

Corporazioni, concorrenza, crescita. Riflessioni sulla fenomenologia italiana*

Elio Cerrito

Introduzione	1
Dal vincolo al progresso: qualità e divisione del lavoro	2
Allocazione organizzativa.....	5
Compensazione degli squilibri di potere e difesa del reddito	10
Monopolio multilaterale.....	13
Rendimenti, domanda, entrate	16
Conclusioni	19

* Banca d'Italia, Servizio Struttura economica. Ringrazio sentitamente Biagio Salvemini per gli utilissimi commenti a una prima, ampia stesura, e Christiane Klapisch-Zuber per alcune importanti indicazioni. Con Alfredo Gigliobianco abbiamo avuto più di una occasione di discutere i nostri rispettivi lavori. Come ovvio, le tesi sostenute e ogni errore ricadono sotto l'esclusiva responsabilità dell'autore. Il testo non impegna in nessun modo l'Istituto di appartenenza. Ottobre 2014.

Introduzione

Il tema delle corporazioni può apparire superato. A un esame più attento ciò è errato e la corporazione è al centro di concetti molto attuali.

Le linee di una indagine sul tema della concorrenza credo si debbano rapportare ad alcune idee forti, pilastri della ideologia della concorrenza all'inizio del XXI secolo europeo: che la concorrenza sia lo strumento essenziale per il conseguimento della crescita (la paura dell'eliminazione da parte dei concorrenti è necessaria per evitare una naturale tendenza allo *status quo*, la selezione darwiniana elimina le imprese inefficienti e crea spazio per quelle efficienti, la specializzazione aumenta la produttività); che le organizzazioni di produttori associati non producano beni collettivi, siano coalizioni distributive egotistiche¹, abbiano bloccato il mercato e la crescita – e vadano quindi depotenziate o escluse dal processo decisionale –, secondo il più puro precetto olsoniano²; che equilibri perfettamente concorrenziali producano quantità maggiori e prezzi inferiori rispetto a quelli del monopolio, e ottimi paretiani, e siano quindi la strada per conseguire il punto più alto attingibile dall'allocazione delle risorse, *ergo* equilibri concorrenziali siano sempre superiori a quelli di monopolio, per non considerare il disturbo a essi arrecato da gestioni collettive e politiche pubbliche; che le radici del rallentamento della crescita – quando non del regresso – siano logicamente reperibili dal lato dell'offerta, e che da tale lato risiedano tutti gli strumenti necessari per lo sviluppo economico; che i vincoli alla crescita siano rappresentati dai costi, da ridurre preventivamente onde poi impiegare pienamente le risorse; che proprio le corporazioni o “coalizioni distributive” olsoniane impediscano tale riduzione indotta dai processi concorrenziali, onde la necessità di riforme amare per essere competitivi e tornare poi a crescere, fino all'ossimoro del contenere salari, *mark up*, spesa e welfare per divenir più ricchi. Da venti e più anni questo è il credo largamente prevalente nonché il nesso culturale che lega corporazioni, concorrenza e crescita. Riflettere sulle evidenze empiriche dell'economia corporativa medievale e moderna con un approccio attento alla teoria economica riserverà non poche sorprese per la tenuta di quel paradigma; condurrà a un suo apprezzabile ridimensionamento, invalidandone componenti, relativizzandone altre e inserendole all'interno di quadri empirici e percorsi teorici ben più complessi e – nella accezione di Morin – dialogici, ricchi di potenzialità precluse ai postulati dell'assolutismo del mercato atomistico.

Tre temi almeno determinano l'interesse del sistema corporativo: storicamente si danno casistiche importanti di crescita economica sostenuta in contesti assai lontani dalla concorrenza perfetta, dal capitalismo organizzato prussiano al Giappone, dagli Stati Uniti delle grandi *corporation* ai paesi neocorporativi, all'Italia delle grandi concentrazioni pubbliche; il tema delle corporazioni tocca *statement* fondamentali della teoria economica e del paradigma della concorrenza, e su tutti introduce elementi all'altro rispetto agli assunti prevalenti, che mostrano il trinomio concorrenza perfetta, efficienza e sviluppo come semplificazione ingenua e mettono in evidenza complessità rilevanti per la crescita; le corporazioni sono forme di gruppi di interesse sezionali che operano in contesto non isonomico, e se gli assunti olsoniani non reggono in quel contesto, non possono reggere in contesti contemporanei isonomici e democratici.

Estrapolando da un saggio più ampio alcuni punti fondamentali, e tralasciandone forzatamente altri, si danno qui necessariamente per scontati, per mere ragioni di spazio, fenomeni negativi e anche deteriori del comportamento corporativo – analogamente a quanto accade per i comportamenti individualistici, dal furto alla truffa –, senza la possibilità di soffermarvisi, e la letteratura critica nei confronti del fenomeno corporativo. Tali aspetti, più dibattuti e noti, non si nega siano evenienze possibili e rilevanti, anche se in gran parte riconducibili al contesto non isonomico e di società di

¹ Il termine *egotismo* denota in queste pagine attività volte alla soddisfazione di interessi propri a discapito di interessi della collettività; si distingue tanto dal *self-regarding interest* di Schmitter o egoismo; tanto dall'egotismo verso il singolo, come in azioni che danneggiano il singolo o specifici gruppi, ad esempio nel caso della concorrenza.

² M.L. Olson, *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, New Haven – London, Yale University Press, 1982. E si veda anche M.L. Olson, *La logica dell'azione collettiva: i beni pubblici e la teoria dei gruppi*, Milano, Feltrinelli, 1983 [1965].

ceti e privilegi³, in particolare per il diritto di entrata, piuttosto che all'istituzione corporativa in sé. Si danno parimenti per scontati tratti essenziali della società medievale e moderna meno noti agli economisti, consistenti nell'elevato livello delle transazioni commerciali su media e lunga distanza, e, per varie vie, i tassi comunque sostenuti delle entrate nelle attività economiche che sostanziano società non autarchiche, con forme di concorrenza non perfetta e monopolistica, dai quali si possono facilmente derivare pratiche di *pricing* più vicine al *limit pricing*, al *pricing* di penetrazione e al *premium pricing* che al prezzo di monopolio; e si accenna appena agli aspetti solidaristici fondati su una presa d'atto di fenomeni non Pareto-ottimali e sulla produzione di beni assicurativi essenziali per un realistico concetto di benessere e di crescita. Una lettura anticipata delle conclusioni fornisce uno schema della struttura del saggio e può facilitarne la fruizione.

Dal vincolo al progresso: qualità e divisione del lavoro

In tempi recenti, il dibattito storiografico ha riproposto la tesi di una funzione di sviluppo economico alla base della diffusione e persistenza delle corporazioni, funzione incentrata su risoluzione di asimmetrie informative, incremento del capitale sociale, tutela, diffusione e approfondimento delle capacità tecniche⁴. Tesi tuttavia non incontestata, e da valutare come non disgiunta da elementi di surroga della funzione lì dove le corporazioni sono deboli o non esistono⁵.

Un tassello al quale comunque dedicare grande attenzione è rappresentato dall'azione delle corporazioni per la qualità, rilevante sia *in sé*, sia sotto il profilo del sostegno a divisione del lavoro, mercato, produttività, innovazione. Nell'interpretazione di Bo Gustafsson, la garanzia di qualità è la funzione genetica essenziale delle corporazioni, che si può agevolmente ipotizzare tra gli uffici privilegiati a surroga di un potere centrale debole⁶. Le corporazioni si radicano come strumento di certificazione di qualità, attraverso tre tipi di azione: la prescrizione di un numero minimo di anni per la formazione professionale; la prescrizione e la supervisione della qualità delle materie prime e dei processi produttivi, rafforzati con un severo sistema di sanzioni; la imposizione di un vero e proprio marchio; un quarto fattore, in parte derivato, è costituito dalla stabilizzazione del reddito del produttore, condizione senza la quale l'ottenimento della qualità non sarebbe possibile⁷.

L'interesse corporativo per la tutela della qualità non deriva né da dalla volontà di elevare barriere tecniche all'entrata, né da altruismo, né perché le malversazioni siano più malviste nel medio evo. La ragione è la diffusione e gravità delle frodi, che rendono il ricorso al mercato, in particolare all'artigiano e al mercante, un grave rischio⁸. Agli albori del risveglio dei traffici dai secoli X-XI,

³ E. Occhipinti, *Quarant'anni di studi italiani sulle corporazioni medievali tra storiografia e ideologia*, in "Nuova Rivista Storica", a. LXXIV, gennaio-aprile 1990, n. I-II, p. 141.

⁴ S.R. Epstein and M. Prak (eds.), *Guilds, Innovation, and the European Economy, 1400-1800*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008; S.R. Epstein, *Craft guilds in the pre-modern economy: a discussion*, in "Economic History Review", 61, 1, 2008; A. Greif, *Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders*, in "The Journal of Economic History", Vol. 49, No. 4, Dec. 1989.; A. Greif, *x*,

⁵ S.L. Kaplan, *La fin des corporations*, [Paris], Fayard, 2001, p. 26. Argomenti analoghi sviluppa S.C. Ogilvie, *Can We Rehabilitate the Guilds? A Sceptical Re-Appraisal*, Cambridge Working Papers in Economics, n. 745, 2007.

⁶ R. Greci, *Le corporazioni. Associazioni di mestiere nell'Italia del Medioevo*, in "Storia e Dossier", 99 (1995), p. 4, http://www.itinerarimedievali.unipr.it/v2/pdf/G_greci_corporazioni_rivista.pdf.

⁷ B. Gustafsson, *The Rise and Economic Behaviour of Medieval Craft Guilds. An Economic-Theoretical Interpretation*, in "The Scandinavian Economic History Review and Economy and History", vol. XXXV, No. 1, 1987, pp. 13, 21-22.

⁸ Gustafsson, *The Rise* cit., pp. 15-16. Le evidenze italiane ed estere sulla rilevanza del problema delle *falsitates* sono numerose: F. Vecchiato, *Tensioni sociali nelle corporazioni di Venezia a fine Settecento*, in "Studi storici Luigi Simeoni", vol. XLI, 1991, p. 297 n.; Bernardino da Siena, *Le prediche volgari sul Campo di Siena. 1427*, a cura di C. Del Corno, Milano, Rusconi, 1989, II, Predica XXXVIII, riportato in F. Franceschi, *Istituzioni e attività economica a Firenze: considerazioni sul governo del settore industriale (1350-1450)*, in "Istituzioni e società in Toscana nell'età moderna, Atti delle giornate di studio dedicate a Giuseppe Pansini", Roma, Ministero per i Beni Culturali e Ambientali - Ufficio Centrale dei Beni Archivistici, 1994, I, p. 97, da cui si cita, http://www.archiviodistato.firenze.it/nuovosito/fileadmin/template/allegati_media/libri/istituzioni_1/Ist1_Franceschi.pdf, consultazione del 17 ottobre 2013; L. Braghina, *Alcuni aspetti dell'arte della lana di Firenze (la regolamentazione tecnologica) nella seconda metà del XV secolo*, in "Produttività e tecnologie nei secoli XII-XVII", a cura di S. Mariotti, Istituto Internazionale di Storia economica F. Datini - Prato, Firenze, Le Monnier, 1981, p. 305, ma v.a. p. 306; R.

ma anche secoli dopo, il mercato era fenomeno fragile, bisognoso di istituzioni che generassero fiducia: “The lines of division between plunder and commerce and between exchange and fraud were perhaps not so clearly marked”⁹. Il problema ricorre in molteplici fonti normative civili ed ecclesiastiche di età carolingia che condannano gli *iniusta negotia* originati da *fraus* e da *avaricia*¹⁰. “Nella grande descrizione della corruzione della società cristiana Ruggero Bacone (1214-1294) ci presenta indistintamente il cetto dei commercianti e degli artigiani come quelli in cui regna l’inganno, la frode, la falsità.”¹¹ “El terzo modo di peccato – predicava Bernardino sul Campo di Siena – è falsità, di falsare le mercantie, mostrando il gattivo col buono; e dice poi: egli è tutto buono. E colui che vende il panno, mostra la testa e falla migliore di che non è il panno, e vende el panno col barragone¹² de la testa, e non riesce il panno; e questa è falsità”¹³. Nel commercio internazionale marittimo livornese del XVII secolo, i buoni marchi si contrappongono a “i panni falsificati, come più volte è successo”¹⁴. In contesti di redditi bassi e fluttuanti, di bassa frequenza dello scambio di prodotti non alimentari¹⁵, di debolezza delle istituzioni statali di sorveglianza e repressive, di generali autoconsumo e pluriattività¹⁶ – come quella dei contadini “che lavorano «un poco di lana solo per l’invernata»”¹⁷ -, la frode costituiva un serio problema per lo sviluppo della divisione del lavoro.

