

**TIPI D'IMPRESA
prima della Crescita Moderna**

Paolo Malanima

*Istituto di Studi sulle Società del Mediterraneo
ISSM-CNR Napoli*

TIPI D'IMPRESA prima della Crescita Moderna

Paolo Malanima

1. *Imprese d'ieri e imprese d'oggi.*

All'uomo d'oggi l'impresa non può che apparire come un'istituzione economica che impiega "input quali energia, materie prime, macchinari sofisticati e lavoro e li utilizza per produrre un trattore, un televisore o un tubetto di dentifricio; una compagnia aerea utilizza aeroplani, carburante, computer per le prenotazioni, lavoro e offre al viaggiatore la possibilità di spostarsi rapidamente da un estremo all'altro del paese; uno studio di commercialisti si serve di matite, carta, uffici, lavoro e produce dichiarazioni dei redditi per i suoi clienti"¹. Per l'uomo del XXI secolo l'impresa è questo oppure è la grande holding multinazionale, che opera su scala planetaria e mobilita capitali, risorse naturali e lavoro sul mercato mondiale.

Con queste immagini in mente, lo storico può ritenere che "l'impresa come istituzione nasca dal decisivo processo di differenziazione sociale che ha luogo in Europa a partire dalla seconda metà dell'Ottocento, grazie al meccanismo messo in atto dalla rivoluzione industriale inglese un secolo pri-

¹ Riprendo il brano dal classico manuale di economia di Samuelson nell'edizione XV: P.A. Samuelson-W.D. Nordhaus, *Economia*, Milano, McGraw-Hill Italia, p. 100.

ma”². L’impresa è nata ieri –si potrebbe riassumere-; prima d’ieri non esisteva.

Se si affrontano le cose in questa prospettiva, il compito che si trova di fronte lo storico del mondo preindustriale interessato alle forme di organizzazione economica è abbastanza chiaro: si tratta d’individuare nel passato quelle forme di attività economica, quei procedimenti e quei comportamenti che preparano la strada alla grande impresa contemporanea. Si dovranno cercare, per così dire, le lontane premesse di un’istituzione che allora non esisteva. La ricerca si limiterà, perciò, a cogliere: nelle società commerciali dei secoli passati le forme di gestione che preludono alle trasformazioni più recenti; nei comportamenti quelli che preparano la massimizzazione del profitto che anima l’azienda contemporanea; negli investimenti nell’industria e nei commerci quelli che risultano in linea con gli sviluppi degli ultimi due secoli... La ricerca sull’impresa prima della crescita moderna avrà, in sostanza, come scopo, quello di ricercare le anticipazioni del presente; com’è accaduto spesso in passato, quando si è cercato di mostrare come “moderne” erano le società commerciali e come “capitalistici” erano gli uomini d’affari nel Medioevo. Esiste un’ampia letteratura sul capitalismo medievale, sulla modernità dei mercanti, sui progressi nella contabilità, nelle forme societarie, negli strumenti bancari³.

In realtà, però, la “grande impresa” contemporanea non è “l’impresa”. E’ una delle tante forme che l’impresa ha assunto nel corso della storia. In microeconomia l’impresa si definisce, infatti, come *l’istituzione in cui vengono combinati i fattori della produzione -o inputs- col fine di trasformarli in beni economici –merci (anche semilavorati) e servizi- pronti per il consumo da parte di individui o di altre imprese*. L’individuo isolato non costituisce un’impresa. La costituiscono, invece, individui che si organizzano in qualche modo per produrre un bene o un servizio. Produrre –ebbe a scrivere Schumpeter- significa sempre “modificare i rapporti reciproci fra cose e forze esistenti nel nostro ambito”⁴. L’impresa –aggiunse- è l’istituzione economica in cui avviene questa combinazione di cose e di forze. Così definita, l’impresa non ha tempo. Esiste sempre quando più individui si organizzano per trasformare i fattori in prodotti.

Assumendo questa prospettiva, si apre un ventaglio assai più ampio di possibilità a chi s’interroga sulle forme di organizzazione economica del pas-

² G. Sapelli, *Perché esistono le imprese e come sono fatte*, Milano, Bruno Mondadori, 1999, p. 37.

³ Sul tema ha ironizzato spesso –e giustamente- Ruggiero Romano.

⁴ J. Schumpeter, *Teoria dello sviluppo economico*, Firenze, Sansoni, 1971 [I ed. 1912], p. 14.

sato. Impresa non è più soltanto la società di commercio, o la banca, o l'azienda industriale e imprenditori non sono più soltanto Francesco Datini, i Medici, i Ruiz, i Fugger, i Welser...Il percorso non è più quello che procede *dalle poche imprese del passato* che presentano caratteri più moderni –di solito quelle industriali e commerciali- *alle tante imprese del mondo contemporaneo*, ma *dalle tante imprese del passato alle poche imprese del mondo contemporaneo*. Fino a un'epoca recente, soprattutto nel mondo rurale, ogni famiglia, infatti, era anche un'impresa. Esistevano tante imprese quante erano le famiglie. Insieme realizzavano una quota ingente del prodotto aggregato. Oggi, invece, gran parte di quanto si produce proviene da poche imprese di ampie dimensioni.

