non tutti i bilanci dichiarano le spese familiari o, quando lo fanno, non tutti le suddividono in singole voci. In entrambi i periodi ad avere domestici sono i commercianti e non gli artigiani, e soprattutto i bottegai del settore tessuti e abbigliamento. Avere una domestica è sicuramente segno di una condizione di benessere economico e se è vero, come molti hanno

---

<sup>26)</sup> Tranne qualche periodo di villeggiatura dopo una lunga malattia. Le spese sostenute per questi periodi vengono accorpate dai falliti a quelle sanitarie.

<sup>27)</sup> Cfr le osservazioni di M. Garden, Lyon et les Lyonnais au XVIIIe siècle, Lyon, 1970, p.411.

affermato, che la presenza di "servi" in una casa è un simbolo di distinzione<sup>(28)</sup>, non è strano che famiglie piccolo-borghesi provino a realizzare, anche attraverso questo mezzo, la propria affermazione sociale. Non è escluso tuttavia che il ricorso al lavoro domestico in milieu piccolo-borghese rappresenti una necessità laddove tutta la famiglia è impegnata nell'attività commerciale o in quella artigianale. La trasformazione del servizio domestico, la sua quasi completa femminilizzazione e il passaggio dal tempo pieno di chi convive con i padroni al lavoro ad ore, ha consentito, nel corso dell'Ottocento, una sua maggiore diffusione<sup>(29)</sup>. Ha consentito inoltre una certa democratizzazione dell'accesso al servizio domestico, non più quindi appannaggio delle sole aristocrazie<sup>(30)</sup>. Assumere una domestica d'altra parte è perfettamente coerente con quel modello di donna angelo del focolare di cui abbiamo parlato e che vuole sì la donna chiusa tra le mura della propria abitazione, ma la vuole anche esente da lavori particolarmente faticosi.

A Napoli il salario delle domestiche oscilla normalmente tra le sei e le quindici lire al mese, cui va aggiunto, talvolta, il vitto. Si tratta chiaramente di domestiche a ore o a giornata che, con rare eccezioni, non dormono presso i padroni e che, a differenza di quelle impiegate presso famiglie borghesi o meglio ancora aristocratiche, cumulano tutti i ruoli: da cuoca a baby

---

<sup>28)</sup> C. Fairchilds, Domestic enemies: servants and their masters in old régime France, Baltimore, 1984, p.; P. Laslett, Servi e servizio nella struttura sociale europea, "Quaderni Storici", a.XXIII, 1988, n.68, p.346 e p.353. Un'utile ed interessante rassegna sul tema è F. Reggiani, Domestici e domesticità. Marginalia ad un tema emergente, "Società e Storia", a.XII, 1989, n.43, pp.133-164.

<sup>29)</sup> C. Fairchilds, Domestic enemies... cit., p.15. Sulla diffusione del servizio domestico a Napoli cfr P. Macry, Borghesie, città e stato. Appunti e impressioni su Napoli, "Quaderni Storici", a.XIX, 1984, n.56, p.343. Sulla diffusione del servizio ad ore nelle grandi città cfr Th. McBride, The domestic revolution: the modernisation of household service in England and France, 1820-1920, London, 1976, pp.112-113.

<sup>30)</sup> La presenza di servitù nell'aggregato domestico diviene sempre più un fenomeno borghese anche nella Lucca del XIX secolo cfr B. Armani e D. Lazzari, Padroni e servitori a Lucca 1871-1881, "Quaderni Storici", a.XXIII, 1988, n.68, p.525-526.

sitter. Le carte fallimentari non ci dicono nulla sull'orario di lavoro e sulle mansioni precise di queste donne e ancora una volta facciamo ricorso alla cruda descrizione del lavoro di domestica fatta da Matilde Serao:

"la serva napoletana si alloga per dieci lire il mese, senza pranzo: alla mattina fa due o tre miglia di cammino, dalla casa sua alla casa dei suoi padroni, scende le scale quaranta volte al giorno, cava dal pozzo profondo venti secchi d'acqua, compie le fatiche più estenuanti, non mangia per tutta la giornata e alla sera si trascina a casa sua, come un'ombra affranta"<sup>(31)</sup>.

Un'altra pratica più rara ma non completamente inusuale in questo gruppo sociale è quella di ricorrere ad una nutrice. I casi sono pochi ma, come per le domestiche, segnalano l'ormai ampia circolazione tra i ceti medi di modelli e di comportamenti tipicamente borghesi.

Case povere, guardaroba ancora più miseri, spese familiari improntate alla parsimonia, qualche tentazione di maggior comodità leggibile nella presenza di domestiche e nutrici, qualche oggetto poggiato su un mobile che evoca altri contesti: tutto sommato queste piccole borghesie del negozio e dell'artigianato sembrano piuttosto libere nei loro comportamenti "da obblighi di status e tensioni mimetiche"<sup>(32)</sup> e confermano anche sul terreno dei consumi e dello standard di vita una certa chiusura e una certa impermeabilità a modelli culturali borghesi che pure circolano velocemente e ai quali altri segmenti del ceto medio - quelli impiegatizi e di piccoli professionisti per esempio - sembrano più sensibili.

---

<sup>31)</sup> M. Serao, Il ventre di Napoli, Milano, 1884, pp.17-18.

<sup>32)</sup> R. Macry, Ottocento... cit., p.130.

## VI. ALFABETIZZAZIONE, LIBRI E LETTURE.

VI.1. Con l'eccezione del negoziante di coloniali Nicola Ercolano, che dichiara apertamente di non sapere scrivere, e del conciatore Francesco Esposito che afferma di saper soltanto firmare e di affidare la contabilità al figlio, quasi tutti gli altri commercianti del nostro campione sono quanto meno in grado di firmare i bilanci depositati nella cancelleria del tribunale di commercio. Non è possibile però andare molto oltre questa constatazione se non rilevando che le firme delle donne sono più incerte e stentate di quelle degli uomini. Le firme sono un indicatore necessario ma non sufficiente per stabilire il livello di alfabetizzazione di una popolazione. La loro utilizzazione in sede storiografica, in mancanza di elementi più precisi è stata comunque abbastanza ampia<sup>1)</sup>. Nel nostro caso le firme, e altri

---

<sup>1)</sup> L'utilizzo delle firme come indicatore del livello di alfabetizzazione è stato introdotto da R.S. Schofield nel saggio Measurement of literacy in pre-industrial England, in J. Goody, Literacy in traditional societies, Cambridge, 1968. Numerose ricerche sono ricorse allo stesso metodo anche se mano a mano con diversa consapevolezza critica e maggior finezza d'analisi; cfr in particolare F. Furet e J. Ozouf, Lire et écrire. L'alphabétisation des Français de Calvin à Jules Ferry, Paris, 1977; D. Cressy, Literacy and the social order. Reading and writing in Tudor and Stuart England, Cambridge, 1980, D. Roche, Il popolo di Parigi [1981], Bologna, 1986, pp.269 e ss.; un'utile raccolta di studi su questo argomento è H.J. Graff, Alfabetizzazione e sviluppo sociale in Occidente [1981], Bologna, Il Mulino, 1986; per l'Italia cfr D. Marchesini, La fatica di scrivere. Alfabetismo e sottoscrizioni matrimoniali in Emilia fra Sette e Ottocento, in G.P. Brizzi (a cura di), il catechismo e la grammatica. I. istruzione e controllo sociale nell'area emiliana e romagnola nel '700, Bologna, 1985, pp.83-169 e la bibliografia cui fa riferimento. Sullo stesso argomento e a partire dallo stesso tipo di fonte cfr anche i saggi dello stesso Marchesini, e sull'Italia meridionale quelli di J.M. Sallmann, M.R. Pellizzari, G. Delille e di A. Scirocco in Centro Studi <<Antonio Genovesi>> per la storia economica e sociale, Sulle vie della scrittura. Alfabetizzazione cultura scritta e istituzioni in età moderna, a cura di M.R. Pellizzari, Napoli, ESI, 1989 e Istruzione, alfabetismo, scrittura. saggi di storia dell'alfabetizzazione in Italia (sec.XV-XIX), a cura di A. Bartoli Langeli e X. Toscani, Milano, 1991. Per una critica della fonte-firma si veda A. Petrucci, Per la storia dell'alfabetismo e della cultura scritta: metodi- materiali- quesiti, "Quaderni Storici", a. XIII, 1978, n.38, p.460, e G. Ricuperati- M. Roggero, Istruzione e società in Italia: problemi e prospettive di

indizi più volatili, che valuteremo nel corso di questo capitolo, sembrano essere la spia di un livello di acculturazione che pare arrestarsi alla soglia di un alfabetismo minimo; di un alfabetismo cioè appena sufficiente a girare una cambiale, prendere nota di un debito o di un credito, effettuare piccole operazioni contabili. Le testimonianze scritte dei nostri commercianti sono rare e quando ci sono rivelano appunto un livello assai scarso di conoscenze e competenze linguistiche e in generale una scarsa familiarità con la scrittura. Basta leggere le lettere che Costantino Cerqua, orefice fallito nel 1889 e fuggito in Argentina, scrive alla moglie rimasta a Napoli, per rendersene conto<sup>2)</sup>, o le suppliche, poche in verità, che alcuni commercianti rivolgono ai curatori fallimentari per ottenere l'esercizio provvisorio della bottega, un sussidio o il permesso di sottrarre mobili e suppellettili alla vendita giudiziaria. O basta rilevare che la stragrande maggioranza dei commercianti falliti prima che per insolvibilità viene inquisita per aver disatteso quegli articoli del codice di commercio che prescrivono la tenuta di un certo numero di scritture contabili: libro giornale, libro inventario e copialettere<sup>3)</sup>. Nel periodo 1862-66 solo il 18,2 per cento dei commercianti falliti viene trovato più o meno in regola con la legge. Venti anni dopo la percentuale si abbassa al 12,7 per cento e per più della metà i libri sono incompleti e irregolari<sup>4)</sup>.

In questo contesto sembra veramente eccezionale il caso del cav. Angelo Muscetta, commerciante avellinese, che scrive le

---

ricerca, ivi, p.649 oltre a A. Petrucci, David Cressy: sull'alfabetismo in Inghilterra, "Quaderni Storici", a.XVII, 1982, n.51, pp.1129-1133.

<sup>2)</sup> ASN, Processi Politici, n.270.

<sup>3)</sup> Secondo quanto prescritto dagli articoli 16-27, titolo II, libro I del codice del 1865 e dagli articoli 21 e 22 del Codice di Commercio del 1882.

<sup>4)</sup> Di libri di commercio non c'è quasi traccia nella documentazione conservata dal Tribunale di Commercio se si fa eccezione per un libro del merciaio Guglielmo Hallecker in cui sono annotati in maniera assai confusa le entrate, le uscite, i crediti e i debiti.

proprie memorie e non soltanto per l'insolita decisione di affidare la propria autobiografia ad uno scritto<sup>5)</sup>, ma anche per la forma del testo che, pur non scevra da errori ortografici e sintattici, denota in quest'uomo "di poche lettere e molti numeri" una certa frequentazione di libri e letture soprattutto di giornali<sup>6)</sup>. Ma Muscetta è un'eccezione e le poche testimonianze scritte che si ritrovano nei dossier di fallimento non fanno che confermare questo quadro di completa assenza della scrittura, delle letture, di un'istruzione scolastica che sia andata al di là del semplice imparare a leggere e a scrivere.

In generale i bottegai napoletani firmano stentatamente bilanci, cambiali e documenti vari; spesso non compilano i bilanci quando vengono loro richiesti dai giudici del tribunale perché in molti casi non sanno scrivere e risulterebbe loro troppo costoso assumere qualcuno per farlo; in altri casi, quelli più frequenti, si affidano a qualcuno che con bella grafia mette in fila le cifre improbabili di una gestione che denuncia l'inadeguatezza delle loro nozioni di contabilità: le scritture esaminate appaiono in generale scarsamente informate a nozioni di ragioneria e spesso al più elementare buon senso. Le uniche conoscenze di cui sembrano disporre i commercianti falliti sono quelle trasmesse loro dai genitori<sup>7)</sup> o quelle acquisite grazie ad una precedente esperienza lavorativa come dipendenti in un negozio merceologicamente affine. Niente a che vedere insomma con la frequenza scolastica e il training settennale dei commercianti

---

<sup>5)</sup> Interessanti esempi di autobiografie in milieu popolare sono Agricol Perdiguier. Mémoires d'un compagnon, a cura di A. Faure, Paris, 1980, Journal de ma vie. Jacques-Louis Ménétra, compagnon vitrier au XVIIIe siècle, a cura di D. Roche, Paris, 1982 e M. Perrot, A nineteenth-century work experience as related in a worker's autobiography: Norbert Truquin, in Work in France. Representations, meaning, organization and practice, a cura di S.L. Kaplan e C. Koepp, Ithaca, 1986, pp.297-316.

<sup>6)</sup> Cav. Angelo Muscetta, Memorie di un commerciante [1964], Avellino, 1984; in particolare si veda il saggio introduttivo di Carlo Muscetta sulla genesi e le caratteristiche linguistiche del testo.

<sup>7)</sup> Cfr A. Betocchi, L'ignoranza de' commercianti in Italia in risposta all'opuscolo del signor Evaristo Chiaradia La lingua commerciale in Italia, Napoli, s.d., pp.7-8.

inglesi<sup>8)</sup>.

Ignoranza ed inesperienza sono frequentemente addotte dai curatori, come cause all'origine di molti fallimenti: quello del conciatore di pelli Francesco Esposito per esempio. E sono il ritornello che accomuna numerose relazioni, in particolare quelle redatte da avvocati che non perdono occasione per riversare su questi commercianti il loro disprezzo, la loro superiorità culturale e soprattutto la loro riprovazione nei confronti di chi tenta l'ascesa sociale attraverso l'attività commerciale<sup>9)</sup>.

L'analfabetismo o lo scarso alfabetismo del milieu commerciale è un dato di lungo periodo<sup>10)</sup> e non è da considerare come una peculiarità partenopea. Certo le cifre sulla Napoli sono spaventose e segnalano fratture assai profonde, ma il panorama di altre grandi città europee non è totalmente diverso da quello che stiamo provando a descrivere. Ancora nel

---

<sup>8)</sup> Sulle scuole commerciali inglesi cfr J. Hoock, "Merchant Schools..." L'enseignement commercial en Grande Bretagne au 18e siècle, paper presentato al colloquio tenutosi all'Istituto Universitario Europeo (3/4-XII-1987) sul tema Négoce et culture à l'époque moderne, di prossima pubblicazione. Sul training cfr R.J. Morris, The middle class and the property cycle during the industrial revolution, in T.C.S. Smout (ed.), The search for wealth and stability. Essays in economic and social history presented to M.W. Flinn, London, 1979, pp.91-113 e P. Earle, The making of the English middle class. Business, society and family life in London, 1660-1730, London, 1989, pp.85-105 in particolare.

<sup>9)</sup> Si veda in particolar modo il giudizio dell'avvocato Luigi Aldieri che con disprezzo definisce il sarto Vincenzo Salvi "uomo incolto e causa primissima della propria ruina".

<sup>10)</sup> Tra la fine del XVI secolo e gli inizi del XVII "les boutiquiers, vendeurs en tout genre et prestataires de services, sont analphabètes pour la plupart tandis que les artisans, surtout les tisserands, manient majoritairement l'écriture chez le moins de 50 ans." J.M. Sallmann, Alphabétisation et hiérarchie sociale à Naples à la fin du XVIe siècle et au début du XVIIe siècle, in Sulle vie della scrittura... cit., p.87. Una più consistente alfabetizzazione in milieu artigianale, specie nel settore della sartoria è riscontrata a Parigi anche da D. Roche, La culture des apparences. Une histoire du vêtement XVIIe-XVIIIe siècle, Paris, 1989, pp.306-307. Sulla diffusione dell'alfabetizzazione tra gli artigiani si veda anche M.R. Pellizzari, Alfabeto e fisco. Tra cultura scritta e oralità nel Regno di Napoli a metà Settecento, in Sulle vie della scrittura... cit., p.110 e passim.



primo cinquantennio del XX secolo il livello d'istruzione di commercianti e artigiani della Francia settentrionale è piuttosto basso<sup>(11)</sup>. La situazione non è molto diversa in alcuni centri della Germania -Brema e Brunswick- dove alcune ricerche hanno dimostrato una tendenza alla dequalificazione professionale tra i commercianti e dove la formazione si realizza quasi interamente all'interno dell'impresa<sup>(12)</sup>.

Libri e giornali sono quasi completamente assenti dagli inventari delle abitazioni dei nostri commercianti. Sul piano delle scelte, dei comportamenti e dello standard di vita, i libri, e il loro possesso, sembrano l'elemento che effettivamente differenzia e rende incolmabile la distanza tra i livelli alti e quelli medio-bassi del milieu commerciale. La gran parte delle case dei commercianti del nostro campione è totalmente priva di libri e anche di quelle spie indirette della loro presenza che sono i mobili nei quali essi vengono normalmente riposti: gli scaffali e le librerie; e non vi è neanche traccia di oggetti per scrivere. Certo nelle case povere e soprattutto piccole il libro può trovarsi dovunque e quindi anche in uno spazio non deputato a contenerlo<sup>(13)</sup> e, come ci è noto da numerose ricerche effettuate sugli inventari post-mortem, i libri fanno parte di una categoria di oggetti che facilmente sfuggono all'apprezzamento notarile<sup>(14)</sup>. In questo caso però ci sembra di

---

<sup>11)</sup> F. Gresle, L'univers de la boutique: famille et métiers chez les petits patrons du Nord, 1920-1975, Lille, 1981, p.25.

<sup>12)</sup> C. Niermann, A. Saur, P. Schoettler, E. Sinner, Petit commerce et apprentissage à Brême au début du XXe siècle, "Le Mouvement Social", 1979, n.108, pp.132-149. La formazione all'interno dell'impresa è comune anche alla maggior parte dei giovani francesi al di sotto dei diciotto anni cfr E. Martin Saint-Leon, Le petit commerce français. Sa lutte pour la vie, Paris, 1911, p.188.

<sup>13)</sup> cfr R. Chartier, Letture e lettori nella Francia di Antico Regime [1987], Torino, 1988, p.149 e ss.

<sup>14)</sup> Cfr ivi, p. 136-137, D. Roche, Il popolo... cit., p.287, A. Pardailhé-Galabrun, La naissance de l'intime. 3000 foyers parisiens, XVIIe- XVIIIe siècles, Paris, 1988 e L. Weatherill, Consumer behaviour and material culture in Britain, 1660-1760, London, 1988.

poter dire che gli inventari formati per vendere gli oggetti e aumentare così l'attivo del fallimento, siano compilati in maniera particolarmente scrupolosa: tutto ciò che è vendibile viene in genere valutato; tutto ciò che è di uso strettamente personale viene invece lasciato alla famiglia, ma prima viene almeno sommariamente descritto.

Libri, riviste, giornali e comunque il loro possesso e il loro consumo rappresentano il vero spartiacque tra una zona e l'altra del gruppo, tra i livelli alti e quelli bassi dell'attività commerciale, e non solo a Napoli. Anche a Parigi "la proprietà e l'uso dei libri rispettano ad un tempo gerarchia patrimoniale e scala delle qualificazioni professionali"<sup>(15)</sup> e anche lì "all'interno di una stessa categoria la percentuale di libri cresce parallelamente all'innalzarsi del livello economico"<sup>(16)</sup>. Nel caso dei libri, come in genere per le pratiche e i comportamenti più 'effimeri', sembra valere l'affermazione di Bourdieu secondo la quale

"les variations selon la classe ou la fraction de classe des pratiques, et des goûts qu'elles révèlent [...] s'organisent selon une structure homologue à la structure des variations du capital économique, du capital scolaire et de la trajectoire sociale"<sup>(17)</sup>.

I libri costano e il loro prezzo ne scoraggia la lettura e soprattutto l'acquisto che per questi gruppi può configurarsi come un impegnativo investimento<sup>(18)</sup>. Tracce, in alcuni casi vistose, di cultura scritta si rinvennero infatti negli strati alti di una borghesia mercantile spesso di origine straniera. Nello studio del commissionario di origine francese Clement Le Riche sono conservate le annate, dal 1857 al 1882, della Revue

<sup>15)</sup> D. Roche, Il popolo... cit., p.288.

<sup>16)</sup> R. Chartier, Lecture... cit., p.139.

<sup>17)</sup> P. Bourdieu e M. de Saint Martin, Anatomie du goût, "Actes de la Recherche en Sciences Sociales", n.5, 1976, p.14.

<sup>18)</sup> Sul tema del costo dei libri cfr R. Altick, La democrazia fra le pagine. La lettura di massa nell'Inghilterra dell'Ottocento [1957], Bologna, 1990, p.297 e P. Macry, La Napoli dei dotti. Libri, lettori e biblioteche di una ex-capitale (1870-1900), "Meridiana", n.4, 1988, p.145.

des deux mondes, l'annuario della stessa rivista e ventisette volumi della collezione di tascabili della letteratura inglese contemporanea editi da Tauchnitz a Lipsia<sup>19</sup>). Pochi libri scolastici sono conservati nei tiretti della scrivania del fabbricante di cuoi Gaetano Delle Donne. Una libreria, vuota, è l'unica spia della presenza di libri nella casa del negoziante di tessuti Salvatore Bellastella. Nessun libro invece nel grosso fallimento di Giovanni Loforte che pure, a giudicare dal suo patrimonio, dalla varietà delle sue iniziative economiche e dal suo modo di scrivere deve sicuramente aver frequentato libri e scuole anche se per un breve periodo. La sua formazione in realtà si è svolta tutta "sul campo". A quindici anni è andato a lavorare in una fabbrica di guanti a Grenoble, quindi ha imparato i sistemi di lavorazione delle pelli e dei guanti in altre parti d'Europa e, prima di prendere la responsabilità dell'azienda paterna, ha trascorso un periodo in America del nord<sup>20</sup>). Ma Giovanni Loforte costituisce un caso anomalo nel nostro gruppo: la sua è una delle maggiori fabbriche napoletane di guanti, di quelle che producono per l'esportazione in Inghilterra e negli Stati Uniti e lui è uno dei maggiori esponenti della comunità commerciale napoletana nella quale i Loforte occupano un posto da tre generazioni. Incursioni in dossier di fallimento cronologicamente al di fuori del nostro campione confermano l'immagine fin qui ricostruita. Una biblioteca di un certo rilievo si trova in casa dei fratelli Randegger, ebrei triestini giunti a Napoli per ragioni politiche. La biblioteca, composta

---

<sup>19</sup>) I tascabili Tauchnitz sono, assieme alle guide Baedeker, oggetti distintivi di quel turismo chic, cosmopolita e intellettuale che si aggira per le maggiori città europee nell'Ottocento (cfr. F. Rivière, La bible Baedeker, in "Liberation", jeudi 14 juin 1990). Nel catalogo di Tauchnitz del 1876, che mi è stato gentilmente procurato da Christiane Büchel che desidero qui ringraziare, la collezione di autori inglesi, pubblicata in lingua originale, rappresenta il pezzo forte dell'intera attività dell'editore. Nel 1876 sono già stati pubblicati 1634 volumi che vanno dalle Sacre Allegorie del reverendo Adams a Miss Yonge passando per Byron, Defoe, Dickens, Shakespeare, Sterne, Swift, Trollope ecc..

<sup>20</sup>) G. Loforte, Per l'industria quantaria. Osservazioni pratiche, Napoli, 1883.

essenzialmente di testi sacri, dizionari e manuali (in tutto duecentosessantotto volumi) è in realtà di proprietà del padre dei due fratelli Randegger, istitutore e insegnante di tedesco<sup>(21)</sup>. Ancora in ambiente commerciale di origine straniera troviamo duecentotrenta volumi di autori diversi, per lo più francesi, in due librerie della casa di Luigi Brandt della ditta Brandt e Goetzlof<sup>(22)</sup>. Che i libri siano assenti dalle case dei bottegai, e che la frequentazione di una lettura 'alta' da parte di questi ceti sia scarsa lo confermano anche i ricordi di Carlo Muscetta che, nel ricostruire la genesi dell'autobiografia paterna, ricorda i pochissimi libri che circolavano nella sua abitazione- I Miserabili, La Madre di Gor'kij e una copia intonsa ad uso scolastico de I Promessi Sposi- aggiungendo che la formazione letteraria del padre si compì sui romanzi d'appendice e sulla letteratura a dispense pubblicata dai giornali dell'epoca<sup>(23)</sup>. Ma torniamo al nostro campione dove l'eccezione è rappresentata dal fabbricante di oreficerie Francesco Tavassi, titolare della ditta F.Tavassi e figli. E' il secondo fallimento per volume dopo quello di Loforte: debiti che oltrepassano il milione e merci per un valore superiore alle settecentomila lire peggiorate presso vari banche e agenzie della città. Francesco Tavassi abita al n.25 di via Corrieri S.Brigida. Nell'inventario, iniziato il 10 maggio 1882 e completato cinque giorni dopo, vengono minuziosamente descritti mobili e oggetti per un valore di 6.741,5 lire. Il 16,7 per cento circa di questo valore è rappresentato dai libri (960 lire) e dalle quattro librerie di mogano che li contengono (165 lire). Il primo lotto di libri è oggetto di una descrizione sommaria: trecentoventi volumi, recita l'inventario, "di libri legati all'impostura di diverse specie e grandezze contenenti diverse opere di letteratura e romanzi", sistemati in una libreria ubicata nell'anticamera dell'appartamento. Il secondo lotto è invece minuziosamente descritto titolo per titolo: tanti volumi tra i quali, con

---

<sup>21)</sup> ASN, Tribunale di commercio, Fallimenti, f.2586, n.417.

<sup>22)</sup> Ivi, f.2580, n.393.

<sup>23)</sup> A. Muscetta, Memorie... cit., p.94.

l'eccezione del manuale di commercio di Malacarne, non c'è alcuna traccia del mestiere esercitato dal suo proprietario. La biblioteca di Tavassi è essenzialmente una biblioteca umanistica nella quale si trova rappresentata quasi tutta la letteratura italiana da Dante a Parini; dove poche sono le incursioni in territorio straniero (Shakespeare e Schiller, ma gli stranieri potrebbero trovarsi nel lotto di libri non descritti); dove una consistente quota è occupata da testi di storia, con una forte propensione per le biografie e la storia militare. La cultura scientifica trova in questa biblioteca uno spazio veramente ridotto, mentre un posto più ampio hanno gli scrittori politici coevi. Dizionari come quello del Tommaseo, la fortunata enciclopedia popolare edita da Pomba, qualche libro di storia dell'arte e significative presenze di letteratura self-help (Lessona, Strafforello)<sup>(24)</sup>, completano il quadro. Mancano i libri di viaggio che pure tanto successo sembrano incontrare presso il pubblico di quegli anni, mentre non è assente quella manualistica che dal galateo alla chimica alla geografia riproduce la tendenza sistematizzatrice e positivista del secolo. A giudicare dalla sua biblioteca Francesco Tavassi, appartiene a pieno titolo a quelle élites cittadine studiate da Macry,

"attente alla storia nazionale, curiose di contesti lontani, cosmopolite, piene di testi in lingua originale [...], pluridisciplinari e talvolta decisamente eclettiche"<sup>(25)</sup>.

Quella di Tavassi è una biblioteca non specialistica che ricorda quelle di nobili e avvocati che affollano la Napoli della seconda metà dell'Ottocento<sup>(26)</sup>. Certo una biblioteca è poca cosa ed è difficile tirare delle conclusioni definitive, ma il caso Tavassi pare collocarsi in un contesto di imitazione di modelli culturali

---

<sup>24)</sup> Sulla letteratura self-help e sulla sua diffusione in Italia cfr. G. Baglioni, L'ideologia della borghesia industriale nell'Italia liberale, Torino, 1974, cap.V e S. Lanaro, Nazione e lavoro. Saggio sulla cultura borghese in Italia 1870-1925 [1979], Venezia, 1980, p.113 e ss.

<sup>25)</sup> P. Macry, Ottocento. Famiglia, élites e patrimoni a Napoli, Torino, 1988, p.119.

<sup>26)</sup> P. Macry, La Napoli dei dotti... cit.

già consolidati. Insomma non sembra esserci qui quella "ricettività in fatto di novità" di cui parla Chartier a proposito dei commercianti lionesi<sup>(27)</sup> e che in qualche modo si coglie nella biblioteca del commissionario Clement Le Riche, né quella predilezione per la letteratura relativa alla professione, per i racconti di viaggio e in genere tutto ciò che riguarda la scienza e la tecnica che si ritrova nelle biblioteche dei mercanti francesi studiate da Daniel Roche<sup>(28)</sup>.

Un altro indicatore indiretto del peso che cultura e istruzione hanno in questo milieu è quello dei costi sostenuti per l'istruzione. Le tracce di una spesa per l'istruzione scolastica sono rarissime tra i commercianti sui quali siamo riusciti a raccogliere informazioni per gli anni '60. Solo il sarto Grassi e Raffaele Gustaedt, falliti rispettivamente nel 1864 e nel 1865, sembrano preoccuparsi dell'educazione dei propri figli: il primo spendendo otto ducati al mese per tre figli e nove per tenerne un altro in un collegio di musica; il secondo mettendo i propri figli a lezione presso diversi istitutori.

Venti anni dopo su settantasei persone per le quali possediamo informazioni sui bilanci familiari più o meno dettagliate, solo sette fanno espressamente riferimento a cifre erogate per l'acquisto di libri, l'istruzione in genere, il pagamento della retta di un collegio. In sei casi si tratta di commercianti del settore tessuti/abbigliamento. E' difficile stabilire quanta parte del budget familiare sia devoluta all'istruzione: e questo perché -e la cosa non è priva di significato- tale voce viene quasi sempre abbinata e mescolata ad altre, o indicata per una durata di tempo non precisata. Aniello Starita, che distingue tra le singole spese (vitto, abbigliamento ecc), accorpa quella per l'istruzione con il salario della domestica: quindici lire al mese. Considerato che il salario di una domestica si aggira intorno alle nove-dieci lire al mese, nell'istruzione non si investono che cinque o sei

---

<sup>27)</sup> R. Chartier, Letture... cit., p.148.

<sup>28)</sup> D. Roche, Négoce et culture dans la France du XVIIIe siècle, "Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine", 1978, p.391 e ss.

lire. Costa trenta lire al mese, una cifra consistente, l'educazione dei sei figli del sarto Antonio Laddaga. Antonio Giannetti, cappellaio come il padre, destina mensilmente ventisette lire per gli studi di due figli e, soprattutto, per quelli in architettura del fratello. Tutti gli altri commercianti apparentemente ignorano questa spesa.

Non è molto più confortante il panorama che emerge dall'analisi dei consigli di famiglia. Madri, zii, nonni e tutori in genere sembrano ancora meno solerti nei confronti dell'educazione degli orfani. Il lavoro nel negozio paterno pare essere lo sbocco inevitabile per molti di loro e i membri dei vari consigli si affrettano a realizzarlo spesso emancipandoli appena superati i sedici anni. Certo non per tutti c'è la prospettiva della bottega. Non c'è in genere per le donne e spesso non c'è per i cadetti. Le donne paiono in genere votate ad un perenne analfabetismo o ad un'istruzione minima. Quello dell'analfabetismo è un destino che riguarda anche le donne delle classi medie: numerose mogli di impiegati, negozianti e di addetti vari al commercio non sono neanche in grado di firmare il proprio atto di matrimonio<sup>29</sup>). Come si legge in una rivista femminile,

"era opinione comune che se la donna sapesse scrivere avrebbe disonorato la famiglia, avvalendosi di quella istruzione per scrivere agli innamorati"<sup>30</sup>).

Più o meno negli stessi anni Michele Lessona, nel suo famosissimo Volere è potere, scrive:

l'italiano in genere desidera che la donna "sappia scrivere per ben tenere la lista del bucato, ma la scioglie dalle regole dell'ortografia, la dispensa dalla lettura, non ama che si diverta né con buoni né con cattivi romanzi, non vuole che si dia

---

<sup>29</sup>) Secondo i dati pubblicati da G. Laurita, nel 1831 il 38 per cento delle mogli di negozianti e il 58 per cento delle mogli di "vari del commercio" non appongono la loro firma sull'atto di matrimonio; nel 1871 queste percentuali si riducono leggermente passando rispettivamente al 27 per cento e al 50 per cento cfr G. Laurita, Comportamenti matrimoniali e mobilità sociale a Napoli, in "Quaderni Storici", n. 56, 1984, p.454.

<sup>30</sup>) Libertas, Corrispondenza da Napoli, "Rassegna degli Interessi Femminili", a.I, 1887, p.463.

pensiero di politica, e tanto meno di studi scientifici" (31). Tutt'al più quest'istruzione minima può essere coronata dall'apprendimento del pianoforte, supremo simbolo di promozione borghese (32), o ancor meglio dallo studio della musica e dell'arte, come suggerisce alle 'signorine' Anna Vertua Gentile nel suo Come devo comportarmi? (33). E' il caso di Rosina Vittozzi alla quale viene comprato nel 1885 un pianoforte il cui costo, mille lire, eguaglia la cifra che viene normalmente spesa in un anno per il suo mantenimento (34). E' ancora il caso dei minori Nasti (35) e di tantissimi altri commercianti che, pur abitando in frugalissimi appartamenti, non rinunciano a questo pezzo forte dell'arredamento e dell'istruzione della ragazza per bene. L'alternativa ad un'istruzione fatta in casa è rappresentata dall'istituto, come nel caso di Raffaella Moccia, che però si rifiuta di entrarvi (36), dove imparare a ricamare, a cucire, a pregare ecc. Sono questi anni di grande proliferazione di istituti e scuole femminili, di grandi dibattiti e proposte sulla riforma della scuola, sulla sua diffusione e soprattutto sulla necessità di un'istruzione professionale più adeguata anche e soprattutto per le donne (37). A Napoli, come in molte altre città del regno, ma qui in particolare grazie al decisivo influsso della politica scolastica

---

31) M. Lessona, Volere è potere [1869], Firenze, 19a ed. 1893, p.8.

32) Sulla presenza del pianoforte nelle abitazioni delle classi medie vedi P. Macry, Ottocento... cit., p.113.

33) edito a Milano nel 1896.

34) ASN, Pretura di San Giuseppe, vol.1100, atti della tutela della minore Vittozzi.

35) ASN, Pretura di San Lorenzo, vol.205, atti della tutela dei minori Nasti.

36) ASN, Pretura di San Ferdinando, vol.1180, atti della tutela della minore Moccia.

37) Nell'ampia pubblicistica dell'epoca si vedano A. Betocchi, Le scuole di contabilità per le donne, "Economia e Finanza", a.I, n.45, 4.XII.1875 e F. Zampini Salazaro, L'avvenire della donna, Napoli, 1886.



di Francesco De Sanctis<sup>38</sup>), tra il 1878 e il 1880 si aprono numerose scuole pratiche, diurne, serali e tra queste anche alcune scuole femminili tendenti a sovvertire il solito schema di un'educazione esclusivamente basata sui lavori donneschi<sup>39</sup>). Il tentativo ha breve durata e l'educazione femminile continuerà ancora per parecchio tempo ad essere demandata ad istituzioni religiose, private e di beneficenza. Come ha recentemente scritto Simonetta Soldani, la scuola femminile

"ancora negli anni dell'Unità evocava soprattutto immagini di lavoro sotto la guida e la sorveglianza di una persona esperta, in case private o in locali a ciò destinati, magari in ambienti conventuali o connessi ad istituzioni di beneficenza e di carità, che sempre più spesso affidavano al lavoro un compito fondamentale di educazione e di rieducazione"<sup>40</sup>).

Gli anni di cui stiamo parlando sono d'altronde quelli in cui il modello della donna angelo del focolare trova la sua massima sistemazione nei manuali di buone maniere, nei testi scolastici, nella letteratura, in particolare in quella per ragazzi<sup>41</sup>). La

<sup>38</sup>) S. Soldani, Scuola e lavoro: De Sanctis e l'istruzione tecnico-professionale, in C. Muscetta (a cura di), Francesco De Sanctis nella storia della cultura, Roma-Bari, 1984, vol.II, p.489.

<sup>39</sup>) Per il dibattito sull'insegnamento tecnico e sui vari progetti di riforma cfr G. Salvemini, La riforma della scuola media [1908], in Opere. V. Scritti sulla scuola, a cura di L. Borghi e B. Finocchiaro, Milano, 1966; G. Limiti, L'istruzione tecnica nella legge Casati in rapporto allo sviluppo industriale del tempo e alla situazione politica, "Problemi della pedagogia", a.V (1959), n.1, pp.156-204 e M. Barbagli, La formazione del sistema scolastico italiano, "Rassegna italiana di sociologia", 1972, n.3, pp.479-510. Per un confronto con la situazione francese cfr V. Troger, L'histoire de l'enseignement technique: entre les entreprises et l'état, la recherche d'une identité, "Histoire, Economie et Société", vol.8, 1989, pp.593-611.

<sup>40</sup>) S. Soldani, Il libro e la matassa. Scuole per <<lavori donneschi>> nell'Italia da costruire, in Id. (a cura di), L'educazione delle donne. Scuole e modelli di vita femminile nell'Italia dell'Ottocento, Milano, 1989, pp.88-89.

<sup>41</sup>) Sui manuali di buone maniere cfr G. Turnaturi, Gente perbene. Cent'anni di buone maniere, Milano, 1988 e M. De Giorgio, Buone maniere in famiglia, in P. Melograni (a cura di), La famiglia italiana dall'Ottocento a oggi, Roma-Bari, 1988, pp.259-286; sulla donna nei libri di testo e di letture cfr M. Bacigalupi e P. Fossati, Da plebe a popolo. L'educazione popolare nei libri di scuola dall'Unità d'Italia alla Repubblica, Firenze,

lettura ma soprattutto la scrittura, come abbiamo già visto, sono considerate fattori di destabilizzazione dell'ordine sociale e familiare.

"Le mamme che lo possono -scrive Teresa De Gubernatis- anche a costo di sacrifici per la salute, la bellezza, la vera educazione delle loro figliole, non le mandino a scuola, se le tengano vicine, gelosamente sempre" (42).

Educazione e istruzione sono invece percepite e usate come strumento di promozione sociale per i maschi della famiglia e rappresentano spesso l'occasione per modificare la propria condizione sociale e professionale e per diversificare i destini familiari. Come i libri e più dei libri, l'istruzione costa. Francesco Liguori, figlio del negoziante Pasquale morto nel 1875, continua infatti l'attività del padre "anche perché non porta spesa", mentre i suoi fratelli Raffaele e Michele vengono affidati rispettivamente al seminario di Pozzuoli e ad un maestro nella prospettiva di una diversa collocazione professionale(43). Dei figli di Francesco Galiano negoziante di cuoi, tre maschi e due femmine, il primo, Nicola, destinato a continuare l'attività paterna, studia fino al liceo. Il secondogenito Gennaro, avviato invece alla carriera militare, va all'università e ad un lungo training scolastico si sottopone anche Antonio: anche per lui il consiglio di famiglia ha deciso la carriera militare e in particolare l'ingresso nella scuola militare di Modena(44).

Commercianti, bottegai e, ma probabilmente in misura minore, artigiani non hanno dunque grande dimestichezza con le scuole: "una dose d'empirismo da una banda, un centellino di teoria dall'altra, e la misura, se non è riboccante, è colma

---

1986, p.91.

42) Teresa De Gubernatis Mannucci cit. in G. Turnaturi, Gente per bene... cit., p.64.

43) ASN, Pretura di Montecalvario, f.999, atti della tutela dei minori Liguori.

44) ASN, Pretura di San Giuseppe, vol. 1097, atti della tutela dei minori Galiano. Antonio non riesce tuttavia ad essere ammesso alla Scuola di Modena, ma non sappiamo che tipo di scelte compirà negli anni successivi.

abbastanza" (45).

E' questo un atteggiamento diffuso che ben si esprime nelle parole pronunciate da uno dei personaggi di un fortunato libro di lettura dell'epoca: "un mestiere subito, che non ci vuol l'algebra per trovargli bottega" (46). Nel 1861 tra gli artigiani e tra i commercianti, secondo una ricerca pubblicata pochi anni fa (47), si riscontrerebbe un alfabetismo più basso non solo, come è ovvio, di quello dei proprietari, dei liberi professionisti, degli impiegati, ma addirittura di quello degli addetti ai servizi pubblici e privati, dei lavoratori dei settori tessile, alimentare e metalli, dei rivenditori ambulanti, degli addetti alla pesca, dei giornalieri (ma i dati di questa ricerca sollevano molte perplessità). D'altra parte, però, è lo stesso sistema scolastico a dimostrare molte lacune nella sua diffusione e nella sua ispirazione. Secondo l'inchiesta del 1864, nell'Italia meridionale ci sono solo sette scuole tecniche contro trentuno licei (48). La situazione dell'Italia centrale e settentrionale è migliore, ma nonostante ciò un osservatore straniero, in uno studio sull'insegnamento industriale e commerciale in Italia, esordisce dicendo: "l'enseignement professionnel était tellement négligé en Italie, il y a quelques années, qu'il se trouvait réduit à une presque nullité" (49). Nel giro di pochi anni le scuole si moltiplicano ma la loro crescita rimane rachitica e pletorica poiché, come afferma Bertoni Jovine,

---

45) A. Betocchi, L'ignoranza... cit., p.8.

46) P.Thouar, Racconti per fanciulli [1846], Firenze, XXa ed. 1890.

47) A. Scirocco, Note sull'alfabetizzazione a Napoli nell'Ottocento attraverso i registri matrimoniali, in Sulle vie della scrittura cit., in particolare le tabelle alle pp.285-289.

48) Cfr G. Talamo, La scuola dalla legge Casati alla inchiesta del 1864, Milano, 1964. Sul sistema scolastico napoletano poco dopo l'unità cfr G. Nisio, Dell'istruzione pubblica e privata in Napoli dal 1866 al 1871, Napoli, 1871 e A. Betocchi, Le forze produttive della provincia di Napoli, Napoli, 1874, vol.I, p.141 e ss.

49) J.-J. Garnier, De l'enseignement industriel et commercial en Italie, Turin-Milano, 1864 (2a ed.), p.1.

l'insegnamento tecnico "non dava abilità e non dava cultura generale" (50).

Le scuole commerciali e gli istituti tecnici pubblici in città sono cinque nell'anno scolastico 1881-82, saliti a sette dieci anni dopo. Più consistente appare invece il numero delle istituzioni private: addirittura trentasette scuole nel 1881-82, ridottesi poi a venti dieci anni dopo. Il numero, se considerato assieme al dato relativo alla frequenza, produce un'immagine di grande spezzettamento e frammentazione: a Napoli la media di alunni nelle scuole commerciali e tecniche è di circa quarantasette studenti nell'anno scolastico 1881-82 e di sessantasei dieci anni dopo; la flessione è collegata con un'analogica diminuzione del numero delle scuole(51). Nel primo ventennio postunitario la curva della frequenza scolastica è tutta in salita: dai 146 allievi delle sei scuole tecniche del 1866 si passa ai 556 del 1873(52); nel 1881-82 gli iscritti sono diventati 1.976 su una popolazione scolastica che secondo il censimento del 1881 ammonta a 22.685 individui; dieci anni dopo la curva si inclina leggermente toccando la cifra di 1.782(53).