Di fatto, fu contenuto e risolto¹⁸. “The guild organization became an instrument for creating functioning markets for the craftsmen.”¹⁹ Le corporazioni agiscono come marchi, che possono tradursi in sigilli di qualità apposti sulle merci²⁰, come quelli del convento di San Martino per i panni fini fiorentini²¹. Già far parte di una corporazione è attributo discriminante, ad esempio per il superamento dell’esame di ammissione imposto a Lucca²², o per le “obbedienze” bolognesi e le ispezioni che comportano per la tutela della qualità del prodotto²³. Sempre a Bologna, le prescrizioni tecniche e le regole di apprendistato sono scarse o nulle, ma questo non esime da una selezione dei maestri mediante una prova di abilità, ulteriormente soggetta a un giudizio

Greci, *Le corporazioni* cit., p. 24; G. Bossenga, *La Révolution française et les corporations: trois exemples lillois*, in « *Annales. Economies, Sociétés, Civilisations* », a. 43^{ème}, N. 2, 1988, pp. 415-417.

⁹ Gustafsson, *The Rise* cit., p. 16.

¹⁰ G. Todeschini, *Linguaggi teologici e linguaggi amministrativi: le logiche sacre del discorso economico fra VIII e X secolo*, in “*Quaderni storici*”, a. XXXIV, n. 3, dicembre 1999, pp. 599, 600.

¹¹ P. Prodi, *Settimo non rubare. Furto e mercato nella storia dell’Occidente*, Bologna, Il Mulino, 2009, p. 57.

¹² Si intenda *paragone*?

¹³ Bernardino da Siena, *Le prediche* cit., p. 97.

¹⁴ M.T. Sillano, *Attività mercantili nel porto di Livorno alla metà del Seicento: l’impresa Saminati Ambrogi*, in “*Mercati e consumi, organizzazione e qualificazione del commercio in Italia dal XII al XX secolo*”, Bologna, Analisi, 1986.

¹⁵ B. Caizzi, *Il commercio al minuto nell’età moderna*, in “*Mercati e consumi, organizzazione e qualificazione del commercio in Italia dal XII al XX secolo*”, Bologna, Analisi, 1986, pp. 585-586.

¹⁶ R. Sarti, *Vita di casa. Abitare, mangiare, vestire nell’Europa moderna*, Roma-Bari, Laterza, 2003.

¹⁷ E. Demo, *L’industria tessile nel Veneto tra XV e XVI secolo: tecnologie e innovazione dei prodotti*, in “*Dalla corporazione al mutuo soccorso. Organizzazione e tutela del lavoro tra XVI e XX secolo*”, a cura di P. Massa e A. Moioli, Milano, Angeli, 2004, p. 337.

¹⁸ P. Prodi, *Settimo* cit., p. 57; ma si veda anche G. Todeschini, *La riflessione etica sulle attività economiche*, in “*Economie urbane ed etica economica nell’Italia medievale*”, a cura di R. Greci, Roma-Bari, Laterza, 2005.

¹⁹ Gustafsson, *The Rise* cit., p. 17.

²⁰ F. Franceschi, *Oltre il «Tumulto». I lavoratori fiorentini dell’Arte della Lana fra il Tre e Quattrocento*, Firenze, Olschki, 1993, pp. 9-10.

²¹ L. Braghina, *Alcuni aspetti dell’arte della lana di Firenze (la regolamentazione tecnologica) nella seconda metà del XV secolo*, in “*Produttività e tecnologie nei secoli XII-XVII*”, a cura di S. Mariotti, Istituto Internazionale di Storia economica F. Datini – Prato, Firenze, Le Monnier, 1981, p. 304.

²² R. Sabbatini e A. Moriani, *Corporazioni e vita cittadina nella “Toscana minore”: alcune considerazioni su Lucca, Arezzo e Siena*, in “*Dalla corporazione*” cit., p. 123.

²³ L. Gheza Fabbri, *Presenza e ruolo delle Società d’Arti e Mestieri in una città d’antico regime (Bologna secc. XVI-XVIII)*, in “*Dalla corporazione*” cit., pp. 143-144, 157; per regole di apprendistato e ispezioni, cfr. S.L. Kaplan, *The Luxury Guilds in Paris in the Eighteenth Century*, in “*Francia - Forschungen zur westeuropäischen Geschichte*”, 9, 1981 (http://francia.digitale-sammlungen.de/Blatt_bsb00016284,00273.html?prozent=1).

discrezionale dell'Arte, arbitrio, quest'ultimo, che venne poi eliminato²⁴. A Siena, è vero, riferimenti tecnici alle lavorazioni sono quasi sempre assenti negli statuti²⁵. Ma la diffusione di norme corporative e di contratti privati di apprendistato è corposa²⁶. Le sanzioni sono severe. A Venezia, le sete imperfette vengono bruciate in San Marco, e il tessitore colpevole in fuga è bandito con liceità della sua uccisione²⁷. A Firenze, "il potere pubblico lasciava alle Arti piena libertà di regolamentazione" e le norme sulla qualità dilatano la normazione corporativa, almeno nei settori – come il tessile – nei quali gli acquisti impegnano una quota significativa del reddito del consumatore; una delle preoccupazioni essenziali dell'Arte della Lana è la tutela della reputazione.

"Le deliberazioni dell'Arte della Lana nella seconda metà del XV secolo sono piene di querele consistenti nel fatto che i lanaiuoli non marcavano i panni e recavano danno alla reputazione della produzione laniera dell'Arte, perché spesso i panni fini venivano contraffatti; per i panni di garbo [di minore qualità], i quali erano venduti per quelli di San Martino, i compratori perdevano la fiducia nei panni fiorentini.

La deliberazione del 1483 esige che i lanaiuoli scrivessero sopra i panni di garbo all'inizio e alla fine di ogni pezza la parola «garbo», e che i marcatori non marcassero i panni senza questa iscrizione. Un'altra deliberazione (del 1485) sottolineava che lo statuto precedente aveva portato buoni risultati e riconfermava il divieto di marcare i panni di garbo col segno di botteghe di San Martino."²⁸

Analogamente, dopo la soppressione delle corporazioni, si avverte esattamente l'esigenza di una legge a tutela della qualità: "E così in Lombardia il Regio Visitatore delle Manifatture, con una consulta del 10 novembre 1785, proponeva con convinzione l'individuazione di una «legislazione che garantisca il pubblico dalle frodi; che contenga nei loro doveri gli artigiani e che impedisca il discredito interno ed esterno delle nostre manifatture». In fondo si trattava, né più né meno, di un tentativo di rivisitazione di ciò che, fino a quel momento, aveva offerto la vecchia struttura corporativa di ascendenza medievale."²⁹. Situazione analoga si riscontra a Lille tra i filatori del XVIII secolo. Poco prima delle leggi rivoluzionarie abolitive, la corporazione ha funzione progressiva: perora presso le autorità cittadine provvedimenti a tutela della qualità del filo, regolamenti che portano nell'arco di quattro decenni a una crescita esponenziale dell'industria grazie al prestigio della produzione locale; l'abolizione delle corporazione lascia i *filetler* orfani; devono premere presso le nuove autorità per ristabilire antichi norme e controlli che garantiscano il vecchio standard³⁰. La soluzione è trovata di nuovo nella forma di una associazione, libera stavolta, con *visiteur* e strutture regolamentari che ricalcano quelli dell'antica corporazione. Il rimpianto è spiegabile. I regolamenti corporativi e municipali avevano consentito l'esplosione dell'industria della filatura³¹.

La corporazione diviene così uno strumento per superare la trappola dell'asimmetria informativa tra produttore e consumatore, trappola il cui superamento lo Stato non sarebbe stato in grado di garantire per secoli. Le corporazioni *in re* presuppongono l'aspirazione *a* e costruiscono la possibilità *di* un mercato di prodotti qualitativamente validi e in competizione, come sfera separata da quelle della politica e della religione³²; lo influenzano certo, lo costituiscono in forme diverse dalla concorrenza perfetta, non ne sono la negazione.

Le implicazioni di tale funzione corporativa sono rilevanti.

²⁴ L. Gheza Fabbri, *Presenza* cit., pp. 146, 151-152.

²⁵ Sabbatini e Moriani, *Corporazioni* cit., p. 113.

²⁶ A. Moioli, *I risultati di un'indagine sulle corporazioni nelle città italiane in età moderna*, in "Dalla corporazione" cit, pp. 124-125.

²⁷ F. Vecchiato, *Tensioni sociali nelle corporazioni di Venezia a fine Settecento*, in "Studi storici Luigi Simeoni", vol. XLI, 1991, p. 297 n.

²⁸ L. Braghina, *Alcuni aspetti dell'arte della lana di Firenze (la regolamentazione tecnologica) nella seconda metà del XV secolo*, in "Produttività e tecnologie nei secoli XII-XVII", a cura di S. Mariotti, Istituto Internazionale di Storia economica F. Datini – Prato, Firenze, Le Monnier, 1981, p. 305, ma v.a. p. 306.

²⁹ Greci, *Le corporazioni* cit., p. 24.

³⁰ Bossenga, *La Révolution* cit., pp. 415-417.

³¹ Bossenga, *La Révolution* cit., p. 415.

³² Prodi, *Settimo* cit.

Mercati e divisione del lavoro si svilupparono anche in assenza di un potere centrale forte. La estensione del mercato cresce, la divisione del lavoro e la specializzazione aumentano, crescono produttività e qualità³³. Un risultato la cui portata trasparirà più avanti (cfr. pp. 16 ss.).

Ancora, la presenza sul mercato di varie qualità e marchi corporativi genera concorrenza monopolistica³⁴ e un potente incentivo al miglioramento del prodotto e alla innovazione.

L'evidenza depone per un altro fenomeno. La cooperazione dei produttori produce un bene comune – la reputazione – essenziale per la crescita del mercato e di generale utilità. Il mercato stesso è uno tra i beni comuni dalla cui realtà Elinor Ostrom parte per una critica a Mancur Olson³⁵. La costruzione del mercato appare non come la conseguenza scontata di una molteplicità di individualità, ma come un processo cooperativo organizzato che produce lo scambio sociale e la costruzione di un bene collettivo. L'assunto individualista si indebolisce. Il dato rileva anche ai fini del disegno istituzionale della comunità, con l'alternativa tra stati semisovrani corporativi, che delegano funzioni e poteri a corpi che organizzano la società civile, *versus* stati centralizzati, del disegno di ordinamenti e di un processo decisionale pubblico favorevole allo sviluppo³⁶.

Allocazione organizzativa

Il mito dell'allocazione del mercato è fragile; a livello stesso dell'impresa, e ancor più del gruppo, in realtà l'allocazione richiede una funzione organizzativa, imprenditoriale, diversa dal mercato, senza considerare le caratteristiche dell'attività innovativa³⁷. Anche al di sopra del livello dell'impresa, la mano visibile chandleriana è importante almeno quanto quella invisibile, i processi decisionali centralizzati e consapevoli sono cruciali almeno quanto quelli decentrati del mercato³⁸. La corporazione, quando diretta da gruppi dirigenti adeguati, agisce come fattore strategico organizzativo e innovativo.

Un primo livello organizzativo dell'azione corporativa è quello della integrazione verticale³⁹, di due specie: di segmenti diversi del processo produttivo, o di definizione di una gerarchia decisionale all'interno di un processo produttivo omogeneo. Il processo più complesso e articolato è quello del raggruppamento di titolari di funzioni diverse della filiera produttiva all'interno di un'unica corporazione, dominata da un gruppo di eminenti, tipicamente i mercanti. “Non di rado si verificò un processo di assorbimento delle corporazioni più deboli sotto l'aspetto economico e politico da parte di quelle più forti; come esempio tipico di questo fenomeno si può considerare la corporazione fiorentina di Por Santa Maria. Tale struttura è l'indizio di un modo di essere socialmente più complesso delle corporazioni italiane, che non furono più organizzazioni di maestri con uguali

³³ I noti nessi smithiani sono ripresi e sviluppati nel classico G. Stigler, *The Division of Labor Is Limited by the Extent of the Market*, in “Journal of Political Economy”, Vol. 59, No. 3, June 1951.