Nel mondo contemporaneo la famiglia non svolge quasi mai, al suo interno, l'attività produttiva. Si limita a vendere all'impresa i fattori di produzione che possiede: la capacità lavorativa soprattutto, e inoltre la terra e i capitali. Fino ad un'epoca recente non era così. Di solito la famiglia costituiva un'impresa; nel senso che la combinazione tecnica dei fattori col fine di ottenere un prodotto avveniva al suo interno. Possedeva o prendeva in affitto terra, lavoro, capitali e realizzava beni e servizi⁵. Solo all'epoca della Crescita Moderna, col rapido aumento dei beni capitali necessari per avviare la produzione, la famiglia perde il suo ruolo di produttrice e assume quelli di venditrice dei fattori e di consumatrice dei beni acquistati dalle tante imprese. Questo processo si è svolto piuttosto rapidamente nei paesi attualmente sviluppati: nel giro di qualche decennio durante la crescita moderna.

Intorno al 1800, quando in Europa solo un 10 per cento delle famiglie viveva nelle città, il 90 per cento che viveva in campagna costituiva altrettante imprese. In termini di fatturato la situazione era diversa, anche se le piccole imprese contadine dominavano comunque. Potevano realizzare dal 50 al 70 per cento del prodotto aggregato. Le imprese commerciali e industriali, che erano di solito più produttive di quelle agricole, producevano il restante 30-50 per cento.

Possiamo pensare al mondo dell'impresa del passato come a una piramide. La base larghissima è costituita dalle tante imprese familiari: famiglie contadine soprattutto e famiglie di piccoli artigiani. I loro rapporti con l'esterno -il mercato- sono modesti. Salendo s'incontrano imprese che non corrispondono più alla famiglia: questa si apre verso l'esterno e si lega ad altre famiglie e ad individui esterni per produrre. Al vertice troviamo le poche imprese che

⁵ Si veda F. Ellis, *Peasant Economics. Farm Households and agrarian development*, Cambridge, Cambridge Univ. Press, 1988, p. 7: "the peasant unit of production is both a family and an enterprise: it simultaneously engages in both consumption and production".

non coincidono con la famiglia; che hanno organizzazioni più complesse e rapporti col mercato più estesi. Se concentriamo l'attenzione solo su questo vertice, la nostra rappresentazione del mondo dell'impresa nel passato non può che risultare assai parziale, fuorviante, modernizzante.

E' evidente che, per rappresentare in maniera adeguata la realtà dell'impresa nelle economie agrarie del passato, conviene osservare la piramide partendo dalla base e risalire poco a poco verso il vertice. Si passa, così, per gradi, dal semplice al complesso.

Qui di seguito ci occuperemo delle economie del passato cercando di cogliere le diverse forme che l'impresa assume nel millennio che precede la crescita moderna. In questa tipologia, si procederà dalle meno alle più complesse: da quelle che hanno meno rapporti col mercato a quelle con maggiori rapporti; da quelle in cui la divisione del lavoro è modesta a quelle in cui è complessa. Si partirà dal caso limite dell'*impresa contadina* isolata dal mercato, per passare all'*impresa contadina agricolo-industriale*, all'*impresa artigiana*, all'*impresa mercantile-bancaria* di dimensioni internazionali. L'attenzione che si presterà a questi diversi tipi d'impresa è in relazione al peso reale che essi avevano nel mondo economico del passato: assolutamente dominante era il peso dell'impresa contadina; assai più modesto quello delle altre forme d'impresa.

2. Imprese e famiglie.

In microeconomia, la teoria della produzione viene introdotta ricordando alcuni presupposti che caratterizzano le economie attuali. In queste economie –si dice–:

- esiste una separazione fra famiglie e imprese;
- le famiglie sono proprietarie dei fattori di produzione, ma non producono;
- le imprese producono, ma non sono proprietarie dei fattori di produzione;
- lo scambio fra famiglie e imprese consente a queste ultime di disporre dei fattori, che vengono combinati per ottenere beni;
- i mercati dei fattori di produzione e dei beni, con i prezzi che si formano su di essi, sono condizioni di base che permettono alle imprese di vendere le merci e di remunerare le famiglie;

- esiste un comportamento massimizzante sia da parte delle imprese nell'acquisto e nella combinazione dei fattori che da parte delle famiglie nella vendita dei fattori e nell'acquisto dei beni.

Queste assunzioni valgono, in misura maggiore o minore, per il mondo occidentale degli ultimi due secoli. Non valgono, o non valgono nella stessa misura, per le economie agrarie che precedono la crescita moderna; o per imprese che operano nelle aree del mondo che non hanno ancora conosciuto la crescita moderna. L'impresa è sempre esistita dacché esiste l'uomo. Nel corso della storia ha presentato, però, molte facce diverse. La teoria economica è indispensabile per decifrarne il funzionamento. Va adattata, però, a economie che presentano caratteri diversi da quelle contemporanee.

