

## SALARI E STANDARD DI VITA IN ETÀ PREINDUSTRIALE\*

di Andrea Caracausi, Luca Mocarrelli

*Wages and Living Standards in Pre-Industrial Times*

Il presente articolo si propone di analizzare, a partire dalla storiografia economica e sociale più recente, alcuni degli aspetti che riteniamo fondamentali e imprescindibili per qualsiasi studio riguardante i salari e gli standard di vita in età preindustriale. Grazie all'ampia letteratura in merito e agli studi condotti dagli autori nell'ultimo ventennio, saranno presi in esame i contratti di lavoro, la modalità di remunerazione, la formazione del salario e le conseguenze riguardo agli standard di vita e alle loro prospettive di calcolo. L'articolo invita ad approcci che operino una serrata critica delle fonti e dei dati storici e, allo stesso tempo, una contestualizzazione circa la remunerazione all'interno dei contesti economico-sociali in cui si collocava. Senza tenere a mente questi elementi, infatti, non è possibile giungere a stime plausibili sugli standard di vita, anche in un'ottica comparativa.

*Parole chiave:* salari, remunerazioni, standard di vita, età preindustriale, manifatture.

Starting from the most recent economic and social historiographical research, this article aims to analyse some of the aspects that we consider fundamental and essential for any research work on wages and living standards in the pre-industrial age. Thanks to the extensive literature on these topics, as well as to research conducted by the authors over the last 20 years, employment contracts, pay methods, wage formation, and the consequences regarding living standards and their calculation will be examined. The article adopts approaches that entail an in-depth analysis of historical sources and data, and, at the same time, contextualise pay within its economic and social scenario. Without these elements, it is actually not possible to have plausible estimates on living standards, even from a comparative perspective.

*Keywords:* wages, pay, living standards, pre-industrial age, manufacturing industries.

## 1. SALARI E STANDARD DI VITA: UN DIALOGO FRA SORDI?

Il tema dei salari e degli standard di vita ha conosciuto un ampio successo, e una vigorosa ripresa in questi ultimi decenni, all'interno degli studi di storia economica, non

Andrea Caracausi, Università degli Studi di Padova, Dipartimento di Scienze storiche, geografiche e dell'antichità, Via del Vescovado 30, 35141 Padova, andrea.caracausi@unipd.it.

Luca Mocarrelli, Università degli Studi di Milano Bicocca, Dipartimento di Economia, Metodi quantitativi e Strategie d'impresa, Piazza dell'Ateneo nuovo 1, 20126 Milano, luca.mocarrelli@unimib.it.

\* In questa sede riprendiamo e ampliamo alcuni degli argomenti trattati in saggi apparsi in precedenza sul medesimo tema e, in particolare, in Caracausi (2010, 2011 e 2018a) e in Mocarrelli (2008 e 2018), a cui rinviamo per una bibliografia più specifica. Il percorso qui tracciato s'inserisce comunque all'interno di indagini più ampie riguardanti i salari e i *living standards* in età preindustriale su cui gli autori avranno modo di ritornare in seguito.

Codici JEL / JEL codes: N33, N63, N83.

Pervenuto alla Redazione nel mese di aprile 2022, revisionato nel mese di maggio 2022, e accettato per la pubblicazione nel mese di giugno 2022 / Submitted to the Editorial Office in April 2022, reviewed in May 2022, and accepted for publication in June 2022.

solo preindustriale. Per molto tempo, questo argomento è stato inserito all'interno della storia dei prezzi con l'obiettivo di valutare, attraverso serie quantitative di lungo periodo, l'evoluzione dei redditi e del potere di acquisto delle popolazioni del passato (Brown e Hopkins, 1981). Anche di recente vi sono stati numerosi tentativi di stimare l'evoluzione degli standard di vita delle popolazioni del passato attraverso l'utilizzo di statistiche sui salari, in particolare all'interno della cliometria (Pfister, 2017; Humphries e Weisdorf, 2019). Questo sforzo è continuato a dispetto di altre ricerche che hanno nel frattempo evidenziato alcuni limiti di non poco momento (Hatcher e Stephenson, 2018).

Studi recenti in ambito italiano ed europeo hanno contribuito ad arricchire le nostre conoscenze intorno ai salari preindustriali. In primo luogo, è emersa la loro complessità, dovuta alla variabilità temporale dei pagamenti, alla diversità delle modalità retributive, alle integrazioni e alle compensazioni sulla base del prezzo originariamente pattuito. In secondo luogo, poi, vi è una differenziazione dei livelli salariali anche a parità di tempi e quantità di lavori svolti, a testimonianza dell'alto grado di personalizzazione del salario (Mocarelli, 2008). Un terzo elemento – che qui non tratteremo – è il ruolo del diritto nei momenti di negoziazione, contrattazione e determinazione dei livelli di pagamento, dentro e fuori le cornici corporative (Caracausi, 2011). Infine, in dialogo con le recenti prospettive di storia globale del lavoro, altre ricerche hanno invitato a scindere il legame tra salari, capitalismo e lavoro salariato, guardando invece alla molteplicità di forme retributive ibride presenti nei rapporti di lavoro (Caracausi e Maitte, 2022).