³⁴ P. Mainoni, *Il mercato della lana a Milano dal XIV al XV secolo. Prime indagini*, in “Mercati e consumi” cit.; P. Racine, *La distribution des tissus de coton au détail dans la plaine du Po au XIIIe siècle*, in “Mercati e consumi” cit.; F. Trivellato, *Guilds, Technology, and Economic Change in Early Modern Venice*, in “Guilds, Innovation” cit., pp. 207-209; H. Hoshino, *La compagnia commerciale de' Pitti in Napoli nel 1341: un commento per la storia dell'arte della lana di Firenze del Trecento*, in “Studi in memoria di Federico Melis”, a cura di L. De Rosa, vol. II, Napoli, Giannini, 1978.

³⁵ E. Ostrom, *Collective Action and the Evolution of Social Norms*, in “The Journal of Economic Perspectives”, Vol. 14, No. 3, Summer 2000.

³⁶ Sull'importanza prospettica di tale dimensione, cfr. R. Haas, *Perché nascerà un mondo di Stati semisovrani*, in “Corriere della Sera”, 6 novembre 2005, p. 30.

³⁷ A.D. Chandler, *Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise*, in “The Journal of Economic Perspectives”, Vol. 6, No. 3, Summer 1992; W. Lazonick, *Business organization and the myth of the market economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991; M. Granovetter, *Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy*, in “Industrial and Corporate Change”, vol. 4, n. 1, 1995.

³⁸ H.A. Simon, *New Developments in the Theory of the Firm*, in “The American Economic Review”, Vol. 52, No. 2, May 1962, *Papers and Proceedings of the Seventy-Fourth Annual Meeting of the American Economic Association*; Lazonick, *Business organization* cit.

³⁹ Argomenti in parte simili ho trovato sviluppati in U. Pfister, *Craft Guilds, the theory of the firm, and Early Modern Proto-industry*, in “Guilds, Innovation” cit.

diritti”⁴⁰. Caso analogo si riscontra a Coventry⁴¹, in Inghilterra, o, sempre a Firenze, nell’Arte della Lana che raggruppa tutta la filiera produttiva del panno, dalla lavorazione della materia prima alla commercializzazione⁴²; e si registra anche altrove in Italia. Così, la corporazione napoletana della seta è lo strumento attraverso cui i mercanti agiscono per affermare il proprio controllo sulla produzione e sulla ripartizione del *surplus*⁴³. Così anche nella Milano moderna⁴⁴, o per l’Arte della seta a Bologna. Al di sopra delle singole corporazioni, in alcune realtà, le *Mercanzie* diventano lo strumento per la presa di potere dei gruppi più potenti⁴⁵.

Si definisce in tal modo anche una élite, che rende coeso il gruppo, pur tra tensioni.

Il portato della costituzione della élite è duplice. Il primo è l’estrazione di una rendita derivante da un potere politico, che può accoppiarsi a quello di mercato e rafforzarlo o surrogarlo⁴⁶. Uno studio di Fausto Sartori sull’arte dell’acquavite a Venezia fornisce importanti elementi esemplificativi⁴⁷. Creata nel 1618 da un capitolo di 86 “acquavitai”, la corporazione lamenta lungo tutto il corso della propria vita il numero esuberante di iscritti e di botteghe⁴⁸. Le ammissioni sono in effetti numerose, e in alcuni periodi includono forestieri. Ma la reale politica delle immissioni è regolata attraverso lo stabilimento delle botteghe, che devono sottostare a un limite – per la verità non enorme – di distanza dalle altre, fissato in 100 passi, e il sistema stabilito dal Collegio delle arti dell’“inviamento”, l’assegnazione degli spazi per tutti i mestieri⁴⁹. Molti spazi non vengono assegnati, o vengono assegnati a prestanome, onde ampliare l’area di mercato dei favoriti. Lotte e privilegi segnano così l’assegnazione delle aree di mercato più ambite e ampie. Ne consegue una concorrenza giocata in base all’influenza nel gruppo dirigente⁵⁰, non a prezzi, costi, qualità.

Il secondo portato dell’azione corporativa e della élite è ben più rilevante lì dove si costituiscono gruppi dirigenti capaci. Consiste nella costruzione di un processo organizzativo consapevole, collettivo, al di sopra delle singole imprese, e talora a livello di filiera e anche di orientamento della politica dello Stato; il concetto può essere sviluppato fino al punto di prevedere che, a differenza della teoria prevalente che vede il monopolio restringere l’offerta e alzare il prezzo, l’azienda corporata si trovi nella situazione di innovare riducendo i costi e incrementare contestualmente output e qualità⁵¹. Il mulino da seta bolognese studiato da Carlo Poni ridisegna i processi produttivi tradizionali in modo da ottenere, rispetto agli altri modelli di mulino da seta esistenti in Italia, i caratteri tipici dell’innovazione più integrale, migliore qualità con minori costi, come si legge in un

⁴⁰ V.I. Rutenburg, *Arti e corporazioni*, in “Storia d’Italia. Volume V. I documenti (Parte I)”, Torino, Einaudi, 1973, p. 621.

⁴¹ A.B. Hibbert, *La politica economica delle città*, in “Storia economica di Cambridge”, vol. III, a cura di M.M. Postan, E.E. Rich, E. Miller, Torino, Einaudi, 1977, pp. 256-257.

⁴² G. Renard, *Guilds in the Middle Ages*, Kitchener (Ontario, Canada), Batoche Books, 2000 (1^a ed. London, 1918), pp. 32-33.

⁴³ R. Ragosta Portioli, *Conflicts and Norms in the Silkmakers’ Guild in Naples in the Sixteenth to Eighteenth Century*, in “Guilds, Markets and Work Regulations in Italy, 16th-19th Centuries”, ed. by A. Guenzi, P. Massa, F. Piola Caselli, Aldershot, Ashgate, 1998.

⁴⁴ L. Mocarrelli, *Guilds Reappraised: Italy in the Early Modern Period*, in “The Return of the Guilds”, ed. by J. Lucassen, T. De Moor and J.L. van Zanden, International review of social history, supplement 16, s.a., Cambridge, Cambridge University Press, pp. 168-169.

⁴⁵ R. Greci, *Le corporazioni* cit., pp. 23-24.

⁴⁶ S.L. Kaplan, *La fin des corporations*, [Paris], Fayard, 2001, pp. 18, 41.

⁴⁷ F. Sartori, *L’Arte dell’acqua di vita. Nascita e fine di una corporazione di mestiere veneziana (1618-1806)*, Venezia, Fondazione Scientifica Querini Stampalia, 1996.

⁴⁸ Sartori, *L’Arte* cit., p. 32.

⁴⁹ V. Sandi, *Principj di storia civile della Repubblica di Venezia*, vol. II, Venezia, Coletti, 1774, p. 474, <http://books.google.it/books?id=77hTAAAcAAJ&pg=PA474&lpg=PA474&dq=inviamento+veneziana+storia&source=bl&ots=RMw9KDb8IX&sig=rQ2dQbBQxNBY1Y6tBHYQMk8JOyw&hl=it&sa=X&ei=nLKhU6PdFaLB0QW2xoC4CA&ved=0CC4Q6AEwAw#v=onepage&q=inviamento%20veneziana%20storia&f=false>.

⁵⁰ Sartori, *L’Arte* cit., pp. 44-50.

⁵¹ W. Lazonic, *Business organization* cit., p. 165.

denso passo di un anonimo bolognese⁵². Un processo analogo è attivato, questa volta espressamente dalla corporazione tessile a Lille⁵³; od occorre per la seta a Venezia, non senza la contrarietà della corporazione danneggiata⁵⁴.

Il portato organizzativo può così avere ricadute positive ben maggiori del costo delle rendite incamerate dai gruppi dirigenti della corporazione.

I piani del processo organizzativo sono diversi. I primi sono evidenti quanto cruciali: l'amministrazione di livelli ordinari di regolazione normativa e di giustizia civile, la tutela della qualità e l'organizzazione di un marchio. Cosa in concreto può definire la gerarchia? Ipotesi e indizi suggeriscono contratti o loro aspetti rilevanti, prezzi e natura di beni e servizi intermedi, rapporti di finanziamento, salari e orari di lavoro o tempi di consegna, qualità dei prodotti, privative, l'applicazione e la interpretazione della giustizia e quindi delle norme e consuetudini. Nella lana fiorentina, ad esempio, la corporazione stabilisce le tariffe per numerose tipologie di servizi produttivi⁵⁵, o norma le tipologie di lana da lavorare consentite per i lanaioli di un quartiere piuttosto che un altro⁵⁶, sancendo o ratificando gerarchie, ma anche facilitando i compiti di riscossione e di supervisione della qualità. La corporazione definisce i prezzi dei prodotti finali? A Firenze una enorme varietà di panni ha prezzi diversissimi⁵⁷, e non sembra che i prodotti al consumo sottostiano a qualche forma di calmiera⁵⁸, imposto in altre realtà dalle autorità cittadine per alcuni beni; mentre emerge come più rilevante il tariffario corporativo dei beni e servizi *intermedi*⁵⁹, i cui contratti vengono così negoziati e stabilizzati su aspetti centrali. Nella fitta e diffusissima rete dei rapporti di debito e credito tra produttori di diverso livello – magari a domicilio, o salariati – e mercanti o titolari di bottega⁶⁰, la corporazione può intervenire regolando *querelle*, garantendo i rapporti giuridici, ad esempio rendendo esecutivi i sequestri e sanzionando il mancato rispetto del debito, o avallando una subordinazione esclusiva di un sottoposto al suo finanziatore, anche forse contro giustizia, consolidando (ma forse, in momenti cruciali, anche invertendo) rapporti di forza crudi⁶¹.

Ma vi è un livello più alto. Accanto alla importante dimensione “ordinaria”, vi è una dimensione creativa, strategica, propulsiva della integrazione, lungo una linea interpretativa che riconosce “the growing importance of planned coordination for generating economic growth”, “for attaining and sustaining competitive advantage”⁶². La corporazione fiorentina accompagna e pianifica l'ascesa della manifattura laniera fiorentina e la sua transizione da segmenti bassi a segmenti alto di gamma, con eclatanti benefici di mercato e di reddito. Istruttiva è l'organizzazione e la centralizzazione di funzioni strategiche, di realizzazione di sinergie finanziarie e di sfruttamento delle economie di scala che la corporazione fiorentina mette in atto, senza far intervenire vincoli di proprietà tipici della *holding* o della grande *corporation*; sopperendo a carenze cui entità atomistiche non avrebbero

⁵² C. Poni, *All'origine del sistema di fabbrica: tecnologia e organizzazione produttiva dei mulini da seta nell'Italia settentrionale (sec. XVII-XVIII)*, in “Produttività e tecnologie nei secoli XII-XVII”, a cura di S. Mariotti, Istituto Internazionale di Storia economica F. Datini – Prato, Firenze, Le Monnier, 1981, p. 314 e *passim*.

⁵³ G. Bossenga, *La Révolution* cit.

⁵⁴ Trivellato, *Guilds, Technology* cit., p. 218.

⁵⁵ F. Franceschi, *Oltre il «Tumulto». I lavoratori fiorentini dell'Arte della Lana fra il Tre e Quattrocento*, Firenze, Olschki, 1993, pp. 63, 159.

⁵⁶ Franceschi, *Oltre il «Tumulto»* cit., pp. 38-39

⁵⁷ H. Hoshino, *Industria tessile e commercio internazionale nella Firenze del tardo medioevo*, Firenze, Olschki, 2001, pp. 15-16.

⁵⁸ Franceschi, *Oltre il «Tumulto»* cit., p. 161.

⁵⁹ Franceschi, *Oltre il «Tumulto»* cit., pp. 159-161; v.a. nota 105.

⁶⁰ Franceschi, *Oltre il «Tumulto»* cit., pp. 187 ss.; per il finanziamento dei produttori di armi da parte dei mercanti, cfr. C.M. Belfanti, *A Chain of Skills: The Production Cycle of Firearms Manufacture in the Brescia Area from the Sixteenth to the Eighteenth Centuries*, in “Guilds, Markets” cit., p. 274.

⁶¹ Franceschi, *Oltre il «Tumulto»* cit., pp. 190-193, 228; casistica analoga in A. Caracausi, *I giusti salari nelle manifatture della lana di Padova e Firenze (secoli XVI-XVII)*, in «Quaderni storici», n. 3, 2010 e Id., *Procedure di giustizia in età moderna: I tribunali corporativi*, in “Quaderni storici”, n. 2, 2008.