Nelle economie agrarie che precedono la crescita moderna i presupposti della teoria microeconomica dell'economia capitalista non si ritrovano. Infatti:

- nella maggior parte dei casi non vi è separazione fra famiglia e impresa. Quasi tutte le famiglie sono anche imprese;
- il mercato dei beni e, ancora di più, il mercato dei fattori presentano numerose imperfezioni e la circolazione avviene spesso - pur con differenze da società a società- in forme non di mercato;
- il comportamento economico in molti casi non è orientato alla massimizzazione ed è largamente influenzato dalla tradizione e dalla religione.

Il carattere di fondo dell'economia, dal quale tutte le altre differenze derivano, è costituito dalla parziale integrazione dell'attività economica nei mercati e dalle limitazioni al funzionamento dei principi del mercato. La crescita moderna, che implica la generalizzazione degli scambi, comporta anche la formazione di strutture organizzative assai più complesse e integrate dagli scambi.

3. *La famiglia-impresa contadina.*

Il tipo d'impresa prevalente nelle economie agrarie del passato è costituito dall'impresa familiare contadina. Cerchiamo di cogliere, dapprima, i lineamenti di fondo di questo tipo d'impresa esasperando i suoi caratteri. Si cercherà, poi, di renderla più aderente alla realtà introducendo alcune specificazioni.

L'elemento che distingue l'impresa contadina del passato dall'impresa attuale è costituito dall'*assenza di ogni separazione fra famiglia e impresa*. I membri della famiglia sono tutti, allo stesso tempo, attivi nel campo della pro-

duzione. Né esiste una separazione fisica fra l'ambiente di lavoro e l'ambiente domestico o fra la sfera pubblica e la sfera privata nella vita di ognuno.

Se la differenziazione delle singole parti e il loro coordinamento in sistemi sono indice di complessità, allora la differenza fra le imprese del passato e quelle del presente è la stessa che esiste fra sistemi biologici meno evoluti, più semplici, e sistemi biologici più complessi, basati su un coordinamento di funzioni molteplici divise e specializzate.

Le attività. La grande varietà dei compiti svolti da questa cellula del mondo rurale è un primo carattere distintivo. In realtà, se volessimo utilizzare le distinzioni per settori adoperate per le economie dei nostri giorni, potremmo dire che l'impresa contadina svolge compiti sia nel settore primario, che in quello secondario, che in quello terziario. Benché la produzione agricola sia l'attività caratterizzante e predominante in termini di valore prodotto, accanto ad essa compaiono sia la produzione industriale che anche forme di circolazione.

La produzione industriale è, innanzitutto, quella di tipo alimentare. L'industria alimentare, di gran lunga l'industria più importante nelle economie del passato, si svolge, nella larghissima maggioranza, all'interno della famiglia-impresa contadina. Spesso la macinazione del frumento, quasi sempre la trasformazione della farina in pane, la produzione del vino, quella della birra, quella dell'olio, quella dei formaggi... avvengono nelle case contadine. Accanto alla produzione alimentare compare assai spesso anche la produzione di tessuti per la casa e di abiti semplici; qualche volta anche la lavorazione dei metalli e la realizzazione di mobili rudimentali e di attrezzi per il lavoro. In molti casi la famiglia contadina svolge anche l'attività edilizia: la costruzione di case di legno nelle campagne avveniva spesso tramite il lavoro della famiglia. Alla fine del Seicento, William Petty ricordava nella sua *Anatomia politica dell'Irlanda* (1672) che in Irlanda era comune che le famiglie vivessero in abitazioni che si fabbricavano "in 3 o 4 giorni"⁶.

L'impresa si occupa, infine, anche della circolazione del prodotto sia nella forma di mercato che anche in forme diverse dal mercato; quali sono quelle della redistribuzione –il trasporto di prodotti nei magazzini pubblici nelle economie idrauliche antiche o nella parte signorile della curtis- e quelle della reciprocità –il movimento delle doti fra famiglie in occasione del matrimonio, ad esempio-.

⁶ W. Petty, *Anatomia politica dell'Irlanda*, in Id., *Scritti*, Milano, Iota, 1972, p. 209.

La divisione del lavoro. La divisione del lavoro è molto sommaria; è basata in prevalenza sul sesso e sull'età ed obbedisce alla tradizione e all'ordinamento gerarchico dominante. La famiglia contadina è spesso una famiglia complessa o allargata che comprende più generazioni e, talora, più nuclei. Di solito i maschi delle generazioni più giovani svolgono attività esterne alla casa. Le femmine, insieme con le generazioni più anziane, si occupano di compiti che riguardano l'ambito domestico. Si tratta, tuttavia, di una ripartizione dei compiti assai flessibile. Bambini, donne e anziani partecipano ai lavori agricoli nei periodi d'impegno più intenso: per la semina e per il raccolto. Non di rado gli uomini adatti ai lavori agricoli svolgono attività non agricole, che potremmo definire domestiche, come la tessitura o la riparazione di oggetti d'uso quotidiano nei periodi invernali; quando, cioè, l'impegno sui campi è minore.