Il vero punto debole dell'istruzione scolastica tecnica e commerciale sta tuttavia nell'istruzione femminile. Nel 1879, su iniziativa di Alessandro Betocchi, viene istituita una **Scuola Commerciale femminile**: settanta alunne al momento della sua apertura, trecento sei anni più tardi(54). Si tratta di una delle prime scuole commerciali femminili intesa- come recita una circolare del ministero di agricoltura, industria e commercio-

---

50) D. Bertoni Jovine, La scuola italiana dal 1870 ai giorni nostri, Roma, 1958, p.64.

51) Per i dati sul numero delle scuole e degli studenti cfr MAIC, Statistica dell'istruzione secondaria e superiore per l'anno scolastico 1881-82, Roma, 1884 e Id., Statistica [...] per l'anno scolastico 1891-92, Roma, 1894.

52) A. Betocchi, Le forze produttive..., vol.I, p.155.

53) MAIC, Statistica dell'istruzione... cit.

54) Le notizie sono desunte da Annuario napoletano, 1880 e Annuario Napoletano, 1886.

"a fornire alle donne le cognizioni necessarie perché possano esercitare l'ufficio di agenti institori di negozio e attendere al piccolo commercio"<sup>(55)</sup>. In realtà il corso commerciale con le sue lezioni di contabilità, francese, calligrafia, geometria ed elementi di economia e legislazione commerciale raccoglie sempre meno allieve e, fulcro della scuola rimangono le sezioni <<impieghi donneschi>> e quella di <<arti e industrie femminili>><sup>(56)</sup>. Quasi venti anni dopo la situazione non è affatto migliorata, e, se a Milano ci sono dieci scuole femminili con 1.354 iscritte, a Napoli le scuole sono solo quattro e contano appena 105 alunne<sup>(57)</sup>.

Le iniziative nel settore privato si moltiplicano soprattutto a partire dagli anni '80<sup>(58)</sup>. La **Scuola serale gratuita di commercio** istituita nel 1880 "per trasformare la classe illetterata dei piccoli commercianti, e renderla migliore di quello che fosse stata per lo passato", ha, tra il 1880 e il 1892, mediamente 134 iscritti<sup>(59)</sup>. In questa scuola gli alunni studiano inglese, francese, contabilità, calligrafia e geografia e, ad un certo punto, ascoltano lezioni intese "ad ispirare le virtù proprie del commercio; [...] l'ordine, l'esattezza, la buona fede, l'economia"<sup>(60)</sup>. 102 ne conta invece nel 1900 l'**Istituto educativo industriale e commerciale** fondato dall'Associazione dei commercianti e degli industriali<sup>(61)</sup>.

---

<sup>55)</sup> ACS, MAIC, DIC, Circolare n.24 del 4.II.1879, Scuole femminili e di commercio citata in S. Soldani, Il libro e la matassa... cit., p.104.

<sup>56)</sup> Levi, pp.104-106.

<sup>57)</sup> MAIC, Statistica dell'istruzione primaria e normale per l'anno scolastico 1898-99, Roma, 1901.

<sup>58)</sup> Scuole tecniche private: Basilio Puoti, Collegio Convitto Riccio, Ateneo tecnico Commerciale, Istituto Tecnico Rossi. Annuario Napoletano, 1886.

<sup>59)</sup> "La Rivista Economica", a.XII (1889), n.38; a.XIII (1890), n.36 e a.XV (1892).

<sup>60)</sup> "La Rivista Economica", a.XII (1889), n.40.

<sup>61)</sup> "Rassegna Agraria Industriale e Commerciale", a.VIII (1900), pp.396-398.

Sempre nell'interesse dei commercianti era stato creato nel 1890 il **Circolo poliglotta** [sic] con l'obiettivo di insegnare una lingua straniera a gente che adoperava a stento l'italiano<sup>62</sup>).

---

<sup>62</sup>) Cfr le osservazioni di E. Chiaradia riportate in A. Betocchi, L'ignoranza... cit..

## VII. L' ECONOMIA DELLA BOTTEGA: CAPITALI E MANODOPERA.

VII.1. Le botteghe napoletane si distribuiscono essenzialmente in due zone del territorio cittadino. Negli anni '60, la maggior parte dei negozi in cui esercitano la loro attività i nostri commercianti falliti sono situate nei quartieri San Giuseppe, Montecalvário, Pendino e Porto. A distanza di venti anni le cose cambiano poco, almeno sotto questo profilo. Alcuni quartieri sono per nulla (Avvocata) o scarsamente rappresentati (Chiaia 3 per cento; Stella e San Carlo all'Arena rispettivamente 1 per cento). La gran parte dei negozi continua a concentrarsi essenzialmente in due zone: innanzi tutto nei limitrofi quartieri di San Giuseppe (23,2 per cento), San Ferdinando (19,2 per cento) e Montecalvario (8,1 per cento); in secondo luogo nell'area compresa tra i quartieri Porto (13,1 per cento), Pendino (12,1 per cento) e Mercato (11,1 per cento). Poche le botteghe situate tra San Lorenzo (4 per cento) e Vicaria (4 per cento).

Nella prima zona, aristocratico-borghese ma nel contempo caratterizzata da una forte componente artigianale (soprattutto a Montecalvario), sono essenzialmente ubicati i negozi di abiti e le sartorie, le gioiellerie e i laboratori degli orefici, le librerie, numerose mercerie e negozi di mode e novità, e qualche magazzino di tessuti. Nel quinquennio '82-86 una consistente percentuale di questi (il 19,2 per cento) si trova tra le vie Roma, Chiaia e Guantai Nuovi. Nella seconda zona troviamo i fabbricanti di guanti e le concerie tra la piazza Mercato e il Ponte della Maddalena; le botteghe di tessuti, gli "studi" di commissionari e spedizionieri vicino al porto e i negozianti di abiti e mercerie in quella via Duomo in cui si concentra, sempre negli anni '80, il 6,1 per cento delle botteghe del nostro campione. Negozi di alimentari e di coloniali si ripartiscono quasi equamente tra le diverse sezioni della città. La distribuzione di queste botteghe riproduce in sostanza l'organizzazione territoriale della struttura commerciale napoletana, così come emerge dalle numerose testimonianze coeve.

Leggermente diversa e soprattutto più equilibrata la distribuzione sul territorio cittadino delle abitazioni dei

commercianti falliti, in entrambi i periodi. Prevalgono le abitazioni nei quartieri Montecalvario e Chiaia, ma, negli anni '60, gli appartamenti dei bottegai falliti sono dislocati un po' in tutti i quartieri e non necessariamente negli stessi in cui sono collocate le botteghe. Solo il commerciante di mode Luigi Di Giovanni e il sarto Francesco Grassi abitano allo stesso indirizzo in cui esercitano il loro mestiere. Tutti vivono comunque all'interno del territorio comunale. Nel secondo periodo la gerarchia dei quartieri segue un ordine diverso rispetto alla topografia delle botteghe. Ai primi posti ci sono le aree "più commerciali": San Ferdinando (14,6 per cento), Mercato (11,4), Montecalvario (10,4), San Giuseppe (9,4), Porto (9,4) e Pendino (8,3) seguiti da tutti gli altri che tuttavia contano più abitazioni che esercizi commerciali<sup>1)</sup>. Il 6,3 per cento dei commercianti del nostro campione, e questa è una novità significativa rispetto al periodo precedente, pur svolgendo la propria attività in città, vive in comuni limitrofi. Il quadro della distribuzione degli alloggi infatti appare molto mutato.

VII.2. L'analisi dei bilanci dei falliti e, in particolare, l'immagine patrimoniale che da essi si desume possono essere una chiave interessante per spiegare meglio l'organizzazione di questo gruppo che, fin qui, abbiamo descritto come fortemente caratterizzato da un'economia e un sistema di valori dominato dalla famiglia. Studiare i patrimoni, il livello di ricchezza e le aspirazioni ad esso connesse, ci consente inoltre di definire con più precisione l'area sociale di appartenenza di questi soggetti e di aggiungere un'altra tessera al quadro delineato nei capitoli sullo standard di vita, le abitazioni e la "cultura" piccolo borghese. E' bene ribadire che i protagonisti delle prossime pagine, benché siano in parte diversi da quelli dei capitoli precedenti, sono tuttavia accomunati a quelli dall'esercizio di un mestiere artigianale o di un'attività commerciale su piccola scala e in proprio. Gli uni e gli altri sono comunque proprietari dei mezzi di produzione, tutti si

---

<sup>1)</sup> Vicaria 8,3 per cento; Chiaia 7,3, Stella e Avvocata entrambe 5,2, San Carlo all'Arena 3,1 e San Lorenzo 1 per cento.



servono del lavoro dei familiari ricorrendo contemporaneamente a salariati e tutti, infine, costituiscono una sorta di piccola aristocrazia commerciale, sia per il tipo di beni che producono e distribuiscono, sia perché, a differenza degli ambulanti che, rappresentano una parte molto consistente del commercio cittadino, svolgono il loro lavoro in un negozio fisso, collocato in zone strategiche della città. Fatta questa premessa, è però opportuno aggiungere che il campione oggetto della nostra indagine è volutamente eterogeneo. Esso, infatti, pur essendo in gran parte composto da aziende con patrimoni piccoli e medi, contiene anche un ristretto gruppo di fortune medio-grandi che, in mancanza di lavori sull'élite commerciale nella seconda metà dell'Ottocento, saranno utilizzate in maniera comparativa. Si cercherà, soprattutto, di misurare lo scarto che, non solo e non tanto in termini di ricchezza, ma piuttosto in termini di scelte, esiste, tra il patrimonio di un piccolo sarto e quello di un grosso fabbricante di guanti. Ovviamente non si tratta solo di valutare scarti e differenze, ma anche analogie, affinità e regolarità riscontrabili all'interno di un'area così fortemente differenziata dal punto di vista della ricchezza.

VII.3. Prima di passare a illustrare composizione, natura e ammontare dei patrimoni, è però opportuno soffermarsi su alcuni aspetti che possono contribuire a delineare meglio la natura delle botteghe su cui stiamo indagando: i capitali su cui si sostengono, le spese commerciali che sono costrette ad affrontare, la forza lavoro che impiegano. Il 73,7 per cento delle botteghe vengono impiantate con un capitale iniziale inferiore alle diecimila lire. Al di sopra di questa cifra troviamo qualche negozio di tessuti (quelli delle ditte Savarese, Savarese e Paolucci, Cino e Petillo e dei fratelli Perrotta), il commissionario Caprioli, la sarta Angelici, e i sarti Ruggiero e Salvà, i salumieri Ferrara e Fasano e ovviamente le attività produttive: quelle dei cuoiai Amendola, del fabbricante di guanti Giovanni Loforte, della ditta di oreficerie Tavassi e del libraio editore Detken. Negli anni '80, nel settore dei tessuti e dell'abbigliamento, il maggior investimento iniziale sembra fatto

dai sarti e dai negozianti di abiti (13.700 lire in media contro le 6.000 dei merciai e le 5.200 dei commercianti di tessuti). Più alto è invece il capitale necessario per aprire un negozio di alimentari o di coloniali - mediamente 11.500 lire- o per intraprendere l'attività di commissionario; mentre su livelli analoghi a quelli dei negozianti di tessuti e di mercerie troviamo gli orefici (6.500).

Un ulteriore indice utilizzabile per comprendere la natura delle attività commerciali che stiamo analizzando è quello delle spese di commercio. Spese commerciali e familiari sono spesso mescolate tra loro e non sempre è stato possibile individuare con precisione l'entità dei fondi destinati alla bottega. Le spese d'esercizio sono comprensive dell'affitto del negozio, dei salari ai commessi e delle varie tasse (ricchezza mobile, portolania, commercio e pesi e misure), e in misura minore, delle spese minute (postali, di cancelleria e di illuminazione), dei viaggi, della pubblicità e delle mediazioni. Solo i merciai Giuseppe Carborà e Vincenzo Iodice registrano spese di pubblicità mentre non sono più di cinque i commercianti che dichiarano di aver affrontato dei viaggi per motivi di lavoro. I negozianti di cui ci stiamo occupando sembrano essere assolutamente stanziali. Un paio di loro vanno ogni anno alla fiera di Salerno (ancora Carborà e Iodice), altri mandano le proprie merci in provincia attraverso piccoli commercianti ambulanti, qualcun altro si serve di un commesso viaggiatore, mentre la maggior parte si approvvigiona dai numerosi commissionari stranieri e napoletani che operano sulla piazza cittadina. Nell'84,1 per cento le spese di questi bottegai non superano la cifra annuale di cinquemila lire. Nel restante 15,9 per cento la spesa annuale varia dalle cinquemila lire o poco più dei cuoiai Delle Donne o del libraio Dura alle 19.500 lire del libraio-editore Detken, passando per le 15.000 lire circa della sarta Angelina Angelici e dell'orefice Tavassi. Anche i dati relativi alle spese commerciali confermano l'ideale gerarchia tra attività che stiamo definendo. Minori spese di gestione si riscontrano tra gli orefici, i merciai, i negozianti di alimentari e coloniali e quelli di tessuti, mentre sarti, commissionari, cuoiai e soprattutto librai sembrano avere

mediamente costi più elevati, dove affitto e salari incidono in misura diversa. Le pigioni ovviamente aumentano man mano che ci si avvicini al cuore commerciale della città, ma è veramente difficile, data l'ampiezza della banda di oscillazione, trarre delle conclusioni significative sul livello del mercato degli affitti in città; anche in considerazione delle poche informazioni di cui disponiamo sulla dimensione delle botteghe. A giudicare dagli inventari, comunque, sembrano essere composte, nella maggior parte dei casi, da un solo locale nel quale sono collocati bancone, scaffali e, ma non sempre, la vetrina prospiciente la strada.

Non tutti i nostri commercianti dichiarano spese per tasse e imposte. Spesso denunciano il pagamento della sola tassa di portolanìa o della sola ricchezza mobile. Per la precisione su 103 esercizi solo cinquantuno dichiarano nel proprio bilancio di pagare le tasse. I più solerti sono i librai che pagano mediamente 1.192 lire all'anno e gli orefici che ne pagano invece 153,1, seguiti ad una certa distanza dai commercianti di tessuti, abbigliamento e mercerie (il 57 per cento di questo gruppo paga mediamente 157,49 lire all'anno). Negli altri settori sembra proprio che pagare le tasse sia assolutamente facoltativo: dichiarano di pagarle solo due fabbricanti di cuoio su otto, solo un commissionario su otto, solo cinque negozianti di alimentari e coloniali su sedici. Il dato è significativo. Ci conferma che siamo di fronte ad un gruppo i cui livelli di reddito molto spesso non superano la soglia oltre la quale va pagata l'imposta di ricchezza mobile, ma ci offre anche un'ulteriore indizio della diffusione dell'evasione fiscale, e ci suggerisce che la scarsità di controlli è talmente bassa da non intimorire persone che pure si trovano ad affrontare un processo in tribunale. Evadere il fisco a Napoli nel XIX secolo non sembra affatto essere una cosa da nascondere e di cui soprattutto vergognarsi. Come è noto il primo tentativo di stanare gli evasori attraverso la pubblicità dei loro redditi è del 1872. Il ministero delle finanze, evidentemente già consapevole dell'enorme entità dell'evasione, pubblicò i nomi dei contribuenti per un valore superiore alle 1.000 lire. A questo esperimento ne seguirono altri (nel 1889,

nel 1912, nel 1929 e nel 1932), ma l'esito non fu particolarmente incoraggiante e nei confronti dell'evasione, piccola o grande che fosse, non ci fu, e non c'è mai stata, una politica fiscale e di controllo adeguata né da parte dello stato, né da parte dei comuni. Per quel che riguarda le entrate di loro competenza, "i comuni avevano soprattutto utilizzato la sovrimposizione [sui tributi diretti] e il dazio consumo [...] mentre avevano largamente ignorato gli altri cespiti"<sup>(2)</sup>. Questo atteggiamento continua a caratterizzare la gestione delle finanze comunali napoletane se, ancora agli inizi del XX secolo, l'inchiesta Saredo rivelava una disastrosa situazione della riscossione delle imposte, delineando un fosco quadro di corruzione, clientele, impotenza e cattiva gestione degli appalti. Inoltre, per quel che concerne la ricchezza mobile che, introdotta nel 1864, colpiva per la prima volta strati sociali fino ad allora liberi da qualsiasi peso fiscale, la sua riscossione si scontrò con le difficoltà dei comuni e degli ex stati di riorganizzare, unificandolo, il sistema di percezione delle imposte. Il risultato, in molti comuni, e nel napoletano in particolare, fu quello di una "squilibrata distribuzione dei carichi fiscali, destinata ad essere solo gradualmente attenuata negli anni seguenti"<sup>(3)</sup>.

VII.4. La separazione casa-bottega di cui si è già parlato, sembra aver portato con sé anche la definitiva scomparsa del living-in system<sup>(4)</sup>. Non c'è traccia di spazi abitativi comuni

---

<sup>2)</sup> R. Romanelli, Il problema del potere locale dopo il 1865 [1986], ora ne Il comando impossibile. Stato e società nell'Italia liberale, Bologna, 1988, p.67.

<sup>3)</sup> P. Frascani, Esattori e stato nell'età della destra storica: la nascita del sistema di riscossione delle imposte dirette, in Finanza, economia e intervento pubblico dall'unificazione agli anni Trenta, Napoli, 1988, p.12.

<sup>4)</sup> A differenza che nella Parigi di metà Ottocento per la quale cfr J. Gaillard, Paris, la ville (1852-1870), Paris, 1975, p.550; o nell'Inghilterra di fine XIX su cui cfr D. Alexander, Retailing in England during the industrial revolution, London, 1970, p.190 e W.B. Whitaker, Victorian and Edwardian shopworkers, Newton Abbot, 1973, p.8.

tra commessi, apprendisti, garzoni, giovani di bottega e loro datori di lavoro; i bilanci rimandano un'immagine di forte distacco nelle relazioni tra il commerciante e i suoi dipendenti. Il sarto Luigi Rainone paga il vitto e l'alloggio ad uno dei suoi due commessi e alla figlia, e vitto e locanda paga Giovanni Aversa ai suoi due impiegati, ma si tratta di casi isolati. Con poche, rarissime, eccezioni la relazione di lavoro tra le due figure è espressa, in entrambi i periodi considerati, da un salario interamente monetario, che non prevede quasi mai integrazioni in natura. Francesco Liguori, negoziante di legumi e olio, "sfama" quotidianamente i suoi due garzoni, mentre Giuseppe Iorio aggiunge un rotolo e mezzo di pane al giorno alla paga dei suoi lavoranti; tutti gli altri invece pagano i loro impiegati mensilmente limitandosi tutt'al più ad un'integrazione del salario nelle festività natalizie e pasquali. Questo è quanto si rileva dai bilanci dei commercianti<sup>(5)</sup>. Bisogna spostarsi su botteghe ed esercizi con un'attività più consistente per trovare relazioni lavorative fortemente segnate dal paternalismo. Fino al 1916, per esempio, il personale del caffè Caflisch continuò a ricevere vitto e alloggio. Ogni dipendente

"aveva un conto in ditta, dove gli veniva accreditato il salario, e quando desiderava ritirare dei contanti, doveva chiederli ai proprietari stessi che, in questo modo, conoscevano la vita di ciascuno dei loro dipendenti, assistendoli paternamente in tutte le loro vicende così come aveva deciso il fondatore di questa dinastia d'industriali"<sup>(6)</sup>.

Non molto diverse, anche se ammantate di una dose maggiore di filantropia e modernità, le relazioni che intercorrevano tra i fratelli Mele e i loro 500 dipendenti<sup>(7)</sup>. Solo raramente si parla di pagamenti a giornata o a settimana. Questi ultimi riguardano solo lavoranti e garzoni e tutt'al più facchini, ma

---

<sup>5)</sup> Nei bilanci, i salari sono registrati o autonomamente o nel complesso delle spese di gestione; non sempre quindi è stato possibile individuarne con precisione l'entità.

<sup>6)</sup> E. Scalera, I caffè napoletani, Napoli, 1967, p.51.

<sup>7)</sup> M. Adamo, I manifesti dei Magazzini Mele editi dalle Officine Ricordi, in M. Picone Petrusa (a cura di), I manifesti Mele. Immagini aristocratiche della "belle époque" per un pubblico di grandi magazzini, Milano-Roma, 1988, pp.83-121.

praticamente mai i commessi, mentre, almeno nell'industria dei guanti, agli apprendisti è concesso il vitto.

Ma quanti sono e quanto percepiscono i dipendenti delle botteghe napoletane in questo periodo?<sup>(8)</sup> Le statistiche ufficiali, per quanto anche in questo caso difettose e lacunose, mostrano come nella seconda metà del secolo vi sia meno di un dipendente per esercizio: più precisamente 0,74 nel 1871 e 0,89 nel 1881. Solo con il censimento del 1901 si comincia a registrare la presenza di poco più di un commesso per negozio(1,12)<sup>(9)</sup>. Le indicazioni non mutano sensibilmente se si ricorre ancora una volta alle carte fallimentari: in questo caso il numero di impiegati per esercizio risulta di 0,96 nel periodo 1862-66 e di 1,04 in quello 1882-86. Nel periodo 1862-66, nel 51,9 per cento dei negozi non c'era alcun commesso. Questa percentuale si riduce drasticamente nel campione degli anni 1882-86 quando i negozi privi di commessi scendono al 22,1 per cento. Come già sottolineato, in molti magazzini napoletani la mancanza di dipendenti è piuttosto comune. A giudicare dalle informazioni fornite dal censimento del 1881, nelle botteghe di tessuti e di abiti(0,84), di ferro(0,86) e di libri(0,41) ci sarebbe un numero minori di addetti che in quelle del settore alimentare<sup>(10)</sup> e in

---

<sup>8)</sup> Dei commessi la storiografia italiana non si è affatto interessata se non per periodi più recenti e molto brevemente: cfr V. Zamagni, La distribuzione commerciale in Italia fra le due guerre, Milano, 1981, pp. 15-22; sul caso inglese si vedano L. Holcombe, Victorian ladies at work, Newton Abbot, 1973, W.B. Whitaker, Victorian and Edwardian... cit., e G. Anderson, Victorian clerks, Manchester, 1976; per la Francia Ph.Nord, Paris shopkeepers and the politics of resentment, Princeton, 1986 e T. McBride, A woman's world: department store and the evolution of women's employment, "French Historical Studies", vol.10 (1978), pp.664-683; per la Germania C. Niermann, A. Saur, P. Schoettler, E. Sinner, Petit commerce et apprentissage à Brême au début du XXe siècle, "Le Mouvement Social", 1979, n.108, pp.132-149.

<sup>9)</sup> I dati risultano da una rielaborazione di quelli proposti da F. Balletta, Commercio e dazi di consumo a Napoli nella seconda metà del XIX secolo, in Mercati e consumi: organizzazione e qualificazione del commercio in Italia dal XII al XX secolo. I Convegno nazionale di Storia del Commercio in Italia (Reggio Emilia-Modena, giugno 1984), Bologna, 1986, tab.1, p.739.

<sup>10)</sup> Coloniali 1,23; fornai e panettieri 1,81; droghieri e pizzicagnoli 1,24; beccai 2,34.

quelle in cui fabbricazione e commercio del prodotto si svolgono all'interno della stessa unità<sup>11)</sup>. Le informazioni provenienti dai fallimenti correggono, anzi ribaltano, questa immagine: il settore dell'abbigliamento e quello librario sembrano infatti essere quelli con il più elevato indice di addetti. I tre librai del nostro campione impiegano tutti commessi e facchini e ciò vale anche per l'80,3 per cento del settore dell'abbigliamento. Commessi e dipendenti in genere diminuiscono, invece, nei negozi di alimentari e in quelli di coloniali (rispettivamente 66,7 per cento e 42,8 per cento) dove forse è maggiore il lavoro dei familiari. Piuttosto elevato è il rapporto dipendenti proprietari nella lavorazione del cuoio (75 per cento) e nell'oreficeria (72,7 per cento). Nella maggior parte dei casi studiati vi sono uno o al massimo due commessi (rispettivamente il 30,8 per cento e il 18,3 per cento) ai quali sovente si affiancano facchini o garzoni. Il 10,6 per cento dei negozi dà lavoro da tre a cinque commessi; e l'1 per cento da sei a dieci. Solo il 2,9 per cento occupa più di dieci lavoranti (es. Tavassi, Angelici, Loforte). Numerose botteghe impiegano facchini e garzoni o stabilmente o in particolari periodi dell'anno. Non pare esserci traccia di apprendisti<sup>12)</sup>. La loro mancanza denota l'assenza nell'universo commerciale di un training che è invece sicuramente presente nel milieu artigianale come dimostra la presenza di cinquecento apprendisti nell'industria dei guanti<sup>13)</sup>. Ma non è possibile affermare tutto ciò con certezza. Dietro il termine commesso infatti si nascondono funzioni differenti, difficili da decifrare se non facendo riferimento a quella gerarchia che la diversità di salari, a volte molto spiccata, sottintende.

A guardare i bilanci dei commercianti napoletani, si scopre che all'interno dello stesso magazzino persone che apparentemente

---

<sup>11)</sup> Come nel caso degli orefici e dei gioiellieri (7,73), e degli orologiai (2,81).

<sup>12)</sup> Sulla scomparsa degli apprendisti cfr C. Niermann et al., Petit commerce... cit., p.134.

<sup>13)</sup> Cfr O. Lattes, Sull'industria dei guanti in Napoli e sui provvedimenti che la riguardano, "Annali dell'industria e del commercio", 1884, p.14.

detengono la stessa qualifica percepiscono un mensile molto diverso. La grande varietà dei salari non può che essere conseguenza dell'età, dell'esperienza, nonché di differenti funzioni lavorative e responsabilità all'interno della bottega, e non può che dar luogo anche a differenze di status. Nelle botteghe napoletane degli anni '60, un commesso o uno scritturale possono percepire un salario mensile variabile tra le 21 e le 27 lire come succede ai dipendenti di Diego Durante, Giuseppe Fragano e Raffaele Gustaedt; o raggiungere le 50 lire, o addirittura superare la soglia delle cento lire come accade agli impiegati del commissionario Edoardo Caprioli o del negozio di articoli di moda di Domenico Schettini. Venti anni dopo, i salari dei commessi oscillano tra un minimo di 12 lire ed un massimo di 180 lire al mese ed è difficile immaginare che un commesso che guadagna dodici lire abbia la stessa età, la stessa qualifica e gli stessi compiti di uno che ne percepisce centocinquanta.

Tab.1 salari dei commessi ripartiti per entità e settore commerciale 1882-1886.

salari (L.al mese)	A	B	C	D	E	F	G	Tot.	%
12-30	17			1	1		2	21	23,9
35-50	13			1	1	3	2	20	22,7
55-70	11	1	1		1	1	1	16	18,2
75-90	14						1	15	17,0
95-100	2	1		1	1	1	1	7	8,0
>100	3	4		2				9	10,2
<b>totale</b>	<b>60</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>88</b>	<b>100,0</b>

A= negozianti di abbigliamento;  
 B= neg. libri;  
 C= neg. cuoi;  
 D= commissionari;  
 E= neg. alimentari;  
 F= neg. coloniali;  
 G= orefici.

Più ristretta è invece la banda di oscillazione dei salari dei facchini: tra le 13 e le 30 lire negli anni '60 e tra le 17 e le 40 (ma la maggior parte ne percepisce 30) nel periodo successivo. Anche se raramente, nel mondo del piccolo commercio si incontrano altre figure: fattorini, scritturali e magazzinieri i cui salari non si discostano da quelli dei commessi.

"Le mercedi sono bassissime -scriveva la Serao nel 1884- in quasi



tutte le professioni, in tutti i mestieri. Napoli è il paese dove costa meno l'opera tipografica [...] gli operai tipografi sono pagati un terzo meno degli altri paesi. Quelli che guadagnano cinque lire a Milano [...], ne guadagnano due a Napoli [...]. i sarti, i calzolai, i muratori, i falegnami sono pagati nella medesima misura; una lira, venticinque soldi, al più trenta soldi al giorno per dodici ore di lavoro, talvolta penosissimo. I tagliatori di guanti guadagnano novanta centesimi al giorno" (14).

Che i salari napoletani siano più bassi che altrove lo conferma indirettamente anche il proprietario di una delle maggiori industrie di guanti. Giovanni Loforte, opponendosi alla proposta ministeriale di mandare un gruppo di operai in Germania e in altre parti d'Italia per apprendere nuove tecniche di produzione che facciano uscire il settore dalla grave crisi in cui si trova, scrive:

"esso [il gruppo di operai] non andrebbe che ad apprendere per importare poi qui nuovi bisogni di vita privata, e perder quella sobrietà e quella resistenza al lavoro, che sono da tutti riconosciute come qualità speciali del nostro operaio, il quale con la spesa di pochi soldi per nutrimento sostiene un lavoro quotidiano di circa quindici ore!!!!..." (15).

La presenza delle donne non è ancora molto diffusa: solo nei negozi di mercerie di Vincenzo Abbruzzese e Vincenzo Caprioli troviamo una commessa, e solo nella sartoria di Angelina Angelici incontriamo una sarta, una modista e un numero non precisato di giovani sarte e modiste, a conferma di una loro maggiore presenza di forza-lavoro nei posti in cui prevalentemente femminile è la clientela e il prodotto destinato al consumo(16). Più precisamente si può affermare che nel terziario non sia ancora

---

14) M. Serao, Il ventre di Napoli, Milano, 1884, pp.16-17. I dati riportati dalla Serao sui salari dei tagliatori di guanti contrastano con quelli dell'inchiesta Lattes che parla di salari giornalieri di quattro o cinque lire cfr O. Lattes, Sull'industria dei guanti... cit., p.14.

15) G. Loforte, Per l'industria quantaria. Osservazioni pratiche, Napoli, 1883, p.9.

16) Questa tendenza è suffragata dall'inchiesta sul lavoro delle donne e dei fanciulli nelle manifatture. La presenza femminile continua infatti ad essere sviluppata nel settore tessile e dell'abbigliamento oltre che, tradizionalmente, nella manifattura dei tabacchi. Cfr MAIC, Ufficio del lavoro, Operai ed orari negli opifici soggetti alla legge sul lavoro delle donne e dei fanciulli (anno 1907), Roma, 1908.

sviluppato il lavoro femminile salariato. L'ingresso massiccio delle donne nei ranghi di questo settore terziario si realizza con l'affermazione dei grandi magazzini<sup>(17)</sup>, con la separazione tra le funzioni della produzione e quelle della vendita<sup>(18)</sup>, ma soprattutto, come è avvenuto nell'industria, con l'allargarsi della forbice tra il costo del lavoro maschile e quello femminile<sup>(19)</sup> e tra costo del lavoro di un adulto e costo del lavoro di un fanciullo.

"Le sarte, le modiste, le fioraie, le bustaie -è ancora la Serao che parla-, prendono per apprendiste delle fanciullette dodicenni, che sono, in realtà delle piccole serve e che guadagnano cinque soldi la settimana"<sup>(20)</sup>.

L'inchiesta del 1907 conferma questa forte presenza di fanciulle: su 6.612 operai, a Napoli, sono dichiarate 1.249 minorenni contro 408 maschi minori<sup>(21)</sup>.

---

<sup>17)</sup> Cfr M.B. Miller, The Bon Marché: bourgeois culture and the department store, 1869-1920, Princeton, 1981; T. McBride, A woman's world... cit., e S. Benson Porter, Counter cultures: saleswomen, managers and customers in American department stores, 1890-1940, Urbana, 1986. Nel 1892 i Grandi magazzini italiani dei fratelli Mele impiegavano 300 dipendenti saliti poi a 500 nel 1893 e tra questi le donne erano numerose: cfr M. Adamo, I manifesti dei Magazzini Mele... cit., p.87 e passim.

<sup>18)</sup> Cfr L. Holcombe, Victorian ladies... cit., pp.103-104.

<sup>19)</sup> Ibidem.

<sup>20)</sup> M. Serao, Il ventre... cit., p.21.

<sup>21)</sup> MAIC, Operai ed orari... cit., tav.I.

### VIII. L' ECONOMIA DELLA BOTTEGA: PATRIMONI E CREDITI.

VIII.1. Nel quadriennio 1862-1866, i patrimoni si dispongono lungo una scala che va dalle 272,5 lire dell'ombrellaio Gaetano Falvo alle centoquarantanovemila lire circa della ditta Savarese e Paolucci. In sei fallimenti non c'è alcun attivo; tre falliti su ventisette dichiarano un attivo inferiore alle dieciemila lire. La maggior parte si colloca, invece, nella fascia di quella che potremmo definire la ricchezza medio-piccola, compresa cioè tra le diecimila e le cinquantamila lire. Molti dei commercianti falliti operano nel settore dell'abbigliamento e dei tessuti.

Le loro fortune sono formate essenzialmente da crediti, mercanzie, mobili e utensili. Sono completamente assenti gli immobili rurali e di fatto anche quelli urbani, che compaiono nel solo patrimonio di Raffaele Gustaedt, gioielliere, proprietario della casa nella quale abita. Le azioni occupano una quota bassissima e anch'esse si ritrovano in un solo caso: quello di Paolo Lamperti. Si tratta in realtà di venti azioni di una società tipografica alla cui fondazione lo stesso Lamperti ha partecipato.

Tab.1. Composizione dei patrimoni. 1862-1866 (27 casi).

	A(%)	B(%)
Crediti	63,0	79,6
Merci	28,1	10,0
Mobili/utensili	1,6	1,4
Immobili rurali		
Immobili urbani	6,7	8,5
Azioni	0,2	0,3
Contante	0,4	0,2
Totale	100,0	100,0

A= % sul valore totale calcolata sulla base dei bilanci;  
B= % sul valore corretta sulla base degli inventari.

La valutazione della composizione patrimoniale non cambia nella sostanza che si guardi il dato dal punto di vista dei dati elaborati sulla base del bilancio o su quella dell'inventario e delle correzioni apportate dai curatori del fallimento. A questi livelli di reddito c'è ben poco da scegliere, ed è già molto che si riesca a garantire, a sé e alla propria famiglia, una vita modesta e priva di qualsiasi lusso; non sono consentiti, se non

in rari casi, investimenti al di fuori dell'attività commerciale o artigianale. Per misurare l'ordine e la natura delle aspirazioni di questo gruppo bisognerebbe spingersi ad analizzare fortune patrimoniali più corpose in cui ci sia spazio per strategie di diversificazione degli investimenti. I desideri, e saranno stati molti, dei piccoli bottegai e degli artigiani napoletani nella maggior parte dei casi si infrangono contro lo scoglio della sopravvivenza, che molti riescono comunque a superare senza farsi troppo male.

Conferme a queste indicazioni vengono anche dall'analisi di alcuni consigli di famiglia costituiti in quegli stessi anni. La maggior parte vengono convocati solo per espletare l'atto formale della nomina del tutore. Raramente seguono nuove assemblee, e non solo per la scarsità e l'irrilevanza dei conflitti, ma anche e soprattutto perché gli orfani sottoposti a tutela possono contare, in genere, su fortune estremamente esigue. La quota ereditaria dell'orfana Amelia Giannone è di 1.273 lire. Ella ha diviso le eredità della madre e del padre con sei fratelli, tutti commercianti, ma che, nonostante la loro attività, sono costretti a vendere, perché non in grado di ultimare il pagamento, un fondo rustico acquistato dalla madre<sup>(1)</sup>. Pochi mobili (una toeletta, un armadio e otto sedie), un pianoforte e duecentoquindici lastre di marmo è tutto quello che resta dei beni del marmista Paolo Nasti morto nel 1867 e della moglie morta nel 1873<sup>(2)</sup>. Ammonta a 12.750 "la roba" che Luigi Mecella, negoziante di carboni morto nel 1869, lascia ai tre figli minori Concetta, Gennaro e Maria Francesca<sup>(3)</sup>. Più o meno negli stessi anni, precisamente nel 1877, Pasquale, Vincenzo, Gaetano, Gennaro e Raffaele Valentino devono dividersi un'annua rendita iscritta di 460 lire e un terzo piano con stalla e rimessa alla strada Sette Dolori n.20<sup>(4)</sup>; più fortunata l'orfana Rosina Vittozzi che

---

1) ASN, Pretura di San Ferdinando, vol.1181.

2) ASN, Pretura di San Lorenzo, vol.205.

3) ASN, Pretura di San Ferdinando, vol.1181.

4) ASN, Pretura di San Ferdinando, vol.1100.

può contare sulla rendita di 1.692 lire annue<sup>5)</sup>.

VIII.2. I patrimoni del campione relativo al periodo 1882-86 si distribuiscono lungo una scala piuttosto lunga e differenziata. Innanzitutto va detto che il 9,3 per cento è completamente privo di qualsiasi tipo di attivo: sulle spalle di questi commercianti ci sono infatti più o meno pesanti passivi ai quali essi non possono far fronte né con un po' di merci, né con un po' di mobili, tanto meno con un titolo di rendita o un immobile. La totale mancanza di attivo può però significare due cose differenti: la frode, più o meno sapientemente costruita, o invece la buona fede di commercianti infinitamente poveri che ricorrono al fallimento come all'ultima spiaggia. Alla prima categoria appartengono, per esempio, i fallimenti del negoziante di tessuti Gaetano Aprile, quello del sarto Vincenzo D'Elia, o quello del negoziante di coloniali Carlo Vitolo, quello dei fratelli Di Finizio la cui vicenda finisce anche difronte al tribunale penale<sup>6)</sup>. Alla seconda categoria quelli di Davide Esposito, Gennaro Gatta e Domenico Gallo, tutti e tre accomunati dal fatto di aver da poco intrapreso un'attività commerciale autonoma dopo essere stati, chi per un verso chi per un altro, dipendenti di un altro esercizio. Qui il fallimento viene a stroncare sul nascere un tentativo di ascesa più o meno caparbiamente perseguito. Il restante 90,7 per cento è invece provvisto di un patrimonio il cui valore varia dalle 188,9 lire del negoziante di tessuti Gennaro Anastasio, al milione e mezzo circa del fabbricante di guanti Giovanni Loforte. Ma il patrimonio di Giovanni Loforte è un'eccezione. Come è infatti possibile vedere nella tabella 2, una percentuale variabile tra il 77,1 per cento e l'81,3 per cento dei patrimoni, a seconda che si scelga la prima o la seconda immagine, è composta da fortune medio-piccole.

---

<sup>5)</sup> ASN, Pretura di San Giuseppe, vol.1100.

<sup>6)</sup> ASN, Tribunale di Commercio, Fallimenti, f.2583, n.408 e ASN, Processi politici, f.27, n.172.

Tab.2. Ripartizione dei fallimenti secondo l'entità dell'attivo. 1882-1886.

	A		B	
	n.	%	n.	%
<10000	35	36,5	45	46,9
10000/ 50000	39	40,6	33	34,4
50000/100000	8	8,3	8	8,3
100000/350000	12	12,5	9	9,4
>500000	2	2,1	1	1,0
totale	96	100,0	96	100,0

A= numero e percentuale dei patrimoni calcolati sulla base del valore dedotto dai bilanci;

B= numero e percentuale dei patrimoni calcolati sulla base del valore dedotto dagli inventari.

La piramide della ricchezza commerciale è sorprendentemente simile a quella dei patrimoni napoletani passati in successione nel 1876<sup>(7)</sup>; e conferma l'esistenza da una parte di una vastissima classe media che gode di esigue risorse e dall'altra di un ristrettissimo gruppo di grandi negozianti e imprenditori che può contare su consistenti fortune.

All'interno del primo gruppo si situano praticamente tutti i nostri commercianti di alimentari, quelli di coloniali, gli orefici (con l'eccezione della ditta F.Tavassi), i merciai e gran parte dei sarti, dei negozianti di abiti e di tessuti. Nella fascia superiore troviamo invece i negozianti e fabbricanti di cuoi e guanti, i librai, i commissionari e alcuni negozianti di tessuti.

La cosa è ancora più evidente quando si guardi ai dati sinteticamente riportati nella tabella 3. I diversi gruppi contribuiscono in maniera differente alla ricchezza e soprattutto in maniera inversamente proporzionale alla loro dimensione all'interno del campione. Il gruppo più ricco è anche quello meno rappresentato: i librai concentrano infatti il 20,9 per cento della ricchezza pur rappresentando solo il 3,8 per cento del campione.

---

<sup>7)</sup> Cfr P. Macry, La città e la società urbana, in Storia d'Italia. Le regioni dall'unità a oggi. La Campania, Torino, 1990, tab.6, p.137.

Tab.3. Ammontare della ricchezza per settore. 1882-1886.

Settori	A		B		C	
	n.	%	valore	%	valore	%
n. di tessuti	18	17,6	737132,65	18,9	477073,87	15,2
di abiti	14	13,7	423284,57	10,9	325677,58	10,4
di mercerie	25	24,5	401977,38	10,3	258421,53	8,2
di alimentari	9	8,8	181871,44	4,7	178098,58	5,7
di coloniali	7	6,9	113850,87	2,9	97205,89	3,1
orefici	10	9,8	242510,80	6,2	128585,70	4,1
cuoiai	7	6,9	556648,44	14,3	457132,80	14,6
commissionari	8	7,8	571361,84	14,7	564581,02	18,0
librai	4	3,9	667405,91	17,1	654200,82	20,6
totale	102	100,0	3896043,90	100,0	3140977,77	100,0

A=numero dei fallimenti per settore;

B=valore dei fallimenti per settore, calcolato sulla base dei bilanci;

C= valore dei fallimenti per settore calcolato sulla base degli inventari.

Al contrario il gruppo più numeroso, quello dei merciai, che sono il 24 per cento, partecipa con l'8,2 alla ricchezza dell'intero gruppo dei falliti. La gerarchia, nel nostro piccolo universo, vede quindi all'apice i librai, seguiti dai commissionari, dai fabbricanti e negozianti di tessuti, di cuoi e di guanti; un po' più distanziati i negozianti di abiti e di mercerie e, alla base della piramide, i negozianti di alimentari e coloniali e gli orefici. I dati confermano quindi l'eterogeneità del campione e soprattutto il fatto che la vicenda del fallimento che accomuna queste persone, non riesce tuttavia, e per noi fortunatamente, ad appiattare e sfumare le diversità.