⁶² Lazonick, *Business organization* cit., p. 9.

saputo supplire. L'Arte della Lana organizza così cruciali segmenti integrativi della catena produttiva: possiede (o promuove il possesso di) navi cruciali per la stabilità dei rifornimenti di materia prima e la commercializzazione del prodotto finito, possiede tintorie, lavatoi, tiratoi (tutti quelli esistenti a fine '400), magazzini, botteghe proprie, e agisce da mediatore all'ingrosso per l'acquisto delle materie prime⁶³, il cui approvvigionamento regolare è questione tra le più complesse e vitali⁶⁴; strumenti di competizione e di acquisizione di economie di scala che solo la cooperazione poteva assicurare. Al livello più elevato, colpisce la proprietà corporativa di "galee grosse di mercato"⁶⁵. Analogamente, le corporazioni possono acquistare materie prime e ripartirle tra i propri membri a Bologna⁶⁶ o a Verona⁶⁷, secondo uno schema che sembra ricorrente in molte realtà, italiane ed estere, che evidentemente risolve problemi contrattuali, di minimizzazione dei costi e di prevenzione di fenomeni di accaparramento, di raggiungimento di soglie, di stabilità dei flussi in contesti instabili per ostilità politiche e belliche. A Lille, un frammento documenta l'utilizzo della corporazione per introdurre una nuova funzione industriale ed economie di scopo⁶⁸, e la necessità di pensare a una associazione di produttori quando l'abolizione della corporazione abbatte le tutele della qualità. E' ben documentata la grande e continua attenzione dell'Arte della Lana fiorentina per la disponibilità del prodotto grezzo e di altri prodotti essenziali per lo svolgimento del ciclo produttivo, anche intervenendo a promuovere la nascita di attività necessarie per la catena del valore⁶⁹. Così, ad esempio, l'Arte della Lana procurava di mantenere ben rifornito il proprio fondaco per il guado, indispensabile nella tintura, concedendo essa stessa credito ai mercanti⁷⁰, rappresentava le esigenze dei lanaioli presso il Comune, dava vita a segmenti essenziali della filiera quali la produzione di filo di ferro⁷¹.

Il dato conduce a due rilevanti conseguenze teoriche.

In primo luogo, gruppi dirigenti adeguati della corporazione erogano un servizio ideativo, innovativo e di orientamento strategico a livello sovraziendale, che provvede a segmenti di allocazione delle risorse e di definizione dei loro percorsi e processi di trasformazione dell'ambiente. Produce inoltre economie di scala e di scopo superiori a quelle prodotte da più lente dinamiche di mercato. Tale funzione allocativa si svolge lungo canali del tutto diversi, assai più stabili e, di norma, creativi, di quelli cui può provvedere il meccanismo concorrenziale e di mercato – al limite, aste continue – attraverso la risposta delle quantità a meri segnali di prezzo. Organizzazione *versus* mercato. Una delle debolezze dell'impostazione microeconomica consiste nel guardare all'impresa singola (e spesso solo a un numero desolatamente povero di aspetti), quando una economia è un sistema, che determina opportunità, risorse, informazioni, rischi, capacità elaborative. Non solo la gestione di un'azienda di successo richiede assai più della capacità di definire un prezzo competitivo, ma condizioni critiche o favorevoli al suo sviluppo si

⁶³ G. Renard, *Guilds in the Middle Ages*, Kitchener (Ontario, Canada), Batoche Books, 2000 (1^a ed. London, 1918), p. 44; L. Braghina, *Alcuni aspetti* cit., p. 304; Franceschi, *Oltre il «Tumulto»* cit., pp. 59 ss. Ma per una flotta piuttosto pubblica che strettamente corporativa, il cui allestimento si inserisce in una ben dispiegata politica delle infrastrutture e commerciale, cfr. Franceschi, *Istituzioni e attività economica* cit., p. 85 e pp. 106-108. Per l'influenza mercantile sulla costruzione di una flotta cittadina, cfr. anche R.A. Goldthwaite, *The Economy of Renaissance Florence*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 2009, pp. 113, 490, e inoltre pp. 96, 131, 150-152.

⁶⁴ Cfr. Franceschi, *Oltre il «Tumulto»* cit., pp. 22-23, 26-28, 30. Per le direttrici del traffico della lana, si veda R. Greci, *Itinerari commerciali e geografia della produzione*, in "La storia. I grandi problemi dal Medioevo all'Età Contemporanea. Volume Primo. Il Medioevo. 1. I quadri generali", a cura di N. Tranfaglia e M. Firpo, Milano, Garzanti, 1993, pp. 200-201.

⁶⁵ Braghina, *Alcuni aspetti* cit., p. 304.

⁶⁶ Gheza Fabbri, *Presenza* cit., p. 152.

⁶⁷ M. Costantini, *Arti e stato in area veneta nel tardomedioevo: spunti di analisi comparativa*, in "Dalla corporazione" cit., p. 93.

⁶⁸ Bossenga, *La Révolution* cit., p. 414.

⁶⁹ Franceschi, *Istituzioni* cit., pp. 86-93.

⁷⁰ Franceschi, *Istituzioni* cit., p. 92.

⁷¹ Franceschi, *Istituzioni* cit., pp. 92-93.

determinano attraverso l'organizzazione dell'ambiente in cui l'impresa opera⁷². Vi è qui una attività di ideazione e pianificazione di sistema che tiene certo conto dei prezzi, ma configura loro variazioni potenziali, percorsi produttivi e mercati nuovi, stabilizzazione di beni instabili, riduce i rischi, stringe accordi di lungo periodo, definisce strutture relazionali, agisce pur senza conoscere le curve di costo e di domanda per prodotti ancora non materializzati.

In secondo luogo, ritorna un tema accennato. L'associazione sopraindividuale produce beni e servizi collettivi, scarsamente esclusivi ma spesso sottraibili⁷³, e al tempo stesso facilmente (ri)producibili nelle quantità necessarie – espandendole, anche -, garantendo sinergie finanziarie e strutture di costo efficienti che singoli produttori – anche per carenza di capitali e di volume di affari – non sarebbero in grado di assicurare. Nel paragrafo sulla garanzia della qualità, vi sono molti elementi che configurano il mercato e la concorrenza come beni collettivi. Ma è evidente che si va ben oltre, e si agisce sul contesto in cui il mercato del singolo prodotto si colloca. La transizione teorica è drastica: da Mancur Olson, secondo cui l'azione collettiva è pressoché impossibile senza incentivi speciali e comunque finalizzata al monopolio e al conseguimento di fini egotistici, al suo opposto, Elinor Ostrom, che riconosce e tenta di spiegare la realtà evidente della capacità e del beneficio *erga omnes* di produrre beni collettivi⁷⁴. È parimenti evidente, conformemente a quanto accade nei gruppi di interesse contemporanei⁷⁵, che la corporazione favorisce la definizione di accordi cooperativi all'interno della *élite* che la dirige, dando a essi generalità, aiutando nella raccolta e centralizzazione di risorse finanziarie, facilitando il formarsi di *joint venture* tra i membri, determinando il consenso sulla normazione occorrente e sulle risorse o le fasi integrative che possono concorrere a un migliore sviluppo del processo produttivo. Tale sistema tiene insieme economie di scala e una distribuzione del reddito relativamente perequata.

Cinquant'anni fa almeno, Herbert Simon aveva già visto e sistemato ricerche che relativizzavano l'importanza dei meccanismi allocativi di mercato, a favore di meccanismi di influenza, di centralizzazione delle decisioni, organizzativi, almeno altrettanto decisivi.

Clearly, we are viewing a resource allocating process here that is decidedly different from the price mechanism. One of its significant characteristics is that it is capable of operating in situations, like this one, where the relevant marginal quantities are not thought to be computable. [...] Two centuries ago, economic theory discovered, in the price mechanism, an allocative procedure possessing quite remarkable properties. These properties and their application to the regulation of an economy have been pretty thoroughly explored by successive generations of economists. We are now becoming increasingly aware that the price mechanism is just one – although an exceedingly important one – of the means that humans can and do use to make rational decisions in the face of uncertainty and complexity. We are beginning to understand what some of the other mechanisms are and how they are used. [...] These facts are already calling into question beliefs that allocation through markets simplifies information processing as compared with centralized allocative processes.”⁷⁶

Si giunge così a una visione equilibrata dei processi allocativi e decisionali, collocando la concorrenza al suo giusto posto e dando il dovuto risalto a meccanismi diversi, organizzativi e pianificatori collettivi. Il processo di riforma rilevante, qui condotto dalla corporazione, è una pianificazione strategica a livello sovraziendale di cui tutti beneficiano. La funzione integrativa assicura ambiente favorevole, continuità di flussi, procedure di centralizzazione, organizzazione della filiera; da un altro lato, la produzione può svilupparsi con ridotte concentrazioni di redditi e potere senza compromettere i benefici della centralizzazione. Sarebbe un abbaglio confondere il successo di un capillare e consapevole processo organizzativo centralizzato e cooperativo con il

⁷² Lazonick, *Business organization* cit.

⁷³ N. Carestiatto, *Beni comuni e proprietà collettiva come attori territoriali per lo sviluppo locale*, Università degli Studi di Padova, Scuola di Dottorato di ricerca in Territorio Ambiente Risorse Salute, XX ciclo, 31 gennaio 2008, pp. 16-17, http://paduaresearch.cab.unipd.it/903/1/Tesi_Carestiatto.pdf, consultazione dell'agosto 2014.

⁷⁴ Ostrom, *Collective Action* cit.

⁷⁵ B. Unger and F. van Waarden, *Interest Associations and Economic Growth. A Critique of Mancur Olson's 'Rise and Decline of Nations'*, CEPR Discussion Paper Series, No. 894, April 1994, p. 22; M.F.L. Rademakers, *Agents of trust: business associations in agri-food supply systems*, in "International Food and Agribusiness Management Review", No. 3, 2000.

⁷⁶ Simon, *New Developments* cit., pp. 12, 14.

calcolo di un costo marginale e la constatazione di un prezzo⁷⁷. Il fallimento nell'organizzazione di uno solo dei segmenti produttivi nella catena del valore basta a far deragliare un intero sistema produttivo. Ben oltre le insostituibili capacità della impresa, si raffigurano facoltà alte di pianificazione strategica a livello di sistema.

Compensazione degli squilibri di potere e difesa del reddito

Un ulteriore fenomeno ha segno opposto all'integrazione: la formazione di una nuova corporazione (eventualmente per scissione di un sottogruppo da una in cui era inglobato) in funzione difensiva e di compensazione di squilibri di potere, ad esempio contro lo strapotere dei mercanti per concentrazione, forza finanziaria e controllo degli sbocchi. Tale processo è fattore di evoluzione e di contributo dei gruppi all'organizzazione del processo produttivo, al consolidamento democratico, alla equa ripartizione del surplus. L'impegno delle corporazioni mercantili di Coventry e dell'Arte della lana a Firenze di impedire la formazione di altre corporazioni rivela come un calco le tensioni che sottendono il processo e gli effetti di limitazione di un cartello che il pluralismo indotto dall'organizzazione di nuovi interessi avrebbero. Quando sottogruppi coesi presenti all'interno di corporazioni piramidali si mobilitano o, ancor più, quando si autonomizzano, essi interagiscono con gli altri gruppi contrattando su questioni che prima li vedevano soggetti passivi e subordinati; rivelano anche un loro rafforzamento numerico e finanziario, derivante dall'approfondimento della divisione del lavoro e dal consolidarsi dei rami discendenti della gerarchia⁷⁸.

Il prototipo del processo di scissione, contrattazione e autonomizzazione cooperativa è esemplificato dalla autonomia che a metà Trecento acquisiscono le corporazioni subalterne a Lucca⁷⁹; o dalla imposizione con la forza della creazione di tre nuove corporazioni a Firenze da parte dei Ciompi in tumulto⁸⁰, prima normativamente impediti.