La copertura del fabbisogno. L'obiettivo fondamentale della casa-impresa contadina è costituito dalla copertura del fabbisogno. La produzione agricola deve essere varia in qualità e sufficiente in quantità per fare fronte alle necessità dei suoi membri. Dati gli alti costi di trasporto per prodotti di prezzo modesto, ma pesanti e ingombranti come sono i beni di più largo consumo, l'unica possibilità è quella di procurarsi questi beni nello spazio agricolo vicino alla residenza dei consumatori: di solito, per la maggior parte, nelle terre che formano l'impresa contadina. L'autoconsumo è la forma elementare di circolazione -interna alla casa: da chi produce a chi consuma- che ha dominato nelle economie agricole del passato. Nel mondo agrario prima della crescita moderna essa è stata assai più significativa del mercato, della redistribuzione e della reciprocità⁷. I rapporti col mercato non sono quasi mai assenti. Dato, però, l'alto costo relativo dei trasporti dei prodotti alimentari e la dispersione dei possibili clienti o in piccoli villaggi o nella campagna, l'azienda contadina tende a produrre gran parte del proprio fabbisogno; pur con grandi differenze nello spazio e nel tempo.

Esiste, tuttavia, una conoscenza imperfetta a proposito sia del prodotto che sarà disponibile, che dei bisogni della casa. Sia la quantità prodotta che le necessità per la sussistenza sono, infatti, soggette a variazioni, nel breve e nel lungo periodo, incontrollabili. Nel breve periodo sono soprattutto le variazioni nella produzione agricola per cause meteorologiche –assai forti da un

⁷ Si riprendono qui i termini di "reciprocità e di "redistribuzione" nel significato che ad essi attribui K. Polanyi in numerosi scritti; fra i quali si vedano soprattutto quelli raccolti in K. Polanyi, *Primitive, archaic and modern economies*, ed. by G. Dalton, New York, Doubleday, 1968.

anno all'altro- che condizionano l'andamento nell'impresa contadina. Nel lungo periodo la sussistenza è soggetta a variazioni forti che dipendono dal "ciclo di vita" della famiglia e che non sono prevedibili in epoche in cui non vi sono forme di controllo delle nascite e in cui la mortalità è elevata. Quando la famiglia si costituisce col matrimonio di due individui adulti, la copertura della sussistenza è agevole, essendo favorevole il rapporto fra braccia da lavoro e bocche da sfamare. Questo rapporto diventa sfavorevole con la nascita dei figli: aumentano le bocche in rapporto alle braccia. Diventa di nuovo favorevole quando i figli sono in età da lavoro e i genitori lavorano ancora⁸. Può diventare ancora una volta sfavorevole allorché i membri delle generazioni anziane non sono più in grado di svolgere un'attività produttiva e la loro sussistenza pesa sul lavoro delle generazioni giovani.

La tradizione. L'incertezza e la conoscenza imperfetta dei livelli di produzione nel breve e nel lungo periodo fanno sì che dominino nei comportamenti economici dell'impresa contadina forme di condotta già sperimentate da generazioni e trasformate infine in tradizione. Si è spesso parlato di tradizionalismo a proposito del comportamento economico della famiglia contadina; d'incapacità di adattamento alle variazioni dell'ambiente economico e alle innovazioni. Si è scoperto più di recente che comportamenti apparentemente irrazionali hanno favorito in realtà un adattamento ottimale e razionale alle condizioni ambientali e alla loro variabilità nel tempo. Considerati i rischi elevati dell'attività agricola, dipendenti dalle incertezze sulla produzione e sul rapporto fra braccia e bocche sia nel breve che nel lungo periodo, l'innovazione può avere effetti drammatici nel funzionamento dell'impresa. I sentieri già tracciati e sperimentati da generazioni sono quasi sempre quelli che meglio salvaguardano il rapporto fra bisogni di sussistenza e disponibilità presenti e future.

La conformità alla tradizione da parte della famiglia-impresa deriva, tuttavia, anche da un altro motivo. Pur con differenze da una regione agraria a un'altra, l'attività del singolo risulta quasi sempre collegata con quella delle altre case contadine del villaggio. Può trattarsi delle necessità di coordinamento in vista della disponibilità di acque per l'irrigazione –come in Cina e nelle agricolture idrauliche sin dai tempi più antichi e ancora nel Medioevo ed Età Moderna-, oppure delle forme di rotazione delle coltivazioni tipiche delle aree dell'Europa centro-settentrionale e, in minore misura, anche di quelle del

⁸ Sul tema rimando in particolare a A.V. Chayanov, *The theory of peasant economy*, ed. by D. Thorner, B. Kerblay, R.E.F. Smith, Homewood, The American Economic Association, 1966.

mondo mediterraneo. In ogni caso le regole della tradizione sono rese più solide dal collegamento della singola azienda domestica alla rete delle consuetudini delle altre case contadine. Si tratta di quelle “servitù collettive”, tipiche dell’agricoltura d’ieri, di cui gli storici si sono a lungo occupati.