VIII.3. I patrimoni dei falliti del nostro campione, a distanza di venti anni, sono ancora essenzialmente composti da crediti e merci. Come illustrato riassuntivamente nella tabella 4 (cfr anche figg.1 e 2), sia giudicando sulla base dei valori riportati nei bilanci che su quelli corretti sulla scorta degli inventari e sottraendo le merci e gli altri oggetti pignorati, le voci principali delle fortune dei commercianti napoletani sono costituite da crediti e merci. Le distorsioni create dalla fonte non sono molte. Certo è impossibile trovare i contanti (ma ciò vale anche per i patrimoni passati in successione), mentre soprattutto quando il fallimento è premeditato si tende ad occultare l'immobiliare. Quest'ultimo tuttavia viene quasi sempre scovato e, dopo varie indagini, reinserito nell'attivo

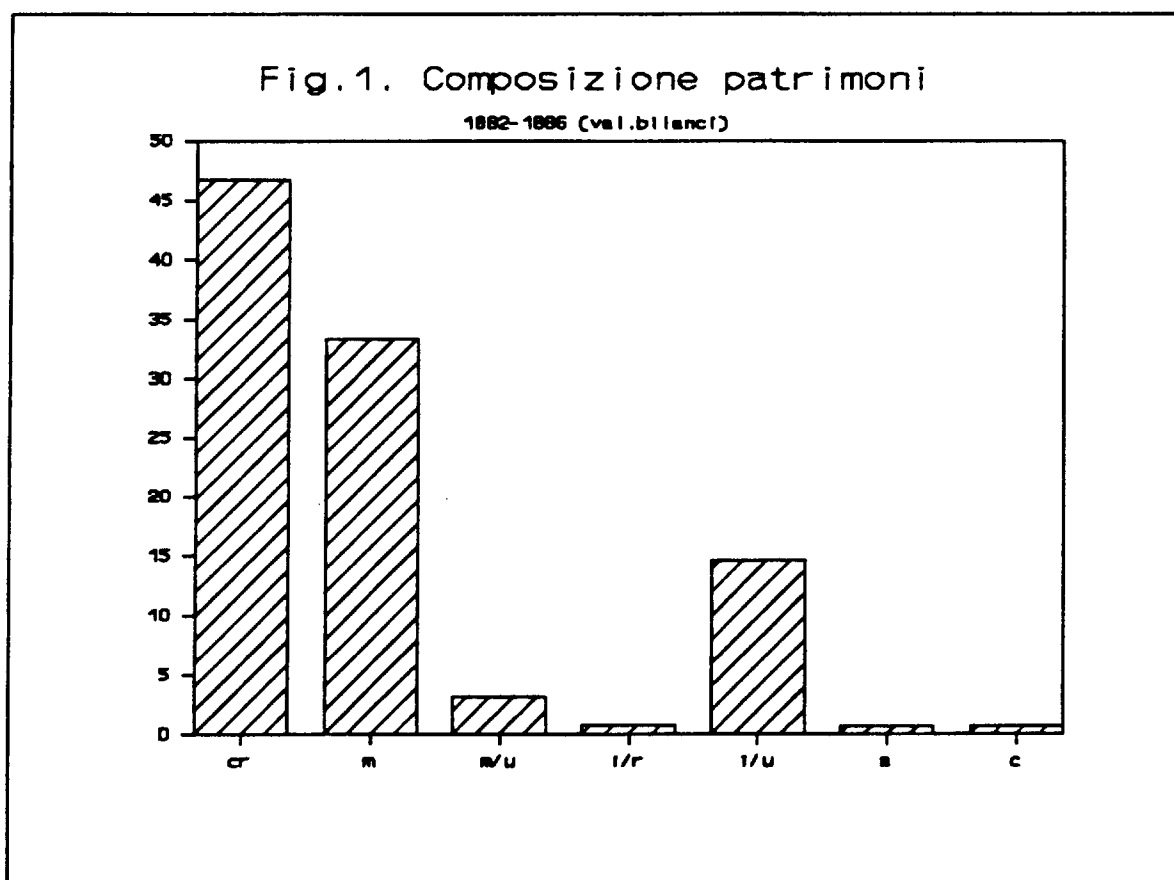
fallimentare. D'altra parte, come abbiamo visto in altre parti di questo lavoro e come continueremo a vedere, sono numerose le spie dell'assenza di beni immobili: dall'impossibilità per molti di garantire la dote con un'ipoteca su beni stabili all'elevatissima mobilità territoriale.

Tab.4. Struttura dei patrimoni. 1882-1886 (96 casi).

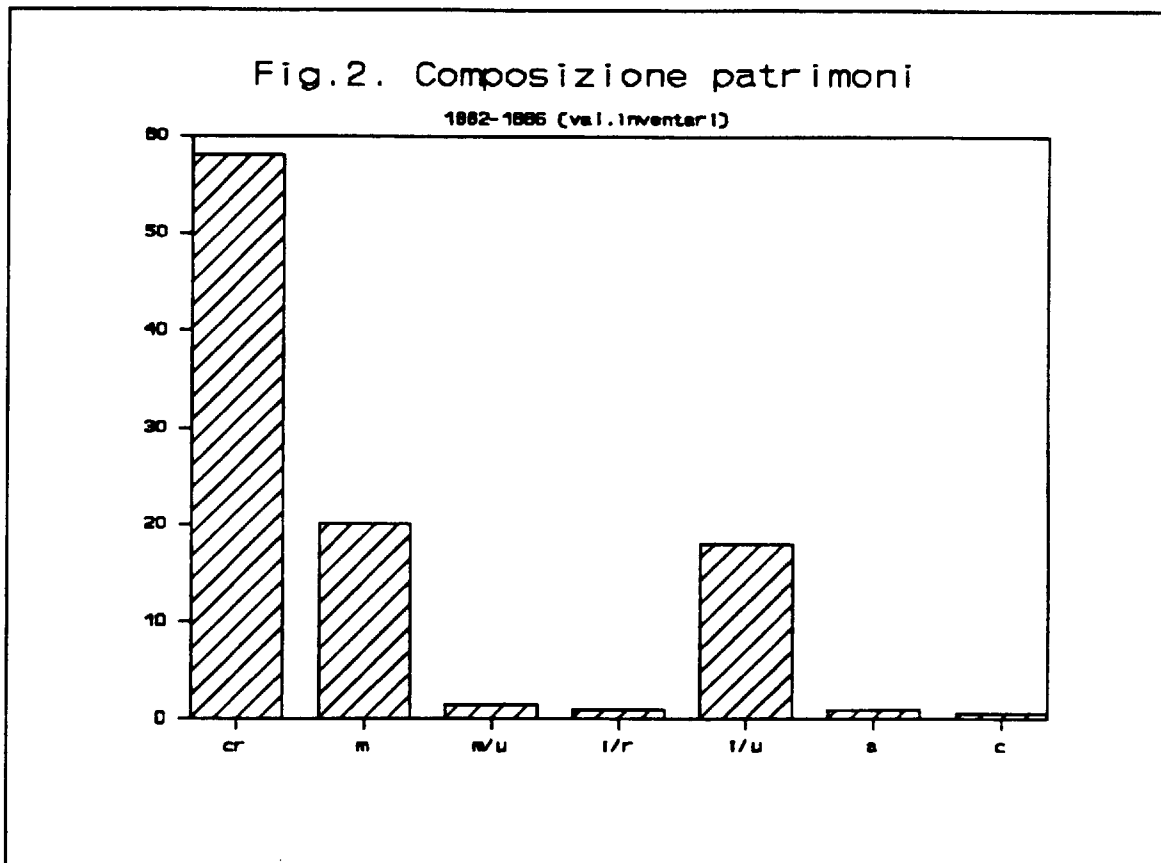
	A		B	
	valore	%	valore	%
crediti	1822000,19	46,8	1822000,19	58,0
merci	1297960,22	33,3	629684,89	20,0
mobili/utensili	123130,92	3,2	44395,12	1,4
immobili rurali	30783,00	0,8	30783,00	1,0
immobili urbani	567057,55	14,6	567057,55	18,1
azioni	28718,80	0,7	28718,80	0,9
contante	26393,62	0,7	26393,62	0,6
totale	38966044,30	100,0	3140977,77	100,0

A= valore bilanci;  
B= valore inventari;

Irrisoria la quota di beni immobili rurali, più consistente invece quella di immobili urbani. Poche le azioni e i titoli in genere, e ancor meno il contante. Certo il gruppo che qui stiamo analizzando è vittima di una vicenda particolare, ma non va







dimenticato che una quota consistente delle persone che ne fanno parte riprende dopo poco tempo il posto temporaneamente abbandonato, rientrando, presumibilmente, in seno alla comunità commerciale più o meno con le stesse caratteristiche. Uno sguardo alla composizione dei patrimoni degli orfani dei commercianti non presenta un quadro molto diverso. Le presenze immobiliari, magari più diffuse, riguardano piccolissimi appezzamenti di terreno, ma più frequentemente un basso o un quartierino e si rinvencono nei patrimoni dei minori Acampora, in quello degli Amato, degli Alterio, dei Fragano, dei Loffredo e dei Gargiulo. Si tratta quasi sempre di cose di scarsissimo valore spesso vendute, come primo atto della tutela, per far fronte alle impellenti necessità dei minori.

Dunque l'investimento dei nostri commercianti è essenzialmente un investimento in scorte. Come avremo modo infatti di vedere, i crediti, che costituiscono la parte più

consistente dei patrimoni qui analizzati, sono tutt'altro che una voce attiva. I piccoli e medi commercianti del nostro campione compiono scelte di gran lunga diverse da quella dell'élite borghese e aristocratica napoletana recentemente studiata da Paolo Macry<sup>8)</sup>. Al contrario di questa infatti non investono in terra ma in crediti e in merci. In realtà quello in crediti non è un vero e proprio investimento: i crediti che formano l'attivo dei nostri bottegai sono tutti quanti anticipazioni di merci a favore di clienti che pagano in alcuni casi con molto ritardo e difficoltà. Diversamente dall'élite, le piccole borghesie produttive ignorano i titoli di stato riservando una piccola quota delle loro risorse alle azioni. L'investimento in titoli del debito pubblico non deve essere comunque troppo estraneo a questo gruppo dal momento che una certa diffusione di titoli si rileva nei patrimoni degli orfani dei commercianti e nelle doti di molte figlie di bottegai ed artigiani. Come l'élite però quando devono investire in immobili preferiscono le case e le botteghe ai fondi rustici. La struttura dei patrimoni dei piccoli bottegai oggetto di questo lavoro è in parte diversa anche da quella della frangia più ricca del commercio. Qui immobili urbani e azioni superano percentualmente l'investimento in crediti e in titoli del debito pubblico<sup>9)</sup>.

L'analisi più dettagliata della composizione dei patrimoni secondo gruppi più omogenei fra loro per livelli di ricchezza (tabb. 5-8 e figg. 3-6) e per settori d'attività (tabb.9-16 e figg.7-12), mette in evidenza che mentre crediti e merci rimangono i sostanziali pilastri dei patrimoni dei nostri commercianti qualsiasi sia il loro livello e la loro dimensione, le altre voci cambiano sensibilmente.

---

<sup>8)</sup> P. Macry, Ottocento. Famiglia, élites e patrimoni a Napoli, Torino, 1988, pp. XXII-XXV.

<sup>9)</sup> P. Macry, La città e la società... cit., tab.9, p.140.

Tab.5. Composizione patrimoni <10.000. 1882-1886

	valore <sup>(10)</sup>	%
crediti	144.494,14	72,8
merci	39.304,57	19,8
mobili/utensili	11.898,20	6,0
immobili rurali		
immobili urbani		
azioni e titoli	2.706,00	1,4
contante	122,50	0,1
totale	198.525,41	100,0

Tab.6. Composizione patrimoni 10.000/50.000. 1882-1886.

	valore	%
crediti	556.882,92	73,0
merci	121.157,55	15,9
mobili/utensili	21.425,97	2,8
immobili rurali	8.117,00	1,1
immobili urbani	33.400,00	4,4
azioni e titoli	6.296,50	0,8
contante	15.462,32	2,0
totale	762.742,26	100,0

Tab.7. Composizione patrimoni 50.000/100.000. 1882-1886.

	valore	%
crediti	403.516,01	68,6
merci	107.886,85	18,4
mobili/utensili	4.739,50	0,8
immobili rurali	22.666,00	3,9
immobili urbani	46.350,00	7,9
azioni e titoli	1.920,30	0,3
contante	818,77	0,1
totale	587.897,43	100,0

---

<sup>10)</sup> Il valore riportato è quello dedotto dai bilanci e corretto dagli inventari.

Tab.8. Composizione patrimoni 100.000/350.000. 1882-1886.

	valore	%
crediti	880.285,14	49,9
merci	361.246,92	20,5
mobili/utensili	15.518,05	0,9
immobili rurali		
immobili urbani	487.307,55	27,6
azioni e titoli	17.796,00	1,0
contante	1.934,83	0,1
totale	1.764.088,49	100,0

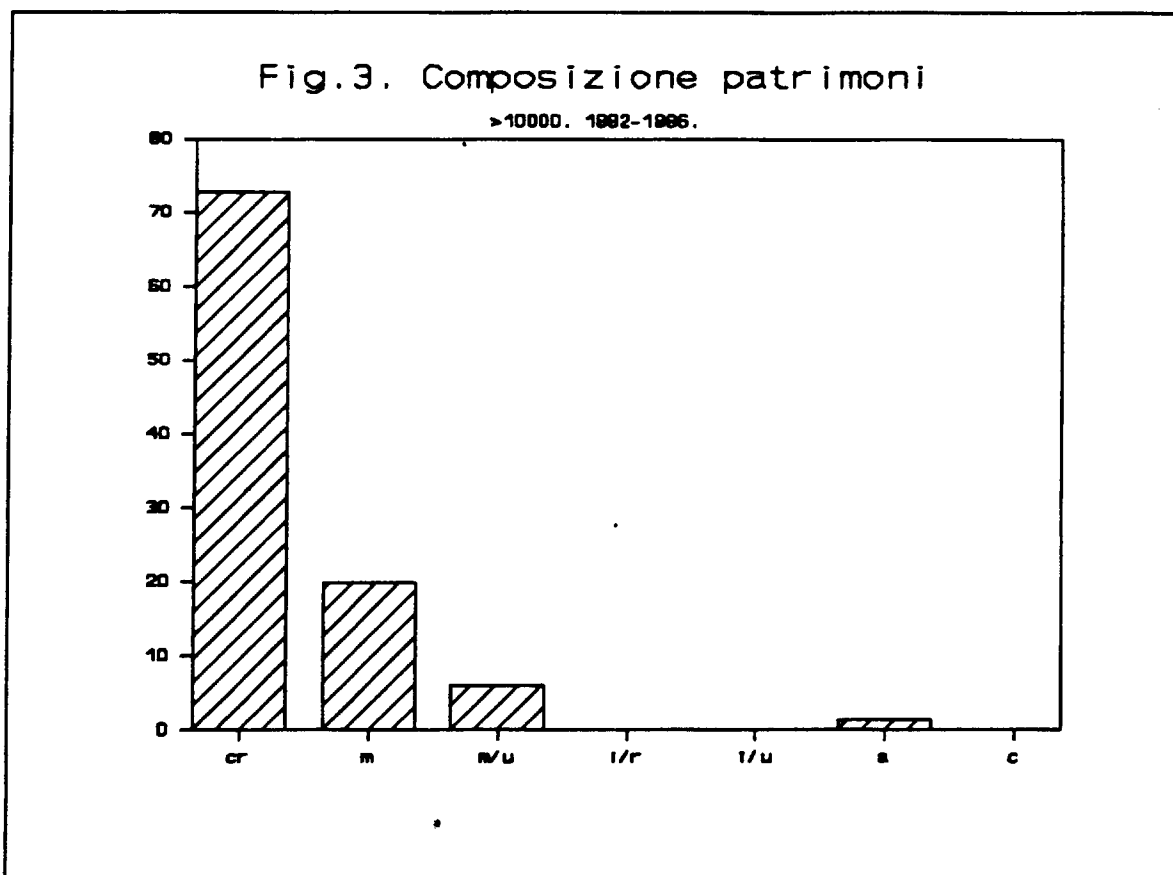


Fig.4. Composizione patrimoni

10000/50000. 1982-1986.

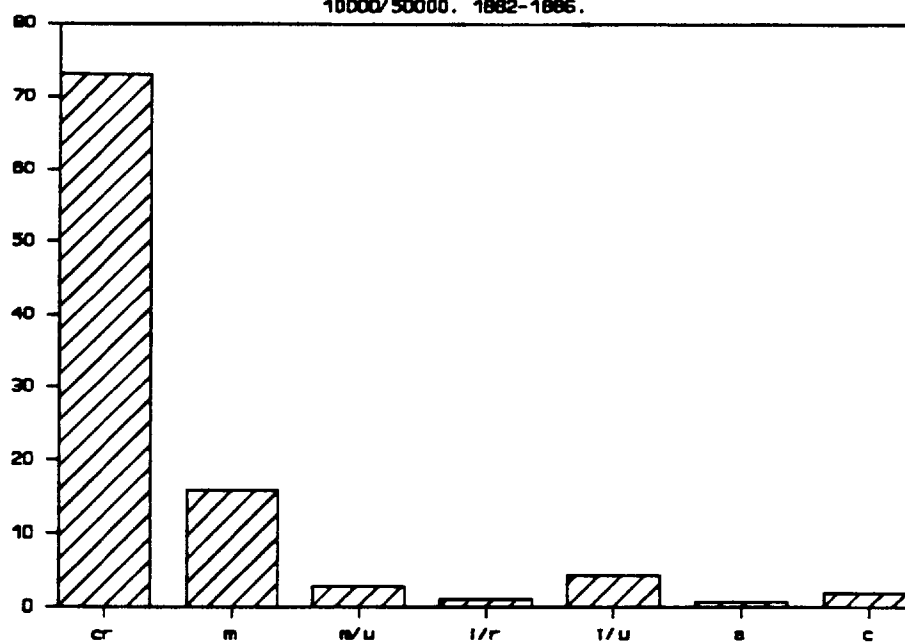
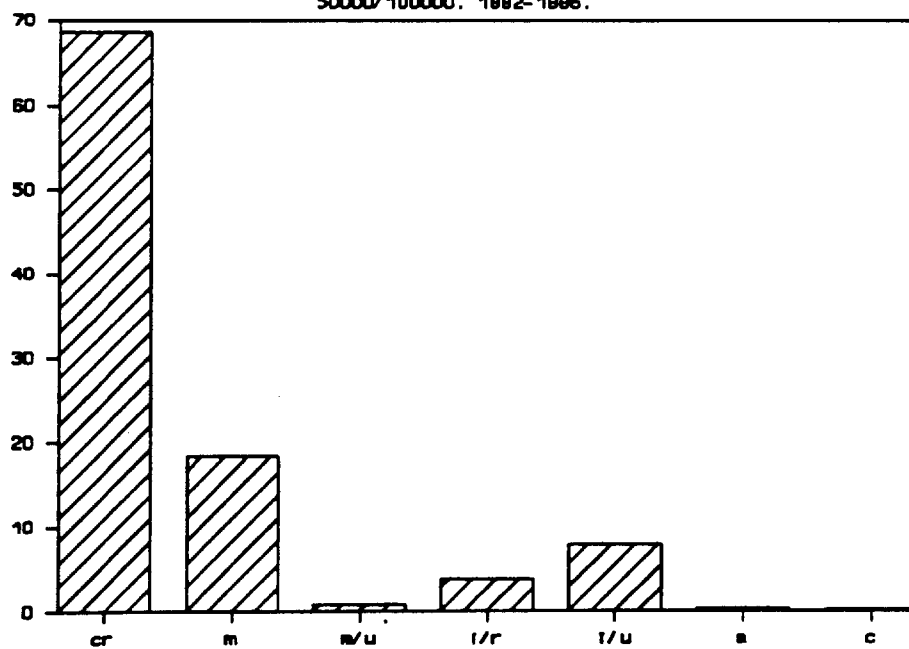
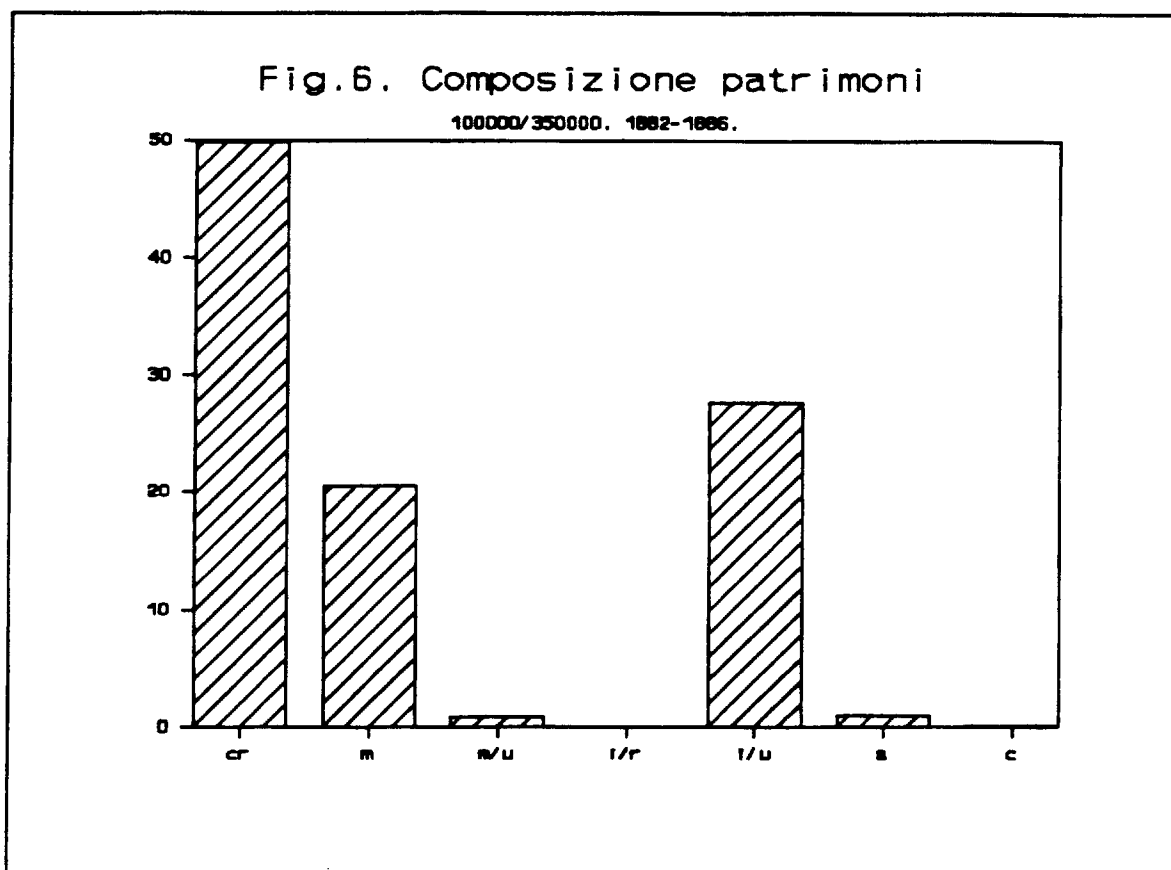


Fig.5. Composizione patrimoni

50000/100000. 1982-1986.





Tab.9. Composizione patrimoni. Settore abbigliamento. 1882-1886.

	valore	%
crediti	767.329,19	72,3
merci	210.109,68	19,8
mobili/utensili	25.133,85	2,4
immobili rurali	5.500,00	0,5
immobili urbani	46.300,00	4,4
azioni e titoli	2.920,00	0,3
contante	3.880,24	0,4
<b>totale</b>	<b>1.562.395,20</b>	<b>100,0</b>

Tab.10. Composizione patrimoni per classi di ricchezza. Settore abbigliamento. 1882-1886.

	<10.000	%	10.000/50.000	%	50.000/100.000	%
crediti	78.331,89	70,6	274.681,75	65,3	282.850,06	72,3
merci	25.330,79	22,8	112.923,84	26,9	66.051,09	16,9
mobili/utensili	6.527,30	5,9	15.660,05	3,7	2.711,50	0,7
immobili rurali			5.500,00	1,3		
immobili urbani			8.100,00	1,9	38.200,00	9,8
azioni e titol	690,00	0,6	1.014,00	0,2	870,00	0,2
contante	110.879,98	100,0	420.569,50	100,0	390.997,83	100,0
<b>totale</b>						

Tab.11. Composizione patrimoni. Settore alimentare. 1882-1886.

	valore	%
crediti	194.125,95	70,5
merci	15.825,54	5,7
mobili/utensili	7.457,52	2,7
immobili rurali	22.666,00	8,2
immobili urbani	19.300,00	7,0
azioni e titoli	3.834,50	1,4
contante	12.094,96	4,4
totale	275.304,47	100,0

Tab.12. Composizione patrimoni per classi di ricchezza. Settore alimentare. 1882-1886.

	<10.000	%	10.000/50.000	%	50.000/100.000	%
crediti	21.648,02	59,9	125.152,48	74,2	47.325,45	67,2
merci	9.468,73	26,2	6.356,81	3,8		
mobili/utensili	3.558,90	9,9	3.446,62	2,0	452,00	0,6
immobili rurali					22.666,00	32,2
immobili urbani			19.300,00	11,4		
azioni e titoli	1.316,00	3,6	2.518,50	1,5		
contante	122,50	0,3	11.972,46	7,1		
totale	36.114,15	100,0	168.746,87	100,0	70.443,45	100,0

Tab.13. Composizione patrimoni. Orefici. 1882-1886.

crediti	282.498,20	93,9
merci	2.921,70	1,0
mobili/utensili	12.689,70	4,2
immobili rurali		
immobili urbani		
azioni e titoli	2.064,00	0,7
contante	800,00	0,3
totale	300.973,60	100,0

Tab.14. Composizione patrimoni. Librai. 1882-1886.

	valore	%
crediti	220.662,81	33,7
merci	210.744,46	32,2
mobili/utensili	3.999,55	0,6
immobili rurali		
immobili urbani	200.794,00	30,7
azioni e titoli	18.040,00	2,8
contante		
totale	654.200,82	100,0

Tab.15. Composizione patrimoni. Commissionari. 1882-1886.

	valore	%
crediti	387.637,08	68,7
merci	112.448,56	19,9
mobili/utensili	1.251,00	0,2
immobili rurali	2.617,00	0,5
immobili urbani	58.167,55	10,3
azioni e titoli	1.400,00	0,3
contante	1.059,83	0,1
totale	564.581,02	100,0

Tab.16. Composizione patrimoni. Cuoiari. 1882-1886.

crediti	132.964,96	29,1
merci	77.634,95	17,0
mobili/utensili	3.073,00	0,7
immobili rurali		
immobili urbani	242.496,00	53,0
azioni e titoli	460,30	0,1
contante	503,59	0,1
totale	457.132,80	100,0

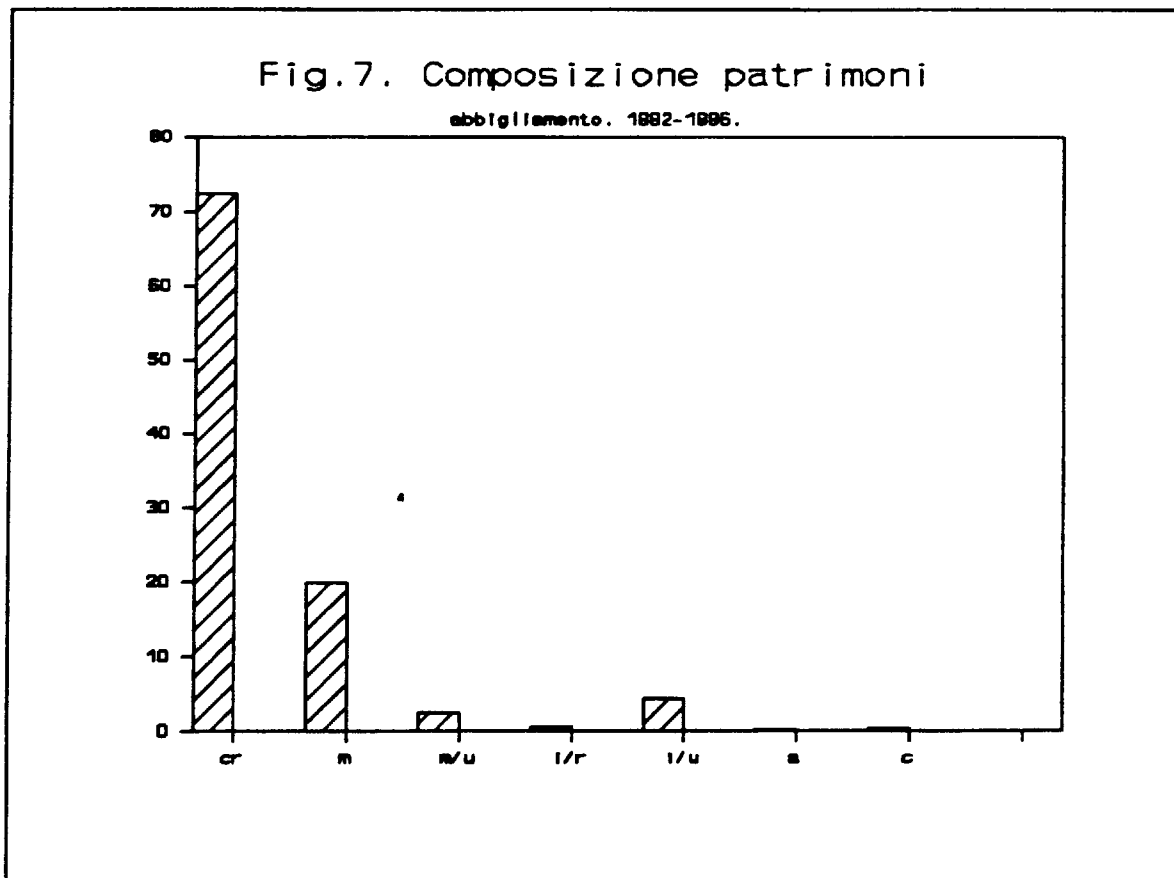




Fig.8. Composizione patrimoni

settore alimentare, 1982-1985.

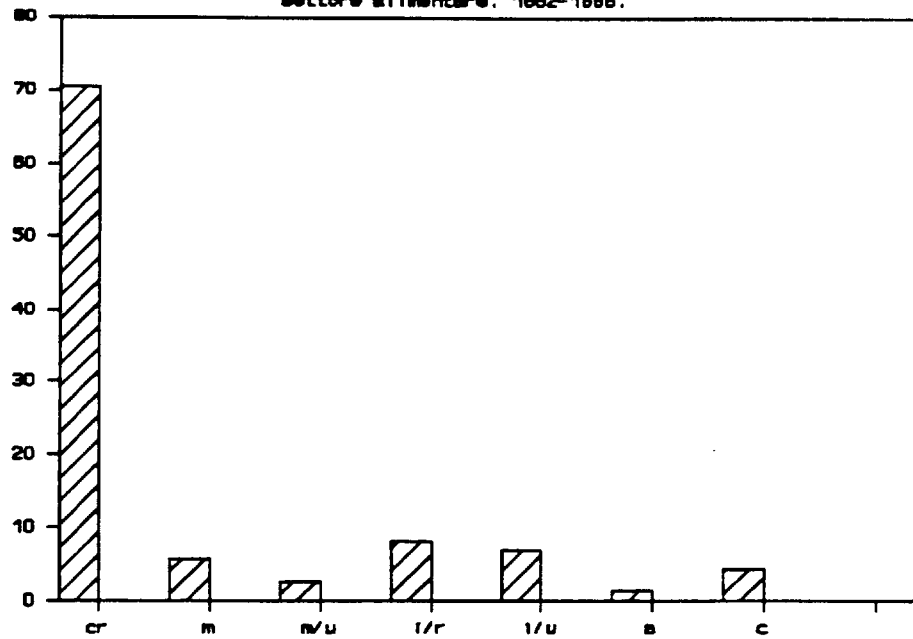
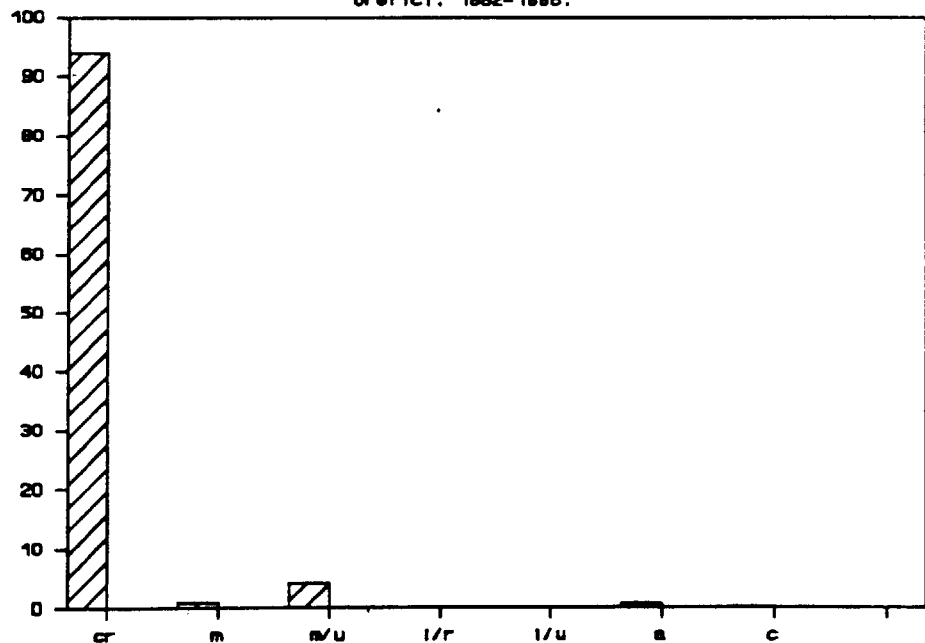
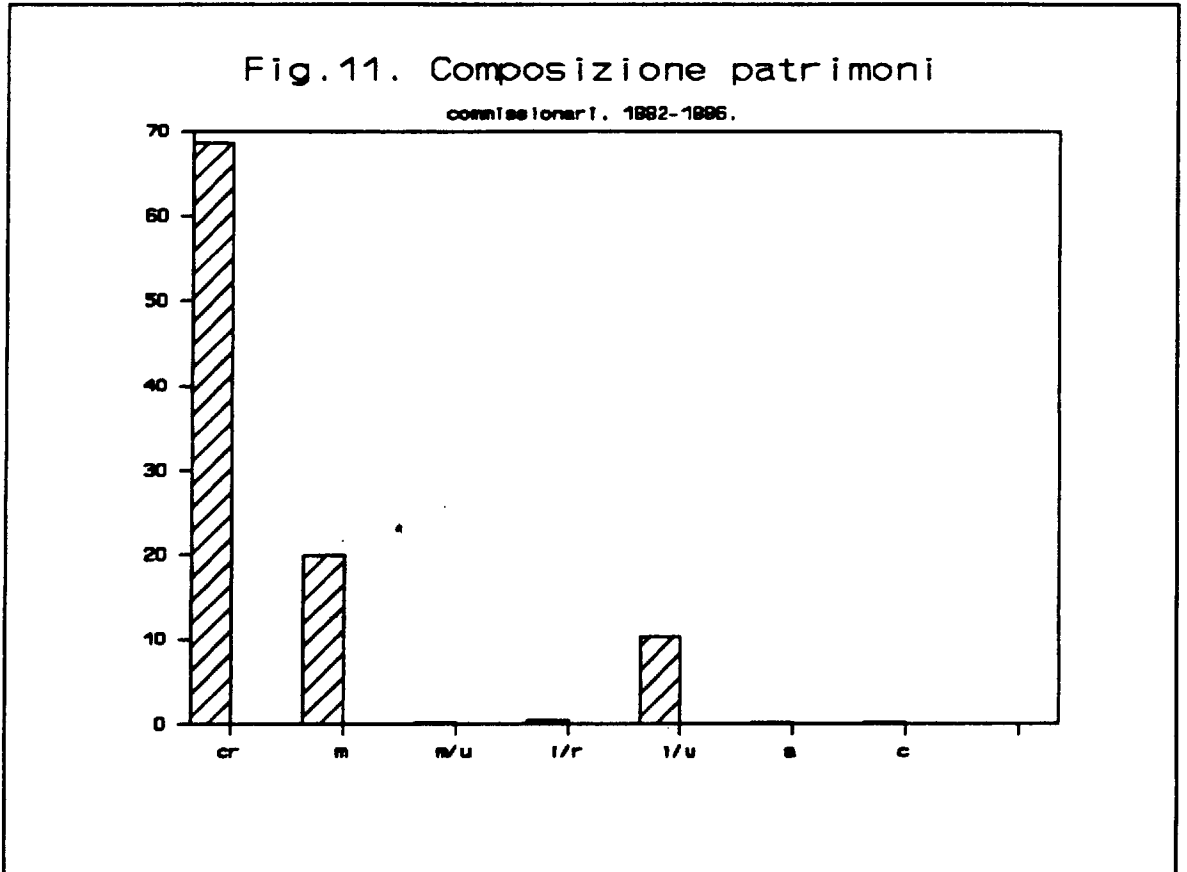
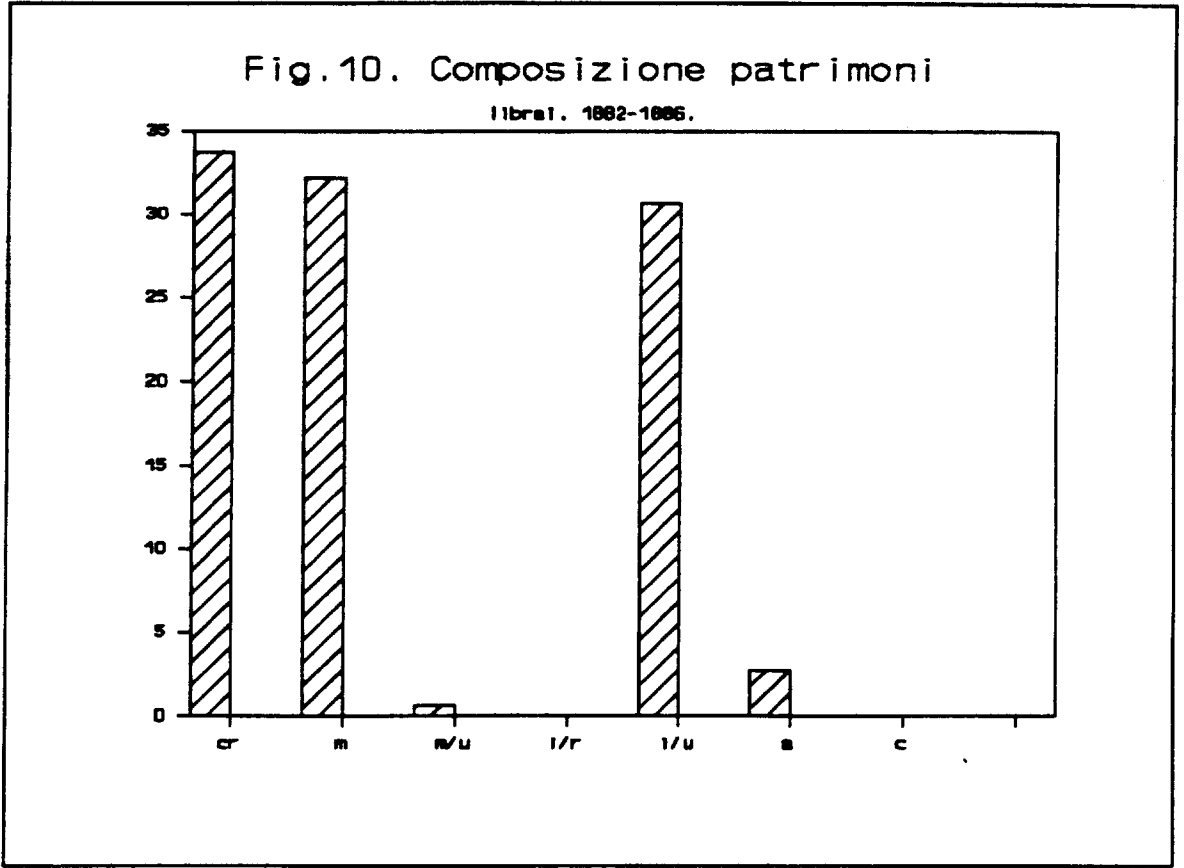
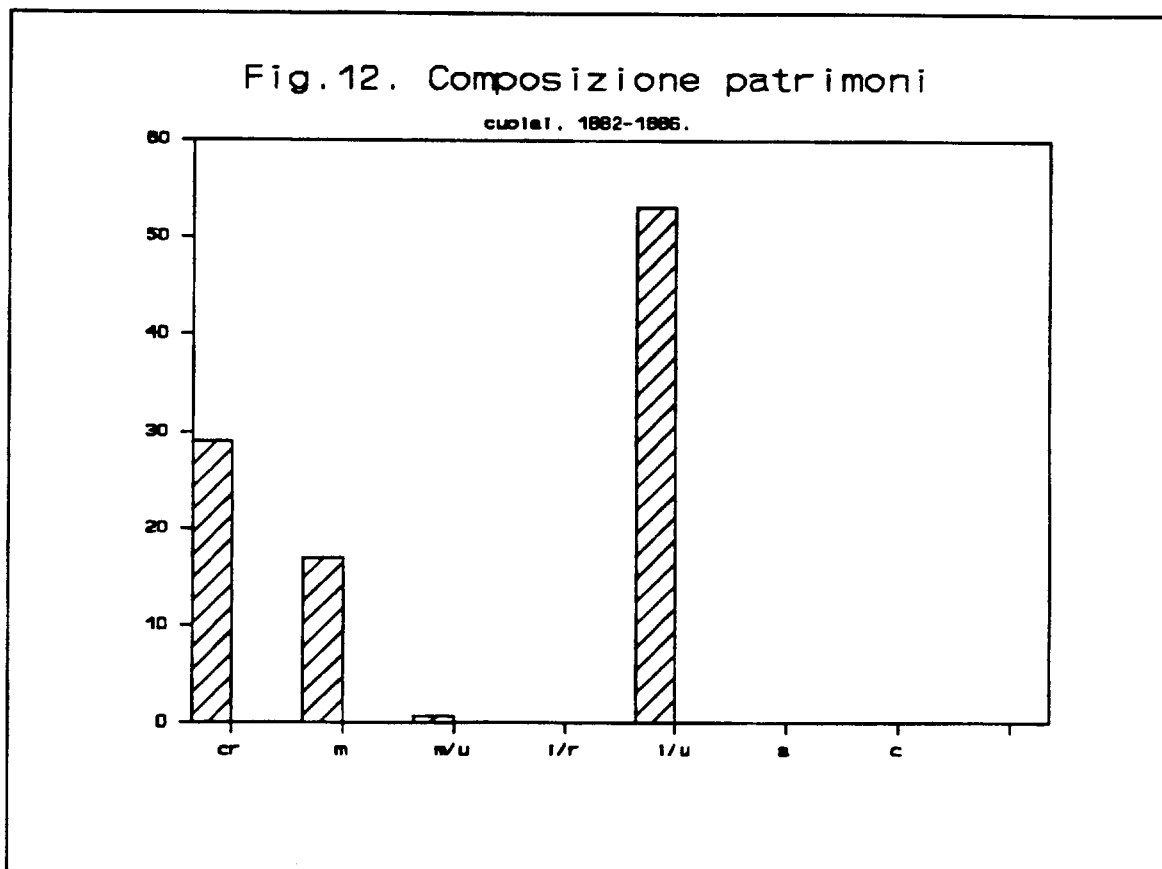


Fig.9. Composizione patrimoni

orefici, 1982-1985.