Nelle pagine seguenti vogliamo riassumere alcuni temi rilevanti che sono stati affrontati dalla storiografia più recente, mettendo in luce diversi aspetti che riteniamo fondamentali e imprescindibili per qualsiasi studio riguardante i salari e gli standard di vita in età preindustriale. Ci riferiamo in particolare ai contratti di lavoro, alla modalità di remunerazione, alla formazione del salario e alle conseguenti considerazioni riguardo agli standard di vita. Crediamo che, solo grazie a un approccio che operi una serrata critica delle fonti (siano esse di natura contabile, giudiziaria, notarile ecc.) e una contestualizzazione della remunerazione all'interno dei contesti economico-sociali in cui si attuava, sia possibile giungere a stime plausibili sugli standard di vita, anche in un'ottica comparativa. Altrimenti, il rischio è, come è stato anche ricordato di recente, di produrre lunghe serie di salari medi di categorie astratte di lavoratori che assomigliano più a finzioni prive di qualsiasi grado di approssimazione con la realtà (Maitte, 2021).

Vista l'ampiezza dell'argomento, ci concentreremo su alcuni settori, in larga parte manifatturieri e relativi alle città. Seppur rappresentativi per diversità di organizzazione produttiva – che includeva forme accentrate e decentrate, subappalto e subfornitura – e gerarchie di saperi coinvolti, non possono tener conto dei salari rurali, un ambiente per cui mancano informazioni comparabili, in quanto a contratti e formazione, a quelle di cui disponiamo per le aree urbane. Tuttavia, alcune ricerche sono attualmente in corso ed è auspicabile che, considerata anche l'importanza del settore primario per le economie preindustriali, consentano di colmare almeno in parte questa lacuna e di chiarire anche la percentuale di popolazione rurale che traeva sussistenza (in toto o in parte) da relazioni salariali.

Nella sezione seguente, si analizzeranno dunque le forme contrattuali che prevedevano la corresponsione di un compenso a chi prestava la propria opera. Nella terza sezione, ci concentreremo sulle forme della remunerazione, fossero esse in forma monetaria, in natura o mista. Un aspetto da analizzare sarà anche il credito che legava i prestatori d'opera ai rispettivi datori di lavoro. Nella quarta sezione, si analizzerà la formazione delle remunerazioni, considerando i diversi elementi che vi concorrevano quali l'età, lo stato civile, il

genere, “l’etnicità”, l’abilità, le istituzioni formali e informali e le leggi della domanda e dell’offerta. Nella quinta sezione, si discuteranno le conseguenze che questi e altri elementi avevano sugli standard di vita. L’ultima sezione conclude e apre ad alcune prospettive di ricerca. Se il nostro focus sarà soprattutto l’Italia preindustriale, non mancheranno comunque riferimenti utili per analisi comparative.

## 2. I CONTRATTI “DI LAVORO” IN ETÀ PREINDUSTRIALE

In età preindustriale, il contratto che prevedeva il pagamento di un’opera non rinviava a un atto di compravendita, ma alla più tradizionale forma del contratto d’affitto o locazione di beni immobili. Il lavoro era, a tutti gli effetti, una merce di scambio e poteva essere comprato e venduto. L’espressione *locatio operae* utilizzata dai notai mostra come il lavoro potesse essere oggetto d’affitto, come l’attività di una persona fosse di sua proprietà e come tale persona potesse disporne, offrendola ad altri, in maniera esclusiva o meno. Questi patti includevano sei parti fondamentali: il nome dei contraenti, la natura del legame, la durata, il mestiere, il tipo di remunerazione e la modalità dei pagamenti.

Tuttavia, la *locatio operae* non era l’unica tipologia di contratto presente. In molti casi, infatti, si ricorreva ad apposite società o contratti di compagnia per lo sfruttamento di un atelier. Molti artigiani venivano ingaggiati in qualità di associati nella gestione di botteghe senza apportare altro se non la loro persona e attività, mentre il finanziatore si riservava il diritto di non occuparsene (Ago, 2003).