I redditi. Di solito l’impresa familiare contadina beneficia di redditi vari e diversificati sia quando essi sono tutti in natura che quando sono parte in natura e parte in denaro. Limitandoci al caso più semplice di una famiglia contadina che sia proprietaria della terra che lavora, potremmo dire –come talvolta è stato fatto- che essa percepisce:

- un *salario*, per il lavoro che svolge;
- un *profitto*, per l’attività di coordinamento dei lavori;
- una *rendita fondiaria e immobiliare* per le terre e per l’abitazione che essa possiede;
- un *interesse* per i capitali fissi e circolanti che impiega.

Questi redditi -è bene aggiungere- derivano non soltanto dai fattori di cui la famiglia è proprietaria, quali il lavoro, le terre, i capitali impiegati, ma anche da risorse sfruttate collettivamente dalla comunità di villaggio di cui la famiglia contadina fa parte. I “campi aperti” dopo il raccolto e le “terre comuni”, costituite da campi, prati e boschi in proprietà collettiva, formano talora una quota consistente del reddito familiare.

Si potrebbe, dunque, pensare che quelle forme di reddito, che si scompongono e s’individualizzano nel corso dell’evoluzione verso forme di economia e d’impresa più complesse, si ritrovino unite e indistinguibili nella casa-impresa contadina. Esisterebbero qui, *in nuce*, quei lineamenti che la successiva evoluzione finirebbe per evidenziare e sviluppare. Man mano che la complessità avanza e che il lavoro si divide, anche le forme di reddito s’individualizzano. In realtà questa decomposizione del reddito contadino può piuttosto ostacolare che semplificare la comprensione della realtà economica del passato. Ebbe a scrivere Luigi Einaudi che “le categorie create per comodo di studio dagli economisti non hanno esatta corrispondenza nelle classi sociali agricole”⁹. Meglio, in questi casi, ricorrere alla terminologia che nel pensiero economico veniva usata nel Settecento e in parte dell’Ottocento e distinguere più semplicemente fra:

- una parte del reddito –chiamiamolo *reddito necessario*- che remunera il lavoro prestato dalla famiglia e l’uso dei capitali fissi che si usurano e dei capitali circolanti che vengono impiegati ogni anno per la riproduzione semplice del sistema e

⁹ L. Einaudi, *La terra e l’imposta*, a cura di R. Romano, Torino, Einaudi, 1974, p. 131.

- un *sovrappiù* che eccede queste necessità di base della riproduzione e può consentire l'espansione del sistema.

Sotto questo profilo, il pensiero degli economisti classici inglesi è senza dubbio assai utile alla comprensione del mondo preindustriale; anche se -va subito aggiunto- la loro distinzione fra gruppi sociali e categorie di reddito non corrisponde quasi mai alla realtà economica del passato¹⁰.

4. *Imprese rurali e mercati.*

La casa contadina presa in esame fino a questo momento costituisce, in una certa misura, un'astrazione. Come tutte le astrazioni, anche questa favorisce un primo approccio. E' necessario, a questo punto, introdurre specificazioni tali da avvicinare il caso teorico alla realtà economica.

Quasi mai, neppure nelle economie agrarie più primitive, esistono imprese contadine senza rapporti con la realtà esterna del mercato e dei prezzi. Di solito avviene qualche vendita di prodotti tale da permettere l'acquisto di quei beni che la famiglia non può produrre al suo interno o per il pagamento di canoni d'affitto o imposte.

Il lavoro salariato. Si può formare anche una relazione dell'impresa contadina col mercato del lavoro, oltre che con quello della terra e dei beni. I membri della casa, qualora il loro prodotto marginale sia inferiore alle necessità della loro sussistenza e magari si approssimi allo zero, possono essere indotti a svolgere attività di lavoro salariato alle dipendenze di altre imprese in alcuni periodi dell'anno; quando la domanda di lavoro agricolo è elevata. Dal momento che il costo opportunità del loro impegno come salariati si approssima allo zero o è uguale a zero, il salario che ricevono può essere molto basso.