Il processo si osserva bene nel percorso del settore delle armi in area bresciana, ricostruito da Belfanti. Il conflitto degli artigiani dalle diverse specializzazioni coi mercanti porta alla diffusione del sistema corporativo in funzione di riequilibrio dei gruppi mercantili, con la costituzione dell'autonomo *Corpo delle maestranze di canne* di Gardone (le cui principali funzioni sono la contrattazione dei prezzi coi mercanti e la ripartizione degli ordini tra i produttori, secondo uno schema che sarà tipico anche dei cartelli ottocenteschi e novecenteschi)⁸¹, di una gilda degli archibugieri e di altre gilde relative a diverse fasi della produzione⁸². Alla fine, i produttori vengono sconfitti; i mercanti si confermano il gruppo preminente, riescono ad ottenere il controllo degli sbocchi, grazie anche alla fondamentale alleanza del potere centrale, e praticano una strategia di disintermediazione degli artigiani mediante il ricorso al sistema a domicilio (sembrerebbe), con l'impiego di lavoratori stagionali poco qualificati. Si giunge per questa via al deterioramento della qualità delle armi bresciane, conseguente all'abbassamento delle competenze per la maggiore incidenza di lavoratori a basso costo rispetto ai maestri d'arte, alla perdita di mercati⁸³, al ritorno a un processo di integrazione cartellistica verticale. Anche la ripresa di potere mercantile passa attraverso la costituzione di una associazione, la *Società de padroni de fuoghi della terra di Gardone*, che in varie forme sottomette nuovamente gli artigiani, ora però autonomamente

⁷⁷ Per le infinite diverse fasi della produzione e per indizi importanti di una strategia di marchio, volta ad esempio a coordinare e garantire la qualità della materia prima, cfr. Franceschi, *Oltre il «Tumulto»* cit., pp. 22-23, 33-38, 45-46, 88-92; per evidenze di una complessa organizzazione geografica dell'espletamento di fasi diverse del lavoro in una ampia area intorno a Firenze, cfr. *ivi*, pp. 70-71.

⁷⁸ In tal senso, ad esempio, H. Hoshino, *Industria tessile e commercio internazionale nella Firenze del tardo medioevo*, Firenze, Olschki, 2001, p. 17.

⁷⁹ Rutenburg, *Arti* cit., p. 621.

⁸⁰ Rutenburg, *Arti* cit., p. 622.

⁸¹ C.M. Belfanti, *A Chain of Skills: The Production Cycle of Firearms Manufacture in the Brescia Area from the Sixteenth to the Eighteenth Centuries*, in "Guilds, Markets" cit., pp. 276-277.

⁸² Belfanti, *A Chain* cit., p. 278-281.

⁸³ Belfanti, *A Chain* cit., p. 281.

associati⁸⁴. Ma, nonostante la sconfitta finale dei ceti subordinati, le forze opposte si sono esplicitate, organizzate autonomamente, hanno formulato le loro istanze, si sono confrontate. I gruppi subordinati hanno trovato nello strumento associativo il mezzo per tentare di riequilibrare i rapporti e partecipare di una ripartizione del surplus più favorevole di quella consentita dalla posizione di potere dei mercanti. Lo sforzo è di passare da rapporti di dominio verticali a rapporti di contrattazione tra gruppi, con l'utilizzo del polifunzionale strumento associativo.

Elementi analoghi si colgono nei tintori della Napoli seicentesca descritti da Ragosta Portioli. E numerosi elementi di estremo interesse si colgono nella colorita vicenda degli *scorticatori* del macello a Venezia: il portato di riequilibrio nella genesi di nuove corporazioni; l'esigenza, allora, di forme costruttive di dialettica, di comportamenti che limitino il conflitto, riconoscano esigenze altrui e limiti alla libertà dei propri comportamenti; l'esistenza di una cultura sociale non integrata, di ceto, ispirata alla segmentazione e ostilità di status, che si esprime in vari modi, tra i quali ricorre in vari casi lo scandalo che desta l'organizzazione associativa degli operai e dei ceti inferiori; la realtà di complesse relazioni di network, anche gerarchiche e violente o di dominio, *all'interno* della corporazione, che non necessariamente si configura come una repubblica democratica; la forte carica potenziale di violenza che il conflitto sociale non ben gestito contiene, in questo caso apparentemente per il particolare lavoro di alcuni protagonisti, ma anche in altri casi se si ricordano ad esempio i Ciompi; l'importanza di rivendicazioni "per la sussistenza" di malati e anziani.

“Una memoria [dell'archivio degli Inquisitori di Stato] riassume le vicissitudini degli scorticatori e la loro secolare opposizione a vedersi privati di quelle garanzie corporative senza le quali si trovano alla mercé dei «Partitanti» cioè di coloro che hanno in appalto il rifornimento della carne di manzo alla città di Venezia. [...] «Li *Scorticatori* de' Bovi, un tempo semplici *operarj* disuniti ... nell'anno 1696 ebbero la maliziosa industria di farsi erigere in *Arte* per obbligare li Partitanti a valersi dell'opera di essi soli, e non di altri Mercenari, come potevano prima dell'errezione dell'Arte; maggiormente insolentirono, per lo che dopo replicate rimonstranze dei Partitanti ... divenne l'Ecc.mo Senato con decreto 24 Giugno 1733 al taglio di detta Arte, rimettendo *in libertà* li Partitanti di *valersi di quelle Persone, e con quelle condizioni che più potessero valere al loro interesse e servizio*». Di lì una lunga battaglia giudiziaria, ma anche di scioperi quando le vie legali falliscono. «*Torbidi* mai sempre, né restando più alcun ripiego forense, né rifugio, a sostenersi in *unione*, passarono alla *cospirazione* ..., e ammutinatisi, tutti ricusarono di servire il Macello, quando che pria dalli Partitanti con formale scrittura non le fosse accordata l'unione, e le solite Mercedi, e Regalie, con la stessa *indisciplina*, come in passato». A «*reprimere una tracotanza così avanzata di odiosa setta composta di persone violente, ardite, e facilmente dediti al sangue*», interviene lo stato, ma senza grandi risultati. Gli appaltatori della carne tentano anche di ammorbidire la resistenza con concessioni sul salario e sui livelli occupazionali. Promettono, infatti, che avrebbero «trattenuti al servizio anco li *poco abili, e superflui*, e che poteano anco star quieti che *non li abbandonerebbero* nella loro condotta, *qualor anco fossero resi incapaci*, purché avessero con fedeltà supplito al loro dovere».”⁸⁵

La documentazione dà conto di altre notizie rilevanti⁸⁶: che gli scorticatori hanno una forte coesione di gruppo, rinsaldata dalla *leadership* – e dalla prevaricazione – di un certo Scarabelin; che gli scorticatori sono accusati di scarsa disciplina; che mettono in atto minacce di grave violenza; che essi sono soggetti a licenziamento in tronco e si organizzano contro tale eventualità e che difendono una condizione di vita rischiosa, se sono effettivamente presi contatti con altri operai per sostituirli definitivamente. E si inferisce che i margini di profitto degli appaltatori sono alti, se questi possono impiegare manodopera inabile fornendo una assicurazione previdenziale, cosicché non si può pensare che il problema di fondo fosse di produttività o di salari troppo alti; i problemi devono essere altri, e tra questi emergono la citata cultura di ceto, le condizioni di totale subordinazione del lavoro dipendente che non introietta le ragioni dell'impresa.

Non si può non scorgere un altro essenziale processo: l'organizzazione del gruppo costruisce una funzione di rappresentanza delle aspirazioni, costruisce un nucleo di progettualità di categoria. In sistemi necessariamente simbiotici, la strategia di gruppo deve maturare sino al punto di tener conto

⁸⁴ Belfanti, *A Chain* cit., pp. 280-281.

⁸⁵ F. Vecchiato, *Tensioni sociali nelle corporazioni di Venezia a fine Settecento*, in “Studi storici Luigi Simeoni”, vol. XLI, 1991, p. 307 n.; i corsivi sono del testo di Vecchiato.

⁸⁶ Vecchiato, *Tensioni* cit., pp. 306-307.

delle esigenze della controparte, in un equilibrio di “caro nemico” non distruttivo. La rappresentanza conferisce intelligenza e coordinamento ad azioni altrimenti discordi; dà forza a istanze altrimenti condannate. Una scarsa integrazione culturale della comunità può generare contrapposizioni pregiudiziali e impedire un processo cooperativo e di contrattazione nel mutuo riconoscimento⁸⁷. Il regresso secolare del potere delle corporazioni nei confronti del potere dello Stato centrale in ascesa segna anche il fallimento della realizzazione di uno stato “semisovrano” e “cooperativo”, decentrato, con poche funzioni centralizzate e molte funzioni – soprattutto tecniche – delegate a forme di rappresentazione dal basso e di autogoverno; ma il processo si è poi nuovamente invertito dal XIX secolo. La “volontà di potenza” dei signori e dei monarchi in ascesa è certo un fattore di quell’arretramento; ma contano anche le teorie economiche e politiche⁸⁸, le incapacità negoziali e progettuali dei gruppi, e le condizioni materiali e culturali che rendono possibili compromessi progressivi.

Due altre dimensioni vanno tenute presenti. La prima, già accennata, riconduce alla possibilità che la rottura di una pregressa integrazione verticale affondi le radici anche in un dinamismo economico e in una autonomizzazione di funzioni produttive in ascesa, prima subordinate⁸⁹, lungo un percorso di rafforzamento della divisione del lavoro.

La seconda, più complessa e che meriterebbe autonoma ed estesa trattazione, si deve citare qui *en passant*. I processi darwiniani della concorrenza sono percepiti come radicale contraddizione con la Pareto ottimalità degli equilibri concorrenziali ipotizzata dall’economia del benessere. Una dimensione equilibrativa essenziale in direzione latamente Pareto-ottimale si produce con la difesa del gruppo (da altri gruppi, dalle tendenze concentrative interne al mestiere, dai nuovi entranti, ecc.) contro l’estensione delle dinamiche concorrenziali e l’apertura a gruppi esterni che ne sarebbero favoriti e contro le perdite che ne deriverebbero. L’associazione procura un potere per evitare o ridurre le perdite. Un conflitto rivela a Bologna le ragioni economiche della “solidarietà” interna al gruppo. Si svolge tra calzolai e ciabattini, per l’esclusività/generalità dei rispettivi diritti di confezionare scarpe nuove/riparare scarpe vecchie, limitando/estendendo le economie di scopo e costruendo/abolendo barriere all’entrata (simile quello tra sarti e “strazzaroli” per il diritto di riparazione degli abiti)⁹⁰. La chiusura non può esser vista solo come la risultante di egoismi primitivi; sicuramente partecipa anche dell’eco di radici culturali che risolvono l’ambiguità etica del mercanteggiare solo se “il sistema di transazioni di cui il mercante è promotore appare eticamente corretto, non contraddice cioè il progetto di comunità solidaristica dei fedeli” rielaborato dai secoli XII e XIII⁹¹, interpretando fermenti del sentire comunitario e tomistico che vedono, ad esempio, nella garanzia della “sussistenza” il limite della liceità dell’arricchimento. La limitazione del diritto altrui di confezionare scarpe nuove – ma, in altri casi, di eccedere una certa dimensione d’impresa – si basa esattamente sulla “difesa del reddito per la sussistenza delle famiglie”. Concetto analogo esprimono i panettieri di Lille: sono già troppi e dovrebbero piuttosto diminuire, perché è già difficile per un *boulangier* “d’élève honnêtement sa famille”⁹². La domanda è qui vista come *il* vincolo; tema su cui si ritornerà. Ma soprattutto la concorrenza è assodata come non Pareto-ottimale, e si limita con misure assicurative.

Sei concetti sono così emersi: la compensazione degli squilibri di potere; la sua capacità di genesi di qualcosa simile a una competizione pluralistica tra gruppi, che limita il monopolio; un equilibrio contrattato e progettuale attraverso il pluralismo delle organizzazioni sezionali, temperato dal riconoscimento delle esigenze del competitore, dunque l’inidoneità di una cultura di “ceti” e ordini scarsamente integrata a conseguire equilibri contrattuali progressivi, e la necessità di apprendere

⁸⁷ Kaplan, *La fin* cit., p. 41.

⁸⁸ Epstein and Prak, *Guilds, Innovation* cit.

⁸⁹ G. Stigler, *The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market*, in “Journal of Political Economy”, Vol. 59, No. 3, June 1951, p. 189; v.a. *supra* nota 78.

⁹⁰ Poni xxx?; L. Gheza Fabbri, *Presenza* cit., p. 147

⁹¹ G. Todeschini, *La riflessione etica sulle attività economiche*, in “Economie urbane ed etica economica nell’Italia medievale”, a cura di R. Greci, Roma-Bari, Laterza, 2005, p. 189.