Ultimo aspetto, ma non meno importante, riguarda la mancata registrazione dei contratti, fossero in forma privata o notarile. Molti accordi – se non la maggior parte – erano stipulati oralmente per una questione di costi (la redazione dell’atto) e per la particolare struttura del mercato del lavoro. Una domanda assai intermittente di beni di consumo si accompagnava a un’alta variabilità – anche stagionale – della produzione, con una conseguente flessibilità dell’organizzazione del lavoro e un’alta mobilità professionale e geografica dei lavoratori. Tutti questi elementi scoraggiavano la redazione di un atto notarile o privato. Altre istituzioni, poi, come i tribunali civili o corporativi, consentivano di certificare o perfezionare gli accordi stessi, evitando la trascrizione degli stessi in un linguaggio legale che avrebbe aumentato la loro rigidità (Ago, 1999; Caracausi, 2008). Insomma, un elemento che merita ulteriori ricerche è la distinzione fra quelle occupazioni in cui l’accordo orale era più frequente e quelle invece dove si tendeva a produrre documenti scritti (da un accordo privato a uno notarile fino a una registrazione contabile). E, in secondo luogo, cercare di comprendere le motivazioni di quelle scelte (scritto/orale) anche all’interno della medesima occupazione.

La diversità delle forme contrattuali (un elemento ancor presente nel resto nelle economie odierne) aveva alcune conseguenze anche sulla terminologia che indicava le remunerazioni. Le locuzioni più familiari sono “salario” o “mercede”, il cui uso era spesso intercambiabile. In alcuni casi, poi, salario e mercede erano affiancati dal sostantivo “prezzo”: “prezzo per il suo salario” o “prezzo solito solversi per le mercedi”. Nelle parole degli attori, però, il termine più ricorrente era un altro: “denaro”. Alla base, infatti, vi era l’idea del denaro elargito da un datore di lavoro a un lavoratore. Il sostantivo era talvolta seguito da riferimenti all’azione di lavorare, dando origine alle espressioni “denari pro laborando”, “denaro causa laborando” o “denari per il tempo in cui lavorò”. Questa varietà di termini utilizzati era in linea con la cultura giuridica del tempo, come ben mostrato dal trattato *De Salario seu operariorum mercede* di Lanfranco Zacchia, giureconsulto romano di metà Seicento (Caracausi, 2011).

Ricordare come il concetto di salario e i termini impiegati per indicarlo fossero tutt'altro che fissi e omogenei non è irrilevante. Ci spinge invece ad analizzare alcuni aspetti nascosti dei salari preindustriali, adottando una prospettiva diversa dai canoni dell'economia politica ottocentesca. Quest'ultima prevedeva una stretta eguaglianza fra il salario e il prezzo del lavoro svolto, legando così indissolubilmente il salario *al* lavoro (Stirati, 1991, p. 24). Nell'economia preindustriale, però, i salari avevano un significato ben più profondo di una semplice retribuzione del lavoro svolto. Il legame che si veniva a instaurare attraverso l'accordo fra le parti e il pagamento del salario era molto più complesso, con fondamentali e imprescindibili conseguenze sulla stessa formazione dei salari. Ciò dipendeva in primo luogo dalla molteplicità di relazioni di lavoro presenti all'interno dei diversi settori economici e, in secondo luogo, dalla presenza di numerosi costumi, pratiche e diritti non monetari che mediavano e interagivano nella relazione tra salario *e* lavoro.

### 3. LE MODALITÀ DELLA RETRIBUZIONE

Retribuire il lavoro non era un'operazione semplice, al punto che, se si vuole fare qualsiasi considerazione sul salario, occorre tenere presenti almeno quattro elementi: *a*) le relazioni di lavoro; *b*) le integrazioni al salario; *c*) la frequenza dei pagamenti; e *d*) il ruolo degli anticipi sul salario. Questi elementi riguardavano qualsiasi forma della remunerazione, sia a tempo che a cottimo o in forma mista (tempo e cottimo).

In primo luogo, le relazioni di lavoro giocavano un ruolo centrale rispetto alle modalità di remunerazione. Spesso i pagamenti non erano effettuati direttamente, ma erano mediati da tutta una serie di figure che, inevitabilmente, potevano influire sul prezzo finale corrisposto e percepito dal prestatore d'opera. Nell'edilizia, ad esempio, grandi appaltatori e capimastri dovevano mobilitare in brevissimo tempo gruppi numerosi di manodopera, garantendo però anche la presenza di lavoratori con maggiori competenze. Di conseguenza in diversi ambienti è prevalso il ricorso a grossi contratti d'appalto che, mentre liberavano in larga parte la committenza dalle scelte operative, creavano complesse strutture gerarchiche. Al vertice stavano grandi imprenditori e capimastri appaltatori che coordinavano una folta schiera di supervisori di fiducia o altri capimastri che, a loro volta, dirigevano i lavoratori poco qualificati che erano la larga maggioranza della manodopera impiegata nei diversi cantieri. Questo sistema si è anche spesso accompagnato al diffondersi della pratica del subappalto perché un gruppo ristretto di capimastri dominava il reclutamento della manodopera e rappresentava l'anello di congiunzione fra domanda e offerta in un mercato del lavoro costituito non solo da rapporti bilaterali (Mocarelli, 2008; Rolla, 2011, p. 187). Caratteristiche, queste ultime, che erano presenti anche nel settore minerario, tanto nella Toscana medicea, quanto nella Repubblica di Venezia d'età moderna (Marcon, 2022; Vergani, 2003).