Nelle fortune inferiori alle diecimila lire, che costituiscono il 46,9 per cento del campione, non troviamo beni immobiliari di alcun genere. Qui i patrimoni oltre ai crediti e alle merci, contengono mobili e utensili (6 per cento) e una manciata di azioni (1,3 per cento). Man a mano che si sale si cominciano a trovare gli immobili (soprattutto nei patrimoni dei librai e dei fabbricanti di cuoi) che, lo ripetiamo, sono essenzialmente urbani, mentre non cresce, anzi tende a regredire, l'investimento in azioni.

A possedere beni immobili è il 22 per cento delle persone coinvolte nei fallimenti. Si tratta in genere di immobili di piccole dimensioni e ridotto valore, con poche eccezioni: lo stabile in cui è ubicata la fabbrica di cuoi dei fratelli Amendola al Ponte della Maddalena, la casa di abitazione del commissario Ginier a Casalnuovo. Spesso addirittura si trovano soltanto quote di un immobile ereditario indiviso, come nel caso del commissario Ettore Patrizi proprietario di un sesto di una

villa al Vomero, o dei fratelli delle Donne proprietari di tre quote di un immobile in piazza Garibaldi. Rarissimamente si possiede la bottega: a parte i fratelli Amendola, solo il tipografo Migliorato lavora in un immobile di sua proprietà. Più spesso si tratta di una casa di abitazione o comunque di piccoli tesori, ubicati per lo più in città e che si cerca in tutti i modi di salvare nel momento del fallimento; come per il basso con due "quartini" di vico Spadari che il negoziante di coloniali Nicola Ercolano vende alla moglie. E comunque rappresentano l'ultima, e molto spesso l'unica, risorsa disponibile, o a volte, una provvidenziale forma di integrazione del reddito. Il droghiere Tommaso Borselli abita con la moglie in casa del padre e preferisce fittare la casa al ponte di Chiaia ricevuta in occasione del suo matrimonio. Il libraio Giuseppe Dura lascia addirittura la città e va in affitto a Portici pur di fittare le stanze che compongono il suo "casamento" in strada S. Caterina n.52.

Se son poche le persone in possesso di case e stabili, ancor meno sono quelle proprietarie di terre. Le terre non sembrano proprio attrarre questi commercianti. Il classico investimento come simbolo di status, bene rifugio, sinonimo di sicurezza e solidità, pare essere completamente estraneo a questo gruppo. Certo c'è il caso del fabbricante Loforte, ma le terre in cui egli investe sono destinate allo sfruttamento minerario e siamo qui di fronte ad una interessante figura di imprenditore che diversifica fortemente la propria attività economica. Il comportamento di queste persone appare molto diverso da quello dell'élite commerciale preunitaria. Per gli esponenti principali della comunità commerciale borbonica infatti

"indipendentemente dalla portata dei loro interessi commerciali, finanziari o imprenditoriali, era di vitale importanza, nel quadro della loro economia familiare, l'acquisizione e l'accumulazione di terre. Queste non soltanto erano la base essenziale di ogni fortuna privata e la principale forma di investimento per realizzare dei profitti in altri campi ma, in molti casi, fornivano anche la sicurezza indispensabile per condurre queste altre attività" (11).

---

<sup>11)</sup> J. Davis, Società e imprenditori nel regno borbonico, 1815-1860, Roma-Bari, 1979, p.286.

Secondo i dati forniti da Macry, nel 1876 solo l'8 per cento dei patrimoni dei commercianti napoletani è destinato all'acquisto di immobili rurali. Nel 1901 la percentuale crolla all'1 per cento<sup>(12)</sup>, rivelando una tendenza già in atto ai livelli di reddito più bassi dove l'investimento fondiario è comunque subordinato a quello in immobili urbani. Solo quattro persone hanno nel patrimonio un fondo rustico e in due casi, quello del negoziante di salumi ed avvocato in pensione Francesco Giannini e dello spedizioniere Domenico Vacatello, fuori dal territorio regionale, a denunciare, molto probabilmente, l'origine provinciale e un più o meno recente trasferimento in città. Come per gli stabili, anche i fondi rustici sono in genere piccoli appezzamenti di scarso valore. L'irrisoria presenza immobiliare (il 5,5 per cento nei patrimoni al di sotto delle 50.000 lire) è ancora più evidente se confrontata a quella del ceto medio di altre città italiane. A Piacenza nei patrimoni al di sotto delle 20.000 lire la quota di immobili extra urbani raggiunge il 27,4 per cento e a Lucca addirittura il 32,3 per cento<sup>(13)</sup>. La comparazione tra i dati non è totalmente legittima ma è sufficientemente indicativa.

La voce mobili e utensili occupa spesso il terzo posto nella struttura di molti patrimoni (in quelli dei commercianti del settore abbigliamento, in quelli degli orefici e in genere in tutti i patrimoni inferiori alle diecimila lire). Sotto questa voce abbiamo raggruppato i mobili del negozio<sup>(14)</sup>, i mobili di casa, le macchine e gli strumenti da lavoro. Come per le merci anche la stima dei mobili è soggetta alla valutazione di un perito, che esercita il proprio occhio su scaffali, banconi e vetrine, su letti, comò e sedie passando in rassegna pezzi nella

---

<sup>12)</sup> P. Macry, La città e la società... cit., p.140.

<sup>13)</sup> A. M. Banti, Terra e denaro. Una borghesia padana dell'ottocento, Venezia, 1989, p.31 e Id., Ricchezza e potere. Le dinamiche patrimoniali nella società lucchese del XIX secolo, "Quaderni Storici", a.XIX, 1984, n.56, p.396.

<sup>14)</sup> Non sempre i mobili del negozio sono di proprietà del commerciante fallito. Molto spesso infatti essi vengono presi in fitto assieme alla bottega o da altri commercianti.

maggior parte dei casi vecchi, usati e in cattivo stato.

Più esiguo (solo lo 0,9 del valore dei patrimoni) ma tutto sommato più diffuso -il 19,4 per cento dei fallimenti- l'investimento in azioni. Si tratta in tutti i casi di azioni e mai di titoli del debito pubblico. Questi ultimi, almeno nel milieu commerciale, sembrano essere una prerogativa femminile, come si evince dai contratti matrimoniali di Marianna Pagano, di Agata Ruggiero, di Francesca Milone e di molte altre donne che prendono in sposo un commerciante alla metà degli anni settanta<sup>15)</sup>. Per quel che riguarda le azioni, venti dei nostri commercianti sono in possesso di piccolissimi pacchetti azionari su banche napoletane. La preferenza dei piccoli bottegai sembra andare alla Banca Popolare (undici azionisti)<sup>16)</sup>, seguita dalla Banca Cooperativa (cinque), dalla Banca Meridionale (quattro) e da quella Popolare Cooperativa (quattro). Tutto il resto si distribuisce tra i numerosissimi istituti che nascono come funghi in questi anni in città. Con l'eccezione del solito fabbricante di guanti Giovanni Loforte -che non compare nel nostro calcolo per la particolarità del suo patrimonio e della sua vicenda, e che qui però usiamo come elemento di comparazione-, non c'è investimento all'estero né in imprese né in attività diverse da quelle bancarie. Il solo libraio Detken è in possesso di un'azione della compagnia di navigazione Procida-Ischia, mentre molto timidamente fanno la loro comparsa forme assicurative. Spese di assicurazione si segnalano nel bilancio di Loforte, del profumiere Carborra, in quello del conciatore di pelli per guanti Francesco Esposito e in quello della ditta De Luca. Le assicurazioni, sulla vita, contro gli incendi ecc., sono ancora una novità difficile da accettare, nonostante le compagnie

---

<sup>15)</sup> ASN, Tribunale di commercio, vol 2522, notaio L. Maddalena, 2.XII.1875, notaio G. Surra, 2.X.1875 e notaio F. Saggese, 15.X.1875.

<sup>16)</sup> Dieci anni dopo questa tendenza può dirsi confermata anche dai dati statistici che indicano nel 32,9 per cento la quota di piccoli commercianti e artigiani azionisti delle banche popolari a Napoli cfr. G. Moricola, Usurai, prestatori, banchieri. Aspetti delle relazioni creditizie in Campania durante l'Ottocento, in Storia d'Italia [...] La Campania... cit., p.650.

assicurative, in gran parte straniere, aumentino di giorno in giorno: nel 1880 a Napoli operano ventisei compagnie.

Come già accennato nel paragrafo sulle fonti, le somme che compongono l'attivo risultano, nel corso del procedimento fallimentare, frequentemente gonfiate o comunque veritiere ma difficilmente realizzabili. Merci e mobili della bottega e della casa subiscono in genere un decurtamento massiccio, come si vede nelle tabelle, risultato da una parte di una valutazione dei periti che tende a sottostimarli, dall'altra di un valore eccessivo datogli dal commerciante stesso. Spesso, inoltre, sotto la voce merci, nell'attivo del bilancio, sono registrate anche le mercanzie pignorate. Nel 22 per cento dei fallimenti c'è merce pignorata o sequestrata per un valore corrispondente al 43,8 per cento di quello dichiarato in bilancio. E' una cifra enorme che conferma l'importanza e la centralità, nell'economia napoletana, del credito su pegno. Nel 1870 le agenzie di pegno in città sono settantasei e presso di loro sono impegnati oggetti per il valore di venti milioni di lire<sup>(17)</sup>. Nel 1880 le agenzie di pegno raggiungono addirittura il numero di centottantatré, secondo le informazioni della guida commerciale. In realtà il sistema è più diffuso e ampio, tante e tali sono le agenzie informali e illegali, con sede in un basso o in un appartamento e prevalentemente gestite da donne ben provviste di denaro e di forza per fare rispettare gli impegni<sup>(18)</sup>. Queste agenzie, sparse su tutto il territorio cittadino, aperte a tutte le ore del giorno così che non si fa fila e "quindi è più probabile non esser visti", prendono in pegno qualsiasi oggetto ad un saggio di interesse che varia dal 2 al 12 per cento al mese. Allo scadere del mese se l'oggetto non veniva riscattato era messo subito in vendita. In questa maniera per il gestore dell'agenzia il lucro era maggiore e rapido<sup>(19)</sup>. Nei soli primi quattro mesi

---

<sup>17)</sup> A. Betocchi, Le agenzie di pignorazione e lo sconto delle pensioni, Napoli, 1872, in particolare p.7 e ss.

<sup>18)</sup> Ibid. e M. Serao, il ventre... cit., pp.66-75.

<sup>19)</sup> Cfr A. Betocchi, Le forze produttive della provincia di Napoli, Napoli, 1874, vol.I, p.298 e ss.

del 1882 si registrano 236.316 nuovi pegni per un valore di 8.756.700 lire e 151.961 pegni rinnovati per un valore di 7.564.783 lire<sup>20</sup>). Tra i commercianti del nostro campione, il settore più colpito dal credito su pegno è quello degli orefici, seguito dai librai, dai negozianti di coloniali e da quelli di abiti e tessuti. Tra gli orefici si arriva ad impegnare il 98,3 per cento della merce dichiarata in bilancio. Oltre la metà del gruppo ricorre alle agenzie di pegno, ma in particolare la ditta di oreficerie Francesco Tavassi e figli, che impegna, presso diverse persone, tutta la sua mercanzia per un valore di 715.712,2 lire, e il gioielliere Nicola Fittipaldi le cui merci sono in pratica completamente impegnate: dichiara di avere beni per il valore di 75.133,6 lire di cui 74.805,6 impegnate (in sede d'inventario saranno accertati soltanto oggetti per il valore di cinquantadue lire). Seguono i librai con il 37,2 per cento della merce dichiarata in deposito presso terzi, i negozianti di coloniali (15,8 per cento) e quelli del settore tessile e abbigliamento (5,4 per cento). I bilanci e le carte processuali ci impediscono di andare al di là di queste considerazioni. Sappiamo che le merci sono impegnate ma, solo raramente, conosciamo il nome degli agenti, né sappiamo se i commercianti godano di condizioni particolari e diverse da quelle descritte da Alessandro Betocchi o, qualche anno più tardi, da Matilde Serao. Il dato illustrato rappresenta comunque l'ennesima conferma della più generale mancanza di credito e della fame di denaro che costituisce il vero e più grande handicap dell'economia cittadina, il muro davanti al quale sono costretti ad arrestarsi gli sparuti tentativi imprenditoriali di questi anni. Le cifre del credito su pegno tra i piccoli commercianti, assieme a quelle, che illustreremo più avanti, dei protesti cambiari, dei fallimenti, della miriade di conflitti che hanno al centro mutui di varia natura, delineano l'immagine di una città in perenne crisi di liquidità; di una città in cui la circolazione del denaro sottosta' alle regole di un mercato in

---

<sup>20</sup>) Un numero altrettanto elevato è quello relativo ai disimpegni: 226.841 per un valore di 8.867.323 lire. Cfr "La Rivista Economica", a.V, n.20, 15.V.1882.



cui l'usura e il controllo camorristico hanno un peso sempre più determinante e che permette l'arricchimento di pochi e il consolidamento di reti di controllo illegali.

I bilanci restituiscono un'immagine doppia e contraddittoria del commerciante: nello stesso tempo prestatore di denaro, "banchiere" delle classi popolari da una parte; debitore di fornitori e usurai dall'altra. Ma su questo secondo aspetto torneremo. Restiamo ancora alle merci, a queste casse di cotone, velluti, merletti; ai sacchi di zucchero, ai piccoli gioielli, ai libri che passano dai fornitori ai commercianti e da questi ai clienti ma anche, come si è visto, alle agenzie di pegno o nelle mani di periti e apprezzatori, per poi finire in un'asta giudiziaria. In quest'ultimo passaggio il loro valore subisce ancora delle variazioni: in alcuni casi aumenta leggermente, in altri subisce un'ulteriore pesante diminuzione. Questo destino riguarda essenzialmente i mobili e gli oggetti di uso privato. Nel corso del processo fallimentare il commissionario francese Clement Le Riche dichiara di avere una quadreria del valore di 5.000 lire, situata nel grande studio attiguo all'abitazione in via P.E.Imbriani. Al momento della redazione dell'inventario, l'appartamento è completamente vuoto, passando nello studio invece, il perito trova dei mobili che valuta 784 lire, riviste e libri e finalmente comincia ad apprezzare i quadri. Descrive venticinque dipinti di soggetto prevalentemente biblico e mitologico. C'è un'imitazione di Gherardo delle notti, una natura morta della scuola napoletana di Ruoppolo, un Giuditta e Oloferne di scuola lombarda e ancora un Giudizio di Salomone di scuola napoletana. La valutazione del perito è decisamente al di sotto del valore suggerito da Le Riche: 975 lire contro 5.000 e ancora più al di sotto finisce per essere il prezzo di vendita: solo trecento lire. La merce di Angelina Angelici valutata 1.791,6 lire viene venduta per sole 800; quella del sarto Luigi Avallone fallito nel 1880 scende addirittura da 2.548,9 lire a 366,35; mentre le scorte dei fratelli Perrotta subiscono una diminuzione di valore di 2.000 lire circa (da 18466,36 a 16547,5). Qualche volta però succede il contrario. La merce di Vincenzo Izzo viene venduta con un

aumento di valore del 10 per cento, quella di Salvatore Bellastella con un incremento di poco superiore al 2 per cento. Più fortunati invece i creditori dei fallimenti di Domenico Esposito e di Francesco Iannuzzi che, in sede di liquidazione giudiziaria, riescono ad accrescere il valore della merce rispettivamente del 29 e del 22 per cento. Non è escluso che nella determinazione dello scarto tra valore dichiarato, valore accertato e prezzo realizzato influiscano gli interessi di periti, curatori e giudici attorno a vendite giudiziarie i cui partecipanti sono spesso pochi e fidati.

Se il valore di merci e mobili difficilmente corrisponde a quello dichiarato in bilancio, ancor più difficile è la corrispondenza tra i crediti registrati e la loro reale recuperabilità. Come già detto il bilancio è una fotografia dello stato dell'impresa che restituisce un'immagine ambigua del ruolo del bottegaio o che comunque lo pone al centro di due circuiti del credito completamente diversi tra loro. In uno egli è in posizione "debole"; è cioè un debitore sottoposto alle pressanti scadenze di cambiali, biglietti all'ordine, tratte e fatture. In un altro, quello che qui analizzeremo, è nella posizione del creditore, di colui cioè che concede il prestito o, più precisamente, perché non di prestiti si tratta, è colui che concede ai clienti di portare a casa la merce, dilazionandone il pagamento. Quella di concedere la merce a credito è un'abitudine diffusissima ed è sostanzialmente la causa principale della maggior parte dei fallimenti. Si tratta perlopiù di un credito concesso sulla parola, non documentato da ricevute o titoli di alcun genere e pertanto di difficilissima esazione al momento del fallimento. Solo formalmente e virtualmente dunque, i patrimoni dei nostri falliti contengono crediti per il 58 per cento. In realtà solo una piccolissima parte di essi riesce ad essere acquisita dai curatori. Non è possibile escludere che il numero dei creditori venga, in alcuni casi, artificiosamente gonfiato per dimostrare l'esistenza di un attivo che è in realtà solo apparente. Tuttavia, quello del credito concesso ai clienti sembra un problema fisiologico del commercio in generale e di quello napoletano in particolare. Non si può fare a meno di

vendere a credito altrimenti si rischia di perdere i clienti. Il bottegaio "banchiere" delle classi popolari è una figura che attraversa tantissima letteratura otto-novecentesca. Non meno comune è la figura del negoziante o dell'artigiano che riforniscono a credito la buona borghesia o l'aristocrazia cittadina che vivono, a volte, al di sopra delle proprie possibilità. Se il credito concesso alla clientela consente ai piccoli commercianti di tenersi un gradino al di sopra, sul piano della gerarchia sociale, delle classi popolari<sup>(21)</sup> è anche all'origine della loro rovina. Nel 1899, dinanzi ai vari partecipanti al congresso internazionale della piccola borghesia che si sta svolgendo ad Anversa, un certo van der Cruyssen descrive una situazione che riportiamo ritenendola abbastanza tipica di quanto normalmente succedeva nelle botteghe di quasi tutti i paesi europei:

"quand il s'agit de payer, c'est bien autre chose! <<On paie à la nouvelle année>> dit Madame. Et le commerçant qui, lui, doit acheter ses marchandises à trente jours ou à trois mois, doit avancer des sommes importantes. -Au nouvel an, il envoie son compte, mais il n'est pas payé; il ne lui rentre en caisse que quelques bagatelles.[...]. Exiger le paiement par les voies légales, ce serait s'aliéner la clientèle du débiteur poursuivi et de tous ses parents et amis. Il n'y faut pas songer. Et vous, créancier, vous retournez chez vous, la mort dans l'âme; le riche n'a pas de coeur! Cependant, vos créanciers à vous, vous guettent".<sup>(22)</sup>

Dinanzi ai nostri occhi e prima ancora a quelli dei curatori si presentano, in tutti i fallimenti, lunghe liste di nomi che se hanno un valore per lo storico, nella maggior parte dei casi finiscono per non averne nessuno per i giudici e i curatori fallimentari. Dopo infruttuose ricerche quest'ultimi si dichiarano quasi sempre incapaci di recuperare alcunché. Le

---

<sup>21)</sup> Su questo tema esiste un vasta letteratura in area anglo-sassone. Tra l'altro cfr P. Johnson, Saving and spending: the working-class economy in Britain, 1870-1939, Oxford, 1985, p.145; M. Tebbutt, Making ends meet. Pawnbroking and working-class credit, Leicester, 1983; C.P. Hosgood, The "pigmies of commerce" and the working-class community: small shopkeepers in England, 1870-1914, "Journal of Social History", vol. 22, 1989, p.439 e p.441.

<sup>22)</sup> Cit. in E. Martin Saint-Léon, Le petit commerce français. Sa lutte pour la vie, Paris, 1911, p.246.

registrazioni dei bottegai infatti, anche su questo terreno, denunciano una totale incapacità di maneggiare strumenti contabili. Ci si imbatte infatti regolarmente in registrazioni del tipo: "una signora romana", o di fronte a nomi privi di cognomi, o ancora di fronte a persone indicate attraverso una qualifica professionale o sulla base della relazione parentale, amicale o geografica che li lega al commerciante o a persone di sua conoscenza (es. il figlio del portiere, il cognato di tizio, il fratello di Peppino ecc.). E' comprensibile quindi la difficoltà dei curatori, e ancor più la nostra nel momento in cui, volendo superare un approccio puramente impressionista, si voglia passare alla ricostruzione di vere e proprie reti del credito.

L'esempio più interessante, anche perché più chiaro e ricco di dettagli, è quello del "caciolio" Francesco Iannuzzi. Il suo negozio si trova in piazza Tribunali, non lontano dalla stazione ferroviaria. Nel suo bilancio sono registrati i nomi di sessanta creditori per un ammontare complessivo di 7.490 (in media 124,8 lire). La sua clientela è costituita essenzialmente da impiegati; impiegati delle ferrovie -una ventina circa-, impiegati di pubblica sicurezza, uscieri che lavorano nel vicino tribunale. Seguono quindi una serie di persone indicate sommariamente con nome e mestiere -"Rossella la insalatara", "Rosa la scarpara", "Antonio il servo della guardia di P.S", "Vincenzo il pizzaiuolo" ecc.- o in base alla relazione parentale che li unisce ad altre persone -"Domenico Maffarà e suo cognato il cappellaio", "Rosa a papessa" "suo marito" e "sua figlia"-; o ancora con il solo nome, o peggio ancora con il soprannome -"Carmela la schiavottella", "Tataniello", "la Puzzolana"-; o per finire, aggiungendo al nome un'indicazione di luogo -"Perrella sotto i Caserti", "Mariella a S. Maria a Canello", "il pizzaiuolo alla strada Tribunali". La clientela di Francesco Iannuzzi è una clientela popolare che presumibilmente ricorre frequentemente al credito concesso dal bottegaio che, a sua volta, lo concede facilmente un po' perché non può farne a meno, un po' per una consuetudine di rapporti che lo lega alle persone che abitano nei vicoli attorno alla bottega. Con l'esclusione degli impiegati

della ferrovia e delle guardie di P.S., in quella zona per motivi di lavoro, tutti gli altri debitori abitano tra piazza Tribunali, vico S. Nicola dei Caserti e S. Maria a Canello.

La scarsità delle informazioni deducibili dalle liste dei debitori, con l'eccezione dell'esempio fin troppo eloquente di Iannuzzi, non permette di definire le caratteristiche della clientela dei commercianti falliti. E' difficile cioè dire se ci troviamo di fronte a commercianti dei ricchi o dei poveri, ed è difficile quindi stabilire se quello del credito concesso ai clienti sia un fenomeno generalizzato o che riguarda solo alcuni tipi di commercianti. Le testimonianze non sono molte, ma una tra le poche ci è sembrata più significativa. Nella sua relazione sulle cause del fallimento del sarto Vincenzo Salvi, Luigi Aldieri, curatore del procedimento, scrive:

"la clientela creata dal Salvi a sé medesimo è una delle prime cause del suo fallimento, perché composta e cercata in massima parte tra gente che vive di una vita facile e dispendiosa, con apparente solvibilità - di famiglia- ma non degna di una fiducia individuale larga come quella di cui era prodigo il fallito. Questa gente elegante è abituata a spendere in piazza ed a pagare male il lusso di cui indebitamente si regala a scapito dei suoi fornitori".

Il curatore si ferma qui dichiarando di non poter elencare i nomi delle persone cui fa riferimento. Un peccato per noi! Le sue dichiarazioni sono comunque preziose e sufficienti per rilevare che, pur per motivi diversi, una sartoria sita in via Roma e una salumeria di piazza Tribunali devono far credito ai loro clienti, siano essi aristocratici e borghesi, o impiegati e operai<sup>(23)</sup>.

Oltre a quello dell'alimentazione, i settori più colpiti dal credito concesso ai clienti sono quelli delle mercerie e dell'abbigliamento e quello dell'oreficeria. Il primato lo detengono i sarti. Sembra che andare dal sarto e non saldare subito il proprio debito sia la norma. I fratelli Ruggiero presentano una lista di trecentotrenta nomi di clienti debitori. Il sarto Vincenzo Salvi addirittura di cinquecento. Sarti,

---

<sup>23)</sup> La particolare esposizione di sarti e modiste al credito concesso alla clientela è un dato generale e sovranazionale. A questo proposito cfr per esempio D. Roche, La culture des apparences. Une histoire du vêtement XVIIe-XVIIIe siècle, Paris, 1989, pp.308-309.

modiste, cappellai a loro volta compaiono come clienti-debitori negli elenchi dei negozianti di mercerie e di "mode e novità", mentre piccoli venditori ambulanti, perlopiù donne che a loro volta vendono a credito, inzeppano le liste dei commercianti di tessuti che, attraverso questo canale, realizzano il piazzamento della merce in provincia<sup>(24)</sup>, dove la vendita si effettua essenzialmente nei mercati<sup>(25)</sup>. Come si vede l'equilibrio su cui si sorreggono queste catene creditizie è veramente molto precario, pronto a sfaldarsi al minimo intoppo e a travolgere tutte, o quasi, le persone che vi sono implicate. Il fallimento di Giovanni Loforte, uno dei maggiori fabbricanti di guanti della città, porta al fallimento tantissimi altri guantai che lavorano su scala più ridotta. Il fallimento di Clement Le Riche genera quello di Iodice e Carborà, e così via.

VIII.4. Per completare il quadro dell'assetto patrimoniale ed economico dei commercianti falliti si rende indispensabile anche l'analisi delle passività che gravano sulle loro attività commerciali. L'esame dettagliato delle liste dei creditori, dell'ammontare, della natura e della provenienza dei debiti dei falliti conferma in gran parte alcune caratteristiche delle attività economiche che sono andate fin qui emergendo e offre ulteriori elementi per la definizione dei circuiti del mercato e della circolazione del danaro.

Negli anni '62-66 a fronte di un attivo di 989.473,1 lire

---

<sup>24)</sup> Cfr i fallimenti dei commercianti di tessuti Francesco De Martino, Raffaele Irollo e Giuseppe Aversano.

<sup>25)</sup> Cfr a questo proposito la testimonianza di Angelo Muscetta: "il paese non consentiva la vendita a minuta, e mio padre iniziò la vendita nei paesi limitrofi e nei mercati. [...]. Si usciva quasi tutte le notti per trovarci presto sui mercati, e il sabato sera [...] si usciva alle venti di sera camminando tutta la notte, per trovarci al mercato di domenica mattina a Caiazzo"; e più avanti la testimonianza relativa alla vendita ambulante di terraglie e stoviglie in Cav. Angelo Muscetta, Memorie di un commerciante [1964], Avellino, 1984, p.17 e pp.35-36.

troviamo un passivo ammontante a 1.173.669,36 lire<sup>(26)</sup>. A parte il valore di due doti, quella di Teresa Del Gaudio e quella di Tommasina Gargiulo, rispettivamente mogli del sarto Francesco Grassi e del commerciante di mode Vincenzo Schettini, i debiti che compongono il passivo sono tutti di natura commerciale. Non c'è traccia di mutui ipotecari o di altre forme di prestito a ulteriore indiretta conferma della natura totalmente mobiliare dei patrimoni di questi personaggi. Passivi più o meno corposi, dalle 21.885 lire del sarto Balsamo, alle oltre duecentomila di Vincenzo Savarese, gravano sulle spalle di bottegai che hanno ben poche sostanze da contrapporre e da offrire in garanzia.

A creare questa massa passiva contribuiscono cinquecentoquattro crediti vantati da trecentottantanove creditori. Tra questi ben settanta possono rivendicare due e più crediti. Il gruppo dei creditori, quasi interamente maschile<sup>(27)</sup>, è essenzialmente composto da commercianti. Il 7,6 per cento di questo gruppo è costituito da stranieri i cui nomi ricorrono periodicamente nelle cronache economiche cittadine di questi anni: dal banchiere francese Achard al mercante Du Chaliot, agli svizzeri Giorgio Bauer, Amedeo Berner, Rodolfo Freitag, Vonwiller. Le informazioni forniteci dai curatori dei fallimenti non sono moltissime e soprattutto sono piuttosto lacunose. Solo parzialmente quindi è possibile ricostruire la geografia del credito: conosciamo infatti la provenienza solo per il 37,3 per cento dei creditori. La maggior parte di questi esercita la propria attività a Napoli o in provincia di Terra di Lavoro (complessivamente il 60,7 per cento), il 17,9 per cento proviene da varie città italiane ma soprattutto da Milano e da Como. Il restante 21,4 per cento proviene da paesi europei (Francia, Germania, Inghilterra, Svizzera e Belgio), con una netta prevalenza della Francia e di Parigi all'interno di questa, seguita da Lione e Marsiglia.

Per quel che riguarda i commercianti napoletani si tratta

---

<sup>26)</sup> Di queste però solo 167.422,58 vengono verificate nel corso della procedura.

<sup>27)</sup> Ci sono solo due donne creditrici: tale Giulia Beaumont e tale vedova Salsano.

quasi sempre di persone che operano in settori finanziari o merceologicamente affini a quelli dei loro debitori. Possiamo quindi affermare con una buona dose di certezza che si tratti di fornitori e che i loro crediti altro non siano che anticipazioni di merci. La presenza di un consistente numero di creditori provenienti da altre regioni italiane e soprattutto dall'estero è un elemento interessante che indica da una parte il progressivo allargarsi del mercato, da un'altra però conferma la tradizionale presenza di alcuni gruppi stranieri sulla piazza napoletana. I bottegai napoletani acquistano le stoffe, i vestiti e le mode francesi non solo attraverso l'intermediazione di commissionari locali o stranieri ivi residenti, ma anche rivolgendosi direttamente a fabbricanti e rappresentanti di case estere che propagandano i loro prodotti attraverso cataloghi che giungono grazie a servizi postali più celeri, o attraverso commessi viaggiatori che percorrono con più facilità di una volta le distanze da un centro commerciale all'altro.

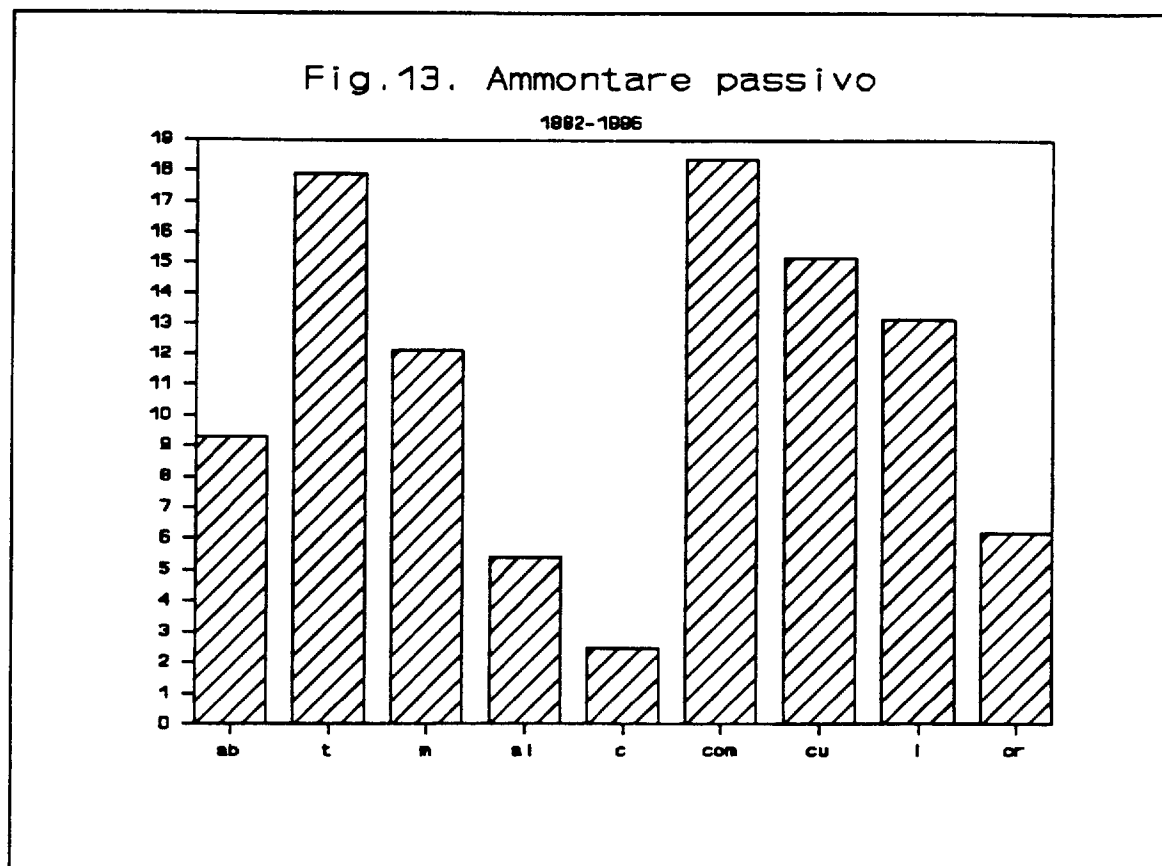
I settori<sup>(28)</sup> più colpiti dalla pesantezza della situazione debitoria sono (tab.28 e fig.13), nell'ordine, quello dei tessuti e dell'abbigliamento, delle commissioni, del cuoio e dei libri; mentre meno colpiti paiono essere commercianti di coloniali, di alimentari e orefici.

Tab.28. Ammontare del passivo per settori. 1882-1886.

settore	valore	%
abbigliamento	522.490,82	9,3
tessuti	1.006.990,91	17,9
mercerie	683.256,77	12,1
alimentari	303.833,78	5,4
coloniali	138.937,55	2,5
commissionari	1.034.590,21	18,4
cuoiai	854.981,80	15,2
librai	739.986,24	13,1
orefici	348.195,55	6,2
totale	5.633.263,63	100,0

<sup>28)</sup> I dati sono stati elaborati sulla base di quanto dichiarato dai commercianti nei loro bilanci. Laddove il bilancio manca, il passivo è stato ricavato sommando l'ammontare dei debiti verificati dai giudici e dai curatori nel corso della procedura fallimentare.





Tali dati confermano in parte quanto emerso sulla situazione attiva dei nostri bottegai<sup>(29)</sup>: negozianti di coloniali, di alimentari e orefici hanno scarsi patrimoni, ma anche la loro situazione debitoria risulta essere meno pesante; per i commercianti di tessuti e di abiti attivo e passivo si bilanciano, mentre i commercianti di mode e novità denunciano debiti più consistenti delle partite attive così come i commissionari. Al contrario la situazione attiva dei librai supera consistentemente le loro passività.

I debiti denunciati in bilancio sono, anche in questo

<sup>29)</sup> Bisogna ovviamente tener conto che il bilancio è un documento contabile in cui le due partite del passivo e dell'attivo si devono chiudere in pareggio. Anche se ciò non sempre accade, tuttavia tra le due cifre c'è in genere un rapporto piuttosto costante.

periodo, in gran parte di natura commerciale (tab.29 e figg.14 e 15). Cambiali, tratte, fatture, biglietti all'ordine sono i diversi mezzi di pagamento adoperati da questi commercianti che se ne servono sia per pagare la merce acquistata sia per

Tab.29. Ripartizione dei debiti secondo la loro natura. 1882-1886.

settore	A	%	B	%	C	%
abbigliamento	506.665,82	97,0	3.100,00	0,6	12.725,00	2,4
tessuti	990.258,91	98,4	16.600,00	1,6		
mercerie	663.992,29	97,2	12.504,48	1,8	6.760,00	1,0
alimentari	295.183,78	97,1	3.800,00	1,3	4.850,00	1,6
coloniali	113.922,55	82,0			25.015,00	18,0
commissionari	1.014.190,21	98,0			20.400,00	2,0
cuoiai	624.273,56	73,0	213.646,39	25,0	17.601,85	2,0
librai	587.855,03	79,4	152.131,21	20,6		
orefici	347.835,55	99,9			360,00	0,1
totale	5.144.177,70	91,3	401.782,08	7,1	87.303,85	1,6

A= debiti chirografari non ipotecari;  
 B= debiti chirografari ipotecari;  
 C= debiti dotali e altri;

risolvere più o meno passeggeri problemi di liquidità. Il debito documentato da cambiali, tratte e biglietti all'ordine riguarda il 91,3 per cento della somma complessiva. Ancora uno sguardo alle tabelle per notare che, con la rilevante eccezione dei cuoiai e dei librai, i debiti chirografari ipotecari costituiscono ben poca cosa (il 7,1 per cento del totale).

Fig.14. Debiti chirografari non

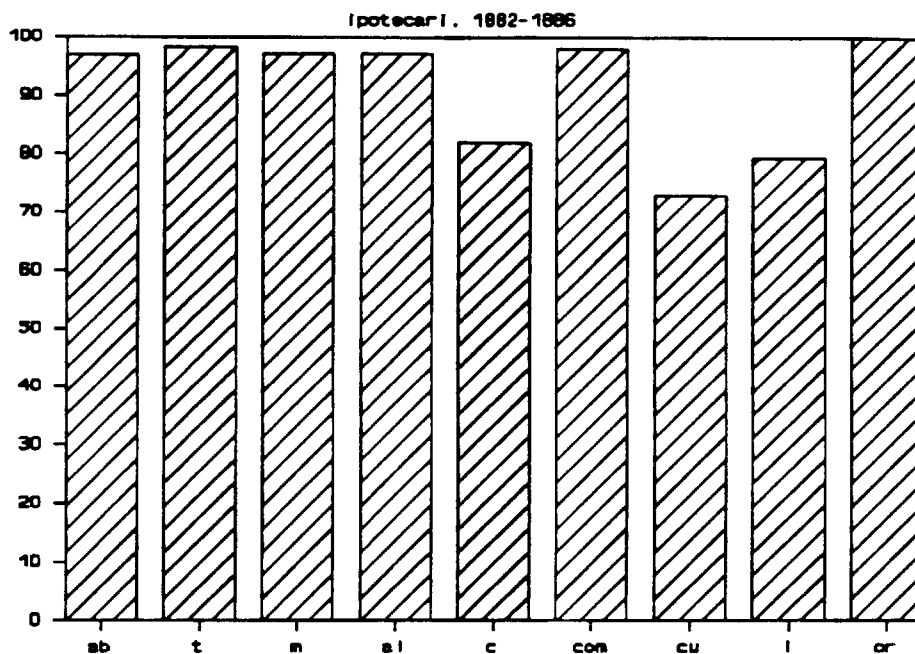
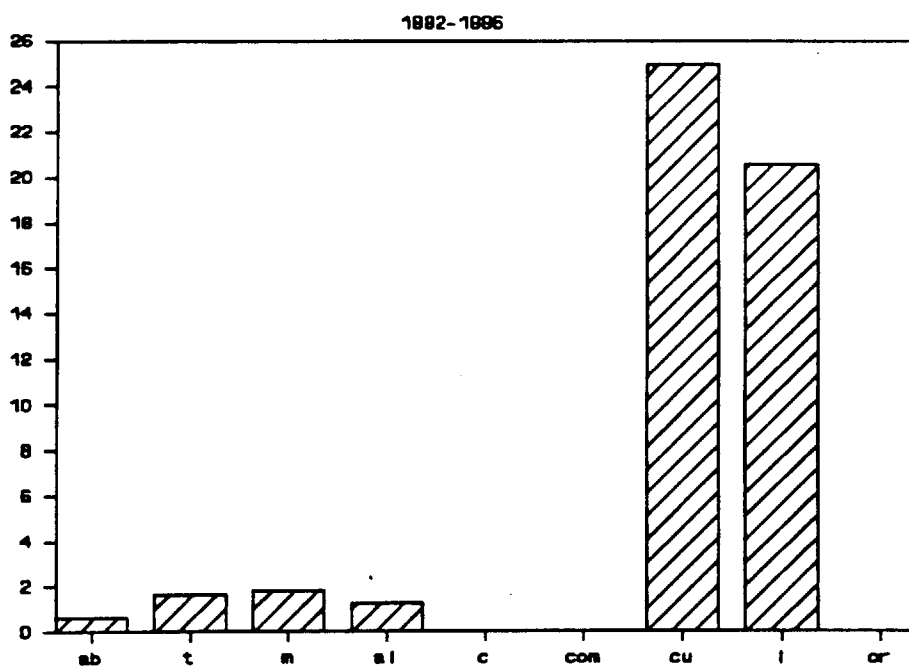


Fig.15. Debiti chirografari ipotecari



Il dato costituisce un'ulteriore e indiretta conferma dell'assenza di immobili nei patrimoni di questo gruppo di persone: con l'esclusione dei cuoiai e dei librai non ci sono infatti case o terreni da ipotecare a garanzia di un creditore. A differenza che in altre città (Niort in particolare) solo raramente i crediti dotati delle mogli entrano a far parte del bilancio (solo l'1,4 per cento), mentre sono completamente assenti crediti rivendicati da commessi e personale dipendente in genere. In alcuni casi invece è possibile trovare tra i creditori i proprietari degli appartamenti e soprattutto dei magazzini che reclamano mensilità di affitto non pagate (0,1 per cento).

VIII.5. Un primo elemento interessante su cui riflettere partendo dalle liste dei creditori è quello della loro provenienza geografica nonché della provenienza delle merci. Ricostruire una mappa del credito equivale pertanto a ricostruire il tipo di mercato in cui la città è integrata, la natura dei beni che circolano e si consumano a Napoli nell'Ottocento, le relazioni che legano tra di loro i diversi commercianti, lo stato di alcune produzioni tradizionalmente forti in quest'area, la consistenza della presenza straniera in città.

Su un totale di 1501 nomi conosciamo la provenienza di 1132 persone. Di queste il 53,1 per cento risiede e/o svolge la propria attività a Napoli. Scarso il contributo della provincia (2,6 per cento) e ancor di più quello degli altri paesi e degli altri centri della Campania (0,9 per cento). Napoli è totalmente autosufficiente rispetto al territorio che la circonda e, ancora in questi anni, continua ad essere il più grande mercato e la più grande piazza commerciale dell'Italia meridionale. Il mezzogiorno, fatta eccezione per pochi creditori provenienti da Palermo, Andria, Canosa e Bari, sembra avere, almeno per quel che riguarda i settori che qui stiamo analizzando, scarso peso negli approvvigionamenti dell'ex capitale del regno. Se infatti il primato di Napoli nel settore dei prodotti agricoli si ridefinisce a favore di nuovi mercati più dinamici e decentrati quali quelli pugliesi, per quel che riguarda abbigliamento, cuoio

e oreficeria è ancora la ex capitale a dettare le regole nel campo della moda e del lusso in genere o, quantomeno, a fare da cassa di risonanza per le mode provenienti da Parigi e dalle capitali europee.