⁹² G. Bossenga, *La Révolution* cit., pp. 407-408.

comportamenti contrattuali positivi per praticare equilibri di caro nemico; l'interazione con il potere centrale, che presto assume forza preponderante e istanze proprie; l'ipotesi concreta che la creazione di nuove corporazioni sia indotta da un approfondimento della divisione del lavoro; la non Pareto-ottimalità dei processi concorrenziali, e la necessità di costruire strumenti assicurativi che la garantiscano, essenziali per la definizione stessa del benessere.

Monopolio multilaterale

La critica alle corporazioni vede uno dei suoi pilastri nell'accusa di fissare i prezzi dei prodotti come cartelli ("enlarged monopolies")⁹³, con prezzi alti e restrizione delle quantità.

L'orientamento prevalente, per il non molto che si sa, esclude una diffusa pratica di fissazione dei prezzi finali da parte nelle corporazioni; così, ad esempio, in paesi come la Gran Bretagna e la Germania⁹⁴.

"Even in Italy municipal statutes usually restrained the guilds from making any secret agreements to keep prices up or down. The best example is perhaps Florence; although it was a stronghold of the guild system, the ordinances of justice of 1293 and later statutes contained provisions outlawing all "conspiracies", monopolies, leagues, or pacts for the purpose of manipulating prices. Delinquents incurred a heavy fine of L. 1000 di piccioli, although I know of no instance in which this penalty was ever imposed."⁹⁵

Tale affermazione troverebbe supporto nel lascito antimonopolistico e a favore della libertà commerciale che il diritto romano lascerebbe ai diversi sistemi giuridici postimperiali⁹⁶.

Ciò non toglie che le corporazioni potessero di fatto condizionare i prezzi con accordi taciti o segreti, con la restrizione delle entrate e dell'offerta⁹⁷. In economie locali ristrette, si può realisticamente ipotizzare collusioni fossero la norma. Occorre affinare l'analisi. Di una realtà comunque di concorrenza, pur non perfetta, di *pricing* logicamente diverso da quello di monopolio si è fatto cenno. Ma c'è molto di più.

Le corporazioni coprono realtà nel complesso minoritarie; sembrano dileguarsi fino all'irrilevanza al diminuire delle dimensioni demografiche dei centri abitati⁹⁸. Il fenomeno è incomparabilmente più diffuso nel Settentrione che nel Mezzogiorno⁹⁹, in quanto nell'Italia meridionale il fenomeno corporativo non concorre al movimento urbano, ed è come questo schiacciato dal potere della monarchia¹⁰⁰. Ma lì dove le corporazioni sono importanti, diciamo nei principali centri urbani e sedi del secondario e dei servizi, esse organizzano una grande quantità di rami di attività, ciascuno inevitabilmente utilizzatore e fornitore degli altri. Nella Arezzo del 1580, una città non tra le maggiori, sedici corporazioni interessano tutti i settori fondamentali dedicati alla soddisfazione dei bisogni primari, dall'alimentare all'abbigliamento, alle costruzioni¹⁰¹. Nella Genova di inizio '400, ve ne sono almeno 74¹⁰²; nel solo settore alimentare se ne registrano 13, dai cuochi, ai venditori di farine e pane, ai fruttivendoli, ai macellai, pescatori, pollivendoli¹⁰³: cosicché persino le principali

⁹³ Smith, *The Wealth of Nations*, ed. by A. Skinner, Harmondsworth, Penguin Books, 1970 (1st ed. 1776), book I, chapter VII, pp. 164-165. Il volume è una versione rititolata e con introduzione della *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*; Olson, *The Rise* cit., p. 148.

⁹⁴ R. de Roover, *The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy*, in "The Journal of Economic History", Vol. 18, No. 4, Dec. 1958, p. 432.

⁹⁵ de Roover, *The Concept* cit., p. 433.

⁹⁶ A. Giuliani, *Le radici romanistiche della dottrina italiana della concorrenza*, in "Rivista di storia economica", a. XIII, n. 1, aprile 1997, *passim*.

⁹⁷ Per un complesso accordo segreto di cartello, operante al di fuori dello schema corporativo ma con esso non necessariamente incompatibile, si veda A. Guenzi, *Un cartello industriale a Bologna nel secondo Settecento: la Società dei mercanti da velo*, in "Quaderni storici", a. XXXII, n. 3, dicembre 1997.

⁹⁸ Moioli, *I risultati* cit., p. 20.

⁹⁹ Moioli, *I risultati* cit., pp. 20, 27.

¹⁰⁰ Rutenburg, *Arti* cit., pp. 621, 624-626.

¹⁰¹ Sabbatini e Moriani, *Corporazioni* cit., p. 109.

¹⁰² P. Massa, *The Genoese Guilds in the Sixteenth and Seventeenth Centuries. The Food Administration Offices and the Food Sector Guilds in Genoa: Organization and Conflict*, in "Guilds, Markets" cit., p. 248.

¹⁰³ Massa, *The Genoese Guilds* cit., pp. 255-256.

rivendite al consumo sono corporate. A Perugia si arriva a 47 corporazioni diverse, numero che, in una città non gigantesca, testimonia – come osserva Viktor Rutenberg – l’elevato livello di divisione del lavoro cui si giunge nell’economia corporativa¹⁰⁴, e dunque di ascesa del mercato. Se, in ipotesi, le corporazioni si comportano come cartelli che fissano prezzi di monopolio, allora il sistema economico nel suo complesso si caratterizza come un sistema di monopoli, dunque di monopoli bilaterali o, meglio, uno schema di cartello multilaterale.

Ora, le funzioni di comportamento del monopolio bilaterale sono radicalmente diverse da quelle del monopolio. Così, ad esempio, nel caso in cui, per ipotesi, i prezzi corrisposti dai mercanti ai produttori, vengano addirittura fissati negli statuti, come dimostrato per la Lucca di inizio ‘700¹⁰⁵; e nel caso dei tintori di Napoli, dove invece si assiste a una forma di contrattazione.

Uno schema di monopolio multilaterale non solo ha equilibri contrattuali indeterminati. Ma inficia *in re* l’accusa di determinare prezzi alti.

L’Adam Smith dell’*Indagine* non conosce chiaramente gli equilibri monopolistici – di un secolo successivi –, e tantomeno le incertezze del monopolio bilaterale, ma si rende conto del problema e, senza avvedersene, erode dalle fondamenta la sua critica agli alti prezzi delle corporazioni: nelle città corporate tutti i settori di attività comprano e vendono ad “alto” prezzo, con un risultato neutro all’interno delle città – ogni produttore è anche acquirente e viceversa – e un saldo positivo nei confronti della campagna non corporata¹⁰⁶.

“In consequence of such [corporate] regulations, indeed, each class was obliged to buy the goods they had occasion for from every other within the town, somewhat dearer than they otherwise might have done. But in recompense, they were enabled to sell their own just as much dearer; so that so far it was as broad as long, as they say; and in the dealings of different classes within the town with one another, none of them were losers by these regulations.”¹⁰⁷

Il principio è approfondito da Marshall, che esplicita la differenza tra un prezzo di monopolio e uno di monopolio bilaterale.

“So far it has been assumed that the monopolist can buy and sell freely. But in fact monopolistic combinations in one branch of industry foster the growth of monopolistic combinations in those which have occasion to buy from or sell to it: and the conflicts and alliances between such associations play a rôle of ever increasing importance in modern economics. Abstract reasoning of a general character has little to say on the subject. If two absolute monopolies are complementary, so that neither can turn its products to any good account, without the other's aid, there is no means of determining where the price of the ultimate product will be fixed.”¹⁰⁸

Si arriva così all’invalidazione della critica alla corporazione sulle fondamenta neoclassiche delle curve di ricavo marginale e di costo marginale; non solo perché il prezzo è probabilmente più vicino a un *limit price* piuttosto che a un prezzo di monopolio, come già detto; ma anche perché – Marshall stesso lo ricorda – la somma di tanti monopoli non fa un monopolio. E, si potrebbe aggiungere sempre seguendo Marshall, in contesti di cartello o di monopolio, grazie ai benefici che tale contesto di mercato può produrre ad esempio sfruttando le economie di scala, si possono avere prezzi inferiori a quelli di concorrenza perfetta¹⁰⁹. Nella città, ogni consumatore è anche produttore, e al tempo stesso è avvantaggiato e penalizzato dal livello dei prezzi che si è determinato. I prezzi non sono i prezzi del monopolio neoclassico, le quantità si aggiustano multilateralmente. Sicché, l’elevazione dei prezzi è da verificare, può determinarsi al limite nella città rispetto al contado, e per

¹⁰⁴ Rutenberg, *Arti* cit., p. 622.

¹⁰⁵ R. Sabbatini, *Between Corporative Conflicts and “Social Ecology”: the Silk Industry in Lucca in the Early Eighteenth Century*, in “Guilds, Markets” cit., p. 233.

¹⁰⁶ Smith, *The Wealth of Nations* cit, book I, chapter X, part II, p. 228.

¹⁰⁷ Smith, *The Wealth of Nations* cit., book I, chapter X, part II, p. 228.

¹⁰⁸ A. Marshall, *Principles of Economics*, London, MacMillan, 1920 (1st ed. 1890), § V.XIV.33, consultabile nella edizione del 1920 all’indirizzo <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP41.html#Bk.V.Ch.XIV>.

¹⁰⁹ Marshall, *Principles* cit., §§ V.XIV.16-18. V.a. J.S. Bain, *A Note on Pricing in Monopoly and Oligopoly*, in “The American Economic Review”, vol. 39, no. 2, March 1949, saggio che si propone una spiegazione del *puzzle* per cui prezzi inferiori a quelli di monopolio sono applicati in situazioni di monopolio.

cause ben differenti¹¹⁰; e se vi fosse elevazione dei prezzi, non sarebbe altro che una partita di giro all'interno delle città, un meccanismo di trasferimento di *surplus* dalle campagne all'industria e ai servizi (trasferimento già prodotto dalla naturale concentrazione dei mercanti di prodotti agrari¹¹¹), e un problema di distribuzione del reddito tra settori forti e settori deboli.

Il monopolio o l'oligopolio multilaterale, inoltre, sostituiscono alle dinamiche del mercato basate sul mero prezzo, dinamiche organizzative che passano attraverso rapporti e contratti di lungo periodo: i partecipanti allo scambio si relazionano non solo sulla base di una contesa sulla estrazione di *surplus* l'uno contro l'altro, ma sono tutti interessati alla vitalità, stabilità e redditività delle controparti, con legami di simbiosi che superano i giochi a somma zero dello scambio competitivo. Si possono ridurre i rischi con accordi di lungo periodo su prezzi, qualità, quantità, partecipazione allo scambio. Si torna, di nuovo, a equilibri assonanti con quelli di "caro nemico" o di simbiosi. Il che costituisce un altro fattore di depotenziamento del *pricing* di monopolio e di interesse reciproco allo sviluppo delle altrui produzioni. Non è un passo azzardato aggiungere che anche per tale via, e non solo sul mercato atomistico, il prezzo può formarsi sulla base di una *communis aestimatio* che incorpora non solo le ragioni del valore del bene, ma quelle dello sviluppo dell'attività e del benessere dei contraenti.

Anche la restrizione delle quantità è questione del tutto dubbia. Smith parla di città *understocked*, nel solco di una tradizione economica che si incentrava sulla discontinuità dei canali distributivi e sulla facilità dell'accaparramento, non della produzione monopolistica¹¹², traslando impropriamente un concetto; ma non vi è significativa evidenza di restrizione dell'offerta. Smith scriveva inoltre in un periodo particolare, di domanda e prezzi crescenti. Egli è sicuramente influenzato dal contesto. Il contenimento volontario delle quantità da parte del cartello presuppone altresì una coesione di cartello che le fonti – quando esplicite – dimostrano assai difficile per i prezzi, figurarsi sulle quantità. E altri fattori importanti che sorreggono l'assenza di significative evidenze di restrizione dell'offerta sono presentati nel paragrafo successivo. Senza contare che le ragioni per cui i prezzi nelle città sono più alti che nel contado, sono diverse, non dipendono dalle corporazioni.