Nella manifattura tessile, invece, l'alta divisione del lavoro e il differente grado di dispersione dell'attività produttiva si accompagnarono a un ampio ventaglio di relazioni di lavoro, con un misto di retribuzioni dirette, forme di subappalto, rapporti extra-professionali e legami familiari che talvolta convivevano all'interno di uno o più luoghi di lavoro. Retribuzioni ad atelier esterni, a dipendenti fissi, a lavoratori "a domicilio" (in certi casi anch'essi atelier esterni), accordi di subappalto con squadre di lavoratori: la molteplicità di relazioni includeva dunque il lavoro libero retribuito da un salario, ma anche il lavoro coatto, l'apprendistato, il subcontratto, con la mediazione di capisquadra o familiari. In

particolare, queste ultime figure, che facevano da tramite nel rapporto fra datore di lavoro e lavoratori, minano l'idea di un semplice rapporto bilaterale fra datore di lavoro e lavoratore o della presenza di un unico "mercato" del lavoro. In particolare, la presenza della mediazione sul lavoro – anche in relazione alla dislocazione delle attività produttive – ci invita a riflettere più sull'importanza che essa assume nella determinazione delle remunerazioni rispetto alla posizione che il lavoratore riveste all'interno del processo produttivo (autonomo, occasionale, dipendente: Caracausi, 2018b).

Un secondo elemento che caratterizzava i salari era l'inclusione di pratiche, costumi e diritti non monetari che integravano il reddito complessivo percepito da un lavoratore e che non erano inserite nel contratto. Le forme del pagamento (fisso o a cottimo, basato sul tempo o sulla quantità di lavoro) prevedevano compensi in denaro, in natura o in forma mista, includendo talvolta – ma non sempre – vitto, alloggio, materie prime, prodotti finiti e l'affitto degli strumenti di lavoro. Ad esempio, la Fabbrica del Duomo di Milano concedeva a un prezzo di favore o a titolo gratuito un alloggio (Barbot, 2008). Sempre nell'edilizia milanese è stato calcolato che il conferimento di vino alle maestranze rappresentasse una quota oscillante fra il 2% e il 7-8% del valore dei salari monetari computati, con punte anche superiori al 10% (Mocrelli, 2008). Ancor più difficile è stabilire il compenso effettivamente percepito da altre categorie, come i tessitori. Nella manifattura serica veneziana del Settecento, il pagamento in natura era oggetto di una contrattazione continua fra tessitore e mercante (e di solito era svantaggioso per il primo, viste le condizioni imposte). Per lo più erano venduti vino e farina, ma anche panni, avanzi di bottega, pezze da rivendere ecc. I pagamenti "in robbe", sebbene vietati, erano effettuati di continuo (Della Valentina, 2003, p. 107).

Vi erano poi altre integrazioni, formalmente escluse dal salario pattuito, che rientravano nella modalità di remunerazione del lavoro (e che andavano a formare il reddito di un lavoratore). Ad esempio, l'offerta di un pasto settimanale o il conferimento di "donativi" o "premi" alla fine del lavoro o del periodo concordato erano elementi variabili a seconda del rapporto instauratosi fra le controparti o la qualità dell'opera svolta. Nel 1783 il capomastro milanese Giuseppe Baroggi incrementò rispettivamente di 15 e 10 soldi i salari dei suoi maestri e garzoni edili perché avevano accettato di lavorare senza interruzioni impegnandosi "a non andare a pranzo" (Mocrelli, 2008). Nelle vetrerie di Murano, invece, il donativo era corrisposto in natura, denaro oppure in forma mista. I donativi monetari (13 ducati l'anno per i lavoranti, 16 per i maestri) producevano un livellamento dei salari, ma non così forte da alterarne la dispersione. Concessi con maggior frequenza ai lavoranti rispetto ai maestri (tre a uno), se corrisposti in natura includevano manufatti di bottega, materiale combustibile o, più spesso, prodotti tessili (Trivellato, 2000, p. 64). In altri casi, invece, i lavoratori stessi dovevano pagare i loro datori di lavoro o si vedevano detratte somme dal salario. L'usanza in vigore fra i tessitori fiorentini prevedeva che i lavoranti corrispondessero 1 giulio la settimana al loro maestro se vivevano con lui (Caracausi, 2010).