Il 21,9 per cento dei creditori proviene da altre regioni italiane, in gran parte settentrionali. La maggior parte delle relazioni commerciali sono intrattenute con persone provenienti dalla Lombardia (57,6 per cento) e in particolare da Milano e Como; dal Piemonte (17,7 per cento), soprattutto Torino, da Firenze, da Genova e in parte anche da Roma. Da Como arrivano le sete; da Monza i cappelli; da Milano le cravatte, i pizzi, i foulard, i bottoni, i nastri e le piume per decorare i cappelli, i tessuti, la biancheria, insomma tutto quello che si vende in quelli che vengono chiamati i negozi di mode o, con vezzo francese, di 'nouveautés'. Da Firenze giungono in città i gioielli e l'argenteria; mentre a Genova e a Livorno i commercianti napoletani si rivolgono ai grossi commissionari, negozianti e spedizionieri<sup>30</sup>).

Il restante 21,5 per cento dei creditori proviene da paesi europei e in particolare dalla Francia (9,7 per cento), dalla Germania (5,0), dalla Gran Bretagna (3,1), dalla Svizzera (1,7), dall'Austria (1,3) e dal Belgio (0,5). Con l'eccezione della Germania i cui centri produttivi sono più sparpagliati, i creditori dei nostri commercianti provengono essenzialmente dalle grandi città e dai grossi centri industriali: Parigi e Lione per

---

<sup>30</sup>) Le notizie relative alle attività commerciali dei creditori sono state reperite nelle guide commerciali edite nelle varie città italiane nella seconda metà del XIX secolo. In particolare per Milano: G. Savallo, Guida di Milano, anno 1888, Milano, 1888; per Como: Guida commerciale di Como, Como, 1884 e 1885; per Firenze: Indicatore generale della città di Firenze, amministrativo, commerciale, artistico, industriale e stradale compilato da Zenobi Ventinove, a.XII, 1887, Firenze, 1887; per Livorno: Annuario commerciale Meozzi della città di Livorno per l'anno 1881, Livorno, 1881; per Genova: Lunario genovese compilato dal signor Regina e C. per l'anno bisestile 1884, Genova, 1884; per Monza: Guida storico-descrittiva e commerciale della città di Monza, Monza, 1891 2a edizione riveduta e corretta; per Roma: Guida-Monaci. Guida commerciale di Roma e provincia. Direzione ed amministrazione, a.XXVII, 1897, Roma, 1897.

la Francia, Londra, Manchester e Bradford per la Gran Bretagna, Vienna per l'Austria, Milano, Torino, Como per l'Italia settentrionale. Per la Germania, invece, è una regione con i suoi numerosissimi centri manifatturieri, quella della Renania-Vestfalia, l'area dalla quale giungono a Napoli i prodotti tedeschi. Scorporando il dato generale, le indicazioni derivanti dall'analisi della provenienza geografica dei creditori si fanno ancora più interessanti. Valutando infatti la geografia del credito settore per settore si scopre infatti che in alcuni tipi di produzione e di commercio il circuito del mercato è eminentemente napoletano o tutt'al più italiano, mentre in altri la dipendenza da paesi come la Francia e la Germania è molto accentuata. Napoletana nel 79,6 per cento dei casi la provenienza dei creditori dei produttori di cuoio e guanti a conferma che, nonostante le crisi ripetute, questo settore è ancora un elemento centrale del panorama produttivo cittadino. A rivolgersi fuori Napoli sono solo le aziende, le più grosse del nostro campione, di Vincenzo, Gennaro e Gaetano Delle Donne e di Giovanni Loforte. Napoli e provincia costituiscono l'area maggiore di approvvigionamento dei commercianti di alimentari e di quelli di coloniali: ben l'84,3 per cento dei creditori proviene dalla città, da Gragnano e da Torre Annunziata. Un settore che dimostra una certa autonomia dai circuiti del credito nazionale, ma soprattutto internazionale, è quello dell'oreficeria: il 65,8 per cento dei creditori proviene da Napoli, il 23,4 per cento da città italiane, in particolare Firenze, Milano e Torino, il 10,8 per cento da Parigi, Vienna e Ginevra. Ovviamente ribaltato il rapporto tra Napoli e l'esterno nel caso dei commissionari. Danaro e merci arrivano per il 36,3 per cento dall'estero, per il 15,3 dall'Italia in genere e per il 48,4 per cento dalla città e dalla provincia di Napoli. Una consistente dipendenza dalle forniture provenienti dall'estero e da diverse città italiane è verificabile, come era ovvio immaginare, nel settore dei tessuti, degli abiti e in particolare delle cosiddette mode e novità. I creditori si ripartiscono così: il 46,5 per cento è attivo tra Napoli, la sua provincia e la regione in genere, il 27,9 per cento proviene da città dell'Italia centro-settentrionale, il

25,6 per cento dall'Europa centro-occidentale. Anche qui la Francia è sempre al primo posto seguita dalla Germania e quindi dalla Gran Bretagna.

Questi dati sono ribaditi, con una sola eccezione, dall'analisi dell'ammontare del credito e della sua ripartizione per aree geografiche. Il primato spetta ancora alla città di Napoli che costituisce il serbatoio più importante di approvvigionamento, seguito dalle città dell'Italia centro-settentrionale e quindi dalla Gran Bretagna che vanta 49 crediti (il 2,8 per cento del totale) il cui valore ricopre il 9,7 per cento della somma complessiva. Per il resto la gerarchia è rispettata: Francia, Germania e via di seguito passando per la Svizzera, l'Austria e il Belgio.

La lista dei creditori ci propone l'altra faccia del commercio napoletano, quella dei "vincenti", o meglio di coloro che riescono a navigare in acque più tranquille. In quest'area troviamo una fetta consistente della comunità commerciale napoletana e soprattutto dei suoi maggiori esponenti. Seicentouno nomi e novecentosettantaquattro crediti. Una parte di queste persone (trenta in tutto) si trova già nella lista dei creditori di venti anni prima. Numerose sono le figure coinvolte a più riprese. Centoventotto persone ricorrono almeno due volte e tra queste un gruppo più ristretto formato da 24 persone risulta partecipe di cinque o più processi fallimentari. Anche qui, come per i creditori provenienti da altre città e da altre nazioni, si tratta in gran parte di commercianti che operano in genere negli stessi settori dei loro debitori. In questi casi è senza dubbio facile ipotizzare una relazione di scambio tra creditore e debitore, ancor più se si considera che una fetta consistente di commercianti creditori è rappresentata dai commissionari e dagli spedizionieri, seguiti dai fabbricanti di tessuti e da un composito gruppo di banche, banchieri e agenti di pegno.

Anche da questa analisi emerge un dato, altrove già segnalato, e cioè la forte presenza straniera all'interno della comunità commerciale e imprenditoriale napoletana. Scorrendo la lista dei creditori si incontrano nomi noti e meno noti di commercianti di origine svizzera, francese, tedesca e inglese.

Sono i vari Freitag, Vonwiller, Achard, Dupaquier, Bauer, Le Riche, Hermann ecc. che in alcuni casi sono in città da una o due generazioni (molti di questi erano già attivi negli anni '60 e ancora prima) e che operano nel settore delle commissioni, della banca, della manifattura. Nei comparti che stiamo qui analizzando si assiste tuttavia ad un netto predominio dei napoletani sugli stranieri. Se infatti si guarda alla lista di coloro che compaiono in più di cinque procedimenti fallimentari, con l'eccezione dei fabbricanti di tessuti Eugenio Achard, francese, e Rodolfo Freitag, svizzero, e del banchiere Felice Hermann, tutti gli altri sono commissionari, spedizionieri e negozianti di tessuti napoletani. Si tratta di figure che, come gli stranieri, ricordano personaggi già descritti per la prima metà dell'Ottocento, perché coniugano attività commerciali, manifatturiere e finanziarie tenendo in vita quella figura di "negoziante" assai comune in ancien régime sulle maggiori piazze commerciali e portuali. Sono figure che caratterizzano il panorama commerciale cittadino per lungo tempo se, come afferma Augusto De Benedetti, ancora nel primo quindicennio del ventesimo secolo

"si distinguono alcune case commerciali che combinano attività finanziarie e mercantili, senza tralasciare, all'occorrenza, le occasioni di vantaggiose partecipazioni nell'industria manifatturiera o nei servizi di base. [...] Presso gli stessi locali trovano rappresentanza le prestazioni intercambiabili di ditta di credito commerciale e azienda di import-export, di agenzia di navigazione e di assicurazione. La lista degli operatori maggiori include nomi stranieri e autoctoni. [...] Il profilo di tali ambienti appare composito, tutto sommato, privo di compattezza."<sup>(31)</sup>

Come già detto, la parte più consistente del circuito creditizio è costituita da commercianti che scambiano merci o, talvolta soltanto denaro, attraverso i soliti mezzi di pagamento: cambiali, tratte, biglietti all'ordine. Un'altra quota è rappresentata dalle banche e, in misura più difficile da precisare, dalle agenzie di pegno. La Società di assicurazioni

---

<sup>31)</sup> A. De Benedetti, La Campania industriale. Intervento pubblico e organizzazione produttiva tra età giolittiana e fascismo, Napoli, 1990, pp.111-112.



diverse, il Banco di Napoli, la Banca Popolare, la Banca Popolare cooperativa ed altri istituti di credito concedono ai nostri bottegai crediti per un totale complessivo di 328.191,11 lire e compaiono in numerosi fallimenti. Più complicata è invece l'individuazione degli agenti di pegno. Come già sottolineato nel paragrafo sui patrimoni dei nostri commercianti, nel milieu della bottega sono numerosissime le tracce del ricorso alle agenzie di pegno. La mercanzia viene frequentemente impegnata, riscattata, impegnata nuovamente assieme a gioielli e oggetti preziosi in genere. Tracce di questo ricorso alle agenzie di pegno si intravedono anche analizzando la lista dei creditori. L'orefice Gaveglia ottiene 705 lire dall'agente di pegni Gioacchino Carrano. I librai Dura e Cioffi si rivolgono almeno due volte ciascuno all'agente di pegni Pasquale Caso; mentre l'agente di pegni Raffaella Gaudiero sembra specializzato nel prestito ai commercianti di abiti e tessuti: a lui si rivolgono infatti la sarta Angelina Angelici, il negoziante di abiti Iodice e il commerciante in sete Baldi.

Le persone al di fuori del milieu della bottega, del commercio e della banca sono piuttosto poche (il 2,2 per cento del gruppo). Si tratta essenzialmente di avvocati, proprietari e professionisti in genere che intervengono nei procedimenti fallimentari come proprietari delle botteghe affittate dai commercianti falliti o per aver garantito cambiali, prestato denaro, patrocinato cause in tribunale.

Completano il quadro le donne. Le donne occupano un posto di scarso rilievo nel circuito creditizio che qui stiamo illustrando e rappresentano solo l'1,6 per cento del gruppo. La percentuale si abbassa notevolmente dal momento che sette di loro sono in realtà le mogli dei commercianti falliti che riportano in bilancio le loro doti: un ulteriore segno del ruolo della dote come supporto economico dell'attività del marito<sup>32</sup>). Le altre donne che compaiono nella lista sono in alcuni casi proprietarie delle botteghe dei nostri commercianti (Enrichetta Arditi, la marchesa di Sanseverino, Maddalena Tarallo), in altri sono pure

---

<sup>32</sup>) E' significativo il fatto che nessuna di loro faccia, però, verificare il proprio credito.

e semplici prestatrici di denaro come Filomena Burrone che presta al merciaio Vincenzo Caprioli la somma di 2.500 lire per impiantare il suo negozio, o commercianti come la milanese Maria Crivelli o la negoziante di vini Concetta Crispino o Angela Torrice, o ancora agenti di pegno come Antonietta Sigillo.

Solo il 35,7 per cento dei crediti per il valore di 3.138.522,42 lire pari al 66,1 per cento dell'ammontare complessivo del credito, viene verificato nel corso della procedura fallimentare. Il dato è interessante per numerosi motivi. Innanzitutto perché rivela che la procedura fallimentare più che uno strumento per recuperare i crediti è invece un meccanismo messo in atto da un gruppo più o meno ristretto di commercianti per provare ad espellere il commerciante "cattivo" dalla comunità commerciale. Le possibilità di recupero dell'intera somma prestata sono bassissime; è forse per questo che numerosi commercianti rinunciano a far verificare il loro credito. Un altro elemento di interesse è costituito dal fatto che, in proporzione al valore dei crediti, i commercianti napoletani sono quelli che meno degli altri si preoccupano di rivendicare il pagamento delle merci o del danaro prestato. Se si tiene conto che 213 crediti non sono dichiarati in bilancio dai commercianti falliti e che quindi sono venuti alla luce nel corso del processo<sup>33</sup>), i napoletani fanno verificare solo il 44,2 per cento (1.328.909,57 lire) del valore dei propri crediti, e i non napoletani il 74 per cento (1.289.603,62). Tra coloro che non chiedono l'ammissione del loro credito al passivo del fallimento ci sono anche alcune banche. Non abbiamo una spiegazione per questo così scarso impegno dei commercianti napoletani a recuperare il proprio danaro: collusione tra creditori e fallito? incuria, o meglio, scarse informazioni sui procedimenti fallimentari in corso? consapevolezza di un recupero irrisorio della cifra prestata? solidarietà nei confronti del fallito o viceversa tentativo di recuperare il credito per vie

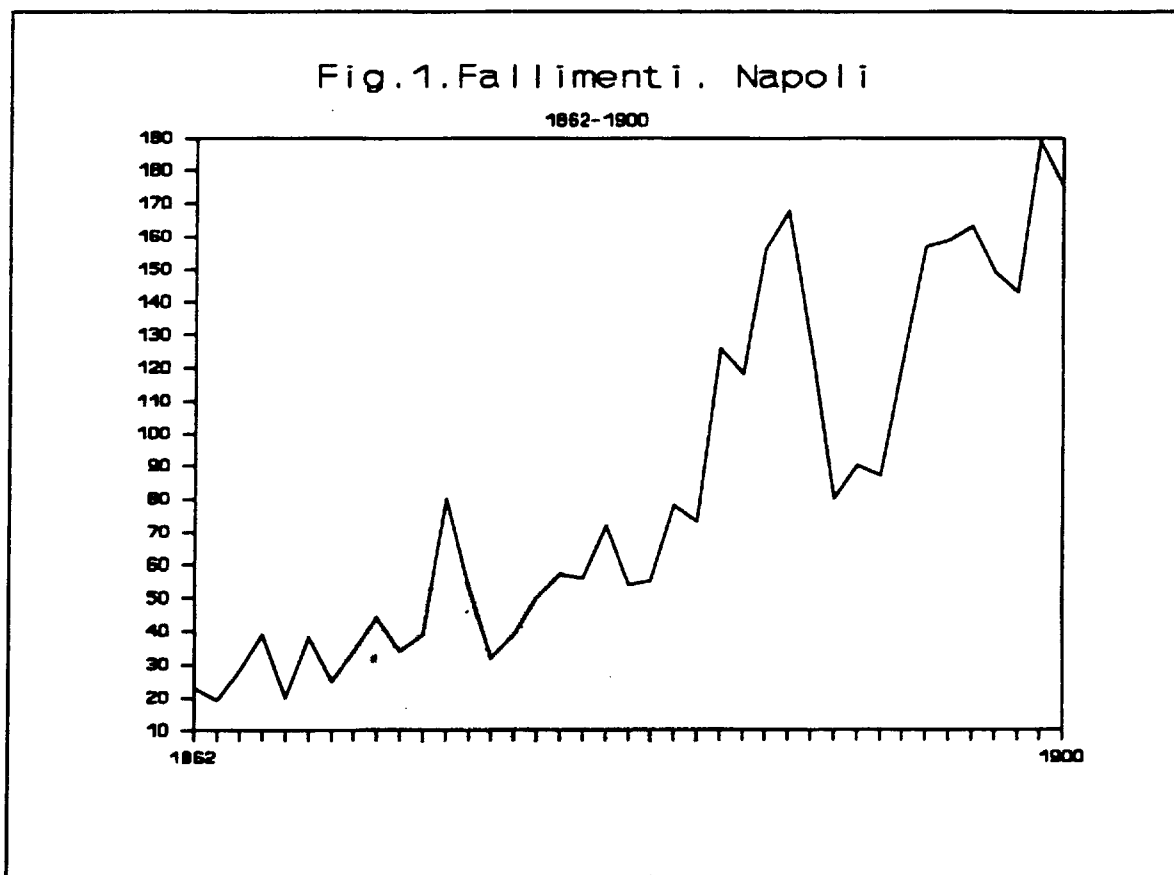
---

<sup>33</sup>) Si tratta di 144 crediti vantati da napoletani per un valore di L.423.842,88 e di 72 crediti vantati da commercianti non napoletani o di cui non si conosce la provenienza per L. 96.266,75.

extra legali? Sono domande che rimangono aperte e che per essere soddisfatte richiederebbero una conoscenza più approfondita dei meccanismi del credito (non solo di quello commerciale) in una città come Napoli, dove convivono diversi circuiti di circolazione del denaro e dove gli attori sono numerosissimi.

## IX. LA PATOLOGIA DEL COMMERCIO: I FALLIMENTI.

IX.1. Restiamo ancora alle botteghe napoletane per la cui analisi ci siamo serviti, come già detto, di due serie di processi fallimentari relativi a due diversi periodi: la prima consta di ventisette fascicoli processuali. Non disponiamo ancora per questi anni di una statistica ufficiale dei fallimenti ma, sulla base di un sondaggio compiuto su alcuni giornali dell'epoca<sup>1)</sup>, possiamo approssimativamente indicare che in questo periodo ne vengono dichiarati centoventinove. Il nostro campione rappresenta quindi il 20,1 per cento del totale. La metà degli anni '60 è un periodo piuttosto critico per l'economia napoletana, eppure il numero dei fallimenti si mantiene ancora ad un livello piuttosto basso e bisognerà aspettare la metà degli anni '70 perché la curva cominci a salire stabilmente (cfr figura n.1).



<sup>1)</sup> Il sondaggio è stato compiuto su "Il Giornale di Napoli". In base al codice di commercio le dichiarazioni di fallimento dovevano essere pubblicate su uno o più giornali.

Il campione relativo al periodo 1882-1886 è costituito da centoquattro dossier; pari al 23 per cento dei fallimenti dichiarati in quel periodo dal Tribunale di Commercio di Napoli. Sia a livello napoletano che nazionale gli anni '80, in particolare la seconda metà, fanno registrare, come già detto, un consistente aumento dei fallimenti e delle bancarotte risultato, in parte, dell'espansione commerciale e delle mutate condizioni economiche generali. Su questa crescita pesano tuttavia, in questo periodo, anche fattori congiunturali nazionali, come la crisi agraria, la svolta protezionista e le tensioni che porteranno nel 1887 alla rottura dei rapporti commerciali con la Francia, e locali. Tra quest'ultimi in particolare l'epidemia di colera del 1884 che da una parte causò la catastrofe economica di moltissimi piccoli commercianti, colpendo in particolare esportatori di stracci e negozianti di cuoi e manifatture; dall'altra scatenò una serie di fallimenti fraudolenti<sup>(2)</sup>.

Disponendo per il secondo periodo di un elenco nominativo dei falliti corredato da alcune notizie (tipo e luogo dell'attività commerciale, entità del passivo e dell'attivo, numero dei creditori), è possibile verificare lo scarto esistente tra la realtà e il gruppo oggetto della nostra analisi. Il nostro campione, come si vede dalla tabella n.1, non si discosta molto dalla realtà, se si considera che la sovrarappresentazione del gruppo tessuti/abbigliamento è dovuta al fatto che in questa categoria sono inclusi numerosi merciai che il Bollettino dei fallimenti registra alla voce "commercianti di generi diversi". I sette raggruppamenti merceologici ai quali appartengono i commercianti facenti parte di questo campione rappresentano il 50 per cento circa del commercio cittadino registrato nella guida commerciale del 1880<sup>(3)</sup>.

---

<sup>2)</sup> A. Betocchi, Bilancio del 1885, "La Rivista Economica", a.IX, n.3, 18.I.1886.

<sup>3)</sup> Elaborando le informazioni contenute nella guida commerciale del 1880 il settore tessuti, abbigliamento e mercerie raggruppa a Napoli il 17,9 per cento delle botteghe, il settore alimentare il 17,5 per cento, i coloniali il 2,1 per cento, gli orefici il 4,8, i cuoiai, guantai e i calzolai il 4 per cento,

Tab.1. Numero e ripartizione per settori dei commercianti falliti a Napoli nel periodo 1882-86.

Settori	A %	B %
Tessuti/abbigliamento	41,0	54,8
Oreficeria/gioielleria	5,6	10,6
Alimentazione	6,1	8,7
Coloniali	7,9	6,7
Commissioni/spedizioni	6,3	7,7
Cuoio/guanti	4,5	7,7
Libreria/tipografia	5,2	3,8
Ferramenta/chincaglieria	5,2	0,0
Altri <sup>(4)</sup>	18,2	0,0
Totale	100,0 <sup>(5)</sup>	100,0

Fonti: A= MAIC, Direzione Industria e Commercio, Bollettino dei fallimenti, Roma, 1882-1886;  
B= campione 1882-1886.

Nel primo periodo su ventisette processi fallimentari un quarto riguarda società e per il resto attività individuali. Venti anni dopo troviamo 104 attività commerciali per il 72,8 per cento individuali e per il restante 27,2 societarie. Il numero delle società da un periodo all'altro aumenta leggermente, ma in entrambi può dirsi piuttosto elevato rispetto alla realtà che rappresenta<sup>(6)</sup>. In realtà, ancora ai primi del Novecento, le costituzioni di società non sono molto frequenti e la loro

i commissionari e gli spedizionieri il 3 e i librai, gli editori e i tipografi l'1 per cento circa.

<sup>4)</sup> Questo gruppo è composto essenzialmente da persone che nel bollettino vengono definite commercianti di generi diversi, forse in mancanza di più precise indicazioni. La maggior parte di questi commercianti in realtà appartiene al raggruppamento tessuti/ abbigliamento come è stato possibile appurare dallo studio degli inventari della mercanzia.

<sup>5)</sup> Nel calcolo sono incluse anche le persone il cui fallimento è stato dichiarato dal Tribunale di commercio di Napoli ma che risiedono e svolgono la loro attività in paesi della provincia. Questo gruppo corrisponde al 9 per cento di tutti i fallimenti dichiarati ed è composto per lo più da fabbricanti di pasta e commercianti di tessuti.

<sup>6)</sup> Il numero elevato di società non può essere considerato indizio di una consistente tendenza ad associarsi dei commercianti napoletani. La natura della schedatura ha infatti presumibilmente determinato un sovradimensionamento delle società, considerato il fatto che una delle lettere schedate è la lettera D che raggruppa appunto ditte e società commerciali.

scarsità è segnalata da alcuni (Nitti per esempio) come un indice della lentezza dello sviluppo economico. Le statistiche del primo trentennio postunitario su questo argomento non dicono molto e i pochi dati disponibili sono praticamente inutilizzabili; innanzitutto perché aggregati per distretti di Corte d'appello e quindi perché manca la possibilità di raffrontare il numero delle nuove società con quello delle nuove attività commerciali non societarie<sup>7)</sup>. A titolo indicativo comunque, nel 1882 solo l'11,9 per cento delle costituzioni societarie del regno è avvenuto nel distretto di Corte d'Appello di Napoli. L'anno successivo quest'ampia area (Campania, Molise, Basilicata e Calabria) contribuisce con il 6,1 per cento. Dieci anni dopo ancora con l'11,2 che scende all'8,8 l'anno seguente. Queste informazioni, per quanto prese con le indispensabili cautele, confermano una scarsa propensione dei commercianti napoletani ad associarsi, ma soprattutto nascondono una realtà che pullula di società, per lo più familiari, di fatto ma non di diritto. Quello della costituzione societaria è inoltre uno strumento più diffuso nel milieu finanziario o della produzione, un ambiente cioè assai diverso da quello dei piccoli e medi bottegai di cui qui si parla. Le trentacinque società del nostro campione, infatti, riguardano non a caso attività insieme produttive e commerciali di livello piuttosto elevato; o attività di commissione e di intermediazione; o in generale aziende il cui volume di affari è superiore a quello degli altri commercianti operanti nello stesso settore. Con l'eccezione delle società tra commercianti di mercerie, tutte le altre, specie nella vendita di tessuti e di libri e nella fabbricazione di cuoio, guanti e gioielli si collocano negli strati superiori della gerarchia della ricchezza: nel primo periodo il 42,8 per cento ha infatti patrimoni compresi tra le 100 e le 350 mila lire. Negli anni '80 la percentuale si abbassa al 35,7 per cento ma resta comunque elevata considerando che un altro 17,9 per cento ha fortune comprese tra le 50.000 e

---

<sup>7)</sup> Tale raffronto è reso impossibile dal fatto che fino al 1926 non esiste in Italia una legge che imponga agli esercizi commerciali una licenza. Fino a quella data non c'è quindi obbligo di registrazione per le nuove botteghe e attività artigianali.

le 100.000. Ancora qualche cifra. Un numero non disprezzabile di queste società (42,8 per cento nel primo periodo, 35,7 nel secondo), e anche questo è un dato interessante è costituito da società tra familiari: tra fratelli(6), tra padri e figli(5), tra cognati(2).

Con l'eccezione del sarto Francesco Grassi, tutti i falliti del periodo 1862-1866 svolgono attività esclusivamente commerciali. Venti anni dopo il nostro gruppo si diversifica e accanto ad un 73,1 per cento di commercianti troviamo un 18,3 per cento di artigiani che espletano nello stesso tempo la vendita al dettaglio (sarti, orefici, fabbricanti di tessuti, di cappelli; panettieri, speciali manuali e droghieri), un 6,7 per cento di fabbricanti dei settori dell'oreficeria, della tipografia e del cuoio e dei guanti; e, infine, un 1,9 per cento di operai.

Il campione, come già accennato, è costituito da soli commercianti il cui lavoro si svolge in una bottega ubicata in uno dei dodici quartieri che compongono all'epoca il territorio del comune.

Le donne sono completamente assenti dal primo gruppo e rappresentano il 4,8 per cento del secondo (ma solo il 2,5 per cento se si considerano tutti i fallimenti registrati in questo periodo dalla statistica) e si concentrano nel settore dell'abbigliamento (3 abiti, 1 merceria, 1 tessuti).

Come già detto precedentemente, il fallimento accomuna persone assai diverse, che occupano cioè differenti posizioni nel milieu commerciale, nella gerarchia sociale della ricchezza. I fallimenti napoletani e in generale quelli italiani paiono tuttavia riguardare, quanto ai beni prodotti e smerciati, un tipo assai specifico di commercianti. Come già emergeva dalla tabella 1, i falliti del nostro campione infatti possono essere facilmente raggruppati in cinque settori al vertice dei quali si trova quello dei tessuti e dell'abbigliamento<sup>8)</sup> con percentuali del 66,6 per il quadriennio 1862-66 e del 54,8 per il periodo 1882-1886. La notevole esposizione del settore dei tessuti

---

<sup>8)</sup> Il settore comprende: negozianti di tessuti, di abiti, di mercerie, di mode e novità, di biancheria, sarti e cappellai.



rispetto a quella più scarsa del comparto alimentare, soprattutto se confrontate con altre realtà, sono sicuramente i dati più interessanti che emergono da queste cifre e che rendono peculiare il caso napoletano. Se si considera infatti che quasi la metà dei fallimenti del settore alimentare interessa negozianti di coloniali, è abbastanza naturale osservare che la vicenda del fallimento colpisce essenzialmente commercianti di beni di lusso, o comunque di prodotti che riguardano una fascia medio-alta di consumi. Sembra insomma che il commercio di tessuti, abiti, gioielli, caffè, cacao, alcolici, guanti e libri conduca in tribunale più facilmente di quanto non facciano beni come il pane, i salumi, i formaggi, la carne e la frutta anche in una città di forti consumi.

Confrontando il caso napoletano con quello di altre città francesi e inglesi<sup>9)</sup> pare possibile configurare un modello relativo alle grandi città ed uno che funziona maggiormente nelle piccole. A Belleville, centro della cintura parigina oggi completamente integrato nella città, il fallimento colpisce essenzialmente i commercianti del settore alimentare sia nella prima che nella seconda metà del XIX secolo<sup>10)</sup>; a Niort, cittadina della Francia occidentale, i più esposti al fallimento sono ancora i mestieri dell'alimentazione, seguiti da cappellai, merciai e calzolai; mentre negozianti di tessuti e chincaglierie occupano quella zona che Jean-Clement Martin definisce come "al di là" del fallimento<sup>11)</sup>. La situazione napoletana sembra più simile a quella di Parigi. Qui, infatti, soprattutto negli anni '80, si registra una contrazione della domanda, in particolare di beni di lusso e di servizi. Principali vittime di questa crisi

---

<sup>9)</sup> Non è purtroppo possibile alcun confronto con altre città italiane a causa della totale mancanza di studi sull'argomento.

<sup>10)</sup> Cfr G. Jacquemet, Belleville au XIXe siècle: du faubourg à la ville, Paris, 1984, p.96 e p.301.

<sup>11)</sup> J.C. Martin, Commerce et commerçants de Niort et des Deux-Sèvres aux XVIIIe et XIXe siècles, thèse de 3e cycle, EHESS, 1978, p.216.

sono i "second-rank luxury retailers"<sup>(12)</sup>, l'abbigliamento, la manifattura su commissione, l'intermediazione<sup>(13)</sup>. E' la conferma di un trend iniziato negli anni '60 e che ha visto l'aumento progressivo dei fallimenti nel settore della moda e dell'abbigliamento causato essenzialmente dalla concorrenza dei grandi magazzini<sup>(14)</sup>. Diversa sembra invece la posizione di un'altra grande città francese: Lione. Qui il maggior numero di fallimenti si registra nel settore alimentare<sup>(15)</sup> e in generale in quei settori in cui è maggiore la dipendenza dal consumo popolare. Il caso lionese sembra invece rapportabile a quello parigino e soprattutto, cosa che qui maggiormente ci interessa, a quello napoletano, nella cronologia. Anche a Lione, infatti, gli anni '80 rappresentano un momento di svolta<sup>(16)</sup>: a partire da questo periodo l'aumento del numero dei fallimenti è praticamente inarrestabile. Allontanandoci ancora un po' e spostandoci su territorio britannico troviamo ancora una conferma del fatto che il dato napoletano non può essere considerato isolato: tra il XVIII e il XIX secolo nei tre principali centri del Lancashire (Chester, Macclesfield e Stockport) negozianti e fabbricanti di tessuti e di abiti e droghieri sono le maggiori vittime della bancarotta<sup>(17)</sup>. Pur colpendo gruppi diversi di commercianti, il fallimento può dirsi un elemento fisiologico dell'attività commerciale e imprenditoriale in genere, con un trend cronologico sostanzialmente analogo per buona parte dell'Europa occidentale. Nella seconda metà del XIX secolo

---

<sup>12)</sup> Ph. Nord, Paris shopkeepers and the politics of resentment, Princeton, 1986, p.184.

<sup>13)</sup> Ivi, p.191.

<sup>14)</sup> J. Gaillard, Paris, la ville (1852-1870), Paris, 1976, p.544.

<sup>15)</sup> J. Bouvier, Le krach de l'Union générale (1878-1885), Paris, 1960, pp.264 e 269.

<sup>16)</sup> Ivi, p.261 e ss.

<sup>17)</sup> S. J. Mitchell, Retailing in eighteenth and nineteenth century Cheshire, "Transactions of the Historic Society of Lancashire and Cheshire", CXXX, 1981, p.47.

l'internazionalizzazione del mercato ha reso più simili i processi economici che attraversano l'Europa. Contestualmente è mutata, spostandosi verso l'alto, la quantità di rischio connesso alle scelte economiche e la sua percezione. In questo senso il fallimento diviene sempre più una componente stabile dell'economia che provoca preoccupazione e reazioni solo quando supera quella soglia, difficile da quantificare, oltre la quale l'opinione pubblica sente che stanno franando le basi dell'economia, della fiducia e della sicurezza.

La spiegazione del trend napoletano se da una parte è rintracciabile in cause economiche di ordine generale connesse appunto alle caratteristiche delle mercato internazionale, dall'altra è individuabile nell'organizzazione stessa del commercio e del credito cittadino e nella maggiore componente di rischio presente in certi tipi di attività commerciale. Un rischio più facilmente accettato e perseguito nella speranza di guadagnare di più o di ottenere una promozione sociale, come afferma Serge Chassagne<sup>18)</sup>. A guardare le cifre indicative e incomplete offerte dalle guide commerciali negli anni '80<sup>19)</sup>, l'elevato numero di fallimenti nel settore dei tessuti e dell'abbigliamento pare essere in diretta relazione con il numero complessivo delle botteghe operanti in questo ambito: 2.535 su 14.111 secondo la guida commerciale del 1880. In questo senso l'elemento che più colpisce non è tanto la diffusione dei fallimenti tra i negozianti di abiti e tessuti, ma la loro scarsità nel settore dell'alimentazione: qui tra botteghe di alimentari e coloniali si contano 2.763 esercizi. E questo ancor più se si legge il dato contestualmente alla complessiva diminuzione dei consumi alimentari di cui parla Nitti e che sembra emergere dall'analisi del dazio consumo.

Sul predominio dei fallimenti tra i negozianti di beni di lusso e sulla scarsità di bancarotte tra quelli

---

<sup>18)</sup> S. Chassagne, Faillis en Anjou au XVIIIe siècle, "Annales ESC", vol.25, 1970, pp.489-490.

<sup>19)</sup> La mancanza, già rilevata, di guide commerciali per gli anni '60 rende impossibile un analogo confronto per il primo gruppo di fallimenti.

dell'alimentazione risposte definitive potrebbero venire da ricerche, più particolareggiate di questa, sull'economia urbana. Qui possiamo solo limitarci ad avanzare delle ipotesi e lasciare aperti alcuni interrogativi. Le motivazioni alla base della frequenza dei fallimenti nel comparto dei consumi di lusso possono essere molteplici. Innanzitutto il fallimento può essere l'esito di un conflitto o più precisamente della mancanza di coordinazione tra due differenti circuiti di circolazione del denaro: il circuito fornitori/negozianti basato su titoli di credito con precise, quanto immediate, scadenze la cui velocità si scontra con la lentezza del secondo circuito, negoziante/cliente, in cui il pagamento del debito è subordinato a regole meno certe. E ancora, le scorte a volte troppo consistenti che costringono ad un preventivo e ragguardevole investimento e che se non collocate entro un certo periodo di tempo passano di moda; o, al contrario, le scorte troppo esigue che non attirano la clientela. Neli anni oggetto della nostra analisi si fanno sempre più massicci gli imperativi della moda, soprattutto parigina. Il dominio della moda francese è in realtà una delle espressioni di un dominio culturale più ampio che prevale, unificandolo, su tutto il mercato europeo<sup>(20)</sup>. La sua velocità di cambiamento e di circolazione è sempre maggiore, essa infatti

"diventa segno di buona appartenenza sociale solo quando gioca sapientemente con la sequenza conveniente, intercalata fra il ritmo breve delle novità eccentriche e il ritmo troppo lento delle imitazioni confezionate. Esistendo solo grazie a questa gerarchia delle relazioni differenziali rispetto alla propria durata, la moda, ad ogni passo, assume tutto il suo valore opponendosi al <<fuori moda>>: è quindi obbligata ad evolversi incessantemente" (21).

L'imperio della moda d'oltralpe è fortissimo in una città come Napoli che tra l'altro accoglie un'ampia comunità di francesi, ed è avvertito come una minaccia, come un antagonista difficile da battere da sarti, modiste e venditori di abiti della città.

---

<sup>20)</sup> R. Levi Pisetzky, Moda e costume, in Storia d'Italia, vol.V, t.I, I documenti, Torino, 1973, p.977.

<sup>21)</sup> Ph. Perrot, Il sopra e il sotto della borghesia. Storia dell'abbigliamento nel XIX secolo, Milano, 1982, p.269.

A parte alcune impennate d'orgoglio registrabili qua e là, l'iniziativa locale non è in grado tuttavia di creare una vera e propria alternativa alla produzione francese. Il "lavoro nazionale [...] è in grado di sopperire a tutte le esigenze del lusso e della moda senza bisogno che si ricorra alla Francia", scrivono un gruppo di sarti e modiste napoletani<sup>(22)</sup>; e qualche anno dopo nel clima di tensione provocato dalla rottura dei rapporti commerciali con la Francia, un giornale napoletano plaude all'apertura dei Grandi Magazzini Mele come ad un' "opera patriottica" attraverso la quale "dimostrare che l'imitazione francese ne' prodotti di moda è stata sempre più un pregiudizio che una necessità"<sup>(23)</sup>. Quello dei tessuti e dell'abbigliamento inoltre appare un settore con forti spese di gestione, almeno relativamente ad altri, e in cui il fattore concorrenza sembra giocare un ruolo chiave. A tutto ciò va anche aggiunto che la dipendenza dal mercato estero e le difficoltà di interazione tra il mercato esterno e quello interno hanno una decisiva influenza. Un eccessivo credito concesso ai clienti e le oscillazioni nei consumi possono essere infine considerati come ulteriori fattori che giustificano e spiegano questa particolarità del caso napoletano.

Sull'altro versante, quello cioè dei commercianti di prodotti alimentari, il minor numero di fallimenti può essere spiegato con la diversa organizzazione del sistema della vendita. Il prevalente smercio dei prodotti nei mercati all'aperto e/o attraverso la vendita ambulante, la maggiore specializzazione merceologica, la mancanza di scorte consistenti, le minori spese di gestione, la scarsa dipendenza dai grossi negozianti e dal loro credito e, infine, la convivenza di produzione e distribuzione sono tutti fattori che rendono i bottegai di questo settore parzialmente autosufficienti e meno vulnerabili.

Come già indicato dalle statistiche, la maggior parte dei fallimenti napoletani sono dichiarati su istanza dei creditori (71,1 per cento). I commercianti napoletani cercano di resistere

---

<sup>22)</sup> "La Rivista Economica", a.V, n.7, 13.II.1882.

<sup>23)</sup> "Fortunio", 24.XI.1889.

quanto più possibile barcamenandosi tra prestiti, pegni, protesti cambiari, mutui bancari e solo nel 19,3 per cento dei casi si buttano spontaneamente nelle braccia dei giudici del tribunale<sup>(24)</sup>. L'alta percentuale dei processi iniziati su istanza dei creditori conferma la natura del fallimento come fase finale di una crisi che in alcuni casi si è protratta per lunghissimo tempo e che prima di giungere a questo esito è passata attraverso concordati, tentativi di recuperare la fiducia dei fornitori, richieste di nuovi prestiti, vendite sottocosto della mercanzia e varie altre manovre più o meno lecite. In questo senso, come già anticipato, il fallimento finisce per configurarsi come il tentativo, non sempre riuscito, di espellere il commerciante debitore dalla comunità commerciale. Qualora si guardi infatti all'esito dei fallimenti si vedrà che i creditori hanno ben poche chance di recuperare il proprio denaro e che a quel punto il processo in tribunale e, soprattutto negli anni '60, l'arresto e la detenzione<sup>(25)</sup> è una sorta di vendetta, un modo per mettere il debitore di fronte alle proprie responsabilità, per svergognarlo e fargli perdere di credibilità all'interno del proprio ambito professionale e, se possibile, di fronte all'intera città, in una parola di disonorarlo.

Una fetta rilevante dei processi, rispettivamente il 33,3 e il 30,8 per cento, si chiude per mancanza di attivo<sup>(26)</sup>: i creditori cioè non riescono a recuperare neanche una piccolissima percentuale del loro credito e la conclusione dell'azione

---

<sup>24)</sup> Nell'1,9 per cento il fallimento viene dichiarato su istanza del tribunale. Nel 7,7 per cento dei casi non è stato invece possibile stabilirlo a causa della mancanza della sentenza dal fascicolo processuale.

<sup>25)</sup> Ben nove commercianti falliti su ventisette vengono arrestati e incarcerati per un certo periodo di tempo.

<sup>26)</sup> In realtà i processi chiusi per mancanza di attivo negli anni '60 sono di più. Nei dieci casi in cui non abbiamo notizie sul modo in cui il procedimento si è concluso è possibile e plausibile, sulla base dell'attivo dichiarato in bilancio e dell'intero processo, ipotizzare che la maggior parte di questi si sia chiusa per mancanza di attivo.

giudiziaria viene quindi a sancire, nella gran parte dei casi<sup>(27)</sup>, quell'espulsione di cui si parlava poc'anzi. La maggior parte dei processi chiusi per mancanza di attivo si colloca nel settore tessuti e abbigliamento. Mutuando l'analisi di Pierre Cayez su Lione possiamo dire che "ce type de faillite correspond aux commerces de detail qui se développent, et perdent de leur ancien poids", e che "l'accession des classes populaires au petit commerce entraine cette 'démocratisation de la faillite'"<sup>(28)</sup>. Una percentuale più consistente di fallimenti, almeno negli anni '80<sup>(29)</sup> si chiude con un concordato (51 per cento), cioè con un accordo tra il fallito e i creditori in cui il primo si impegna a pagare entro una certa data una parte della cifra dovuta. Tuttavia, le somme che i creditori riescono a recuperare sono esigue, e il concordato finisce per essere il modo più dignitoso e onorevole per salvare la propria attività commerciale, il proprio posto all'interno del gruppo e, in alcuni casi, anche il proprio piccolo patrimonio immobiliare. Il concordato infatti, più che beneficiare i creditori offre un'onorevole scappatoia al fallito: nel 52,8 per cento dei casi i creditori recuperano dal 5 al 10 per cento del loro credito e nel 39,6 questo recupero oscilla tra il 10 e il 25 per cento. La percentuale dei 'fortunati', di quelli cioè che riescono ad ottenere più del 30 per cento è piuttosto esigua e si aggira attorno al 7,6. Se il concordato non rappresenta una buona soluzione, ancora meno felice è la chiusura del fallimento per ripartizione di attivo (8,6 per cento dei casi). In queste situazioni infatti la cifra che si riesce a mettere insieme, dopo aver venduto all'asta mobili e mercanzia e dopo aver sottratto

---

<sup>27)</sup> Ventiquattro casi su trentadue. La fonte utilizzata per stabilire l'espulsione definitiva dalla comunità commerciale è ancora una volta l'annuario commerciale, o meglio quelli pubblicati a partire dall'inizio degli anni '80.

<sup>28)</sup> P. Cayez, Les faillites lyonnaises au XIXe siècle, "Bulletin du centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise", 1973, n.4, p.5.

<sup>29)</sup> Nel periodo 1862-1866 solo in tre casi il processo si chiude con un concordato.

le spese giudiziarie, è in genere ben poca cosa<sup>(30)</sup>.

A distanza di venti anni dunque la pratica del fallimento coinvolge un numero sempre maggiore di persone più differenziate tra loro. Sono diminuiti i fallimenti con un indole dolosa che invece sembrano predominare negli anni '60; si sono addolcite le pene e le sanzioni e con esse si è attenuata probabilmente la riprovazione sociale che li accompagna. Sembra che per Napoli si possa parlare più che di una democratizzazione del fallimento di una sua proletarizzazione. Il fenomeno cioè si allarga, ma la sua estensione è verso il basso; colpisce cioè sempre più gli strati medio-piccoli che costituiscono la base della piramide del terziario napoletano.