Nelle formulazioni di uno storicista e istituzionalista precursore del pensiero corporativo contemporaneo, il concetto di equilibri contrattati prevalenti rispetto alle ipotesi della concorrenza perfetta diviene esplicito. Per Gustav Schmoller, "markets are 'merely' a set of institutionalized rules and have no logic of their own."¹¹³ La concorrenza perfetta atomistica sarebbe un sottoinsieme minoritario delle fenomenologie reali. "It is common in conventional economics to assume full competition as the standard case; for Schmoller it was the bilateral monopoly."¹¹⁴

Parallelamente, la corrente di pensiero liberista e marginalista – a partire, se si vuole, dalla stessa legge Le Chapelier del 1791 che sopprimeva le *coalition* – si trasformerebbe in corrente istituzionale non perché capace di spiegare i fenomeni economici, ma perché col suo potere si costituisce in strumento di affermazione e di istituzionalizzazione di una ideologia di mercato e di concorrenza perfetta altrimenti minoritaria, che elide concorrenti segmenti del pensiero economico. "The definition of competition was gradually accomodated to the requirements of a model

¹¹⁰ I panettieri di Lille devono far fronte a una struttura dei costi apparentemente meno competitiva del contado, ma che serve in realtà a finanziare non solo un superiore tenore di vita, ma un ordinamento sociale capace di espletare funzioni superiori, di organizzazione produttiva collettiva, infrastrutturazione e solidarietà sociale (Bossenga, *La Révolution* cit., pp. 406-407).

¹¹¹ Si veda, a mero titolo di esempio di una casistica generale, per un mercato locale, M.A. Visceglia, *Commercio e mercato in Terra d'Otranto nella seconda metà del XVIII secolo*, in "Quaderni storici", n. 28, gennaio-aprile 1975, p. 194.

¹¹² R. de Roover, *Monopoly Theory Prior to Adam Smith: A Revision*, in "The Quarterly Journal of Economics", Vol. 65, No. 4, Nov. 1951. V.a. G. Richardson, *A Tale of Two Theories: Monopoly and Craft Guilds in Medieval England and Modern Imagination*, in "Journal of the History of Economic Thought", vol. 23, No. 2, 2001.

¹¹³ H. Peukert, *The Schmoller Renaissance*, in "History of Political Economy", vol. 33, No. 1, Spring 2001, p. 91. La citazione a sua volta riportata dall'autrice è tratta da J.R. Commons, *Institutional Economics*, New York, MacMillan, 1934, p. 713.

¹¹⁴ Peukert, *The Schmoller* cit., p. 92.

economic society [...] the preoccupation ceased to be with interpreting reality and came to be with building a model economic society.”¹¹⁵

Proprio i prezzi contrattati e la centralizzazione parziale dei processi decisionali rispetto al decentramento della concorrenza perfetta aprono a un tema essenziale e in grado di spiegare perché capitalismo organizzato e società neocorporative possano avere – benché sottratte alla concorrenza perfetta – ottime performance di crescita. I meccanismi allocativi razionali sono in realtà molteplici, e si possono conseguire ottimi risultati se i meccanismi allocativi alternativi al mercato sono perfezionati, meccanismi anche centralizzati invece che decentrati. Dunque, allocazioni di risorse largamente soddisfacenti – à la Simon –, se non “ottime”, si possono conseguire con procedure diverse, non necessariamente col principio dell’intersezione di domanda e costo marginale. Se storicamente e logicamente emergono forme alternative di allocazione centralizzate derivanti da processi consapevoli ed eventualmente programmatori, rispondenti ad istanze diverse dei vari segmenti della società, organizzazioni che rappresentano in forma continua le preferenze delle popolazioni sono meccanismi essenziali dello stesso processo allocativo e della definizione delle norme che vi presiedono.

Affinare l’analisi del monopolio corporativo conduce dunque all’emergere di una realtà drasticamente diversa dall’apparente, allo schema di cartello multilaterale, allo schema di contrattazione; e si ritorna per altre strade alla centralizzazione pianificatoria e di lungo periodo dei processi decisionali. Ma c’è di più.

Rendimenti, domanda, entrate

Il caso già visto della corporazione dell’acquavite di Venezia introduce un altro tema cruciale.

Lo stereotipo della ottimalità della concorrenza perfetta emerge nella teoria neoclassica da un confronto tra gli equilibri statici della impresa competitiva e di quella monopolistica fondato su due assunti privi di base empirica adeguata.

La possibilità e diffusione di situazioni che approssimino quella di concorrenza perfetta è assunto notoriamente non realistico. Persino la realtà addotta come più vicina a uno schema di concorrenza perfetta secondo molti autori, quella agricola, si rivela a un esame appena più attento quanto meno assai più vicina all’oligopsonio¹¹⁶. Gli acquavitai di Venezia dei quali si è già parlato operano una concorrenza di *influenza* basata sulla dimensione strettamente *locale* del loro mercato¹¹⁷, in cui la localizzazione assicura un *quasi-monopolio*. E in economie “localizzate” caratterizzate da piccoli numeri (si pensi ai 23 artigiani e ai 40 lavoranti in tutto per i cappelli per i diversi rioni di Bologna¹¹⁸, o agli 11 fornai nella Parma del secondo Settecento¹¹⁹) ben difficilmente si realizzano condizioni di irrilevanza delle entrate per quantità e prezzi. Nei piccoli numeri, nessuno è irrilevante e si moltiplicano i monopoli locali.

Ma, più importante, un altro assunto plasma il confronto tra mercato competitivo e monopolio da cui l’ideologia della concorrenza fa emergere la superiorità dell’equilibrio di concorrenza perfetta: i rendimenti marginali decrescenti all’espansione delle quantità.

A partire dalle costatazioni smithiane che la divisione del lavoro accresce la produttività, e che essa è legata all’estensione del mercato, cui la corporazione come visto concorre, l’aumento delle quantità si associa a rendimenti crescenti, non decrescenti¹²⁰. Anche altri importanti meccanismi

¹¹⁵ J.K. Galbraith, *American Capitalism. The Concept of Countervailing Power*, New Brunswick and London, Transaction Publishers, 1997 (1st ed. 1952), p. 16. Sono grato ad Alfredo Gigliobianco per la segnalazione di questa opera.

¹¹⁶ Macry, davis xx

¹¹⁷ Si veda *supra* la nota 50.

¹¹⁸ A. Guenzi, *The Hatmakers’ Guild in Bologna in the Early Modern Era*, in “Guilds, Markets” cit., p. 291

¹¹⁹ F. Miani Uluhogian, *La distribuzione delle “botteghe” a Parma: un tentativo di interpretazione geografica della struttura commerciale*, in “Mercati e consumi” cit., p. 719.

¹²⁰ Stigler, *The Division* cit.; N. Kaldor, *The Irrelevance of Equilibrium Economics*, in “The Economic Journal”, Vol. 82, No. 328, Dec. 1972.

giocano nella stessa direzione¹²¹, persino in una mera dimensione congiunturale, come l'aumento della capacità utilizzata e delle ore lavorate per dato capitale¹²². La stigmatizzazione stessa del monopolio è *in re* logicamente incoerente: la formazione del monopolio riposa in larga misura su economie crescenti di scala; è incoerente descrivere il suo processo di determinazione di prezzi e quantità sulla base di una curva con rendimenti *decrecenti*.

Sulla scorta di elementi già presenti in Marshall (che enuncia la possibilità di guadagni di efficienza del monopolio trasferiti al consumatore; cfr. p. 14), Piero Sraffa scolpisce con riferimento alla generalità delle imprese la fragilità di uno dei pilastri fondanti l'economia neoclassica.

“Everyday experience shows that a very large number of undertakings – and the majority of those which produce manufactured consumers' goods – work under conditions of individual diminishing costs. Almost any producer of such goods, if he could rely upon the market in which he sells his products being prepared to take any quantity of them from him at the current price, without any trouble on his part except that of producing them, would extend his business enormously. [...] Business men, who regard themselves as being subject to competitive conditions, would consider absurd the assertion that the limit to their production is to be found in the internal conditions of production in their firm, which do not permit of the production of a greater quantity without an increase in cost. The chief obstacle against which they have to contend when they want gradually to increase their production does not lie in the cost of production-which, indeed, generally favours them in that direction-but in the difficulty of selling the larger quantity of goods without reducing the price, or without having to face increased marketing expenses.”¹²³

Il limite all'espansione economica qui risiede nella domanda, non nei costi crescenti¹²⁴.

Nella bella ricostruzione di Sartori sugli acquavitai¹²⁵, rendimenti crescenti e vincolo di domanda sono chiari. I venditori di acquavite di Venezia tentano di aggiudicarsi le localizzazioni migliori con domanda più elevata e di estendere l'area di mercato e le vendite mantenendo distanti le botteghe dei concorrenti. In un contesto in cui maggiorazioni significative di prezzo sono impedita dalla diffusa presenza di rivenditori ambulanti – prossimi sostituti – fin sull'uscio delle botteghe¹²⁶, dimostrano di trovarsi in una posizione di rendimenti crescenti, ampliando la produzione e lo smercio con economie di scala; produrre più acquavite non è un problema, ampliare l'offerta per la clientela della bottega non è un problema, il nodo è assicurarsi la domanda maggiore possibile.

La notazione di un riformatore settecentesco esplicita oltre ogni ragionevole dubbio il concetto del vincolo di domanda alla radice delle politiche corporative veneziane delle entrate, che il problema dell'entrata è quello di incidere su una domanda data e ristretta, il danno che ne deriva per gli incombenti: a suo dire è possibile mantenere il sistema delle Corporazioni, necessario, ma anche *liberalizzare le entrate* nel “Campo delle industria [...] senza escludere, e spogliar quelli, che già lo coltivano”¹²⁷. Dicendo di conoscere il metodo per la quadratura del cerchio, rivela il problema. Ritorna il vincolo già individuato per i *boulangers* di Lille o per i calzolai bolognesi.

Argomenti analoghi, in direzione della necessità di un *fine tuning* di offerta e domanda, esplicita il luterano Johann Joachim Becher nel XVII secolo. Becher illustra il problema di situazioni di offerta ridondante rispetto alla domanda e la funzione assegnata alla corporazione di regolare gli ingressi per evitarlo. “Polypolium, the opposite of monopolium, is equally bad: when a trade is overcrowded, it ceases to afford a decent livelihood. The guilds had been originally created to prevent this evil, but they abused their power and became monopolistic organizations. Still, Becher does not suggest that they be abolished, but they should be placed under strict government

¹²¹ Kaldor, *The Irrelevance* cit., pp. 1242-1243.

¹²² A. Collard-Wexler and J. De Loecker, *Reallocation and Technology: Evidence from the U.S. Steel Industry*, December 19, 2013, http://www.princeton.edu/~jdeloeck/DL_Steel.pdf; G. Cette, R. Lecat and A. Ould Ahmed Jiddou, *How do firms adjust production factors to the cycle?*, Banque de France, Working Paper n. 484, April 2014, <https://www.banque-france.fr/en/economics-statistics/research/working-paper-series/document/484-1.html>.

¹²³ P. Sraffa, *The Laws of Returns under Competitive Conditions*, in “The Economic Journal”, vol. XXXVI, No. 144, December 1926, p. 543.

¹²⁴ V.a. Kaldor, *The Irrelevance* cit.

¹²⁵ Sartori, *L'Arte* cit.

¹²⁶ Sartori, *L'Arte* cit., pp. 66-68.

¹²⁷ Vecchiato, *Tensioni* cit., pp. 277-278 n.

supervision.”¹²⁸ Nella medesima dimensione si colloca la legittimazione del monopolio sin dall’età antica in due circostanze. La prima quando è un monopolio pubblico, come quello del sale. La seconda, quella qui di interesse, ricorre quando il monopolio serve per assicurare le dimensioni della domanda minime per consentire l’effettuazione di un investimento¹²⁹. Le opinioni non sono però certo concordi, e a metà ‘700, precorrendo Jean Baptiste Say, le correnti di pensiero liberali contestano il principio: quanto maggiori sono le entrate, tanto maggiore sarà il benessere di tutti¹³⁰. Altri esempi illustrano la condizione di rendimenti crescenti quando si riesce a entrare in un mercato ampio. Un caso economicamente rilevante è quello dei lanaioli fiorentini¹³¹. Quando difficoltà dei concorrenti e una felice politica di posizionamento qualitativo aprono una estesa nicchia di mercato, la produzione laniera fiorentina esplose. All’espandersi vorticoso della domanda, la città entra in fermento, la produzione, la qualità e il prezzo dei panni fiorentini crescono esponenzialmente nel giro di pochi decenni. Una complessa strategia permette di espandere la scala: divisione del lavoro in 25-30 fasi che si svolgono, secondo le operazioni, nella bottega del lanaiolo o a domicilio in città o nel contado¹³², organizzazione della filiera produttiva, selezione della materia prima, passaggio da prodotti di fascia bassa alla fascia premium. Persino con le gravissime crisi demografiche determinate dalle pestilenze, in particolare quella del 1348, un numero di imprese e di lavoratori drasticamente ridotto riesce a mantenere quasi inalterata la quantità prodotta ed elevare la qualità¹³³, dimostrando che in presenza di domanda sostenuta l’espansione dell’offerta non incontra vincoli nei costi.