Un terzo elemento nella modalità delle remunerazioni era la scansione temporale dei pagamenti. Questi ultimi, infatti, potevano avvenire alla fine del lavoro, in anticipo, a metà o a rate, con cadenza giornaliera, settimanale, mensile, bimestrale, quadrimestrale o annuale. Delle relative conseguenze i lavoratori erano perfettamente consapevoli. Il sovrastante del mercante Giovanni Paolo da Arzignano si lamentava che il suo accordo prevedesse un pagamento mensile, poiché «voleva guadagnare lire 9 alla settimana e non lire 36 al mese perché vanno in lungo 52 settimane» (Caracausi, 2008, p. 64). I pagamenti, poi, non rispettavano sempre le consegne dei lavori (Ammannati, 2008, p. 141). Versamenti differenziati

causavano problemi anche se effettuati con monete di minor valore, un fattore che andava a incidere non poco sull'effettivo potere d'acquisto dei lavoratori, come è stato rivelato nel caso dell'edilizia milanese e romana (Mocarelli, 2008; Vaquero Piñeiro, 1996, p. 150). Ciò si legava poi alle pratiche di remunerare in modalità mista il lavoro. L'uso di remunerare con beni di consumo, invece, era assai diffuso anche nelle vetrerie di Murano. Qui i maestri lamentavano, a metà Seicento, di essere pagati in beni valutati eccessivamente, "ricevendo per loro mercede robbe a pretij esorbitanti". Questo fenomeno andava a incidere non poco sul potere d'acquisto effettivo dei salari nominali: lo stesso Consiglio dei Dieci nel dicembre del 1656 intimò il pagamento dei salari in moneta sonante, anche per limitare eventuali migrazioni a causa della mancanza di lavoro (Trivellato, 2000, p. 68).

Vi era infine un ultimo elemento che caratterizzava i salari preindustriali e che aveva, come vedremo, importanti conseguenze sul salario percepito: l'anticipo. Quest'ultimo era una vera e propria forma di credito dei datori di lavoro nei confronti dei lavoratori. Non a caso si parlava talvolta di denari "mutuati" o "permutuati" per lavorare, come a Padova e Firenze. Nelle vetrerie di Murano, poi, poco più di un terzo dei contratti prevedeva qualche forma di credito (in particolare monetario) che andava da un minimo di 240 soldi a un massimo di 610 ducati correnti (ivi, p. 64). A Torino nel Settecento, di fronte al Tribunale del Vicariato, su 32 richieste di lavoratori giornalieri, 10 riportavano di aver ricevuto degli acconti. Qui, tuttavia, erano più frequenti i casi in cui i lavoratori si rivolgevano ai giudici per ottenere i pagamenti non corrisposti da parte di subfornitori o impresari (Rolla, 2011, p. 188).

Il salario si inseriva così in un rapporto di lavoro e di credito/debito. A essere coinvolti non erano solo i datori di lavoro e i lavoratori che avevano stipulato il patto, ma anche eventuali terze persone. A Firenze un lavoratore tessitore si offrì di saldare un pagamento con la copertura di un altro debito che una tessitrice aveva con un altro tessitore. Il Podestà di Murano disciplinava la mobilità fra le aziende limitando l'assunzione di un lavoratore che non avesse in precedenza salvato il proprio debito (Trivellato, 2000, p. 78).

Gli anticipi sui salari andavano incontro alle diverse esigenze delle parti poiché alcuni lavoratori o subfornitori non avrebbero potuto iniziare i lavori senza un adeguato compenso anzitempo. Per i lavoratori, in particolare stranieri, si trattava di far fronte alle spese iniziali una volta giunti in città oppure, nel caso dei genitori, di provvedere al mantenimento dei figli. Si trattava anche di tenere fermi i lavoratori durante le stagioni di stanca, come nel caso delle vetrerie di Murano in estate, per evitare le conseguenze di una loro inoccupazione (ivi, p. 64). Essi rappresentavano poi una forma di garanzia, tanto per le molestie sul luogo di lavoro, quanto per le insolvenze dei datori di lavoro. Questi ultimi, invece, potevano aumentare il grado di controllo sulla qualità del servizio e sulle capacità di un lavoratore (Ago, 1997, p. 678).

Le conseguenze sui salari sono evidenti. I datori di lavoro redigevano un diario di assenze e presenze per calcolare i debiti accumulati dal lavoratore alla fine del rapporto di lavoro, costringendoli così a continuare a lavorare per loro. I conti erano effettuati generalmente al termine dell'accordo, e riguardavano anche rapporti di due, tre o quattro anni, con ovvie conseguenze a sfavore di una delle parti per eventuali svalutazioni monetarie. Queste cause furono discusse anche nel tribunale del Podestà di Murano che, sebbene non intervenisse nel fissare i salari, aveva giurisdizione sui conflitti di lavoro e sul rispetto degli accordi (Trivellato, 2000). In alcuni casi, poi, l'anticipo significava un rapporto di esclusività che poteva includere o meno i giorni di festa, le ore notturne ecc. (Sonenscher, 1989, p. 73).