IX.2. La fonte che abbiamo fin qui utilizzato -i processi fallimentari- è normalmente usata per valutare gli andamenti del ciclo economico, le fasi di crisi, quelle di espansione e quelle di stabilità. Sembra importante quindi, al di là delle informazioni che questa fonte ci ha offerto per l'analisi dell'organizzazione e del funzionamento delle botteghe napoletane, cercare di capire cosa significa fallire nel primo trentennio postunitario in Italia e a Napoli, sia da un punto di vista strettamente economico, sia per le implicazioni e le conseguenze che il fallimento comporta sul piano individuale. E' assai difficile considerare il numero dei fallimenti, da solo, come indicatore del ciclo economico di una città o di un paese, stabilendo una relazione diretta tra la massa e l'entità dei fallimenti da una parte, e le crisi dall'altra. Come infatti hanno dimostrato diversi studi, i dati non si offrono sempre coerentemente: di fronte ad una curva dei fallimenti in salita, si può sia stabilire un legame con una crisi economica<sup>(31)</sup>, sia dedurre un'aumentata vivacità del commercio<sup>(32)</sup>. Ciò comunque

---

<sup>30)</sup> Per il 9,6 per cento dei processi non è nota la conclusione a causa di lacune della documentazione.

<sup>31)</sup> Cfr J. Bouvier, Le krach... cit..

<sup>32)</sup> Cfr R. Estier, Les faillites, instrument d'histoire économique: l'exemple de la région roannaise dans le deuxième quart du XIXe siècle, "Bulletin du centre d'histoire économique



non ha fin qui impedito di considerare, con poche eccezioni, le bancarotte esclusivamente come "testimoni a carico" dello sviluppo e della modernizzazione economica<sup>(33)</sup>. La tendenza a creare uno stretto rapporto tra i fallimenti e le crisi economiche è particolarmente evidente presso alcuni storici inglesi<sup>(34)</sup> ed è stata duramente contestata da altri<sup>(35)</sup>. Più che rivelatore di momenti di crisi, il fallimento sembra invece configurarsi, sulla scorta dei dati napoletani, come un fattore permanente delle vicende economiche di una città e di un paese, come una sorta di "malattia" cronica la cui esistenza non impedisce tuttavia l'espansione e l'ammodernamento di un settore: insomma, un indice della fragilità economica di una città, come ha suggerito Robert Estier<sup>(36)</sup>.

Partiamo da un anno a caso e facciamo degli esempi. Nel 1880 in Italia furono dichiarati 749 fallimenti<sup>(37)</sup>. Si tratta di una cifra esigua, soprattutto se rapportata a quella di paesi come la Francia dove, in quello stesso anno viene dichiarato il fallimento di 6295 imprese<sup>(38)</sup>. Gli estensori della statistica

---

et sociale de la region lyonnaise", 1973, n.4, pp.17-59, ma anche SGCC per l'anno 1881, Roma, 1882, p.XCVI-XCVII.

<sup>33)</sup> Cfr P. Cayez, Les faillites lyonnaises... cit., p.5.

<sup>34)</sup> Cfr R. C. Edwards, Stages in corporate stability and the risks of corporate failure, "Journal of Economic History", 1975, pp.428-457, S. Marriner, English bankruptcy records and statistics before 1850, "The Economic History Review", vol.XXXIII, 1980, pp.351-366, M. S. Moss e J. R. Hume, Business failure in Scotland 1839-1913: a research note, "Business History", vol.XXV, 1983, pp.3-10 e R. G. Rodger, Business failure in Scotland, 1839-1913, "Business History", vol.XXVII, 1985, pp.75-99.

<sup>35)</sup> In particolare cfr J.C. Martin, Le commerçant, la faillite et l'historien, "Annales ESC", vol.35, 1980, pp.1251-1268.

<sup>36)</sup> R. Estier, Les faillites... cit., p.25.

<sup>37)</sup> SGCC per il 1880.

<sup>38)</sup> Cfr L. Marco, Bankruptcies and economic history: the example of France, "European Journal of Political Economy", vol.1 (1985), p.493, tab. II. Sul trend francese nel periodo 1862-1900 cfr fig.2.

attribuiscono l'esiguità della cifra allo scarso sviluppo commerciale e, a sostegno di questa ipotesi, adducono le differenze tra città dell'Italia centro-settentrionale e quelle dell'area centro-meridionale. Il numero maggiore di fallimenti fu infatti dichiarato nei distretti di corte d'appello di Torino e Firenze, quello minore in quelli di Palermo, Roma e Napoli. "Ove riscontrasi vastità e fervore dei traffici - questo il commento dei redattori del volume-, ivi ai benefici che ne derivano anche questi amari frutti sogliono andar congiunti" (39). La tesi non è particolarmente peregrina e anche nell'analisi del caso inglese del XVIII secolo è stata più volte avanzata l'ipotesi di una relazione diretta tra espansione dell'attività commerciale e vertiginoso aumento dei rischi ad essa connessi, e quindi dei fallimenti(40). La statistica aggiungeva ulteriori prove della disparità di sviluppo: è Napoli, per esempio, il distretto di cassazione in cui è maggiore il numero dei fallimenti chiusi per mancanza di attivo, a conferma di una sostanziale e più spiccata precarietà delle attività commerciali, di una più accentuata mancanza di capitali, delle basi più aleatorie su cui vengono costruite le imprese stesse. Il dato non è circoscritto al solo 1880 e si conferma anche qualora si prendano in considerazione le cifre complessive relative al periodo 1867-1890. E' ancora Napoli il distretto in cui è più alta la percentuale di fallimenti provocati dalle denunce dei creditori, e in cui è più consistente il fenomeno della retrodatazione del fallimento(41); ciò a suggerire quasi il disperato tentativo di molti commercianti di restare, pur barcollanti, in una situazione di mercato.

Napoli, come il resto dell'Italia, partecipa tuttavia all'aumento progressivo del numero dei fallimenti che, crisi

---

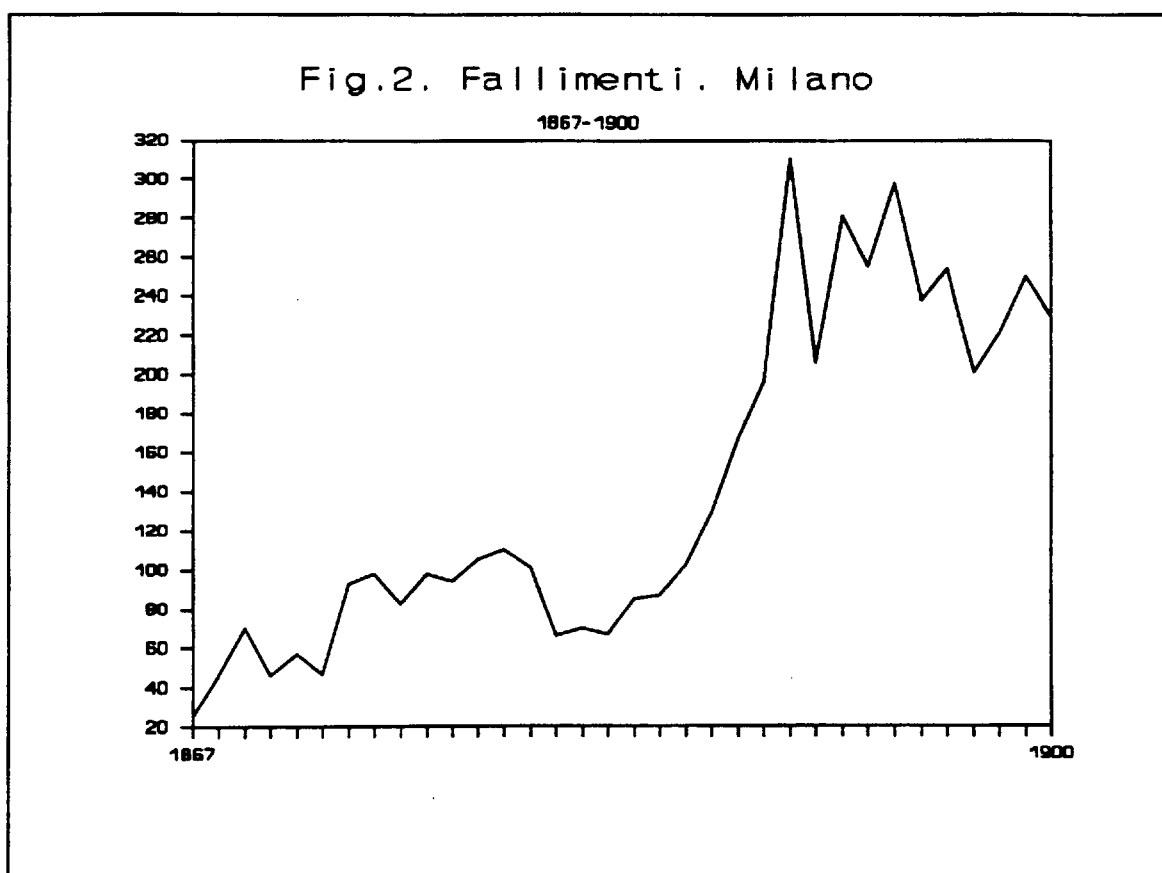
39) SGCC, 1880, p.114.

40) Cfr J.P.H. Duffy, Bankruptcy and insolvency in London during the industrial revolution, New York-London, 1985, p.2 e R.M. Hartwell cit. in ibid.: "If industrialization enhanced the chance of gain, it also increased the chance, and the cost of failure".

41) SGCC, 1880, pp.109 e 112.

economiche o no, a partire dagli anni '80 diviene sempre più consistente. In termini assoluti, con l'eccezione del calo registratosi nel biennio 1891-92, la crescita è infatti continua (cfr fig. 1), anche se meno regolare di quanto invece accade a Milano o, considerando nel complesso il dato, nel Regno (cfr figg. 2 e 3).

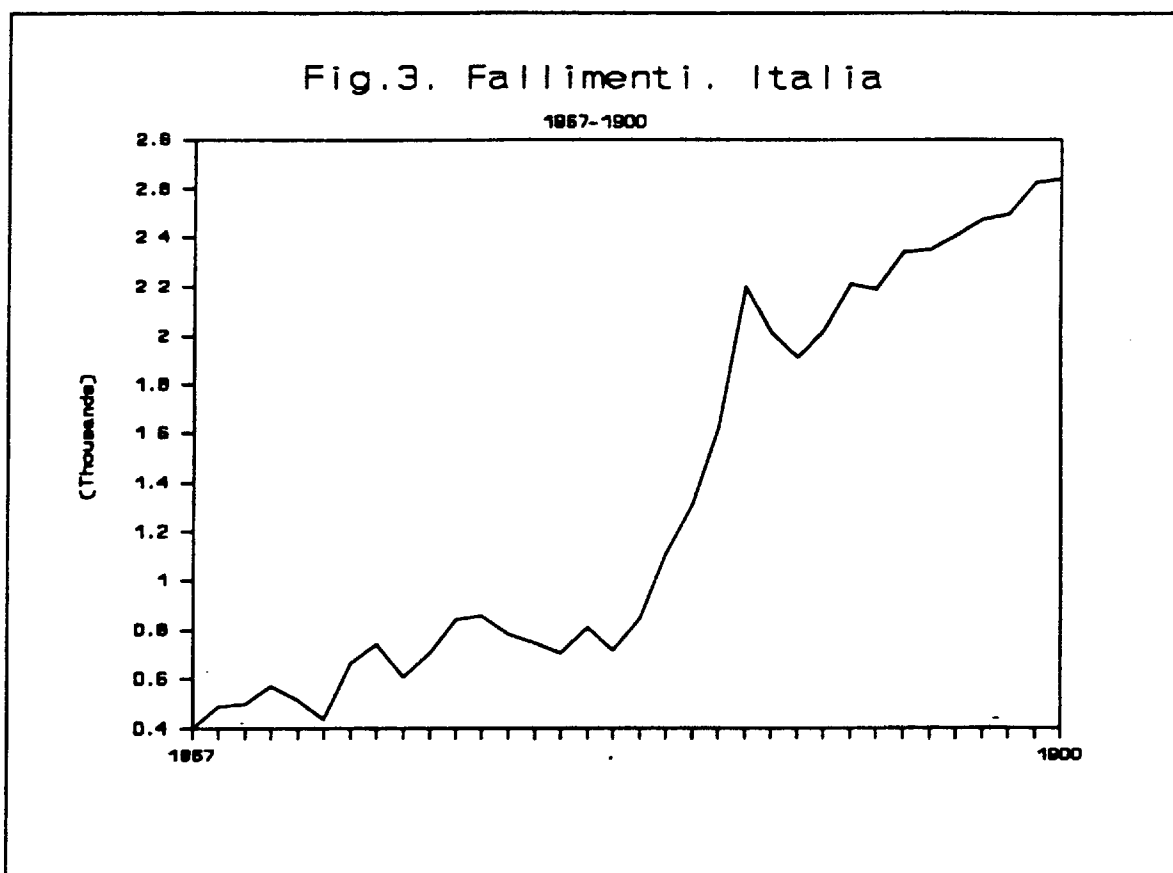
Come si diceva all'inizio, tuttavia, l'analisi del solo dato relativo ai fallimenti non è in sé sufficiente a darci un quadro preciso non solo della situazione economica della città di Napoli, ma anche di quella più specifica del commercio cittadino. I fallimenti infatti, come fin qui abbiamo potuto vedere, non rimandano un'immagine di vitalità e movimento dell'universo del



commercio e della bottega napoletani. Il loro numero potrebbe quasi esser considerato come fisiologico al mantenimento dell'equilibrio in seno ad una comunità commerciale che, per evitare un eccessivo allargamento e soprattutto un'eccessiva promiscuità, usa il fallimento per difendersi, decretando, di

tanto in tanto, l'espulsione di alcuni suoi membri: i più deboli, i più disonesti, i più estranei al gruppo<sup>(42)</sup>.

In realtà i fallimenti non sono soltanto "film négatif de l'initiative économique et vaste cimetière des ambitions perdues et des échecs"<sup>(43)</sup>, ma sono più semplicemente una delle possibili soluzioni -quella sicuramente più tragica e dolorosa per alcuni, meno costosa e più semplice invece per altri- per risolvere difficoltà, crisi, conflitti e tensioni che scuotono



il milieu commerciale e imprenditoriale cittadino. Se infatti accostiamo il numero dei fallimenti ad altri tre dati, quello delle sentenze civili e quello delle cause penali (in gran parte processi per bancarotta fraudolenta) in materia commerciale, e

<sup>42)</sup> Quella del fallimento come meccanismo di autoregolazione è un'ipotesi che è stata avanzata anche da J.C. Martin, Commerce et commerçants... cit., p.296 e ss.

<sup>43)</sup> P. Cayez, Les faillites... cit., p.1.

quello dei protesti cambiari, l'immagine, fin qui un po' statica e sfocata, si vivacizza e si colora immediatamente. Restiamo ancora al 1880. Tra Cassazione (le sole sentenze definitive), Corte d'appello, Tribunali e Preture nel distretto di Napoli<sup>(44)</sup> vengono dibattuti moltissimi procedimenti in materia commerciale: la maggior parte riguarda lettere di cambio, biglietti all'ordine, mutui e compravendite commerciali. Anche questo, con la sola eccezione del biennio 1881-82, è un dato in crescita più o meno costante, almeno fino alla fine degli anni '80. Nel 1886 le sentenze commerciali definite dai tribunali civili e commerciale sono 5928. Il 59,4 per cento sono relative a mutui, lettere di cambio e biglietti all'ordine. In quello stesso anno notai e pubblici ufficiali notificano ben 9947 protesti cambiari<sup>(45)</sup>. Di questi 4936 sono elevati contro commercianti e 355 contro società commerciali. Aggiungendo le sentenze relative a reati contro il commercio giudicate dai tribunali penali (bancarotte, falsificazione di atti di commercio e frodi varie) e finalmente i fallimenti si arriva alla rispettabile cifra di 9.017 procedimenti di vario ordine e grado per mancato pagamento di mutui, prestiti, anticipazioni di denaro e di merci. Il dato è interessante e rimanda immediatamente al problema del credito, del suo sistema e della sua organizzazione in una città come Napoli, al problema della liquidità e più in generale della circolazione di merci e denaro. Non pare azzardato rilevare la precarietà e la fragilità delle basi su cui l'insieme del commercio cittadino poggia. Il 1886 non è un caso isolato:

---

<sup>44)</sup> Il distretto di corte d'Appello di Napoli comprende la Campania, il Molise, la Basilicata e una parte dell'attuale provincia di Frosinone. Laddove la statistica riporta dati relativi al solo tribunale di Napoli è stato possibile rilevare che è in questo tribunale che si dibattono la maggior parte dei procedimenti di natura commerciale. Anche il confronto tra il numero dei fallimenti napoletani con quelli dell'intero distretto rivela l'assoluto predominio, in termini assoluti e relativi dell'ex capitale.

<sup>45)</sup> Il 1886 è il primo anno in cui la statistica registra i protesti cambiari.

Tab.2 Procedimenti giudiziari in materia commerciale ripartiti per tipo. Napoli, 1886-1890.

anni	a	b	c	d	totale
1886	3.521	5.291	118	87	9.017
1887	3.949	6.735	156	174	11.014
1888	3.618	11.975	168	147	15.908
1889	3.431	11.862	127	185	15.605
1890	3.721	13.049	80	174	17.024

a= numero delle sentenze dichiarate in materia commerciale dal tribunale civile e da quello di commercio nei vari gradi di giudizio<sup>(46)</sup>;

b= numero dei protesti cambiari;

c= numero dei fallimenti;

d= numero delle sentenze dichiarate in materia commerciale dal tribunale penale nei vari gradi di giudizio<sup>(47)</sup>.

Fonti: SGCC e SGP per gli anni 1886-1890.

Questa nuova analisi dei dati consente quindi di iscrivere i fallimenti in un contesto diverso. Essi sono cioè la possibile fase terminale di lunghi e complessi rapporti tra i commercianti e i loro creditori, siano essi fornitori, intermediari o semplici prestatori di danaro. Sono in molti casi l'ultima spiaggia per creditori ormai incapaci di recuperare una benché minima parte del loro danaro, o, più frequentemente, un'occasione per il commerciante di tirarsi fuori da una penosa e ingarbugliata situazione. Come ha scritto Julian Hoppit per il caso inglese: i fallimenti sono solo "the tip of the iceberg of insolvency failure"<sup>(48)</sup>. Il fallimento però non coincide necessariamente con la morte dell'impresa. Se infatti per alcuni sancisce

---

<sup>46)</sup> Si tratta delle sentenze definitive relative al mancato pagamento di mutui, cambiali, biglietti all'ordine e contratti in conto corrente.

<sup>47)</sup> Si tratta dei reati giudicati dalle preture, dai tribunali e dalle corti d'assise nel distretto di corte d'appello di Napoli. La statistica riporta anche i dati relativi ai reati denunciati che ovviamente superano di gran lunga quelli giudicati. La maggior parte dei giudizi riguarda processi per bancarotta semplice e fraudolenta.

<sup>48)</sup> J. Hoppit, Risk and failure in English business 1700-1800, Cambridge, 1987, p.18.

l'espulsione definitiva dalla comunità commerciale<sup>49)</sup>, per altri è semplicemente una tappa del ciclo di vita della bottega e/o dell'azienda. Il fallimento discrimina fortemente tra piccoli, medi e grandi commercianti. Nel caso dei primi comporta quasi sempre la chiusura di un'esperienza di breve durata. Per altri invece rappresenta, spesso, una fase di transizione, di ristrutturazione e di riconversione economica. Se per alcuni dunque il fallimento è l'epilogo di un tentativo di mobilità ascendente e determina la fine dell'attività commerciale e quindi la povertà, il disonore, la perdita di status ecc.; per altri si configura come condizione di passaggio, come una difficoltà più o meno rapidamente superata per poi riprendere, quasi intatto, il proprio posto all'interno della comunità commerciale temporaneamente abbandonata.

Le prove che è possibile addurre sono numerose. Il fallimento è una condizione di passaggio per il libraio Simone Cioffi che fallisce nel 1884, conclude un concordato con i suoi creditori, riapre bottega e torna a fallire due anni dopo. Nel 1890 in via Trinità Maggiore con un commercio di libri c'è ancora il padre Gennaro. Il fallimento è una tappa del ciclo di vita dell'impresa anche per Angelina Angelici, sarta e negoziante di abiti per bambini, che sospende i pagamenti con conseguente procedimento giudiziario nel 1880 e ancora nel 1885; ed è una condizione di passaggio per numerose altre persone: per Rosa Vollero che ha tentato invano di rimettere in piedi il commercio di abiti del marito fallito a sua volta nel 1880; per Filomena Fusaro, negoziante di tessuti con bottega in vico Lungo Gelso, che si è accollata, forse solo nominalmente, la bottega del padre dopo il suo fallimento, costretta dopo soli due anni di gestione a sospendere i pagamenti. Il fallimento è un momento del ciclo di vita di molte altre botteghe: consultando infatti la guida commerciale del 1891-1892 si scopre che il 52,9 per cento dei

---

<sup>49)</sup> Il fallimento come procedura di selezione del milieu commerciale è uno dei motivi ricorrenti nella letteratura di Emile Zola che lo mutua dalla più nota teoria della selezione naturale di Darwin. Cfr L. Marco e A. Du Plessis, La faillite dans la littérature française du XIXe siècle, in Commerce et commercants dans la littérature, Talence, 1988, pp.146-147.

commercianti del nostro campione relativo al periodo 1882-86 svolge ancora la medesima attività commerciale. Per loro l'esperienza del processo sembra essersi felicemente e, soprattutto, rapidamente conclusa<sup>(50)</sup>: una parte dei nostri falliti hanno infatti ripreso la propria attività commerciale talvolta nello stesso luogo (21 casi), tal altra cambiando magazzino (23), in qualche altro caso modificando la ragione sociale (11 persone), cioè affidando la gestione del negozio ad un figlio o un fratello<sup>(51)</sup>. Gli esercizi per i quali invece il fallimento sembra aver rappresentato la morte definitiva sono il 44,2 per cento mentre del restante 2,9 per cento è documentabile un cambiamento di attività o quantomeno di qualifica professionale<sup>(52)</sup>.

Per il gruppo dei sopravvissuti il fallimento non pare aver avuto conseguenze particolarmente pesanti, sia sul piano strettamente economico che su quello dell'onore e del prestigio; anzi è forse stato il modo più a buon mercato e sbrigativo per superare la crisi. Alcuni esempi. Fallito nel 1885, il fabbricante di guanti Giovanni Loforte riesce a conservare praticamente intatto il proprio patrimonio se, a differenza di quanto lasciava credere la relazione del curatore che proponeva la liquidazione di tutto l'attivo, egli può comparire in una Guida del 1890 e in quella Guida del 1891-92 sia come

---

<sup>50)</sup> Il 52,2 per cento dei processi si conclude in meno di un anno; per il 27,8 per cento il processo dura da uno a due anni. La maggior parte delle cause ha quindi un iter giudiziario piuttosto breve. Proprio questa brevità è uno dei motivi addotti dai commercianti e dai loro rappresentanti per provare l'efficacia e la validità della giustizia commerciale e per opporsi quindi all'abolizione dei tribunali di commercio. Cfr D.L. Caglioti, I fallimenti del Tribunale di Commercio di Napoli: una fonte per lo studio del piccolo e medio commercio cittadino, "Società e Storia", a.XII, 1989, n.44, pp.444-446 in particolare.

<sup>51)</sup> E' il caso dei commercianti Astarita, Cioffi, Delle Donne, Francesco Esposito, Domenico Esposito, Filomena Fusaro, Sepe, Hallecker, Labriola e Bellastella.

<sup>52)</sup> Nelle guide commerciali degli anni successivi al loro fallimento il merciaio Vincenzo D'Angelo e i commissionari fratelli Dias si iscrivono come possidenti, mentre ritorna alla primitiva professione di maestro di musica il negoziante di lane e filati Domenico Amitrano.



proprietario di una fabbrica di guanti premiata dal R.Istituto d'Incoraggiamento e "progredita al punto di fare concorrenza alle fabbriche di Grenoble e di altre città estere", che come proprietario di miniere d'asfalto e bitume in tre comuni in provincia di Chieti<sup>53</sup>). Certo quello di Giovanni Loforte è un caso assai particolare: egli è infatti un esponente di primo piano della comunità commerciale e industriale napoletana. Nonostante l'entità del suo fallimento, la consistente esposizione debitoria e, soprattutto, la crisi che apre all'interno dell'intero settore del cuoio e dei guanti coinvolgendo nella medesima esperienza numerosi altri piccoli produttori, egli gode di una fiducia e di una considerazione che evidentemente la sospensione dei pagamenti non basta a togliergli. Il suo fallimento inoltre viene subito dopo la conclusione della sua permanenza in Tribunale di Commercio come giudice. Una vicenda analoga è quella del sarto Vincenzo Salvi che, sprofondato sotto il peso di più di cinquecento crediti e di una cinquantina di debiti, riapre bottega nella centralissima via Roma tornando a servire la stessa clientela elitaria ed esigente, ma restia a saldare i propri debiti<sup>54</sup>). Nel 1898 non c'è ormai più traccia del suo fallimento. La macchia che offuscava la sua carriera è stata completamente cancellata come prova l'enfatico moscone che dalle pagine del Fortunio esalta la

---

<sup>53</sup>) Guida commerciale di Napoli e provincia, a.I, 1890 e Annuario Napoletano "Bronner". Grande guida commerciale storico-artistica, scientifica, industriale e d'indirizzi di Napoli e provincia redatta per cura e spese di Augusto Lo Gatto, edizione 1892, Napoli, 1892. Praticamente tutto il patrimonio da liquidare, come proposto dal curatore fallimentare, è rimasto nelle mani del Loforte. Purtroppo il fascicolo relativo a questo fallimento si arresta ad un certo punto della vicenda e non ci consente di capire come il Loforte sia riuscito a sanare la propria situazione debitoria.

<sup>54</sup>) Salvi fallisce nel 1884. Nel settembre dell'anno successivo il procedimento si chiude con un concordato e il suo nome è registrato in Annuario napoletano 1886 allo stesso indirizzo riportato nel fascicolo fallimentare -via Roma 143. La riapertura avviene nella stessa via Roma ma stavolta, come si evince dall' Annuario napoletano del '91-92, al numero 273.

bravura di questo sarto e la clientela che gli si rivolge<sup>55</sup>).

IX.3. E' assai difficile stabilire una tipologia del commerciante sventurato e sfortunato. In realtà le situazioni che emergono dai dossier di fallimento sono tante e variamente sfaccettate: dal bottegaio ignorante e inesperto, allo smaliziato e furbo negoziante in commercio da lunga data. Quella del fallimento è infatti una vicenda in cui può trovarsi avviluppato lo sprovveduto commerciante entrato da poco più di un anno in affari provenendo da tutt'altra professione, o l'esperto negoziante che gestisce da lunga data una solida attività che si tramanda di padre in figlio. Il fallimento colpisce il commerciante con cinquecento lire di attivo e quello con più di un milione; travolge l'impresa con numerosi dipendenti e quella che si basa esclusivamente sul lavoro dei familiari. Insomma è un'esperienza che virtualmente azzerava, eguagliandola, la condizione di individui la cui posizione nella gerarchia della ricchezza è assai differente. In realtà l'azzeramento è solo apparente e momentaneo. Le solidarietà e i meccanismi di sopravvivenza che i diversi commercianti sono in grado di mettere in gioco rendono ovviamente assai differente non solo l'esito del processo fallimentare, ma anche il modo in cui esso viene gestito.

Un elemento tuttavia accomuna queste persone ed è la temporanea perdita di affidabilità e di credito. Il fallimento infatti mette in discussione, minandolo alla base, uno dei pilastri portanti delle relazioni commerciali: la fiducia.

"[L]'allontanamento da un modo di condursi giudicato accettabile si paga con l'espulsione dalla comunità. Un mercante a cui nessuno dà fiducia non riuscirà a portare avanti a lungo i suoi affari. Le transazioni economiche dipendono evidentemente più di ogni altra relazione dalla presenza della fiducia, e in tutte le lingue europee si esprimono con un vocabolario comune: <<commercio>>, <<credito>>, <<onorare>> e la stessa <<fiducia>> sono termini con accezioni economiche specifiche. La fiducia, dice Filangieri, <<è l'anima del commercio>>, e il credito che essa sola può produrre va considerato <<una seconda specie di moneta>>. Un individuo che tradisce la fiducia, per esempio emettendo titoli falsi, si troverà probabilmente scomunicato. La frode, il falso e la bancarotta, afferma Filangieri, costituiscono le minacce più gravi per l'ordine sociale e

---

<sup>55</sup>) Cfr "Fortunio", 17.III.1898.

economico." (56)

La situazione descritta da Pagden, sulla scorta degli scritti di Genovesi e di Filangieri, si verifica in maniera sistematica nel caso del fallimento dove la relazione di mutua fiducia - nella fattispecie tra il commerciante e il suo creditore- viene incrinata da uno dei due attori(57). Il procedimento fallimentare, con la conseguente chiusura del negozio, la messa al bando del commerciante attraverso la pubblicazione della sentenza all'esterno della sua bottega, nei locali della Borsa, luogo di riunione dell'intera comunità, e nei locali del Tribunale di Commercio, la probabile detenzione nel carcere dei debitori, il divieto di entrare nei locali della borsa, di esercitare il diritto di voto, di ricoprire le funzioni di tutore, protutore, curatore e membro di un consiglio di famiglia sono tutti atti che rendono ancor più marcata ed esplicita quell'espulsione dalla comunità commerciale che l'insolvibilità, l'inganno, l'inaffidabilità rendono obbligatoria.

Le varie legislazioni succedutesi a partire dal codice napoleonico, e a questo costantemente ispiratesi, si sono sempre preoccupate di attuare immediatamente l'isolamento del commerciante fallito e la sospensione della sua attività esponendolo, in un certo senso, al pubblico ludibrio. Attraverso il codice e l'istituzione che ne cura l'applicazione e il rispetto - il tribunale di commercio- i negozianti sono riusciti a garantirsi uno strumento che, in una situazione di libero mercato che non consente loro di regolare l'accesso alla comunità, gli offre almeno la possibilità di espellere tutti coloro che non ne rispettano le regole e le consuetudini. Nella prima metà del secolo il legislatore ha previsto addirittura l'arresto per qualsiasi tipo di fallito. A partire dal primo codice di commercio postunitario la durezza delle sanzioni si

---

56) A. Pagden, La distruzione della fiducia e le conseguenze economiche a Napoli, in D. Gambetta (a cura di), Le strategie della fiducia. Indagini sulla razionalità della cooperazione [1988], Torino, 1989, pp.168-169.

57) Cfr J. Hoppit, Risk and failure...cit., p. 65.

attenua e grazie a questa nuova legislazione - o è la legislazione che tiene conto di avvenuti cambiamenti mentali imposti dalle trasformazioni sociali ed economiche? - si va facendo strada un atteggiamento meno colpevolista e, soprattutto, la volontà di distinguere ancor più nettamente tra il fallimento e la bancarotta fraudolenta. La spersonalizzazione del mercato ha probabilmente portato a riconoscere che il rischio è un elemento necessario ed ineliminabile di qualsiasi attività economica. Il codice di commercio del 1882, in particolare, ridimensiona abbondantemente la gravità del fallimento, riconoscendo più facilmente la mancanza di dolo: l'incarcerazione per debiti, tranne che nei casi di bancarotta fraudolenta, è un ricordo legato al passato regime e all'antica legislazione e la riabilitazione del commerciante fallito è più frequente. Tutto ciò ha contribuito ad allentare le tensioni che accompagnano i fallimenti e ad attenuare la riprovazione e il giudizio morale dell'opinione pubblica. Il fallimento continua così a costituire un problema solo all'interno della comunità commerciale, ma più che altro perché la legislazione (quella che precede il codice del 1882), a giudizio dei commercianti, lascia aperti numerosi varchi al dolo e alla frode. L'abolizione dell'arresto personale, in particolare, scatena polemiche discussioni e molti chiedono con insistenza provvedimenti contro l'impetuoso aumento delle bancarotte.

"Una serie di piccoli commerci e d'industrie, che prima si facevano perché avevano a base il credito, vanno deperendo e sparendo. Per ora ne sono danneggiati solo coloro i quali prestarono il danaro, e che si sono visti indegnamente defraudati dal loro credito, perché sul capo dei debitori non luccica la spada minacciosa della prigionia; in progresso di tempo, il danno sarà maggiore, perché coloro che davano credito, non avendo più certezza di recuperare il loro capitale, si guarderanno bene dal seguitare a darlo, e quindi sarà tanto minore alimento a commerci e al lavoro." (58)

Le lamentele contro la legislazione sui fallimenti diminuiranno con l'approvazione, nel 1882, di un nuovo codice che irrigidisce le sanzioni penali contro i bancarottieri da un lato e,

---

<sup>58)</sup> Cfr Relazione intorno alle vicende economiche del primo bimestre, "Economia e Finanza", a.II, 15.III.1879, n.11; Id., a.I, 16.II.1878 n.1 e Id., a.II, 1.II.1879, n.5.

dall'altro, rende più facile la chiusura del procedimento per concordato. Il nuovo codice non pone fine solo alle lamentele relative alla legge fallimentare ma mette a tacere molti dei conflitti, più o meno evidenti, che hanno caratterizzato i rapporti tra stato e comunità mercantile nel primo ventennio postunitario. Come ha scritto Gargano:

"nel conflitto tra i due codici prevaleva [...] il codice di commercio. Il suo campo di applicazione acquistava smisurate proporzioni [...]. Il diritto commerciale perdeva anche il tradizionale carattere di diritto dei rapporti mobiliari [...]. L'oggettivazione del diritto commerciale, concepito come il diritto degli <atti di commercio>, aveva creato solo le parvenze esteriori di un sistema giuridico basato sull'unità del soggetto di diritto e, perciò, di una legge uguale per tutti. Era un'unità assai fragile [...]. Il mito della legge uguale per tutti veniva infranto [...]. Le codificazioni dell'Ottocento divennero così fonti di un diritto non uguale e, anzi, profondamente disuguale. Esse finivano con il produrre un nuovo particolarismo giuridico, questa volta di fonte statutale"<sup>(59)</sup>.

Se è possibile seguire i cambiamenti legislativi con una certa facilità, non è altrettanto semplice però delineare i mutamenti attraversati dal concetto di onore nella società napoletana; tuttavia si può ipotizzare che nel corso del XIX secolo, e contestualmente alle trasformazioni legislative, si sia fatta strada una certa indulgenza nei confronti di chi fallisce e che il tracollo economico non sia più di per sé da condannare e riprovare. Sembra che a Napoli, in questi anni, si stia affermando lo stesso atteggiamento che era già radicato nella società americana visitata, all'inizio del secolo, da Tocqueville:

"Finché non vi è frode evidente da parte del commerciante, l'opinione pubblica non gli rimprovera nulla. Può lanciarsi nell'impresa più azzardata, cominciare la sua attività senza capitali, rischiare in tutti i modi il denaro avuto in prestito senza che la sua reputazione ne esca materialmente danneggiata: il giorno dopo può ricominciare tutto daccapo. Quasi tutti i nostri commercianti giuocano a lascia o raddoppia, il che viene considerato molto ovvio."<sup>(60)</sup>

Se non si registrano infatti prese di posizione

---

<sup>59)</sup> F. Gargano, Storia del diritto commerciale, Bologna, 1980, pp.90-91.

<sup>60)</sup> A. de Tocqueville, Viaggio negli Stati Uniti, a cura di E. Faccioli, Torino, 1990, pp.115-116.

dell'opinione pubblica più ampia di fronte a questo problema, anche la stessa comunità commerciale e gli stessi falliti non paiono troppo attanagliati dalla questione della moralità del commercio. Benché la scuola, i libri per l'infanzia, la letteratura self-help e quella specificamente rivolta ai commercianti<sup>(61)</sup> si preoccupino continuamente di sottolineare l'importanza dell'onestà, della rettitudine, del buon nome nello svolgimento di un'attività, il senso dell'onore e il sentimento della vergogna sono estranei a gran parte dei commercianti falliti. Certo c'è chi arriva al gesto estremo del suicidio, come nel caso di Ernesto Briello, orefice fallito nel 1885, o come Salvatore Menichino che preferisce la morte "non potendo più decorosamente tirare innanzi la vita"<sup>(62)</sup>; ma la maggior parte lascia trapelare una certa indifferenza alla questione. Il tema della reputazione perduta e dell'onore macchiato riecheggia solo nelle parole del gioielliere Luigi Gay<sup>(63)</sup>, o di Achille Dechaud o di Giovanni Schiano. Come risulta chiaro dalle parole di Fernando Passarelli, cognato di Costantino Cerqua condannato ad un anno di carcere per bancarotta, ciò che è veramente "dispiacente e vergognoso" è il carcere e non il fallimento e sembra addirittura più onorevole e dignitoso fuggire in cerca di un altro lavoro, magari in un altro continente<sup>(64)</sup>. In tutti i casi citati onore e famiglia sono termini abbinati. La preoccupazione, la vergogna non riguarda infatti il commerciante in quanto individuo ma le conseguenze e i danni che la sua situazione può arrecare alla famiglia.

---

<sup>61)</sup> Sulla letteratura self-help cfr la nota del capitolo e sui libri di letture per la scuola la nota n. del medesimo capitolo. Come esempio di libro specificamente diretto all'educazione del commerciante cfr C. Dompè, La pratica commerciale. Memorie di un commerciante. Libro d'istruzioni per i giovani che si dedicano alla carriera commerciale, Torino, 1912.

<sup>62)</sup> La notizia del suicidio, in realtà mancato, compare ne "Il Pungolo" del 10.VII.1882.

<sup>63)</sup> ASN, Tribunale di Commercio, Fallimenti, f.2603, n.627 (1870).

<sup>64)</sup> ASN, Processi politici, n.270.

La comunità commerciale napoletana è ampia e d'altra parte i sentimenti dell'onore e della vergogna costituiscono preoccupazione costante nelle comunità piccole ed esclusive dove le relazioni personali sono di gran lunga più importanti di quelle anonime e impersonali e dove la personalità sociale dell'attore ha la medesima significatività del ruolo che ricopre<sup>(65)</sup>. Che la questione moralità del commercio non scuota troppo gli animi dei napoletani e degli italiani in genere lo prova anche l'esiguità della letteratura sull'argomento.

I problemi della bottega, di un mondo in trasformazione che usa il denaro a volte anche in maniera spregiudicata per realizzare la propria ascesa sociale non incuriosiscono neanche i romanzieri, molto più attirati dal segmento impiegatizio delle lower middle classes, e dai ceti più poveri. Per Napoli e l'Italia non abbiamo niente di analogo ai due romanzi speculari di Balzac, Cesar Birotteau<sup>(66)</sup> e La maison Nucingen<sup>(67)</sup>, nei quali si descrive un fallimento onesto che porta alla rovina e alla morte il suo protagonista e un fallimento disonesto e truccato che invece rappresenta la sanzione definitiva del successo di chi lo ha progettato. Il tema del fallimento, della crisi commerciale della piccola bottega come della grande finanza, dell'insolvenza, del raggio della fiducia del piccolo risparmiatore è ricorrente nel romanzo ottocentesco francese e inglese: Zola e Dickens, fra gli altri, vi insistono più d'una volta<sup>(68)</sup>. E non è raro che dietro la fiction, l'invenzione, la

---

<sup>65)</sup> Cfr J. Peristiany, Honour and shame: the values of Mediterranean society, Chicago, 1965, p.11; ma soprattutto J. Davis, Honour and politics in Pisticci, "Proceedings of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Inland", 1969.

<sup>66)</sup> H. de Balzac, Grandeur et decadence de Cesar Birotteau [1837], Paris, 1964.

<sup>67)</sup> Honoré de Balzac, La maison Nucingen [1838], Paris, 1989.

<sup>68)</sup> E. Zola, Au bonheur des dames [1882], Paris, 1980 e Id, L'argent [1891], Paris, 1980; C. Dickens, Little Dorrit [1857], London, 1985 e Dombey and Son, London, 1848. Sui fallimenti nella letteratura inglese cfr B. Weiss, The hell of the English: bankruptcy and the Victorian novel, Lewisburg, 1986 sui fallimenti e in generale sui commercianti nella letteratura

trasfigurazione si nascondano dei casi reali: il krach dell'Union Générale ne L'Argent o i tanti fallimenti che si susseguono a Parigi alla metà degli anni '80 in coincidenza con il sempre maggiore successo dei grandi magazzini. In Italia le piccole borghesie entrano nella narrativa soprattutto attraverso le figure degli impiegati e solo più marginalmente attraverso quelle dei commercianti<sup>69</sup>); romanzi come quello in cui Federigo Tozzi descrive il patetico, impossibile e illegale tentativo di salvataggio compiuto da tre fratelli librai nella sonnacchiosa città di Lucca<sup>70</sup>), sono piuttosto rari nel panorama letterario nazionale.

---

francese cfr Commerce et commerçants... cit. e in particolare il saggio già citato di L. Marco e A. Du Plessis.

<sup>69</sup>) Si veda per esempio M. Serao, Il paese di cuccagna [1890], Milano, 1981, in cui si narra di una pasticceria sull'orlo del fallimento. Più che alla professione dei personaggi e al tema del fallimento, però, l'autrice è interessata alle cause che lo stanno provocando: la febbre del gioco del lotto.

<sup>70</sup>) Federigo Tozzi, Tre croci [1920], Firenze, 1966.



**CONCLUSIONI.**

Nella seconda metà dell'Ottocento a Napoli esiste un ceto medio di dimensioni consistenti, ma scarsamente visibile. Di questo enorme e composito gruppo non si occupa nessuno. Nessuno è attratto, incuriosito, interessato da questa classe media che si espande nel settore terziario e in quello dell'impiego privato e pubblico in special modo. Le piccole borghesie napoletane, come d'altronde quelle italiane, si moltiplicano nella più totale indifferenza delle istituzioni, delle cronache, dei giornali. Nell'Italia delle inchieste agrarie e sui contadini, sulle condizioni dell'industria e sulla sanità, dei censimenti e delle statistiche sull'esercizio della giustizia, sull'istruzione, sul mutuo soccorso ecc., non c'è nulla che riguardi direttamente le piccole borghesie autonome, quelle del commercio e dell'artigianato, e neanche quelle del pubblico impiego. Queste piccole borghesie sparse su tutto il territorio urbano che, come abbiamo visto, aprono le loro botteghe e i loro laboratori per l'intera giornata, pagano poche tasse, si interessano scarsamente di politica, si associano di rado, conducono una vita sempre in bilico tra prosperità e disastro economico; queste piccole borghesie che leggono poco e scrivono ancor meno, che non investono in terra né in titoli del debito pubblico, che comprano tutt'al più qualche azione si rendono deliberatamente poco visibili, non si raccontano, non fanno parlare di sé.