La casa contadina può, inoltre, essere indotta all'assunzione di lavoratori in periodi di maggiore intensità lavorativa. Dal momento che la produttività modesta del lavoro in ambito rurale si traduce in costi opportunità modesti per chi si occupa in imprese diverse dalla loro azienda domestica, i salari saranno bassi. La disoccupazione nascosta nel mondo agrario implica un modesto livello dei salari reali. In questi casi, se noi valutassimo il lavoro impie-

¹⁰ Mi riferisco, in modo particolare, alla distinzione fra lavoratori, affittuari, proprietari fondiari e fra salario, profitto e rendita nel mondo rurale. In realtà, quasi sempre, queste categorie risultano assenti nelle economie del passato oppure presenti in maniera molto limitata.

gato in una famiglia-impresa contadina -quello dei membri della casa e dei salariati occasionali- ai prezzi prevalenti nei mercati del lavoro urbani, i costi supererebbero di gran lunga il valore del prodotto dell'azienda. Lo rilevò Witold Kula nella sua teoria economica del sistema feudale. In ambito rurale, però, il mercato del lavoro presenta, nelle economie agrarie del passato, caratteristiche diverse da quelle del mercato del lavoro urbano. Usare i livelli salariali urbani per valutare la redditività dell'impresa-famiglia rurale comporterebbe -notava Kula- una *reductio ad absurdum*. Si giungerebbe "alla conclusione che metà dell'umanità svolge in permanenza un'attività produttiva con risultati deficitari"¹¹. Si tratterebbe, tuttavia, di una conclusione basata su un uso improprio della teoria economica: occorre calcolare di ogni impresa non il costo monetario, ma il costo monetario insieme ai costi impliciti valutati in base al costo opportunità. E' evidente che, se le opportunità d'impiego in un'area sono limitate e i salari sono, di conseguenza, limitati, sarebbe errato un calcolo dei costi lavorativi in base ai salari correnti nella città vicina (che ha -supponiamo- un mercato del lavoro diverso e separato da quello del lavoro agricolo).

Le ricerche dedicate alla realtà agraria dell'Europa preindustriale hanno individuato una tendenza all'aumento del lavoro salariato nelle campagne. L'aumento demografico che ha luogo nel lungo periodo -e, in particolare, dalla fine del Seicento in poi- dà origine a un crescente numero di contadini senza terra, che si impiegano come braccianti alle dipendenze di piccoli e grandi proprietari.

Le attività industriali della casa contadina. Le relazioni della casa contadina col mondo esterno si possono formare anche tramite lo svolgimento di attività lavorative di alcuni dei membri -più spesso delle femmine- col mondo esterno dell'industria. Una qualche attività di tipo industriale -come si è notato- è sempre presente all'interno dell'impresa familiare nella forma dell'industria domestica per autoconsumo. Un fatto nuovo è costituito dalla diffusione di attività protoindustriali nelle campagne europee del Sei-Sette e Ottocento¹². In quell'epoca la ricerca di livelli salariali più bassi nelle campagne da parte dei mercanti urbani spinse molti di essi a organizzare reti di attività, soprattutto nel settore tessile, al di fuori delle mura cittadine. Il sistema

¹¹ W. Kula, *Teoria economica del sistema feudale. Proposta di un modello*, Torino, Einaudi, 1970, p. 41. Si veda anche la sezione dedicata alla microanalisi in W. Kula, *Problemi e metodi di storia economica*, Milano, Cisalpino-Goliardica, 1972, pp. 177 ss.

¹² In prospettiva microeconomica è il saggio di H. Medick, *Die proto-industrielle Familienwirtschaft*, in P. Kriedte, H. Medick, J. Schlumbohm, *Industrialisierung vor der Industrialisierung*, Göttingen, Vandenhoeck und Ruprecht, 1977, pp. 90-154.

dell'industria decentrata svolse allora una funzione importante nell'economia europea, soprattutto centro-settentrionale. Fu presente, tuttavia, anche al di fuori dell'Europa: in India e in Cina, ad esempio. Attività di questo tipo non mancano neppure nelle economie più antiche. Un legame fra attività agricole e attività industriali è sempre esistito nell'impresa familiare contadina ed ha sempre costituito un legame fra essa e il mondo esterno. La pressione demografica interna alla casa contadina e la flessione del prodotto marginale di ogni membro sollecitano sempre la ricerca di fonti esterne di reddito. Quando, nel Sei, Sette e Ottocento, questa pressione divenne particolarmente forte, anche l'affermazione dell'industria a domicilio nelle campagne acquistò una diffusione tutta particolare (in Europa e in Asia).

Le imprese artigiane rurali. Quando le possibilità di raggiungere una clientela più ampia possono formare la base di un flusso continuo di reddito e, quindi, di un'attività più specializzata, l'impresa familiare può svolgere attività non-agricole in modo più continuativo; anche in forma indipendente e non sotto la direzione di mercanti come nel caso dell'industria a domicilio rurale di cui si è appena detto. Nascono, allora, quelle imprese artigiane e agricole allo stesso tempo che sono frequenti nelle campagne del mondo agrario. L'agricoltura, in questi casi, non scompare nell'azienda familiare. L'attività secondaria svolge, però, per alcune famiglie, una funzione più significativa di quanto non accada di solito. E' il caso dell'attività della macinazione del frumento con mulini ad acqua, oppure dell'attività di fabbro, di sarto, di falegname, di tessitore o tessitrice, che esistono quasi sempre in ogni villaggio. La loro presenza non allontana definitivamente la famiglia dall'attività agricola. Essa può essere svolta da qualche membro o da tutti i membri in alcune epoche dell'anno. Il mercato a cui la produzione si rivolge è sempre un mercato locale: quello del villaggio e dei villaggi vicini. Molto spesso, accanto ai pagamenti in moneta che l'artigiano riceve per i prodotti che vende alla clientela, ci sono pagamenti in natura, di solito prodotti alimentari.