Elargire denaro in anticipo, computare i giorni mancanti, stipulare eventuali rapporti in esclusiva: sono tutti elementi che riflettono bene la difficoltà di instaurare un preciso rapporto fra il salario percepito, il lavoro svolto e il denaro effettivamente guadagnato dal lavoratore. Tutto l'insieme, infatti, è anche complicato dalla restituzione dei "denari" e dal calcolo di "danni e interessi". Queste pratiche erano presenti anche nei pagamenti a cottimo con atelier esterni o lavoratori a domicilio.

I salari in anticipo servivano quindi a garantire un certo grado di stabilità nelle relazioni di lavoro, obbligando lavoratori e titolari di atelier esterni a completare i lavori ricevuti e limitando la concorrenza sul mercato, intimando ad altri mercanti di non stipulare contratti con lavoranti loro debitori. In un settore come quello del vetro, poi, i prestiti erano elargiti più frequentemente ai maestri rispetto ai lavoranti (un rapporto di 3,5 casi a uno), in quantità più ingente e ancor di più per quelli che lavoravano a cottimo, nel tentativo di creare dipendenza soprattutto nel caso della manodopera più qualificata (Trivellato, 2000, p. 64).

Questi elementi si legano al problema delle fonti a disposizione per studiare le remunerazioni. Per l'edilizia, ad esempio, è stato mostrato come anche le analisi fondate su mandati di pagamento (come quelli delle Fabbriche) o sulle richieste di rimborso presentate dai capimastri alle pubbliche amministrazioni non siano in grado di restituire i salari effettivamente percepiti dalla manodopera (Mocrelli, 2008; Vaquero Piñero, 1996, pp. 133-5). Nell'un caso come nell'altro, le cifre potevano essere più alte o più basse: nel primo caso, infatti, i capimastri potevano guadagnare giocando sul differenziale di quanto percepito dalla committenza e quanto corrisposto ai muratori, o potevano vedersi decurtate le richieste; nel secondo caso, invece, i capimastri potevano *ex post* essere costretti a pagare di più i lavoratori rispetto a quanto pattuito con il committente. Simili decurtazioni non erano di poco momento: nel 1779 Giovan Battista Barchetta, capomastro milanese, si vide tagliare da 57 a 54 soldi una nota relativa al salario di alcuni maestri e manovali, e tre anni prima Giuseppe Ottavio Fontana si vide ridurre da 60 a 50 soldi e da 40 a 30 soldi la retribuzione che aveva indicato per sovrastante e paesani impiegati (Mocrelli, 2008). A Torino, invece, i salari giornalieri dei mastri furono portati da 27 a 25 soldi dopo la rivalutazione del misuratore, quelli dei lavoranti da 18 soldi a 16 soldi e quella dei garzoni da 14 soldi a 13 soldi e 4 denari al giorno (Rolla, 2011, p. 188).

Insomma, quello delle retribuzioni effettivamente percepite dai lavoratori è un problema che può essere intuito ma che è difficilmente ricostruibile nella sua esattezza, e di questo dobbiamo tenerne conto nell'analisi storica. Gli elementi enunciati sopra giocavano un ruolo inequivocabile nella formazione del salario che, ovviamente, era meno impersonale di quanto normalmente ritenuto. I salari rientravano nella complessa logica dei rapporti fra datori di lavoro e lavoratori, in un contesto che era non solo di lavoro, ma anche di credito. L'incontro fra domanda e offerta era pertanto ben lontano dall'essere l'unico sistema di determinazione dei salari.

#### 4. LA FORMAZIONE DEL SALARIO

I salari erano determinati da numerosi elementi, tra cui il settore d'attività, la flessibilità occupazionale, l'unità produttiva, la stagionalità e le condizioni di lavoro. I dati in nostro possesso, qualora non vengano ridotti a una semplice ma fuorviante media, mostrano bene come siamo di fronte a un'alta segmentazione del mercato del lavoro. La differenziazione professionale non riguarda solo la classica segmentazione secondo il rango professionale

(maestro, lavorante, garzone) e invita a ricercare più a fondo le cause alla base di questa variabilità.