Il caso dei lanaioli trova infiniti indizi corrispondenti: nella crescita esponenziale della produzione di seta grezza – e dunque di filati – nell’Italia settentrionale tra XIV e XVIII secolo, con contestuali incrementi di qualità e produttività¹³⁴; nel rapido ampliamento della filatura del lino a Lille attraverso il controllo e l’innalzamento di qualità che schiude una nicchia feconda e l’introduzione di nuove fasi del processo produttivo¹³⁵; nell’ampliamento della produzione della seta di Lione¹³⁶; nella introduzione del sistema di fabbrica *labor saving*, ad esempio col mulino da seta bolognese¹³⁷. L’azione delle corporazioni si svolge così in contesto di rendimenti crescenti. Sono numerose le determinanti dell’aumento della produttività al crescere del prodotto: divisione e specializzazione del lavoro, organizzazione della filiera, concentrazione della produzione – con benefici ad esempio delle funzioni dirigenziali e di controllo, nonché di trasferimento tra fasi produttive – e aumento della capacità utilizzata, miglioramento della qualità, innovazione tecnica di processo¹³⁸,

¹²⁸ R. De Roover, *Monopoly Theory* cit., pp. 519-520.

¹²⁹ Prodi, *Settimo* cit., pp. 329-330; Lazonick, *Business organization* cit., pp. 93, 95..

¹³⁰ Kaplan, *la fin* cit., p. 29.

¹³¹ Franceschi, *Oltre il «Tumulto»* cit.

¹³² Franceschi, *Oltre il «Tumulto»* cit., pp. 33 ss. A fine ‘300, per esempio, l’azienda Datini disloca le proprie attività presso lavoratori di oltre 120 località (F. Melis, *Gli opifici lanieri toscani dei secoli XIII-XVI*, in “Produzione, commercio e consumo dei panni di lana (nei secoli XII-XVIII)”, a cura di M. Spallanzani, Istituto Internazionale di Storia Economica “F. Datini”, Firenze, Olschki, 1976, p. 241).

¹³³ Franceschi, *Oltre il «Tumulto»* cit., pp. 8-12. Sulla peste fiorentina, cfr. <http://www.storiadifirenze.org/?temademese=la-peste-nera-a-firenze>.

¹³⁴ C. Poni, *Standard, fiducia e conversazione civile: misurare lo spessore e la qualità del filo di seta*, in “Quaderni storici”, a. XXXII, n. 3, dicembre 1997, p. 718 e *passim*.

¹³⁵ Bossenga, *La Révolution* cit., pp. 415-417.

¹³⁶ C. Poni, *Moda e innovazione: le strategie dei mercanti di seta di Lione nel XVIII secolo*, in C. Poni, *La seta in Italia. Una grande industria prima della rivoluzione industriale*, Bologna, Il Mulino, 2009 (ed. digit.: 2009, www.darwinbooks.it, doi: 10.978.8815/143242); C. Poni, Capitolo quattordicesimo: *Confrontare due distretti industriali urbani: Bologna e Lione nell’età moderna*, ibidem (ed. digit.: www.darwinbooks.it, 2009, doi: 10.978.8815/143242, doi capitolo: 10.1401/9788815143242/c14); Perez in epstein x.

¹³⁷ C. Poni, *All’origine del sistema di fabbrica: tecnologia e organizzazione produttiva dei mulini da seta nell’Italia settentrionale (sec. XVII-XVIII)*, in “Produttività e tecnologie nei secoli XII-XVII”, a cura di S. Mariotti, Istituto Internazionale di Storia economica F. Datini – Prato, Firenze, Le Monnier, 1981.

¹³⁸ Si veda, ad esempio, la molteplicità di innovazioni che interviene in età medievale e moderna a innalzare radicalmente la produttività delle diverse operazioni dell’industria tessile (W. Endrei, *Changements dans la productivité de l’industrie lanrière au Moyen Age*, in “Produzione, commercio e consumo” cit.).

sfruttamento di fonti di energia naturale¹³⁹, delocalizzazione; fino a una miriade di “minuzie” apparentemente irrilevanti ma con forte impatto produttivo, come, ad esempio, il passaggio dal pagamento a cottimo al pagamento a giornata¹⁴⁰ o la normativa sui prezzi¹⁴¹, per citarne alcuni.

Le implicazioni dei rendimenti crescenti sono radicali:

- l’offerta è limitata non dai costi marginali, bensì dalla domanda monetaria¹⁴² (o da vincoli ad altri fattori, quali la capacità di coordinamento dell’imprenditore¹⁴³); non si fissa l’offerta sotto l’*effectual demand*, come asserisce Smith¹⁴⁴, ma l’offerta è limitata dalla domanda effettiva del singolo bene;
- a dispetto dell’assunto olsoniano, le associazioni di mestiere non sono un ostacolo per la crescita delle quantità e della produttività, per la qualità, per l’innovazione di prodotto e di processo; i produttori non hanno interesse a restringere l’offerta (diverso può essere il caso dell’accaparramento contingente, su cui effettivamente si concentrano le norme) se vi è domanda;
- l’assunto di scarsità delle risorse e di ottima allocazione di risorse scarse svanisce¹⁴⁵;
- *mark up* superiori sono correlati a efficienza, non solo a restrizione dell’offerta e riduzione del benessere del consumatore, caratterizzandosi come misura eminentemente ambigua;
- la concentrazione non necessariamente deprime la crescita economica, ma la accompagna, e può richiedere correttivi potenti per ragioni distributive inerenti a redditi e potere;
- se la domanda è il vincolo, si spiega la regolazione delle entrate delegata alla corporazione, ma non senza gravi abusi di un giudizio sugli ingressi rimesso agli incombenti; ma, anche, oltre un certo livello di concentrazione, il vantaggio degli incombenti è tale da costituire rilevanti barriere all’entrata di per sé;
- se i rendimenti sono crescenti, si capisce come siano possibili fenomeni di crescita sostenuta in contesti scarsamente concorrenziali;
- se la domanda è un vincolo, e se esistono economie di scala, si capiscono i vincoli dimensionali all’impresa imposti dalle corporazioni in funzione di tutela assicurativa;
- l’innovazione e l’espansione dell’offerta sono praticate per i benefici che comportano – anche di espansione del mercato –, non solo per timore dello spiazzamento concorrenziale;
- l’impresa efficiente o l’associazione di imprese non hanno interessi di base restrittivi, divergenti da quelli della collettività riguardo alle quantità e ai prezzi.

Un’ultima implicazione merita menzione separata: le curve di offerta dell’impresa cambiano, curve di costo decrescenti si sostituiscono ai costi crescenti, il prezzo competitivo di intersezione tra domanda o ricavo marginale e costo marginale diviene impossibile; il confronto tra equilibri di monopolio e di concorrenza perfetta è interamente alterato, e le conclusioni neoclassiche si sgretolano. Cade o si relativizza drasticamente il pilastro centrale della ideologia della concorrenza.

Conclusioni

Si riassumono didascalicamente gli *item* presentati nei cinque paragrafi centrali di questo saggio. Le corporazioni non sono l’opposto del mercato. Si caratterizzano *in re* come istituzioni garanti della divisione del lavoro e dello scambio, operanti in sistemi di concorrenza regolata e non perfetta, comunque tali da precludere in genere il *pricing* di monopolio, l’arresto dell’innovazione, la irrilevanza della qualità. La corporazione agisce come marchio in sistemi che conoscono una

¹³⁹ Come per la follatura, fin dall’XI secolo (H. Hoshino, *Industria tessile e commercio internazionale nella Firenze del tardo medioevo*, Firenze, Olschki, 2001, p. 41).

¹⁴⁰ C. Poni, *Misura contro misura: come il filo di seta divenne sottile e rotondo*, in C. Poni, *La seta in Italia* cit.

¹⁴¹ C. Poni, *Standard, fiducia e conversazione civile: misurare lo spessore e la qualità del filo di seta*, in “Quaderni storici”, a. XXXII, n. 3, dicembre 1997, p. 720.

¹⁴² Kaldor, *The Irrelevance* cit.

¹⁴³ N. Kaldor, *The Equilibrium of the Firm*, in “The Economic Journal”, Vol. 44, No. 173, March 1934, pp. 67-69.

¹⁴⁴ Smith, *The Wealth of Nations* cit., book I, chapter VII, pp. 164-165.

¹⁴⁵ Kaldor, *The Irrelevance* cit.

rilevante concorrenza monopolistica. Favorisce l'incremento della produttività connesso alla divisione del lavoro.

Mercato e organizzazione non si escludono a vicenda, ma si integrano. Allocazioni attraverso il mercato sono integrate da strategiche attività e allocazioni organizzative, centralizzate e pianificatorie, capaci di plasmare l'ambiente in cui l'impresa opera agendo a livello sovraziendale. Attraverso l'azione di una élite, la corporazione presiede a essenziali funzioni normative, di progettazione della filiera e del sistema economico, innovative. Tali processi centralizzati e consapevoli si configurano come non egotistici e come costruzione di beni comuni, si discostano dallo stereotipo delle coalizioni distributive olsoniane, costruiscono capacità competitive almeno altrettanto importanti di quelle prodotte dalle aziende atomistiche.

La genesi di corporazioni specializzate multiple genera un processo antimonopolistico di compensazione degli squilibri di potere, di rappresentanza "democratica" delle istanze dei diversi gruppi della società, di contrattazione sistemica che può definire quadri di medio-lungo periodo e ridurre l'incertezza, affiancare e integrare altre forme di rappresentanza, e dà luogo a strutture di governo corporative e "Stati semisovrani". La dimensione corporativa esprime anche istanze perequative e assicurative che rivelano la non Pareto-ottimalità dei processi concorrenziali e disegnano una nozione esaustiva e realistica di crescita che include importanti beni assicurativi.

L'azione delle corporazioni non si configura come monopolio, ma, lì dove le corporazioni sono effettivamente importanti, al più come schema di cartello multilaterale, con accordi contrattati, consapevoli, tendenti a equilibri simbiotici e di caro nemico, con meccanismi indeterminati di fissazione di prezzi e quantità diversi tanto da quelli di concorrenza perfetta che di monopolio. Ciò allontana da uno schema di compressione dello sviluppo per prezzi alti e riduzione delle quantità.

Rendimenti crescenti, sostenuti anche dalle virtù organizzative della corporazione, dimostrano che il diverso assetto economico non è inefficiente, e scardinano come assunti errati o da relativizzare drasticamente le curve di offerta neoclassiche da cui si ricaverebbe la superiorità della concorrenza perfetta rispetto al monopolio. In ricorrenti contesti, persino in età preindustriale *et pour cause*, il vincolo dominante non è rappresentato da costi crescenti, ma da altre barriere, tra le quali spicca un vincolo di domanda pagante, sotteso alle politiche corporative di regolazione delle entrate e di segmentazione del mercato.

Il mondo corporativo e dei processi collettivi, in sintesi, presenta sicuramente aspetti deteriori, in particolare connessi al contesto non isonomico in cui si sviluppa, ma rivela anche contenuti assai più articolati e fecondi delle imputazioni olsoniane di egotismo, e potenzialità maggiori, latamente riconducibili a diversi meccanismi organizzativi, centralizzati, pianificatori, che forniscono indicazioni su perché un intervento "collettivo" integratore delle dinamiche di mercato che ne incrina la "perfezione" possa produrre rimarchevoli risultati di crescita. Il mondo corporativo introduce a un concetto di bene economico e di *utilità*, e dunque di crescita, che ingloba fondamentali principi assicurativi, distributivi e morali in netta opposizione alla non Pareto-ottimalità dei processi concorrenziali che contraddice il primo teorema dell'economia del benessere. E rivela la lunga durata di funzioni di produzione in contrasto con gli assunti base della ideologia della concorrenza.