5. Imprese urbane.

Le imprese artigiane urbane. Anche nel mondo dell'artigianato urbano famiglia e impresa non sono separate. La specificazione delle funzioni e dei redditi è pur sempre inferiore a quella a cui la teoria microeconomica moderna ci ha abituato. Dal momento che l'artigiano lavora anche personalmente e coordina l'attività; che svolge anche le funzioni commerciali -acquisto di mate-

rie prime e vendita di prodotti finiti-; che vengono occupati nella bottega anche membri della famiglia che non percepiscono salario; che l'artigiano ha alle sue dipendenze apprendisti, coi quali il rapporto lavorativo assume caratteri patriarcali diversi da quelli moderni fra imprenditore e lavoratore; che esso può essere proprietario dell'edificio dove svolge il suo mestiere, e di terre, anche in questo caso nel sovrappiù della bottega artigiana si confondono il salario, il profitto, la rendita e l'interesse.

L'artigiano cittadino, di solito membro di una corporazione, opera in condizioni che tendono al monopolio; almeno nei confronti di altri centri di produzione. La corporazione di cui fa parte limita la quantità degli articoli prodotti in maniera da raggiungere un prezzo monopolistico; opera una segmentazione del mercato rendendo ben distinguibili i prodotti realizzati in un centro rispetto a quelli di un altro. Nell'ambito urbano si cerca, invece, di garantire la concorrenza fra i membri della corporazione. La corporazione è, nella sostanza, un "monopolista collettivo"¹³.

L'artigianato mantiene spesso i suoi caratteri anche nel caso in cui la produzione venga svolta in maniera accentrata come nell'edilizia e nei cantieri (quello di Venezia nel Medioevo e in Età Moderna, ad esempio)¹⁴. Anche in questi casi la piccola impresa artigianale, composta dal maestro e da apprendisti e lavoratori, riceve un compito particolare all'interno del progetto complessivo e viene retribuita per quel compito. Il maestro retribuisce, a sua volta, i collaboratori.

La grande impresa urbana. Nell'esame delle imprese preindustriali, la grande impresa urbana è quella che ha attirato di più l'attenzione degli storici in passato. Nelle città europee del Medioevo e dell'Età Moderna, questo tipo d'impresa ha di solito un'origine commerciale. Si tratta, cioè, all'inizio di un mercante, o, più spesso, dei membri di una famiglia che svolgono attività commerciale. L'origine del capitale è di solito interna alla famiglia. Con l'allargarsi del raggio d'affari e della varietà delle merci scambiate, il nucleo familiare originario comincia a ricorrere a capitali esterni. E' il caso, nei secoli XI e XII, delle attività di commercio marittime. L'armamento di una nave richiede un ingente immobilizzo di capitale. L'attività svolta è, per di più, rischiosa. Il mercante ricorre a prestiti esterni in modo da ripartire il rischio. La proprietà di una nave è di solito frazionata in numerose quote. Anche nell'attività commerciale che viene svolta sulla nave si ricorre a numerosi finanziatori. Si affermano le prime forme di responsabilità limitata –le com-

¹³ Come ebbe a scrivere W. Kula, *Teoria economica del sistema feudale*, cit. p. 88.

¹⁴ Come risulta in R.C. Davis, *Costruttori di navi a Venezia*, Venezia, Neri Pozza, 1997.

mende e le società di mare-, che, più tardi, si affermano anche nei traffici via terra e nelle società commerciali e industriali.

La grande impresa mercantile, che nasce nei traffici di merci, ampliando la disponibilità di capitale, può allargare, nel tempo, il suo impegno su scala geografica –viaggi per mare e per terra verso località lontane- e anche variare il tipo di affari svolti. Può effettuare prestiti –e sviluppare, quindi, l’attività bancaria-, e impegnarsi nell’attività produttiva di carattere industriale. Dapprima si limiterà ad acquistare i prodotti dell’industria da artigiani indipendenti. In seguito organizzerà alcune fasi della produzione in una sorta di “bottega centrale”¹⁵ nella quale affluisce la materia prima: la lavorazione delle fibre tessili. Stabilirà, in seguito, collegamenti sempre più stretti con gli artigiani a cui commissiona alcune fasi della lavorazione del prodotto: in particolare la filatura e la tessitura. Questi artigiani, per quanto autonomi, finiranno col tempo per dipendere sempre più strettamente dal lavoro che ottengono dal mercante e per il quale ricevono un salario a cottimo. Talvolta l’organizzazione produttiva non coinvolge soltanto gli artigiani che lavorano in città. Già nel Medioevo, ad esempio, per la filatura, viene coinvolta anche la campagna. Le filatrici sono spesso componenti di famiglie contadine. Il coinvolgimento della campagna nella rete di affari mercantile si allarga col tempo e diventa un carattere distintivo della protoindustria nel Sei e Settecento.