L'alta differenziazione dei livelli salariali è in primo luogo presente anche a parità di competenze e durata dell'accordo. Ciò si rileva nell'edilizia, un settore che è stato troppo spesso e ingiustamente tacciato d'immobilismo e/o eccessiva standardizzazione. Come è stato notato per la Fabbrica di San Pietro a Roma nel Cinquecento, non ha senso «parlare di salario medio [...] a meno che non si voglia proporre un assoluto immobilismo salariale» (Vaquero Piñeiro, 1996, p. 146). Lo stesso succede a Milano, dove si riscontra un'alta varietà nelle retribuzioni, perché assistenti e supervisori potevano in certi casi ricevere salari superiori ai capomastri, così come i garzoni potevano guadagnare più dei lavoratori (Mocarelli, 2008). Queste stesse dispersioni sono presenti anche nel tessile e nel vetro (Trivellato, 2000, p. 57).

Quali fattori incidevano su questa variabilità? Un primo fattore era sicuramente l'età del lavoratore e la corrispondente durata del contratto. Nel tessile venivano corrisposti in genere contratti più lunghi a bambini e ragazzi, ai quali spesso durante il primo anno non era pagato un salario, ma solo le spese di vitto e alloggio. E al crescere dell'età, la remunerazione aumentava di conseguenza. A seconda dei settori, però, l'aumentare dell'età poteva provocare una flessione nelle retribuzioni, come nel caso delle fornaci di vetro (Trivellato, 2000).

Un secondo elemento che causava la variabilità delle remunerazioni era lo stato civile degli individui. I tessitori celibi, ad esempio, avevano diritto ad avere gratuitamente una camera o un posto letto nella casa del maestro o del mercante. Se volevano convivere con le rispettive famiglie, invece, erano costretti a pagare l'affitto di una stanza al datore di lavoro o a cercare un'altra casa dove abitare (Caracausi, 2010). Un lavoratore sposato, invece, legava le sue esigenze anche all'economia familiare o di villaggio, se abitante in campagna. I lavoratori, infatti, non erano individui "atomizzati", ma erano inseriti in sistemi familiari o comunitari. Ciò poteva provocare grosse tensioni nella formazione dei salari, con significativi sbalzi stagionali: è quanto ad esempio è stato rilevato tanto nei cantieri medievali del Piemonte sabauda, quanto nell'India orientale di fine Settecento (Bufanio, 2022; Lucassen, 2012).

Il genere era un terzo fattore che rientrava nella formazione del salario. Il tema è sicuramente complesso, come molti studi hanno mostrato. In primo luogo, i più bassi salari per le donne si legavano anche alle limitazioni che le corporazioni potevano introdurre in alcuni settori. Nel tessile, ad esempio, alle donne era solitamente esclusa la lavorazione in segmenti produttivi più remunerativi, come nel caso della seta (Della Valentina, 2003). Anzi, quando le maglie corporative si aprirono per una pressione della domanda, a esse venivano dedicate produzioni minori. Un simile fenomeno – legato alla qualità dei lavori – è evidente nel caso del vetro (Trivellato, 2003) e delle miniere (Marcon, 2022). Ma il discorso dei salari femminili si deve necessariamente unire anche a considerazioni sulla mancata inclusione del lavoro non remunerato o della presenza di un salario complessivo "familiare" che legava marito e moglie nella remunerazione.

Un discorso molto simile vale per un quarto elemento: "l'etnicità". Nelle miniere della Toscana medicea, ad esempio, i minatori tedeschi, più esperti, erano pagati molto di più dei minatori italiani, meno qualificati; non stupisce del resto che gli stessi gestori delle miniere in appalto fossero tedeschi e – nonostante impiegassero sia italiani che tedeschi – pagassero di più questi ultimi (Marcon, 2022, pp. 67-68). D'altro canto, in altre realtà, come la vetreria di Murano, altri gruppi (provenienti in questo caso dal Friuli) non riuscirono mai a



strappare condizioni favorevoli dal punto di vista salariale né ad associarsi autonomamente (Trivellato, 2000).

Un quinto fattore determinante nella formazione del salario era l'abilità del singolo lavoratore. Il salario dei maestri vetrai muranesi tendeva a crescere con l'aumentare dell'esperienza, anche se non in maniera eguale, con forbici dal 15% al 75% (ivi, pp. 51-61). Nel tessile, invece, i periti facevano riferimento sia all'età che al livello di "istruzione", ovvero alla loro "abilità" e "perizia". Quest'ultima si valutava essenzialmente sulle capacità del singolo individuo e le sue abilità, note per conoscenza diretta o per averlo visto lavorare presso altri. In certi casi, i giudizi sull'abilità di un lavoratore potevano nascere da considerazioni più generali che dipendevano dal tempo trascorso con un maestro, anche se tutto era rapportato comunque all'età e al singolo individuo. Il periodo per apprendere un mestiere era assai flessibile e le competenze erano valutate essenzialmente dal mercato. Il salario era difficilmente standardizzabile all'interno di categorie generali, poiché bisognava sempre avere "notizia" dell'apprendista o del lavorante, della sua età e delle sue competenze professionali (Caracausi, 2010).