Come abbiamo visto nel corso di questo lavoro, a Napoli non ci sono giornali dei piccoli commercianti o degli artigiani, non ci sono vere e proprie associazioni di categoria, né istituzioni a carattere ricreativo o 'culturale' che raggruppino commercianti e/o artigiani. La stessa Camera di commercio si occupa molto poco dei problemi del terziario napoletano. Gli uomini che ne fanno parte sono esponenti del grande commercio e sembrano più interessati al prestigio e al lustro che deriva loro dalla carica di consigliere della Camera che non ai problemi economici della città. Il suo giornale - "Economia e Finanza" prima, "La Rivista Economica" poi - frutto in gran parte dell'instancabile lavoro di Alessandro Betocchi, riporta i verbali delle sedute della giunta,

spesso inutilmente impegnata a discutere di sussidi e prebende a facchini e ad ex impiegati della Camera, qualche articolo di fondo sulle vicende politiche nazionali, ma è soprattutto attento ai mercati stranieri, ai prezzi del grano e degli olii, ai problemi del porto e delle comunicazioni ferroviarie. E' insomma un utile strumento per grossisti, commissionari e grandi mercanti e finanziari che operano sulla piazza napoletana. Le vicende, gli interessi, le ansie del piccolo commercio vi trovano, invece, pochissimo spazio; così come poche sono le informazioni che piccoli dettaglianti di tessuti, di abiti, di libri e di oreficerie possono utilizzare per una migliore gestione delle proprie botteghe.

I viaggiatori stranieri, gli scrittori, i giornalisti che raccontano Napoli sono più attratti dal suo caos, dai venditori ambulanti che riempiono le vie con le loro merci e le loro grida, dalle strade sporche, dai bassi sudici e maleodoranti, dai bambini scalzi e seminudi. E, contemporaneamente, sono troppo incuriositi da un'aristocrazia che tenta di perpetuare i fasti della vecchia corte, che affolla gli spettacoli del San Carlo e dei vari teatri cittadini, in questi anni numerosissimi, che passa da una festa ad un'altra, da un salotto ad un altro. Le piccole borghesie non fanno notizia, anche se le loro dimensioni si dilatano a vista d'occhio, e la loro crescita appare ipertrofica rispetto alle esigenze di una città che perde sempre più la sua centralità nel mezzogiorno e in cui i consumi della popolazione sembrano diminuire. D'altra parte, come ha scritto Enzensberger,

"l'immagine sociale della piccola borghesia tende alla mimetizzazione; la classe, crescendo quantitativamente, diviene sempre meno riconoscibile" (1).

Aumentano soprattutto gli impiegati ma anche gli addetti al terziario che, pur di conquistare e mantenere un mestiere autonomo e indipendente, si accontentano di occupare piccolissime aree di mercato da difendere strenuamente perché continuamente

---

<sup>1</sup>) H. M. Enzensberger, Dell'inarrestabilità della piccola borghesia. Un capriccio sociologico [1976], in Sulla piccola borghesia. Un <<capriccio sociologico>> seguito da altri saggi, Milano, 1983, p.7.\_

sottoposte alla minaccia della crisi e del fallimento.

Gli unici che, in questi anni, cominciano a guardare con interesse ai ceti medi sono i rappresentanti di quella borghesia delle professioni che in città controlla sempre più saldamente il potere politico, che si mette a capo di moltissime società di mutuo soccorso, che si fa promotrice delle poche associazioni di piccoli commercianti che nascono e che, soprattutto, inizia a considerare questi gruppi, in occasione delle elezioni, e a vederli come possibili alleati, al tempo stesso serbatoi e procacciatori di voti e di clientele.

I numeri elevati del ceto medio cittadino e l'apparente, contraddittoria, scarsa visibilità di cui abbiamo fin qui parlato sembrano le caratteristiche principali di un gruppo che difficilmente può essere definito una classe. In questo senso, alla fine di questo lavoro, ci sentiamo di condividere l'osservazione di Sylos Labini secondo cui

"la piccola borghesia -i ceti medi- non sono propriamente una classe: si può parlare, al massimo, di una quasi classe che possiede alcune solidarietà di fondo (per ragioni economiche e culturali), ma che è suddivisa in tanti e tanti gruppi, con interessi economici diversi e spesso contrastanti, con diversi tipi di cultura e con diversi livelli di quella che si potrebbe chiamare moralità civile"<sup>(2)</sup>.

Non si può infatti parlare della piccola borghesia come di un gruppo sociale coeso. Non esistono un'ideologia socio-politica che la accomuni o una serie di istituzioni sociali formali e informali che contribuiscano a cementarla. La mancanza di organizzazioni di categoria e, come abbiamo più volte ribadito, la scarsa identificazione tra piccoli commercianti e Camera di Commercio ostacola la formazione di un comune sentire politico e impedisce anche la partecipazione dei piccoli commercianti alla creazione di lobbies e gruppi di interesse. D'altra parte

"la scarsità di valori generalmente condivisi e di relazioni interpersonali rese durevoli da una qualche forma di reticolo associativo, sembra una costante del tratto italiano"<sup>(3)</sup>.

---

<sup>2)</sup> P. Sylos Labini, Saggio sulle classi sociali [1974], Roma-Bari, 1978, p.44.

<sup>3)</sup> S. Lanaro, L'Italia nuova. Identità e sviluppo 1861-1988, Torino, 1988, p.28.

Bottegai e artigiani fanno parte di volta in volta di comitati elettorali diversi, appoggiano questo o quel candidato, sono pronti a smentire l'intera categoria in sciopero pur di ottenere l'annullamento di una multa, evadono tranquillamente il fisco manifestando appieno, già in questi anni, un altro dei caratteri tipici della piccola borghesia italiana: l'opportunismo individualistico<sup>(4)</sup>. Il periodo di cui ci siamo occupati d'altra parte non è gravido di minacce per il piccolo commercio. In città non ci sono ancora grandi magazzini e catene di negozi, i meccanismi della distribuzione non sono ancora cambiati, la concorrenza moltiplicata dalla pubblicità è ancora ad uno stadio embrionale, non ci sono leggi che regolamentino l'apertura dei negozi, né ci sono organizzazioni sindacali che rivendichino salari migliori e più umani orari di lavoro per i dipendenti. La quotidianità della piccola bottega napoletana è scossa di tanto in tanto da una tassa da pagare o dal fallimento del vicino di negozio a cui magari si era concesso un credito.

Su altri terreni però questa ricerca, che si è occupata di quel segmento specifico del ceto medio costituito dalle piccole borghesie autonome e, in parte, produttive, ha messo in evidenza alcuni tratti comuni, alcuni comportamenti che connotano questo gruppo pur non essendo affatto esclusivi del ceto medio e che anzi enfatizzano la sua posizione mediana e la sua "ubiquità"<sup>(5)</sup>.

L'istituzione centrale del sistema di valori della piccola borghesia napoletana è la famiglia intesa nel senso largo della parentela: non quindi quella delimitata dal cognome, ma l'insieme delle relazioni create da legami consanguinei e di affinità. E' la famiglia che fornisce la maggiore quantità di forza lavoro e che garantisce la sua presenza nei momenti più critici. E' la famiglia il luogo delle solidarietà: conflitti, eventi tragici, crisi economiche, fallimenti quando trovano una soluzione la trovano grazie al buon funzionamento dei meccanismi di

---

<sup>4)</sup> Ivi, p.113.

<sup>5)</sup> L'ubiquità come caratteristica della piccola borghesia è un concetto preso in prestito da P. Sylos Labini, Saggio sulle classi... cit., p.53.

solidarietà innescati dalla famiglia. E' la famiglia il luogo principale della sociabilità di un gruppo che aderisce scarsamente alle associazioni volontarie formali che si fondano in questi anni e che è escluso -o si esclude-, molto spesso per motivi economici, dalla sociabilità informale dei caffè, dei salotti privati e dei teatri. E' la famiglia che funziona come luogo di trasmissione del mestiere, e che sottrae agli individui il diritto di scegliere il coniuge. E' la famiglia il perno attorno al quale ruotano le relazioni sociali delle persone che ne fanno parte. Se esiste un concetto dell'onore tra i commercianti napoletani si tratta di un onore familiare e non individuale: i pochi bottegai che usano questa parola lo fanno in riferimento alla famiglia, questa volta però quella nucleare.

Un altro tratto che accomuna le piccole borghesie napoletane è la fortissima mobilità all'interno del territorio cittadino, cui sono costrette da livelli di reddito che non permettono loro l'acquisto di una casa. Si tratta, in genere, di una mobilità di corto raggio, all'interno dello stesso quartiere o dello stesso gruppo di strade limitrofe che cerca, probabilmente, di salvaguardare, magari migliorando il proprio standard di vita, una serie di relazioni di vicinato ed una clientela. Bottegai e artigiani cambiano casa praticamente ogni quattro di maggio -data della scadenza dei contratti di affitto a Napoli- ma non sperimentano una altrettanto elevata mobilità sociale. A differenza che in altri paesi europei il milieu del commercio e dell'artigianato non è luogo di transito. Chi raggiunge la condizione di bottegaio o di artigiano indipendente tenta in tutti i modi di consolidarla trasmettendo il mestiere ai figli, facendo sposare le proprie figlie con persone che svolgono la medesima attività, intrecciando relazioni di amicizia con individui che esercitano un mestiere uguale o analogo, muovendosi in un universo di oggetti e aspirazioni che non sono necessariamente mutuati da quelli della borghesia e che mirano piuttosto a salvaguardare "una condizione di privilegio

### Appendice 1: fallimenti 1862-1866.

In questa e nella successiva appendice sono riportati, secondo l'ordine alfabetico della ragione sociale, tutti i fascicoli fallimentari citati nel corso di questo lavoro. I fascicoli provengono tutti dal fondo Tribunale di commercio conservato presso l'Archivio di Stato di Napoli. Oltre al nome del fallito viene qui riportato l'anno della dichiarazione di fallimento e la collocazione archivistica.

nome del fallito	anno	segnatura d'archivio
Abbagnara, Francesco	1862	f.2591, n.472
Balsamo, Raffaele	1866	f.2565, n.171
Caprioli, Eduardo	1866	f.2567, n.190
De Giorgio f.lli	1865	f.2602, n.618
De Liguori, Luigi	1865	f.2611, n.749
Dechaud, A. e figlio	1865	f.2581, n.399
Di Giovanni, Luigi	1863	f.2601, n.597
Dragone, Francesco	1866	f.2582, n.403
Dupuis, Stefano	1865	f.2580, n.392
Durante, Diego	1864	f.2579, n.376
Falvo, Gaetano	1864	f.2595, n.511
Fragano, Giuseppe	1865	f.2597, n.527
Grassi, Francesco	1864	f.2602, n.612
Gustaedt, Raffaele	1865	f.2603, n.630
Lamperti, Paolo	1864	f.2613, n.768
Lamperti, Paolo	1866	f.2613, n.762
Lauro, Raffaele	1864	f.2611, n.748
Lepre, Raffaele	1864	f.2611, n.747
Merola, Raffaele	1863	f.2615, n.801
Minucci, Salvatore	1865	f.2621, n.859
Savarese, Vincenzo & C.	1864	f.2585, n.416
Savarese e Paolucci	1863	f.583, n.406
Schettini, Domenico	1863	f.2579, n.379
Schettini, Vincenzo	1863	f.2648, n.1259
Schiano, Giovanni & C.	1862	f.2648, n.1249

**Appendice 2: fallimenti 1882-1886.**

Nome del fallito	anno	segnatura d'archivio
Abbruzzese, Vincenzo	1885	f.2558, n.83
Abronzino, Gaetano	1883	f.2556, n.55
Amendola, L. e figli	1883	f.2590, n.458
Amitrano, Domenico	1885	f.2558, n.84
Anastasia, Gennaro	1883	f.2558, n.80
Angelici, Angelina	1880	f.2587, n.425
Angelici, Angelina	1885	f.2560, n.94
Apollo, Concetta	1885	f.2558, n.81
Aprile, Aniello	1882	f.2558, n.85
Aprile, G. & C.	1886	f.2592, n.477
Astarita, Luigi	1884	f.2558, n.82
Avallone, G. & C.	1884	f.2591, n.465
Aversa, Giovanni	1883	f.2558, n.79
Aversano, G. & C.	1886	f.2591, n.468
Briello, Ernesto	1885	f.2567, n.180
Caprioli, Vincenzo	1885	f.2578, n.367
Carbora e Iodice	1883	f.2589, n.443
Carbora, Vincenzo	1885	f.2578, n.373
Cervella, V. & C.	1885	f.2590, n.461
Cino e Petillo	1883	f.2589, n.448
Cioffi, Simone	1884	f.2578, n.370
Conte, Gennaro	1886	f.2578, n.372
Cosenza, Salvatore	1884	f.2578, n.368
D'Amore e Giannini	1886	f.2593, n.492
D'Angelo, Vincenzo	1883	f.2556, n.56
D'Aulisio, Alfonso	1883	f.2556, n.57
D'Elia, Pasquale	1886	f.2595, n.505
D'Elia, Vincenzo	1885	f.2595, n.507
Dago, Eduardo	1884	f.2590, n.460
De Feo, Raffaele	1882	f.2598, n.558
De Angelis e Petagna	1884	f.2590, n.464
De Martino, F.	1882	f.2592, n.478
De Luca, Mariano	1883	f.2588, n.441
Delle Donne f.lli	1886	f.2593, n.489
Detken e Rocholl	1884	f.2584, n.412
Di Donato, Giuseppe	1886	f.2592, n.483
Di Frenna e Paolino	1886	f.2601, n.592
Dias f.lli	1885	f.2591, n.474
Dura, Giuseppe	1885	f.2593, n.488
Duraccio, Gennaro	1884	f.2592, n.479
Enriquez, Giovanni	1883	f.2594, n.502
Ercolano, Nicola	1882	f.2595, n.506
Esposito, Domenico	1885	f.2595, n.504
Esposito, Francesco	1885	f.2594, n.499
Esposito, Davide	1885	f.2595, n.508
Falabella, Salvatore	1882	f.2601, n.596
Falvo, Giovan Giuseppe	1886	f.2601, n.595
Fasano, Gennaro	1883	f.2601, n.591
Ferrara, Angelo	1885	f.2600, n.588
Ferrara, Pasquale	1883	f.2600, n.579

Ferrari, Edoardo	1883	f.2599, n.599
Fiore, Luigi	1882	f.2599, n.564
Fittipaldi, Nicola	1884	f.2600, n.584
Fraticelli e Della Guardia	1883	f.2589, n.442
Fusaro, Ferdinando	1885	f.2600, n.586
Fusaro, Filomena	1883	f.2600, n.578
Fusaro, Pasquale	1880	f.2600, n.580
Gatta, Gennaro	1886	f.2605, n.667
Gaveglia, Francesco	1882	f.2605, n.662
Giannetti, Antonio	1886	f.2605, n.673
Ginier, Augusto	1882	f.2591, n.475
Hallecher, Guglielmo	1883	f.2611, n.744
Iannuzzi, Francesco	1886	f.2610, n.736
Iodice Alfonso	1885	f.2610, n.740
Iorio, Giuseppe	1884	f.2610, n.735
Irollo, Raffaele	1882	f.2610, n.728
Izzo, Vincenzo	1882	f.2610, n.731
Labriola, Angelo	1884	f.2614, n.787
Laddaga, Antonio	1886	f.2615, n.795
Le Riche, Clemente	1883	f.2614, n.783
Liguori, Francesco	1885	f.2614, n.788
Loforte, Giovanni	1885	f.2593, n.491
Luciano, Alfredo	1885	f.2615, n.796
Migliorato, Gennaro	1884	f.2584, n.411
Patrizi, E. & C.	1883	f.2591, n.469
Perrotta f.lli	1886	f.2592, n.487
Rainone, Luigi	1888	f.2644, n.1205
Rendina, Giuseppe	1885	f.2644, n.1209
Ruggiero f.lli	1885	f.2590, n.459
Salvi, Vincenzo	1884	f.2652, n.1316
Scarpati, Gaetano	1885	f.2652, n.1311
Schioppa, Giuseppe	1885	f.2652, n.1321
Sepe, Giuseppe	1885	f.2651, n.1295
Serino, Domenico	1885	f.2652, n.1313
Starita, Aniello	1885	f.2652, n.1310
Sternajuolo, P. e figli	1884	f.2590, n.456
Tavassi, Francesco	1882	f.2585, n.413
Tolla e Milone	1883	f.2590, n.453
Vacatello, Domenico	1886	f.2662, n.1437
Valentino, Salvatore	1883	f.2662, n.1422
Vecchiarelli, Luigi	1884	f.2662, n.1425
Vetrone, Luisa	1886	f.2662, n.1439
Vicinanza, Alfonso	1886	f.2662, n.1436
Vitiello, Giuseppe	1883	f.2662, n.1432
Vitolo, Carlo	1885	f.2662, n.1430
Vitolo, Giuseppe	1885	f.2662, n.1428
Vollero, Rosa	1883	f.2662, n.1443
Vollero, Vincenzo	1886	f.2662, n.1442
Zaccaria, Vincenzo	1883	f.2662, n.1452



**BIBLIOGRAFIA<sup>1)</sup>**

---

<sup>1)</sup> Si elencano qui solo i lavori citati nel testo.

## FONTI A STAMPA E LETTERATURA COEVA

I.

Notiziario annuale portatile di commercio [...] di Giovanni Robeio per l'anno 1842, ventiduesima edizione riveduta e notabilmente corretta, Napoli, 1842

Il mio portafoglio. Album per l'anno 1842, Napoli, Borel e Bompard, 1842.

La Guida ossia Libro de' negozianti, commercianti, banchieri, professori, artisti ecc. per l'anno 1853, di Giuseppe Genatiempo e Raffaele Sorace con la giunta di una guida sicura pei Forestieri, onde ricercare e percorrere con facilità ogni strada, vico o luogo indicato negli indirizzi, Napoli, 1853.

Guida almanacco di Napoli e dintorni compilata col concorso dell'Ufficio di statistica della città di Napoli, 1875-1876, Napoli, presso il dott. Leonardo Vallardi, 1876.

Guida almanacco di Napoli e dintorni compilata col concorso dell'Ufficio di statistica della città di Napoli, 1876-1877, Napoli, presso il dott. Leonardo Vallardi, 1878.

Annuario napoletano. Grande guida commerciale storico-artistica, scientifica, statistica, amministrativa, industriale e d'indirizzi della città di Napoli e provincia redatta per cura dei Signori Cesare Alliata Bronner e Gennaro Discorso Cipriani, Napoli, a.I. 1880.

Annuario napoletano. Grande guida commerciale storico-artistica, scientifica, statistica, amministrativa, industriale e d'indirizzi della città di Napoli e provincia redatta per cura dei Signori Cesare Alliata Bronner e Gennaro Discorso Cipriani, Napoli, a.II, 1882.

Annuario Napoletano "Bronner". Grande guida commerciale storico-artistica, scientifica, statistica, amministrativa, industriale e d'indirizzi della città di Napoli redatta per cura e spese di Augusto M. Lo Gatto, edizione 1886

Guida commerciale di Napoli e provincia, a.I, Napoli, 1890.

Annuario Napoletano "Bronner". Grande guida commerciale storico-artistica, scientifica, industriale e d'indirizzi di Napoli e provincia redatta per cura e spese di Augusto Lo Gatto, edizione 1892, Napoli, 1892

Annuario Lo Gatto. Grande guida commerciale, edizione 1904.

G. Savallo, Guida di Milano, anno 1888, Milano, 1888.

Guida commerciale di Como, Como, 1884 e 1885.

Indicatore generale della città di Firenze, amministrativo, commerciale, artistico, industriale e stradale compilato da Zenobi Ventinove, a.XII, 1887, Firenze, 1887.

Annuario commerciale Meozzi della città di Livorno per l'anno 1881, Livorno, 1881.

Lunario genovese compilato dal signor Regina e C. per l'anno bisestile 1884, Genova, 1884.

Guida storico-descrittiva e commerciale della città di Monza, Monza, 1891 2a edizione riveduta e corretta.

Guida-Monaci. Guida commerciale di Roma e provincia. Direzione ed amministrazione, a.XXVII, 1897, Roma, 1897.

Camere di commercio ed Arti. Bilanci consuntivi e preventivi. Stato patrimoniale. Statistica delle elezioni, in "MAIC- Annali dell'Industria e del Commercio", 1879, n.12.

CCAN, Relazione della Camera di Commercio ed Arti di Napoli sul movimento commerciale e industriale della sua provincia nell'anno 1863, Napoli, 1864.

CCAN, Relazione della Camera di Commercio ed Arti di Napoli sopra la statistica ed il movimento commerciale e industriale del proprio distretto nell'anno 1864, Napoli, 1865.

CCAN, Relazione sulla statistica e il movimento commerciale e industriale del suo distretto nel 1872-73, Napoli, 1875.

CCAN, Relazione al Ministro di Agricoltura, Industria e Commercio sul movimento economico della città e provincia di Napoli nel 1872, Napoli, 1873.

Relazione al Ministro di Agricoltura, Industria e Commercio sul Movimento economico della città e provincia di Napoli nel 1873, per cura della commissione e dell'ufficio di statistica della Camera di Commercio ed Arti del comune di Napoli, a.II, Napoli, 1874.

Relazione sul movimento economico della provincia di Napoli nel 1874, in CCAN, Dati statistici sul movimento economico della provincia, Bollettino del 1874, a.III, Napoli, 1875

Relazione sul movimento economico della provincia di Napoli nel 1875, a.IV, Napoli, 1876.

Relazione sul movimento economico della provincia di Napoli negli anni 1877 e 1878 compilata per cura della Commissione e dell'ufficio di statistica della camera stessa, a.VI e VII, Napoli, 1880.

CCAN, Relazione sul movimento economico della provincia di Napoli per gli anni 1879 e 1880 compilata per cura della commissione e dell'ufficio di statistica, a.VIII, Napoli, 1881.

CCAN, Movimento economico della Provincia di Napoli nell'ultimo decennio, Napoli, 1895.

Quadro statistico della popolazione di Napoli e suoi Suborghi di S. Giovanni a Teduccio, Vomero, Fuorigrotta e Posillipo del 1807, in G. Galasso, Professioni, arti e mestieri della popolazione di Napoli nel secolo XIX, "Annuario dell'Istituto Storico Italiano per l'Età Moderna e Contemporanea", vol.XII-XIV (1961-1962), pp.137-142.

Censimento della città di Napoli al 1° gennaio 1845 con notizie storiche. Lavoro compilato dall'ufficio del censo nel R. Ministero di Stato della Polizia Generale, in Napoli e i luoghi celebri delle sue vicinanze, Napoli, 1845.

Relazione sul censimento di Napoli per l'anno 1871 del professor Nicola Trudi diretta all'onorevole sindaco del tempo Conte Spinelli e letta alla Giunta di Statistica nelle tornate degli 8 e 15 luglio 1873, Napoli, 1876

MAIC, Censimento della popolazione del Regno d'Italia al 31 febbraio 1881, Roma, vol.III, 1884;

MAIC, Censimento della popolazione del Regno d'Italia al 31 febbraio 1901, Roma, vol.III, 1904.

MAIC, Notizie sulle condizioni demografiche, edilizie e amministrative di alcune grandi città italiane ed estere nel 1891, Roma, 1893.

MAIC, Ufficio del lavoro, Materiali per una legge sul riposo festivo. Inchiesta sul lavoro festivo in Italia e studi sulla legislazione estera, Roma, 1906.

MAIC, Ufficio del lavoro, Operai ed orari negli opifici soggetti alla legge sul lavoro delle donne e dei fanciulli (anno 1907), Roma, 1908.

MAIC, Statistica dell'istruzione primaria e normale per l'anno scolastico 1898-99, Roma, 1901.

MAIC, Statistica dell'istruzione secondaria e superiore per l'anno scolastico 1881-82, Roma, 1884.

MAIC, Statistica dell'istruzione secondaria e superiore per l'anno scolastico 1891-92, Roma, 1894.

MAIC, Statistica elettorale politica e amministrativa. Prospetto degli elettori politici ed amministrativi iscritti nelle liste di ciascun comune e risultati delle elezioni generali politiche del 23 e 30 novembre 1890 e delle elezioni generali amministrative del 1889, Roma, 1891.

MAIC, Direzione Industria e commercio, Bollettino dei fallimenti, aa.1878-1900, Roma, 1879-1901.

MF, Imposta di ricchezza mobile. Prospetti statistici dimostranti il reddito e l'imposta iscritti nei ruoli principali e suppletivi pubblicati nell'anno 1882, Roma, 1883.

MF, Imposta di ricchezza mobile. Prospetti statistici dimostranti il reddito e l'imposta iscritti nei ruoli principali e suppletivi pubblicati nell'anno 1885, Roma, 1886

MF, Imposta di ricchezza mobile. Prospetti statistici dimostranti il reddito e l'imposta iscritti nei ruoli principali e suppletivi pubblicati nel 1886, Roma, 1887.

MGG, Statistica giudiziaria civile e commerciale, aa. 1876-1900.

MGG, Statistica giudiziaria penale, aa.1880-1886.

PASSARO, E., Sui lavori topografici e statistici eseguiti dal VI ufficio per riordinamento della numerazione civica e della nomenclatura stradale, Napoli, 1906.

Regia commissione d'inchiesta per Napoli. Relazione sull'amministrazione comunale, Roma, vol.I,

II.

BETOCCHI, A., Le agenzie di pegnorazione e lo sconto delle pensioni, Napoli, 1872.

BETOCCHI, A., I magazzini generali di Napoli. Abbozzi pratici ad uso dei nostri proprietari, Napoli, 1877.

BETOCCHI, A., Le forze produttive della provincia di Napoli, Napoli, 1874.

BETOCCHI, A., Le scuole di contabilità per le donne, "Economia e Finanza", a.I, n.45, 4.XII.1875.

BETOCCHI, A., L'avvenire dell'operaio e le società cooperative, Napoli, s.d.

BETOCCHI, A., L'ignoranza de' commercianti in Italia in risposta all'opuscolo del signor Evaristo Chiaradia La lingua commerciale in Italia, Napoli, s.d.

COLLALTO, M., La donna nel diritto italiano. Studio critico III. Le leggi sul lavoro, "Rassegna degli interessi femminili", a.I, 1887, pp.208-217.

DE RENZI, E., Sull'alimentazione del popolo minuto di Napoli, Napoli, 1863.

DE BEAUREGARD, G. e DE FOUCHIER, L. e C., L'Italie meridionale.I. Naples et la Campanie, Paris, 1911.

DOMPE' C., La pratica commerciale. Memorie di un commerciante.

Libro d'istruzioni per i giovani che si dedicano alla carriera commerciale, Torino, 1912.

FUCINI, R., Napoli a occhio nudo [1878], Torino, 1976.

GARNIER, J.-J., De l'enseignement industriel et commercial en Italie, Turin-Milan, 1864 (2a ed.).

GASPAROTTO, L., Per un giorno di riposo, Milano, 1902.

GOURDAULT, J., Naples et la Sicile, Paris, 1889.

LATTES, O., Sull'industria dei quanti in Napoli e sui provvedimenti che la riguardano, "Annali dell'industria e del commercio", 1884.

LEMONON, E., Naples- notes historiques et sociales, Paris, 1912.

LESSONA, M., Volere è potere [1869] Firenze, 19a ed. 1893.

LOFORTE, G., Per l'industria quantaria. Osservazioni pratiche, Napoli, 1883.

LOLI-PICCOLOMINI, E., Il riposo festivo in Italia, "La Riforma Sociale", a.XII, vol.XV, 1905, pp.194-208.

MARTIN SAINT-LEON, E., Le petit commerce français. Sa lutte pour la vie, Paris, 1911.

MUNTHE, A., Letters from a mourning city, London, 1889. 2a ed.

NISIO, G., Dell'istruzione pubblica e privata in Napoli dal 1866 al 1871, Napoli, 1871.

PAGANI, C., Capacità commerciale, ne Il Digesto italiano, vol.VI, parte I, Torino, 1884.

PELLET, M., Naples contemporaine, Paris, 1894.

ROLFE, E.N. e INGLEBY H., Naples in 1888, London, 1888.

ROLFE, E.N., Naples in the nineties. A sequel to Naples in 1888, London, 1897.

SERAO, M., Il ventre di Napoli, Milano, 1884.

SERAO, M., Il paese di cuccagna [1890], Milano, 1981.

SPATUZZI, A. e SOMMA, L., Saggi igienici e medici sull'alimentazione del popolo minuto di Napoli, Napoli, 1863.

STAMER, W.J.A., Dolce Napoli. Naples: its streets, people, fêtes, pilgrimage, environs etc. etc., London, 1878.

THOUAR, P., Racconti per fanciulli [1846], Firenze, XXa ed. 1890.

VERTUA GENTILE, A., Come devo comportarmi? Libro per tutti [1896], Milano, 4a ed. 1901.

WHITE MARIO, J., La miseria in Napoli, Firenze, 1877.

ZAMPINI SALAZARO, F., L'avvenire della donna, Napoli, 1886.

#### LETTERATURA STORIOGRAFICA.

ADAMO, M., I manifesti dei Magazzini Mele editi dalle Officine Ricordi, in M. Picone Petrusa (a cura di), I manifesti Mele. Immagini aristocratiche della "belle époque" per un pubblico di grandi magazzini, Milano-Roma, 1988, pp.83-121.

Agricol Perdiquier. Mémoires d'un compagnon, a cura di A. Faure, Paris, 1980.

AGULHON, M., Working class and sociability in France before 1848, in P.Thane, G.Crossick and R.Floud (eds.), The Power of the Past. Essays for Eric Hobsbawm, Cambridge-Paris, 1984, pp.37-66.

AGULHON, M., Le cercle dans la France bourgeoise 1810-1848. Etude d'une mutation de sociabilité, Paris, 1977.

ALEXANDER, D., Retailing in England during the industrial revolution, London, 1970.

ALIBERTI, G., Il dazio sui consumi dopo l'Unità, "Nord e Sud", 1967, n.153/154.

ALIBERTI, G., Profilo dell'economia napoletana dall'unità al fascismo, in AA.VV., Storia di Napoli, vol.X, Napoli, 1971, pp.401-468.

ALTICK, R., La democrazia fra le pagine. La lettura di massa nell'Inghilterra dell'Ottocento [1957], Bologna, 1990.

AMATORI, F., Il ritorno del principe mercante: l'opera di Umberto Brustio alle origini della grande distribuzione in Italia (1919-1940), in Mercati e consumi: organizzazione e qualificazione del commercio in Italia dal XII al XX secolo. I Convegno nazionale di storia del commercio in Italia (Reggio Emilia-Modena, giugno 1984), Bologna, 1986, pp.721-728.

AMATORI, F., Proprietà e direzione. La Rinascente 1917-1969, Milano, 1989.

AMINZADE, R., Class, politics, and early industrial capitalism. A study of mid-nineteenth-century Toulouse, France, Albany, 1981.

AMINZADE, R., Reinterpreting capitalist industrialization: a

study of nineteenth-century France, in S.L.Kaplan and C.Koepf (eds.), Work in France. Representations, meaning, organization and practice, Ithaca, 1986, pp.393-417.

ARCHER, M., The entrepreneurial family economy: family strategies and self-employment in Detroit, 1880, "Journal of Family History", vol.15, n.3, 1990, pp.261-283.

ARMANI, B. e LAZZARI, D., Padroni e servitori a Lucca 1871-1881, "Quaderni Storici", a.XXIII, 1988, n.68, pp.519-540.

ARMSTRONG, W.A., The use of information about occupation, in E.A.Wrigley (ed.), Nineteenth-Century Society, Cambridge, 1972, pp.191-311.

AYÇOBERRY, P., Histoire sociale de la ville de Cologne, Lille, 1980.

BACIGALUPI, M. e FOSSATI, P., Da plebe a popolo. L'educazione popolare nei libri di scuola dall'Unità d'Italia alla Repubblica, Firenze, 1986.

BAGLIONI, G., L'ideologia della borghesia industriale nell'Italia liberale, Torino, 1974.

BAIRATI P., Sul filo di lana. Cinque generazioni di imprenditori. I Marzotto, Bologna, 1986.

BAIRATI P., Le dinastie imprenditoriali, in La famiglia italiana dall'Ottocento a oggi, a cura di P. Melograni, Roma-Bari, 1988, pp.141-192.

BALLETTA, F., Commercio e dazi di consumo a Napoli nella seconda metà del XIX secolo, in Mercati e consumi: organizzazione e qualificazione del commercio in Italia dal XII al XX secolo...cit., pp.729-742.

BALLINI, P.L., Le elezioni nella storia d'Italia dall'Unità al fascismo. Profilo storico-statistico, Bologna, 1988.

BANTI, A.M., Alla ricerca della <<borghesia immobile>>: le classi medie non imprenditoriali del XIX secolo, "Quaderni Storici", n.50, a.XVII, 1982, pp.629-651.

BANTI, A. M., Una fonte per lo studio delle élites ottocentesche: le dichiarazioni di successione dell'Ufficio del Registro, "Rassegna degli Archivi di Stato", n.1, 1983, pp.83-118.

BANTI, A. M., Ricchezza e potere. Le dinamiche patrimoniali nella società lucchese del XIX secolo, "Quaderni Storici", n.56, a.XIX, 1984, pp.385-432.

BANTI, A. M., Strategie matrimoniali e stratificazione nobiliare. Il caso di Piacenza (XIX secolo), "Quaderni Storici", n.64, a.XXII, 1987, pp.153-173.



- BANTI, A.M., Terra e denaro. Una borghesia padana dell'Ottocento, Venezia, 1989.
- BARBAGLI, M., La formazione del sistema scolastico italiano, "Rassegna italiana di sociologia", 1972, n.3, pp.479-510.
- BARBAGLI, M., Sotto lo stesso tetto. I mutamenti della famiglia in Italia dal XV al XX secolo, Bologna, 1984.
- BARBAGLI, M., Linee di parentela, "Polis", V, n.1, 1991 pp.5-19.
- BARBIERI, L. Commercianti a Bologna tra liberalismo e fascismo, in "Rivista di storia contemporanea", a.XVII, 1988, pp.387-401.
- BAUDELOT, C., ESTABLET, R. et MALEMORT, J., La petite bourgeoisie en France [1974], Paris, 1981.
- BECHHOFFER, F. and ELLIOTT, B., An approach to a study of small shopkeepers and the class structure, "European Journal of Sociology", a.IX, 1968, pp.180-202.
- BECHHOFFER, F. and ELLIOTT, B.(eds.), The petite bourgeoisie: studies in an uneasy stratum, London, 1979.
- BEDARIDA, F., L'histoire sociale de Londres au XIXe siècle: sources et problemes, "Annales ESC", vol.15, 1960, pp.949-962.
- BEDARIDA, F., Londres au milieu du XIXe siècle: une analyse de structure sociale, "Annales ESC", vol.23, 1968, pp.268-295.
- BEHAGG, C., Masters and manufacturers: social value and the smaller unit of production in Birmingham, 1800-1850, in G.Crossick e H.G.Haupt (eds.), Shopkeepers and master artisans in nineteenth-century Europe, London and New York, 1984, pp.137-154.
- BEHAGG, C., Artigiani e origini del movimento operaio. Una risposta inglese a Friedrich Lenger, "Movimento operaio e socialista", vol.9, 1986, pp.489-492 e 501-502.
- BENSON, J., The penny capitalists. A study of nineteenth-century working-class entrepreneurs, Dublin, 1983.
- BENSON PORTER, S., Counter cultures: saleswomen, managers and customers in American department stores, 1890-1940, Urbana, 1986.
- BERTONI JOVINE, D., La scuola italiana dal 1870 ai giorni nostri, Roma, 1958.
- BLACKBOURN, D., La petite bourgeoisie et l'Etat dans l'Allemagne imperiale, 1871-1914, "Le Mouvement Social", n.127, 1977, pp.3-28.
- BLACKBOURN, D., The <<Mittelstand>> in German society and politics, 1871-1914, "Social History", vol.2, 1977, n.4, pp.409-433.

BLACKBOURN, D., Between resignation and volatility: the German petite bourgeoisie in the nineteenth century, in G. Crossick e H.G. Haupt (eds.), Shopkeepers and master artisans... cit., pp.35-61.

BLACKBOURN, D., Economic crisis and the petite bourgeoisie in Europe during the nineteenth and twentieth centuries (conference report), "Social History", vol.10, 1985, pp.95-104.

BLUM, A. e GRIBAUDI, M., Des catégories aux liens individuels: l'analyse statistique de l'espace social, "Annales ESC", vol.45, 1990, pp.1365-1402.

Borghesie europea dell'Ottocento, a cura di J. Kocka, Venezia, 1989.

BOURDIEU, P. e M. de Saint Martin, Anatomie du goût, in "Actes de la Recherche en Sciences Sociales", n.5, 1976.

BOURDIEU, P., La Distinzione. Critica sociale del gusto [1979], Bologna, 1983.

BOURDIEU, P. et al., Un placement de père de famille. La maison individuelle: specificité du produit et logique du champ de production, "Actes de la recherche en sciences sociales", n.81-82, 1990, pp.6-33.

BOUVIER, J., Le krach de l'Union générale (1878-1885), Paris, 1960.

BRACCO, G., Strumenti nuovi per gli scambi commerciali in Italia: i magazzini generali nel XIX secolo, in Mercati e consumi... cit., pp.49-58.

BURDY, J.-P., Le soleil noir. Formation d'une classe ouvrière, Lyon, 1989.

BURDY, J.-P., DUBESSET, M., ZANCARINI-FOURNEL, M., Rôles, travaux et métiers de femmes dans une ville industrielle: Saint-Etienne, 1900-1950, ne "Le Mouvement Social", n.140, 1987, pp.27-53.

CABERLOTTO E., Consiglio di famiglia e tutela, ne Il Digesto Italiano, Torino, vol.VIII, parte II, 1895-98, pp.168-211.

CAGLIOTI D. L., Patrimoni e strategie matrimoniali nella Calabria dell'Ottocento, "Meridiana", n.3, 1988, pp.97-128.

CAGLIOTI D. L., I fallimenti del Tribunale di Commercio di Napoli: una fonte per lo studio del piccolo e medio commercio cittadino, "Società e Storia", a. XII, 1989, n.44, pp.443-453.

CAGLIOTI D. L., L'enigma della borghesia, "I viaggi di Erodoto", n.9, 1989, pp.62-69.

CAZZI B., Storia della società italiana dall'unità a oggi. vol.III. Il Commercio, Torino, 1975.

CANDELA S., I Florio, Palermo, 1986.

CATTARUZZA, M., Tradizioni artigiane e resistenza alla modernizzazione, "Movimento operaio e socialista", a.X, 1987, n.1-2, pp.141-150.

CAYEZ, P., Les faillites lyonnaises au XIXe siècle, "Bulletin du centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise", 1973, n.4, pp.1-15.

Centro Studi <<Antonio Genovesi>> per la storia economica e sociale, Sulle vie della scrittura. Alfabetizzazione cultura scritta e istituzioni in età moderna, a cura di M.R. Pellizzari, Napoli, ESI, 1989.

CERUTTI, S., Ricerche sul lavoro in Francia: rappresentazioni e consenso, "Quaderni Storici", n.64, a.XXII, 1987, pp.255-274.

CESARANI, G.P., Storia della pubblicità in Italia, Bari, 1988.

CHALINE, J.-P., Les contrats de mariage à Rouen au XIXe siècle, "Revue d'histoire économique et sociale", vol.48, 1970, pp.238-275.

CHALINE, J.-P., Les bourgeois de Rouen. Une élite urbaine au XIXe siècle, Paris, 1982.

CHAMBOREDON, J.-C., Construction sociale de populations, in M.Roncayolo (dir.), Histoire de la France urbaine, vol.5, Paris, 1985, pp.441-471.

CHARTIER, R., Lecture e lettori nella Francia di Antico Regime [1987], Torino, 1988.

CHASSAGNE, S., Faillis en Anjou au XVIIIe siècle, "Annales ESC", vol.25, 1970, pp.477-497.

CHATELAIN, A., Pour une histoire du petit commerce de détail en France. Lutte entre colporteurs et boutiquiers en France pendant la première moitié du XIXe siècle, "Revue d'histoire économique et sociale", vol.49, 1971, pp.359-384.

CIVILE, G., Il comune rustico. Storia sociale di un paese del Mezzogiorno nell'800, Bologna, 1990.

CLEMENTINI, P. e BERTELLI, C., Le leggi sull'imposta di ricchezza mobile, Torino, 1916-1918, 3 voll.

Commerce et commerçants dans la littérature: actes du colloque internationale 25-26 septembre 1986, Talence, 1988

COMMISSION INTERNATIONALE D'HISTOIRE DES MOUVEMENTS SOCIAUX ET DES STRUCTURES SOCIALES, Petite entreprise et croissance industrielle dans le monde au XIXe et XXe siècles, Paris, 1981.

CORBIN, A., La mobilité sociale en France, in G.A.Ritter und

R.Vierhaus, Aspekte der historischen Forschung in Frankreich und Deutschland, Göttingen, 1981, pp.105-116.

CORBIN, A., Archaisme et modernité en Limousin au XIXe siècle, Paris, 1975, 2 voll.

CRESSY, D., Literacy and the social order. Reading and writing in Tudor and Stuart England, Cambridge, 1980.

CREW, D.F., Town in the Ruhr. A social history of Bochum, 1860-1914, New York, 1979.

CROSS, G. (ed.), Worktime and industrialization. An international history, Philadelphia, 1988.

CROSS, G., A Quest for Time. The Reduction of work in Britain and France, 1840-1940, Berkeley, 1989.

CROSSICK, G., The Emergence of the lower middle class in Britain: a discussion, in G. Crossick (ed.), The lower middle class in Britain, London, 1977, pp.11-60.

CROSSICK, G., An Artisan elite in Victorian society. Kentish London 1840-1880, London, 1978.

CROSSICK, G., La petite bourgeoisie britannique au XIXe siècle, "Le Mouvement Social", n.108, 1979, pp.21-61.

CROSSICK, G., Shopkeepers and the state in Britain, 1870-1914, in G.Crossick and H.G.Haupt (eds.), Shopkeepers and master artisans... cit, pp.239-269.

CROSSICK, G., Al di là della metafora: studi recenti sui ceti medi inferiori in Europa prima del 1914, "Quaderni Storici", n.56, a.XIX, 1984, pp.573-612.

CROSSICK G., The petite bourgeoisie in nineteenth century Europe: problems and research, in K. Tenfelde (Hrg), Arbeiter und Arbeiterbewegung im Vergleich, "Historische Zeitschrift", Sonderheft 15, München, 1986, pp.227-277

CROSSICK, G. e HAUPT, H.G., Shopkeepers, master artisans and the historian: the petite bourgeoisie in comparative focus, in G.Crossick and H.G.Haupt (eds.), Shopkeepers and master artisans... cit, pp.3-31.

CROSSICK, G., (ed.), The lower middle class in Britain, London, 1977.

CROSSICK, G. e H.G. HAUPT (eds.), Shopkeepers and master artisans in nineteenth-century Europe, London and New York, 1984.

DAUMARD, A., Une référence pour l'étude des sociétés urbaines en France au XVIIIe et au XIXe siècle: projet de code socio-professionel, "Revue Historique", 3, 1963, pp.185-210.