Di solito la grande impresa mercantile non è specializzata in un tipo di attività, ma si occupa, allo stesso tempo, di scambi, di traffici di moneta e di banca, di attività industriali. In alcuni casi questa grande impresa ha qualche centinaio fra dipendenti fissi –con salario a tempo- e dipendenti saltuari, come gli artigiani -con salario a cottimo-. C’è al centro, in una città, un ufficio o bottega in cui si tiene la contabilità e che funge da organismo direttivo. Ci sono, poi, artigiani che lavorano nella propria bottega pur dipendendo, per le proprie commissioni, dalla società mercantile. La società di commercio spesso effettua prestiti o investe in altre società. Svolge, quindi, attività di carattere bancario. Per le attività all’estero vengono costituite agenzie che svolgono attività bancarie, mercantili e industriali in piazze lontane da quella di origine, pur continuando a dipendere dalla società mercantile madre (ma con larga autonomia d’azione). Si forma, come si vede, un grappolo di attività interdipendenti di ampio raggio –“multinazionali”, si direbbe- e di notevole complessità. E’ vero che la società mercantile, che è al centro di questa organizzazio-

¹⁵ E’ la *Zentralwerkstatt* di cui parlava Doren A., *Die Florentiner Wollentuchindustrie vom vierzehnten bis zum sechzehnten Jahrhundert. Ein Beitrag zur Geschichte des modernen Kapitalismus*, Stuttgart, Cotta, 1901; un libro importante che rappresenta bene, anche nel titolo, quella tendenza a modernizzare la realtà dell’impresa medievale di cui si è parlato all’inizio.

ne complessa, è spesso una grande famiglia e che membri di questa grande famiglia svengono la funzione di dirigenti delle agenzie che operano all'estero. L'impresa non coincide, però, con la famiglia: risulta, invece, dalla combinazione di fattori di produzione quali sono lavoratori che vendono la propria capacità lavorativa; capitali che provengono da tanti risparmiatori e che sono trasformati in risorse prodotte; materiali che vengono dalle terre che tante case posseggono.

Nei secoli dell'Età Moderna si verifica una crescente specializzazione delle funzioni. Ci sono società di commercio che si occupano di affari di carattere finanziario; altre del traffico di beni; altre ancora dell'attività industriale. Dall'altro lato si manifesta una crescente dipendenza dei lavoratori dall'impresa che offre loro lavoro. L'aumento del numero dei lavoratori, e quindi dell'offerta, contribuisce al peggioramento delle condizioni di lavoro e all'abbassamento dei salari reali. Talvolta anche alla perdita degli strumenti di produzione e alla creazione di fabbriche in cui viene riunita la manodopera senza mezzi di lavoro, che svolge la propria attività su un capitale fisso di cui la fabbrica è dotata.

5. Continuità e discontinuità.

Come si vede, si può, dunque, per gradi successivi, risalire la piramide dell'impresa preindustriale a partire dalla base larghissima dell'azienda-famiglia agricola, fino all'impresa rurale parzialmente impegnata in attività diverse da quelle dell'azienda agricola, fino all'impresa artigianale e al vertice della piramide, costituito dalla grande impresa bancaria-commerciale-industriale con interessi internazionali. Mentre l'impresa contadina ha rapporti limitati col mercato, risalendo la piramide via via la complessità aumenta e il grado delle connessioni mercantili si allarga e si complica.

La crescita moderna che ebbe luogo nell'Ottocento implicò una rapida trasformazione della struttura d'impresa preindustriale. Macchine e forza meccanica di origine fossile consentirono di ampliare enormemente le capacità produttive dell'impresa e di dilatare improvvisamente i mercati delle merci e dei fattori. Anche in termini di prodotto realizzato si verificò una discontinuità forte.

Una rottura si ebbe, come conseguenza, anche nel funzionamento e nell'organizzazione dell'impresa. La piccola impresa su base familiare non poteva permettersi investimenti consistenti di capitale fisso come quelli per le attrezzature industriali e commerciali dell'epoca delle macchine. Si verificò

una divaricazione fra famiglia e impresa. Venne separato quello che per millenni era stato unito. La famiglia cominciò a vendere all'impresa i fattori di produzione che possedeva e, in particolare, la capacità lavorativa. Coi redditi ottenuti cominciò a fare fronte ai propri bisogni di consumo. Cessò, insomma, di essere un'organizzazione produttiva. Diventò proprietaria dei fattori di produzione e centro di consumo. Il processo fu più rapido nei paesi che crescevano più rapidamente. Lo fu meno negli altri paesi. Nelle economie arretrate, ancora oggi la famiglia è spesso organizzazione produttiva.