- DAUMARD, A., Les bourgeois de Paris au XIXe siècle, Paris, 1970.
- DAUMARD, A. (ed.), Les fortunes françaises au XIXe siècle, Paris, 1973.
- DAVIDOFF, L. e HALL, C., Family fortunes. Men and women of the English middle class, 1780-1850, London, 1987.
- DAVIS, J., Honour and politics in Pisticci, "Proceedings of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland", 1969, pp.69-81.
- DAVIS, J., Società e imprenditori nel regno borbonico 1815-1860, Roma-Bari, 1979.
- DAWES, B., La comunità inglese a Napoli nell'Ottocento e le sue istituzioni, Quaderni dell'Istituto di Lingue. Facoltà di Economia Marittima. Istituto Universitario Navale, Napoli, 1989.
- DAWES, B., I mercanti inglesi a Napoli dal 1815 al 1860, "Società e Storia", n.50, 1990, pp.847-878.
- DE BENEDETTI, A., La Campania industriale. Intervento pubblico e organizzazione produttiva tra età giolittiana e fascismo, Napoli, 1990.
- DE CLEMENTI, A., La prima emigrazione, in Storia d'Italia. Le regioni dall'unità a oggi. La Campania, a cura di P. Villani e P. Macry, Torino, 1990, pp.373-396.
- DE FILIPPIS, F., Ottocento napoletano. Il Gambrinus e la sua epoca, Napoli, 1954.
- DE GIORGIO, M., Buone maniere in famiglia, in P. Melograni (a cura di), La famiglia italiana dall'Ottocento a oggi, Roma-Bari, 1988, pp.259-286.
- DE SETA, C., Le città nella storia d'Italia. Napoli, Roma-Bari, 1986.
- DROZ, J., Liberalisme et bourgeoisie dans le <<Vormaez>> (1830-1848), "Le Mouvement Social", n.136, 1986, pp.29-52.
- DUFFY, J.P.H., Bankruptcy and insolvency in London during the industrial revolution, New York-London, 1985.
- EARLE, P., The Making of the English middle class. Business, society and family life in London, 1660-1730, London, 1989.
- EDWARDS, R.C., Stages in corporate stability and the risks of corporate failure, "Journal of Economic History", 1975, pp.428-457.
- EHRER, J., The artisan family in nineteenth-century Austria: embourgeoisement of the petite bourgeoisie?, in G.Crossick e H.G.Haupt, (eds.), Shopkeepers and master artisans... cit,

pp.195-218.

EISENBERG, C., La tradizione artigiana in Germania: un impulso o un ostacolo allo sviluppo del sindacalismo?, "Movimento operaio e socialista", vol.9, 1986, n.3, pp.492-503.

Elites e associazioni nell'Italia dell'Ottocento, a cura di A.M. Banti e M. Meriggi, "Quaderni storici", a.XXVI, 1991, n.77.

ENZENSBERGER, H.M., Dell'inarrestabilità della piccola borghesia. Un capriccio sociologico [1976], in Sulla piccola borghesia. Un <<capriccio sociologico>> seguito da altri saggi, Milano, 1983, pp.3-14.

ESTIER, R., Les faillites, instrument d'histoire économique: l'exemple de la région roannaise dans le deuxième quart du XIXe siècle, "Bulletin du centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise", 1973, n.4, pp.17-59.

FAIRCHILD, C., Domestic enemies: servants and their masters in old régime France, Baltimore, 1984.

FARGE, A., L'atelier à Paris au XVIIIe: une structure de sociabilité en conflit avec elle-même et avec les pouvoirs, in Sociabilité, pouvoirs et société. Actes du colloque de Rouen 24-26 novembre 1983, a cura di F. Thelamon, Rouen, 1987, pp.307-319.

FAURE, A., L'épicerie parisienne au XIXe siècle ou la corporation éclatée, "Le Mouvement Social", n.108, 1979, pp.113-130.

FAURE, A., Petit atelier et modernisme économique. La production en miettes au XIXe siècle, "Histoire, économie et société", vol.5, 1986, pp.531-557.

FILIPPI, F., Gli atti giudiziari come fonte storico-economica: il Tribunale di Commercio di Ancona intorno al 1850, "Quaderni Storici delle Marche", a.IV, 1969, n.10, pp.204-210.

FIOCCA, G. (a cura di), Borghesi e imprenditori a Milano dall'unità alla prima guerra mondiale, Roma-Bari, 1985.

FONTAINE, L., Solidarités familiales et logiques migratoires en pays de montagne à l'époque moderne, in "Annales ESC", vol.45, 1990, pp.1433-1450.

FOSTER, J., Class struggle and the industrial revolution. Early industrial capitalism in three English towns [1974], London, 1979.

FRANÇOIS, E., Immigration et société urbaine en Europe occidentale (XVIIe-XXe siècles), Paris, 1985.

FRANÇOIS, E. et REICHARDT, R., Les formes de la sociabilité en France du milieu du XVIIIe siècle au milieu du XIXe siècle, "Revue d'histoire moderne et contemporaine", vol.34, 1987, pp.453-472.

FRASCANI, P., Per la storia della stratificazione sociale in Italia: i ruoli dell'imposta di ricchezza mobile, "Quaderni Storici", n.39, a.XIII, 1978, pp.1063-1114.

FRASCANI, P., Les professions bourgeoises en Italie à l'époque libérale(1860-1920), in "Mélanges de l'École Française de Rome. Moyen Age/temps Modernes", 97, 1985, tomo I, pp.325-340.

FRASCANI, P., Esattori e stato nell'età della destra storica: la nascita del sistema di riscossione delle imposte dirette, in Finanza, economia e intervento pubblico dall'unificazione agli anni Trenta, Napoli, 1988, pp.1-30.

FRASCANI, P., Mercato e commercio a Napoli dopo l'Unità, in Storia d'Italia. Le regioni dall'unità a oggi. La Campania, Torino, 1990, pp.183-221.

FREVERT, U. e KOCKA, J., La borghesia tedesca nel XIX secolo. Lo stato della ricerca, "Quaderni Storici", n.56, a.XIX, 1984, pp.549-572.

FURET, F. e OZOUF, J., Lire et écrire. L'alphabétisation des Français de Calvin à Jules Ferry, Paris, 1977.

GAILLARD, J., Paris, la ville (1852-1870), Paris, 1976.

GALASSO, G., Professioni, arti e mestieri della popolazione di Napoli nel secolo XIX, "Annuario dell'Istituto Storico Italiano per l'età Moderna e Contemporanea", vol.XII-XIV (1961-1962), pp.107-179.

GALASSO, G. (a cura di), Napoli, Roma-Bari, 1987.

GARDEN, M., Lyon et les Lyonnais au XVIIIe siècle, Lyon, 1970.

GARDEN, M., Les relations familiales dans la France du XVIIIe siècle: une source les conseils de tutelle, in B. Vogler (dir.), Les actes notariés sources de l'histoire sociales XVIIe-XIXe Siècles. Actes du colloque de Strasbourg (mars 1978), Strasbourg 1979, pp.173-186.

GARDEN, M., The urban trades: social analysis and representation, in S.L. Kaplan e C. Koeppe (eds.), Work in France... cit., pp.287-296.

GARGANO, F., Storia del diritto commerciale, Bologna, 1980.

GILLE, B., Les investissements français en Italie(1815-1914), Torino, 1968.

GODELIER, M., Work and its representations: a research proposal, "History Workshop", vol.10, 1980, pp.164-174.

GOODY, J., The Mother's brother and the sister's son in West Africa, "Comparative Studies in Kinship", London, 1969, pp.39-90.

GRAFF, H.G., Alfabetizzazione e sviluppo sociale in Occidente

[1981], Bologna, 1986.

GRAY, R., Religion, culture and social class in late nineteenth and early twentieth century Edinburgh, in G.Crossick (ed.), The lower middle class... cit., pp.134-158.

GRAY, R., The aristocracy of labour in nineteenth-century Britain, 1850-1900, London, 1981.

GRESLE, F., L'univers de la boutique: famille et métiers chez les petits patrons du Nord, 1920-1975, Lille, 1981.

GRIBAUDI, M., Mondo operaio e mito operaio. Spazi e percorsi sociali a Torino nel primo Novecento, Torino, 1987.

HARRIGAN, P.S., Mobility, elites and education in Second Empire France, Waterloo, 1980.

Journal de ma vie. Jacques-Louis Ménétra, compagnon vitrier au XVIIIe siècle, a cura di D. Roche, Paris, 1982.

HALL, C., The butcher, the baker, the candlestickmaker: the shop and the family in the industrial revolution, in E. Whitelegg (ed.), The changing experience of women, Oxford, 1982, pp.2-16.

HANAGAN, M.P., The logic of solidarity. Artisans and industrial workers in three French towns, 1871-1914, Urbana, 1980.

HAUPT, H.G., La petite bourgeoisie, une classe inconnue, "Le Mouvement Social", n.108, 1979, pp. 11-20.

HAUPT, H.G., La petite entreprise et la politique en Europe au XIXe siècle, "Le Mouvement Social", n.114, 1981, pp.3-9.

HAUPT, H.G., The petite bourgeoisie in France, 1850-1914: in search of the juste milieu?, in G.Crossick e H.G.Haupt (eds.), Shopkeepers and master artisans... cit., pp.95-119.

HAUPT, H.G., Les petits commerçants et la politique sociale: l'exemple de la loi sur le repos hebdomadaire, "Bulletin du Centre d'Histoire de la France Contemporaine", n.8, 1987, pp.7-34.

HERTNER, P., Capitale straniero e sottosviluppo: gli investimenti tedeschi nell'Italia meridionale(1883-1914) [1978], in Id., Il capitale tedesco in Italia dall'unità alla prima guerra mondiale, Bologna, 1984, pp.275-331.

HOBSBAWM, E.J., Studi di storia del movimento operaio. Classi lavoratrici e rivoluzione industriale nell'Inghilterra del secolo XIX [1964], Torino, 1972.

HOBSBAWM, E.J., Lavoro, cultura e mentalità nella società industriale [1984], Roma-Bari, 1986.

HOLCOMBE, L., Victorian ladies at work, Newton Abbot, 1973.



HOOCK, J., "Merchant Schools..." L'enseignement commercial en Grande Bretagne au 18e siècle, paper presentato al colloquio tenutosi all'Istituto Universitario Europeo (3/4-XII-1987) sul tema Négoce et culture à l'époque moderne, di prossima pubblicazione.

HOPPIT, J., Risk and failure in English business 1700-1800, Cambridge, 1987.

HOSGOOD, C.P., The <<pigmyes of commerce>> and the working class community: small shopkeepers in England, 1870-1914, "Journal of Social History", vol.22, 1989, pp.439-460.

HUBBARD, W.H., Social mobility and social structure in Graz, 1857-1910, "Journal of Social History", vol.17, 1984, spring, pp.453-462.

HUNECKE, V., Classe operaia e rivoluzione industriale a Milano 1859-1892 [1978], Bologna, 1982.

IACHELLO, E. e SIGNORELLI, A., Borghesie urbane dell'Ottocento, in Storia d'Italia. Le regioni dall'unità a oggi. La sicilia, a cura di M. Aymard e G. Giarrizzo, Torino, 1987, pp.87-155.

Istruzione, alfabetismo, scrittura. saggi di storia dell'alfabetizzazione in Italia (sec.XV-XIX), a cura di A. Bartoli Langeli e X. Toscani, Milano, 1991.

JACQUEMET, G., Belleville ouvrier à la Belle Epoque, "Le Mouvement Social", n.118, 1982, pp.61-77.

JACQUEMET, G., Belleville au XIXe siècle: du faubourg à la ville, Paris, 1984.

JEFFERYS, J.B., Retail trading in Britain, 1850-1950, Cambridge, 1954.

JOBERT, Ph., Jalons pour le déclin de la métallurgie en Côte d'Or, 1830-1860, "Annales de Bourgogne", n.208, 1980.

JOHNSON, P., Saving and spending: the working-class economy in Britain, 1870-1939, Oxford, 1985.

KAELBLE, H., Social mobility in Germany. 1900-1960, "Journal of Modern History", vol.L, 1978, 3, pp.439-461.

KAELBLE, H., Historical research on social mobility. Western Europe and the USA in the nineteenth and twentieth centuries, London, 1981.

KAELBLE, H., Social mobility in the nineteenth and twentieth centuries. Europe and America in comparative perspective, Leamington, 1985.

KAPLAN, S.L., Social classification and representation in the corporate world of eighteenth-century France: Turgot's carnival,

- in S.L.Kaplan e C.Koepp (eds.), Work in France... cit., pp.176-228.
- KAPLAN, S.L. e KOEPP, C. (eds.), Work in France. Representations, meaning, organization and practice, Ithaca, 1986.
- KATZ, M.B., Occupational classification in history, "Journal of Interdisciplinary History", vol.III, summer 1972, pp.63-88.
- KATZ, M.B., People of Hamilton, Canada West. Family and class in a mid-nineteenth-century city, Cambridge (Mass.), 1975.
- KOCKA, J., The First world war and the "Mittelstand": German artisans and white-collar workers, "Journal of Contemporary History", vol.8, 1973, pp.101-123.
- KOCKA, J., Impiegati tra fascismo e democrazia. Una storia sociale-politica degli impiegati: America e Germania (1890/1940) [1977], Napoli, 1982.
- KOCKA, J., The Study of social mobility and the formation of the working class in the 19th Century, "Le Mouvement Social", n.111, 1980, pp.97-117.
- KOCKA, J., Family and class formation: intergenerational mobility and marriage patterns in nineteenth-century Westphalian towns, "Journal of Social History", vol. 17, spring, 1984, pp.411-433.
- KOCKA, J., La bourgeoisie dans l'histoire moderne et contemporaine de l'Allemagne: recherches et débats récents, "Le Mouvement Social", 1986, n.136, pp.5-27.
- KURGAN VAN HENTENRYK, G., Les patentables a Bruxelles au XIXe siècle, "Le Mouvement Social", n.108, 1979, pp.63-88.
- KURGAN VAN HENTENRYK, G., A forgotten class: the petite bourgeoisie in Belgium, in G. Crossick e H.G. Haupt (eds), Shopkeepers and master artisans... cit., pp. 120-133.
- LANARO, S., Nazione e lavoro. Saggio sulla cultura borghese in Italia 1870-1925 [1979], Venezia, 1980.
- LANARO, S., Il Plutarco italiano: l'istruzione del popolo dopo l'unità, in Storia d'Italia. Annali 4. Intellettuali e potere, a cura di C. Vivanti, Torino, 1981, pp.553-587.
- LANARO, S., L'Italia nuova. Identità e sviluppo 1861-1988, Torino, 1988.
- LASLETT, P., Servi e servizio nella struttura sociale europea, "Quaderni Storici", a.XXIII, 1988, n.68, pp.345-354.
- LAURITA, G., Comportamenti matrimoniali e mobilità sociale a Napoli, "Quaderni Storici", n.56, a.XIX, 1984, pp.433-465.
- LE YAOUANQ, J., La mobilité sociale dans le milieu boutiquier

parisien au XIX siècle, "Le Mouvement Social", n.108, 1979, pp.89-112.

LECOQ, B., Les cercles parisiens au début de la Troisième République: de l'apogée au déclin, "Revue d'histoire moderne et contemporaine", t.XXXIII, 1985, pp.591-616.

LENGER, F., Tradizioni artigiane e origini del movimento operaio. Alcune riflessioni sulla recente letteratura tedesca, "Movimento operaio e socialista", a.8, 1985, n.3, pp.477-485.

LEQUIN, Y., Les citadins, les classes et les luttes sociales in M. Agulhon (dir.), Histoire de la France Urbaine, vol.4, Paris, 1983, pp.471-559.

LEQUIN, Y., Les ouvriers de la région lyonnaise, 1848-1914, Lyon, 2 voll, 1977.

LEQUIN, Y. (ed.), Ouvriers dans la ville, "Le Mouvement Social", n.118, 1982 (articoli di Bédarida, Acampo, Jacquemet, Ayçoberry e Jalla).

LEVI, F., L'idea del buon padre. Il lento declino di un'industria familiare, Torino, 1984.

LEVI, G., L'eredità immateriale. Carriera di un esorcista nel Piemonte del Seicento, Torino, 1985.

LEVI, G., Carrières d'artisans et marché du travail à Turin (XVIIIe-XIXe siècles), "Annales ESC", vol.45, 1990, pp.1351-1364.

LEVI PISETZKY, R., Moda e Costume, in Storia d'Italia, vol.V, t.I, I documenti, Torino, 1973, pp.939-979.

LEVI-STRAUSS, C., L'analyse structurale en linguistique et en anthropologie [1945], in Anthropologie structurale, Paris, 1958.

LIMITI, G., L'istruzione tecnica nella legge Casati in rapporto allo sviluppo industriale del tempo e alla situazione politica, "Problemi della pedagogia", a.V (1959), n.1, pp.156-204.

MACHETTI, G., Camorra e criminalità popolare a Napoli (1860-1880), "Società e Storia", a.XIV, 1991, n.51, pp.77-123.

MACRY, P., Sulla storia sociale dell'Italia liberale: per una ricerca sul << ceto di frontiera >>, "Quaderni Storici", a.XII, 1977, n.35, pp.521-550.

MACRY, P., Borghesie, città e stato. Appunti e impressioni su Napoli, 1860-1880, "Quaderni Storici", a.XIX, 1984, n.56, pp.339-383.

MACRY, P., Alcune tematiche e riflessioni su élites e ceti medi nel XIX secolo, "Passato e Presente", a.V, 1986, n.12, pp.147-162.

- MACRY, P., Ottocento. Famiglia, élites e patrimoni a Napoli, Torino 1988.
- MACRY, P., La Napoli dei dotti. Libri, lettori e biblioteche di una ex-capitale (1870-1900), "Meridiana", n.4, 1988, pp.131-161.
- MACRY, P., La città e la società urbana, in Storia d'Italia. Le regioni dall'unità a oggi. La Campania, Torino, 1990. pp.91-182.
- MACRY, P. e ROMANELLI, R. (a cura di), Borghesie urbane dell'Ottocento, "Quaderni Storici", n.56, a.XIX, 1984.
- MALATESTA, M., Stato liberale e rappresentanza dell'economia. Le Camere di Commercio, in "Italia contemporanea", 1988, n.171, pp.39-66.
- MALATESTA, M., La storiografia della sociabilità negli anni Ottanta, "Cheiron", a.V, n.9 e 10, 1989, pp.7-18.
- MALCOMSON, P.E., English laundresses: a social history, Urbana e Chicago, 1986.
- MARCHESINI, D., La fatica di scrivere. Alfabetismo e sottoscrizioni matrimoniali in Emilia fra Sette e Ottocento, in G.P. Brizzi (a cura di), il catechismo e la grammatica. Istruzione e controllo sociale nell'area emiliana e romagnola nel '700, Bologna, Il Mulino, 1985, pp.83-169.
- MARCO, L., Bankruptcies and economic history: the example of France, "European Journal of Political Economy", vol.1 (1985), pp.485-508.
- MARCO, L., Faillites et crises économiques en France au XIXe siècle, "Annales ESC", 1989, pp.355-378.
- MARCO, L. e DU PLESSIS, A., La faillite dans la littérature française du XIXe siècle, in Commerce et commerçants dans la littérature, Talence, 1988.
- MARMO, M., L'economia napoletana alla svolta dell'Inchiesta Saredo e la legge dell'8 luglio 1904 per l'incremento industriale di Napoli, "Rivista Storica Italiana", vol.81, 1969, pp.954-1023.
- MARMO, M., Speculazione edilizia e credito mobiliare a Napoli negli anni '80, "Quaderni Storici", n.32, a.XI, 1976, pp.646-683.
- MARMO, M., Il proletariato industriale a Napoli in età liberale (1880-1914), Napoli, 1978.
- MARMO, M., Economia e politica della camorra napoletana nel secolo XIX, "Istituto Universitario Orientale. Dipartimento di scienze sociali. Quaderni", a.II (1988), n.s. n.2, pp.103-130.
- MARMO, M., Tra le carceri e i mercati. Spazi e modelli storici del fenomeno camorrista, in Storia d'Italia. Le regioni dall'unità a oggi. La Campania, a cura di P. Villani e P. Macry,

Napoli, 1990, pp.689-730.

MARRINER, S., English bankruptcy, records and statistics before 1850, "Economic History Review", vol.XXXIII, 1980, n.3, pp.351-366.

MARTIN, J.-C., Commerce et commerçants de Niort et des Deux-Sèvres aux XVIIIe et XIXe siècles, thèse de 3e cycle, EHESS, 1978.

MARTIN, J.-C., Hiérarchie et structure de la société commerçante de Niort en 1864 et 1874, "Le Mouvement Social", n.112, 1980, pp.57-77.

MARTIN, J.-C., Le commerçant, la faillite et l'historien, "Annales ESC", vol.35, 1980, n.6, pp.1259-1268.

MARTIN, J.-C., Les micro-entreprises dans l'économie du dix-neuvième siècle: l'exemple de Niort, in Entreprises et Entrepreneurs. XIX-XXème siècles, Paris, 1983, pp.248-268.

MASELLA, L., La difficile costruzione di una identità (1880-1980), in Storia d'Italia. Le regioni dall'unità a oggi. La Puglia, Torino, 1989, pp.281-438.

MAYER, A.J., The Lower middle class as historical problem, "Journal of Modern History", vol.XLVII, 1975, pp.409-436.

MAYER, A.J., Il potere dell'Ancien Régime fino alla I guerra mondiale [1981], Roma-Bari, 1982.

MCBRIDE, Th., The domestic revolution: the modernisation of household service in England and France, 1820-1920, London, 1976.

MCBRIDE, Th., A woman's world. Department store and the evolution of women's employment, "French Historical Studies", vol.10 (1978), pp.664-683.

MCKENDRICK, N., BREWER, J. e PLUMB, J.H., The birth of a consumer society: the commercialization of 18th-century England, London, 1982.

MEDICK, H. e SABEAN, D.W., Note preliminari su famiglia e parentela: interessi ed emozioni, "Quaderni Storici", n.45, a.XV, 1980, pp.1087-1115.

MEDICK, H. E SABEAN, D.W.(eds.), Interest and emotion: essays on the study of family and kinship, New York-Paris, 1984.

Mercati e consumi: organizzazione e qualificazione del commercio in Italia dal XII al XX secolo. I Convegno nazionale di storia del commercio in Italia (Reggio Emilia-Modena, giugno 1984), Bologna, 1986.

MERIGGI, M., Amministrazione e classi sociali nel Lombardo-Veneto (1814-1848), Bologna, 1983.

- MERIGGI, M., Associazionismo borghese tra '700 e '800. Sonderweg tedesco e caso francese, "Quaderni Storici", a.XXIV, 1989, n.71, pp.589-627.
- MERIGGI, M., Lo <spirito di associazione> nella Milano dell'Ottocento (1815-1890), "Quaderni Storici", a.XXVI, 1991, n.77, pp.389-417.
- MILLER, M.B., The Bon Marché: bourgeois culture and the department store, 1860-1920, London, 1981.
- MITCHELL, S.J., Retailing in eighteenth and nineteenth century Cheshire, "Transactions of the Historic Society of Lancashire and Cheshire", CXXX, 1981, pp.37-60.
- MONTRONI, G., Alcune riflessioni sulle storie di famiglia in età contemporanea, "Studi Storici", a.27, 1986, pp.901-913.
- MONTRONI, G., Una famiglia borghese a Caserta (1815-1855), in Il Mezzogiorno preunitario. Economia, società e istituzioni, a cura di A. Massafra, Bari, 1988, pp.821-830.
- MONTRONI, G., La famiglia borghese, in P. Melograni (a cura di), La famiglia italiana dall'Ottocento a oggi, Roma-Bari 1988, pp. 107-139.
- MONTRONI, G., Popolazione e insediamenti in Campania (1861-1981), in Storia d'Italia. Le regioni dall'unità a oggi. La Campania, a cura di P. Villani e P. Macry, Torino, 1990, pp.222-259.
- MORICOLA, G., Sui contratti dotali della borghesia avellinese (1840-1880), "Quaderni Storici", n.56, a.XIX, 1984, pp.467-491
- MORICOLA, G., Usurai, prestatori, banchieri. Aspetti delle relazioni creditizie in Campania durante l'Ottocento, in Storia d'Italia. Le regioni dall'unità a oggi. La Campania, a cura di P. Villani e P. Macry, Napoli, 1990, pp.631-660.
- MORRIS, J., Small shopkeepers in Milan, 1885-1892, "Bollettino d'Informazione a cura del gruppo di studio sulle Borghesie del XIX secolo", n.8, 1990, pp.6-7.
- MORRIS, R.J., The Middle class and the property cycle during the industrial revolution, in T.C.S. Smout (ed.), The Search for wealth and stability. Essays in economic and social history presented to M.W. Flinn, London, 1979, pp.91-113.
- MORRIS, R.J., Clubs, societies and associations, in F.M.L. Thompson (ed.), The Cambridge social history of Britain 1750-1950, vol.3, Social agencies and institutions, Cambridge, 1990, pp.397-443.
- MORTARA, G., La popolazione delle grandi città italiane. Studio demografico, Torino, 1908.

MOSS, M.S. e HUME, J.R., Business failure in Scotland 1839-1913: a research note, "Business History", vol.XXV (1983), pp.3-10.

MOZZARELLI, C. e NESPOR, S., Amministrazione e mediazione degli interessi: le Camere di commercio, in ISAP, Archivio 3, L'amministrazione nella storia moderna, Milano, 1985, pp.1649-1706.

MUI, H.C. e MUI, L., Shops and shopkeeping in eighteenth-century England, London, 1987.

MUSCETTA, A., Memorie di un commerciante [1964], Avellino 1984.

MUSELLA, L., Relazioni, clientele, gruppi e partiti nel controllo e nell'organizzazione della partecipazione politica, in Storia d'Italia [...]. La Campania... cit., pp.731-790.

NIERMANN, C. et al., Petit commerce à Brême au début du xxe siècle, "Le Mouvement Social", 1979, n.108, pp.131-149.

NITTI, F. S., La città di Napoli [1902], ora in Id., Scritti sulla questione meridionale, vol.III, a cura di M. Rossi Doria, Bari, 1978.

NORD, Ph., Le mouvement des petits commerçants et la politique en France de 1888 à 1914, "Le Mouvement Social", n.114, 1981, pp.35-55.

NORD, Ph., Paris shopkeepers and the politics of resentment, Princeton, 1986.

NORD, Ph., Les mouvements des petits propriétaires et la politique (des années 1880 à la première guerre mondiale), "Revue Historique", 1986, n. 558, pp.407-433.

OLIVIERI, A., Tribunale di Commercio, ne Il Digesto Italiano, vol.XXIII, parte II, Torino, 1914-1917, pp.595-598.

NICOLINI, F., Della Società nazionale di Scienze, Lettere e Arti di Napoli, Napoli, 1974 nuova edizione.

OPPO, A., Madri, figlie e sorelle: solidarietà parentali in Sardegna, "Polis", V, n.1, 1991, pp.21-48.

ORLANDI, G., Interdizione e inabilitazione, ne Il Digesto cit., vol.XIII, parte I, 1902-06, pp.1309-1404.

PAGANI, C., Fallimento (diritto commerciale), ne Il Digesto Italiano, vol.XI, 1895, parte I, Torino.

PAGDEN, A., La distruzione della fiducia e le conseguenze economiche a Napoli, in D. Gambetta (a cura di), Le strategie della fiducia. Indagini sulla razionalità della cooperazione [1988], Torino, 1989, pp.165-182.

PARDAILHE-GALABRUN, A., La naissance de l'intime. 3000 foyers parisiens, XVIIe-XVIIIe siècles, Paris, 1988.

PELAJA, M., Relazioni personali e vincoli di gruppo. Il lavoro delle donne nella Roma dell'Ottocento, "Memoria", n.30, 1990, pp.45-54.

PELLIZZARI, M.R., Alfabeto e fisco. Tra cultura scritta e oralità nel Regno di Napoli a metà Settecento, in Sulle vie della scrittura... cit., pp.99-154.

PERISTIANY, J., Honour and shame: the values of Mediterranean society, Chicago, 1965.

PERROT, J.C., Genèse d'une ville moderne, Caen au XVIIIe, Paris, 2 voll., 1975.

PERROT, M., A Nineteenth-Century Work Experience as Related in a Worker's Autobiography: Norbert Truquin, in S.L.Kaplan e C.Koepp (eds.), Work in France... cit, pp.297-316.

PERROT, M., Modi di abitare, in Id. (a cura di), La vita privata. L'Ottocento, Roma-Bari, 1988, pp.243-257.

PERROT, Ph., Il sopra e il sotto della borghesia. Storia dell'abbigliamento nel XIX secolo, Milano, 1982.

PETERSON, M.J., No angels in the house: the Victorian myth and the Paget women, in "American Historical Review", vol. 89, 1984, pp.677-708.

PETRACCONE, C., Napoli dal '500 all'800. Problemi di storia demografica e sociale, Napoli, 1974.

PETRACCONE, C., Manifattura e artigianato tessile a Napoli nella prima metà del XVII secolo, in "Atti dell'Accademia di Scienze Morali e Politiche", vol.LXXXIX (1978), pp.101-157.

PETRACCONE, C., Mobilità sociale e coscienza di classe: il caso di Napoli a metà Ottocento, "Società e Storia", a.I, 1978, n.2, pp.257-279.

PETRACCONE, C., Condizioni di vita delle classi popolari a Napoli dall'Unità al Risannamento, 1861-1885, "Storia Urbana", a.II, 1978, n.4, pp.185-220.

PETRACCONE, C., Napoli moderna e contemporanea, Napoli, 1981.

PETRUCCI, A., Per la storia dell'alfabetismo e della cultura scritta: metodi- materiali- quesiti, in "Quaderni Storici", a.XIII, 1978, n.38, pp.451-465.

PETRUCCI, A., David Cressy: sull'alfabetismo in Inghilterra, "Quaderni Storici", a.XVII, 1982, n.51, pp.1129-1133.

PICONE PETRUSA, M. (a cura di). I manifesti Mele. Immagini aristocratiche della "belle époque" per un pubblico di Grandi Magazzini, Milano-Roma, 1988.



PICONE PETRUSA, M., I manifesti Mele e la produzione cartellonistica napoletana fra Ottocento e Novecento, in Id. (a cura di), I manifesti Mele... cit., pp.31-81..

PINOL, J.-L., Mobilités et immobilisme d'une grande ville française: Lyon de la fin du XIXe siècle à la seconde guerre mondiale, these d'Etat, Université Lyon 2, janvier 1989.

PINOL, J.-L., Les classe moyennes et leur rôle dans la mobilité sociale: l'exemple de deux cohortes de lyonnais, paper presentato al colloquio internazionale "Trajectoires et mobilités dans les classes moyennes urbaines en Europe aux 19e et 20e siècles", European University Institute, San Domenico di Fiesole, 30 nov./1 dic. 1990.

PITROU, A., Le soutien familial dans la société urbaine, in "Revue Française de Sociologie", n.188, 1977, pp.47-84.

POLSI, A., Per lo studio dei ceti proprietari ottocenteschi: le liste elettorali nel circondario di Pisa, "Quaderni Storici", n.42, a.XIV, 1979, pp.1101-1125.

PONI, C., Per la storia del distretto industriale serico di Bologna (secoli XVI-XIX), "Quaderni Storici", a.XXV, 1990, n.73, pp.93-167.

PORTER, J.H., The development of the provincial department store, 1870-1939, in "Business History", vol.XIII, 1971, pp.64-71.

PROCACCI, G., Le elezioni del 1874 e l'opposizione meridionale, Milano, 1956.

PROST, A., Mariage, jeunesse et société à Orléans en 1911, "Annales ESC", vol.36, 1981, n.4, pp.672-701.

PROTHERO, I.I., Artisans and politics in early nineteenth-century London. John Gast and his time [1979], London, 1981.

RADCLIFFE-BROWN, A.R., The mother's brother in South Africa [1924], in Structure and function in primitive society. Essays and addresses, London, 1954, pp.15-31.

REBERIOUX, M., Les socialistes français et le petit commerce au tournant du siècle, "Le Mouvement Social", n.114, 1981, pp.57-70.

REGGIANI, F., Domestici e domesticità. Marginalia ad un tema emergente, "Società e Storia", a.XII, 1989, n.43, pp.133-164.

RICUPERATI, G.- ROGGERO, M., Istruzione e società in Italia: problemi e prospettive di ricerca, "Quaderni Storici", n.38, 1978, pp.640-665.

RIDOLFI, M., Associazionismo e forme di sociabilità nella società italiana fra '800 e '900: alcune premesse di ricerca, "Bollettino del Museo del Risorgimento", Bologna, a.XXXII-XXXIII, 1987-1988, pp.7-53.

ROBERTS, E., A woman's place. An oral history of working-class women 1890-1940, New York, 1986.

ROCHE, D., Négoce et culture dans la France du XVIIIe siècle, "Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine", 1978, pp.375-395.

ROCHE, D., Il popolo di Parigi [1981], Bologna, 1986.

ROCHE, D., La culture des apparences. Une histoire du vêtement XVIIe-XVIIIe siècle, Paris, 1989.

RODGER, R.G., Business failure in Scotland, "Business History", vol.XXVII, 1985, pp.75-99.

ROMANELLI, R., La nuova Italia e la misurazione dei fatti sociali. Una premessa, "Quaderni Storici", n.45, a.XV, 1980, pp.765-778.

ROMANELLI, R., Tra autonomia e ingerenza: un'indagine del 1869 [1983], ora ne Il comando impossibile. Stato e società nell'Italia liberale, Bologna, 1988, pp.77-150.

ROMANELLI, R., Il problema del potere locale dopo il 1865 [1986], ora ne Il comando impossibile. Stato e società nell'Italia liberale, Bologna, 1988, pp.31-75.

ROMANELLI, R., Sulle carte interminate. Un ceto di impiegati tra privato e pubblico: i segretari comunali in Italia, 1860-1915, Bologna, 1989.

ROMANELLI, R., Borghesia/Bürgertum/Bourgeoisie. Itinerari europei di un concetto, in J. Kocka (a cura di), Borghesie europee... cit., 1989, pp.69-94.

ROMANO, R., I Caprotti. L'avventura economica e umana di una dinastia industriale della Brianza, Milano, 1980.

ROMANO, R., I Crespi. Origini, fortuna e tramonto di una dinastia lombarda, Milano, 1985.

RUBINSTEIN, W.D. (ed.), Wealth and the Wealthy in the Modern World, London, 1980.

RUBINSTEIN, W.D., Men of Property: The Very Wealthy in Britain since the Industrial Revolution, London, 1981.

RUSSO, G., La Camera di Commercio di Napoli dal 1808 al 1978, Napoli, 1985.

SALLMANN, J.M., Alphabétisation et hiérarchie sociale à Naples à la fin du XVIe siècle et au début du XVIIe siècle, in Sulle vie della scrittura... cit., pp.79-98.

SALVATI, M., Ceti medi e rappresentanza politica tra storia e sociologia, "Rivista di Storia Contemporanea", a.XVII, 3, 1988, pp.351-386.

SALVEMINI, B., I circuiti dello scambio: Terra di Bari nell'Ottocento, "Meridiana", n.1, 1987, pp.47-79.

SALVEMINI, B. e VISCEGLIA, M.A., Fiere e mercati. Circuiti commerciali nel Mezzogiorno, in Storia dell'agricoltura italiana in età contemporanea. III. Mercati e istituzioni, a cura di P. Bevilacqua, Venezia, 1991, pp.65-122.

SALVEMINI, G., La riforma della scuola media [1908], in Opere. V. Scritti sulla scuola, a cura di L. Borghi e B. Finocchiaro, Milano, 1966, pp.269-233.

SAMUEL, R., Workshop of the world: steam power and hand technology in mid-Victorian Britain, "History Workshop", vol.3-4, 1977, n.3, pp.6-72.

SANDERSON, M., Literacy and social mobility in the industrial revolution, "Past and Present", 56, 1972, pp.75-104.

SCALERA, E., I caffè napoletani, Napoli, 1967.

SCHOFIELD, R.S., Measurement of literacy in pre-industrial England, in J. Goody, Literacy in traditional societies [1968], Cambridge, 1975, pp.311-325

SCIROCCO, A., Politica e amministrazione a Napoli nella vita unitaria, Napoli, 1972.

SCIROCCO, A., Note sull'alfabetizzazione a Napoli nell'Ottocento attraverso i registri matrimoniali, in Sulle vie della scrittura... cit., pp.259-288.

SCOTT, J.W., Men and women in the Parisian garment trades: discussions of family and work in the 1830s and 1840s, in P.Thane, G.Crossick e R.Floud (eds), The power of the past... cit., pp.68-93.

SCOTT, J.W., Statistical representations of work: the politics of the Chamber of Commerce's *Statistique de l'industrie à Paris, 1847-48*, in S.L.Kaplan e C.Koepp (eds), Work in France... cit., pp.335-363.

SCOTT, J.W., La donna lavoratrice nel XIX secolo, in G. Fraisse e M. Perrot, Storia delle donne. L'Ottocento, Roma-Bari, 1991, pp.355-385.

SEWELL, W.H., Lavoro e rivoluzione in Francia. Il linguaggio operaio dall'ancien régime al 1848 [1980], 1987.

SEWELL, W.H., Structure and mobility: men and women of Marseille, 1820-1870, Cambridge, 1985.

SHAW, G. e TIPPER, A., British directories: a bibliography and guide to directories published in England and Wales (1850-1950) and Scotland (1773-1950), London and New York, 1988.

SHAW, G. e WILD, M.T., Retail patterns in the Victorian city, "Transactions of the British Geographers", n.s. vol.IV, 1979, pp.278-291.

SHORTER, E., The making of the modern family, New York, 1975.

SIEGRIST, H., Gli avvocati e la borghesia. Germania, Svizzera e Italia nel XIX secolo, in J. Kocka (a cura di), Borghesie europee dell'Ottocento, Venezia, 1989, pp.357-389.

SIGNORELLI, A. (a cura di), Le borghesie dell'Ottocento, Messina, 1988.

Sociabilità nobiliare, sociabilità borghese, a cura di M. Malatesta, "Cheiron", a.V, 1989, n.9-10.

Sociabilità e associazionismo in Italia: anatomia di una categoria debole, "Passato e Presente", a.X, 1991, n.26, pp.17-41 (interventi di A.M. Banti, M. Malatesta, M. Meriggi, G. Pecout, S. Soldani).

SOLDANI, S., Scuola e lavoro: De Sanctis e l'istruzione tecnico-professionale, in C. Muscetta (a cura di), Francesco De Sanctis nella storia della cultura, Roma-Bari, 1984, vol.II, pp.451-516.

SOLDANI S., Vita quotidiana e vita di società in un centro industriale, in Prato. Storia di una città, vol.3, Il tempo dell'industria (1815-1943), a cura di G. Mori, Prato-Firenze, 1989, pp.698-713.

SOLDANI, S., Il libro e la matassa. Scuole per <<lavori donneschi>> nell'Italia da costruire, in Id. (a cura di), L'educazione delle donne. Scuole e modelli di vita femminile nell'Italia dell'Ottocento, Milano, 1989, pp.87-129.

SOLDANI, S., Lo stato e il lavoro delle donne nell'Italia liberale, "Passato e Presente", a.IX, 1990, n.24, pp.23-71.

STEARNS, P.N., European Society in Upheaval. Social History since 1750, New York, 1975.

STRUMINGHER, L.S., The artisan family: traditions and transition in nineteenth-century Lyon, "Journal of Family History", vol.2, 1977, pp.211-222.

SYLOS LABINI, P., Saggio sulle classi sociali (1974), Roma-Bari, 1978.

TALAMO, G., La scuola dalla legge Casati alla inchiesta del 1864, Milano, 1964.

TEBBUTT, M., Making ends meet. Pawnbroking and working-class credit, Leicester, 1983

THANE, P., CROSSICK, G. and FLOUD, R. (eds.), The Power of the Past. Essays for Eric Hobsbawm, Cambridge-Paris, 1984.

THOMPSON, E.P., Rivoluzione industriale e classe operaia in Inghilterra [1963], Milano, 1969.

TILLY, L.A., The Working Class of Milan 1881-1911, degree thesis, University of Toronto, (University Microfilms Ann Arbor), 1973.

TILLY, L.A. e SCOTT, J.W., Donne, lavoro e famiglia, Bari, 1981.

TROGER, V., L'histoire de l'enseignement technique: entre les entreprises et l'état, la recherche d'une identité, "Histoire, Economie et Société", vol.8, 1989, pp.593-611.

TURNATURI, G., Gente perbene. Cent'anni di buone maniere, Milano, 1988.

VAN DER WOUDE, A. e SCHUURMANN, A., Probate inventories. A new source for the historical study of wealth, material culture and agricultural development, in "A.A. G. Bijdragen", 23, 1980.

VALERI, A., Pubblicità italiana. Storia, protagonisti e tendenze di cento anni di comunicazione, Milano, 1986.

VERUCCI, G., Alcune considerazioni generali sull'associazionismo locale nell'Italia postunitaria, in M. Bigaran (a cura di), Istituzioni e borghesie locali nell'Italia liberale, Milano, 1986, pp.197-202.

VIDARI, E., I fallimenti. Trattazione sistematica secondo il nuovo codice di commercio italiano, parte I, Milano, 1886.

VIGIER, P., La petite bourgeoisie en Europe occidentale avant 1914, "Le Mouvement Social", n.108, 1979, pp.3-10.

VITALI, O., La popolazione attiva in agricoltura attraverso i censimenti italiani, Roma, 1968.

VITALI, O., Aspetti dello sviluppo economico italiano alla luce della ricostruzione della popolazione attiva, Roma, 1970.

VOGLER, B. (a cura di), Les actes notariés. Sources de l'histoire sociale XVIIe-XIXe siècles. Actes du colloque de Strasbourg, mars 1978, Strasbourg, 1979.

VOLKOV, S., The rise of popular antimodernism in Germany: the urban master artisans, 1873-1896, Princeton, 1978.

WEATHERILL, L., Consumer behaviour and material culture in Britain, 1660-1760, London, 1988.

WEISS, B., The Hell of the English: bankruptcy and the Victorian novel, Lewisburg, 1986.

WHITAKER, W.B., Victorian and Edwardian shopworkers, Newton Abbott, 1973.

WINKLER, H.A., From Social Protectionism to National Socialism:

The German Small-Business Movement in Comparative Perspective, "Journal of Modern History", vol.48, 1976, pp.1-18.

WOOLF, S.J., The Poor in Western Europe in the eighteenth & nineteenth Centuries, London, 1986.

YAMAGISAKO, S. J., Woman-centered kin networks in urban bilateral kinship, in "American Ethnologist", 4 (1977), pp.207-226.

YOUNG, M. e WILLMOTT, P., Family and kinship in East London, London, 1957.

ZAMAGNI, V., La distribuzione commerciale in Italia fra le due guerre, Milano, 1981.

ZAMAGNI, V., Dinamica e problemi della distribuzione commerciale al minuto tra 1880 e la II guerra mondiale, in Mercati e consumi... cit., pp.597-621.

ZARCA, B., La représentation des artisans dans la statistique officielle, "Consommation", n.3, 1976, pp.7-42.