Come già ricordato, anche nell'edilizia sono presenti variazioni nelle remunerazioni anche per lavoratori con la medesima qualifica e coinvolti nello stesso intervento. Pur nella difficoltà di esprimerlo con certezza, è possibile supporre che queste differenze potessero essere ricondotte alla non uniforme abilità dei lavoratori o alla loro diversa forza fisica ed età, o, ancora, alla loro posizione nella gerarchia interna alla mansione e alle relazioni che intrattenevano con i capimastri appaltatori (Mocrelli, 2008). In ogni caso, come mostrano i cantieri sabaudi medievali, non dobbiamo pensare che avere buone competenze fosse garanzia di alti salari o di un impiego a lungo termine (Bufanio, 2022).

All'abilità dei lavoratori si aggiungevano poi le condizioni di lavoro (sesto fattore). In particolare, in settori come l'edilizia era questo l'elemento principale, a causa della pericolosità di alcune mansioni che potevano variare anche all'interno della stessa professione. Più la durezza e i rischi aumentavano, più i salari crescevano: interventi notturni, urgenti o in condizioni di pericolo e disagio comportavano aumenti che potevano essere anche cospicui. La maggiore fatica e i rischi legati al lavoro potevano far lievitare i salari in corso d'opera con aumenti salariali anche pari al 50% della paga normalmente corrisposta a seconda dell'urgenza del momento (Mocrelli, 2008).

Un settimo fattore importante nella formazione del salario erano le istituzioni, ovvero usi, consuetudini e norme emanate dalle diverse organizzazioni. In alcuni casi, gli statuti urbani o corporativi potevano determinare i pagamenti. E tuttavia, non mancavano i "premi" che venivano corrisposti ai lavoratori in base alla qualità di lavoro svolto (merito) e alla riconosciuta capacità professionale del lavoratore (abilità). In altri casi, invece, le autorità pubbliche non mancarono di limitare gli aumenti delle remunerazioni se erano giudicate troppo elevate (Maitte, 2018).

Infine, ma non meno importante, anche le dinamiche economiche – e i valori di "utilità" e "rarietà" – potevano concorrere all'aumento o alla diminuzione dei salari. Domanda e offerta rientravano anche nelle strategie dei lavoratori che si assentavano dal lavoro edile in estate per impiegarsi in agricoltura nella stagione del raccolto, tornando al cantiere in inverno, quando la possibilità di trovare altri impieghi si riduceva (Rolla, 2011). Un fenomeno assai presente anche nelle realtà proto-industriali collocate in area rurale o suburbana.

Domanda e offerta avevano quindi certamente un ruolo nella determinazione dei salari. Questo fatto incise nella stabilità dei livelli salariali nel lungo periodo, come osservato per il settore edile nella Milano della seconda metà del Settecento. Il trend, infatti, fu dovuto

a una doppia logica. Da un lato, vi fu l'aumento della domanda di lavoro, grazie al boom edilizio urbano; dall'altro, incrementò l'offerta di lavoro sul mercato locale, grazie all'aumento della popolazione e a un maggior impegno dei lavoratori meno qualificati che combinarono alla mobilità intersettoriale (impegno nell'agricoltura e nell'edilizia) le strategie del nucleo familiare volte al raggiungimento di un livello di sussistenza.

Come si può vedere, dunque, la formazione del salario dipendeva da un insieme di relazioni socio-economiche che includono non solo capitale e lavoro o domanda e offerta, ma anche famiglia, genere, etnicità e pubbliche autorità (Caracausi e Maitte, 2022). Senza qui considerare i conflitti, individuali e collettivi, che sorgevano e incidevano sul rapporto di lavoro. Pur così complessi, i salari rappresentano comunque solo un lato della medaglia. L'altro è infatti costituito dai generi di consumo e dai relativi panieri (e quindi dai prezzi), elementi centrali nei lavori odierni sugli standard di vita.

## 5. PANIERI DI BENI E CONSUMI

Il tema delle condizioni di vita chiama evidentemente in causa non solo i salari ma anche i prezzi, a cominciare da quelli dei generi alimentari, vale a dire due dei grandi ambiti di ricerca della storia economica del Novecento. Le numerosissime ricerche originate dall'International Scientific Committee on Price History (creato nel 1930) e continuate nei decenni seguenti non erano però guidate dalla volontà di comprendere meglio le logiche di formazione dei prezzi, analogamente a quanto accaduto, come si è visto, per i salari. L'inevitabile risultato è stata la costruzione di serie storiche di lungo o lunghissimo periodo condannate a un destino comparativo all'interno di un framework teorico decisamente orientato verso il mercato perfetto, che è, e continuerà a essere, uno spazio ideale e idealizzato (Guerzoni, 2007).

In anni recenti, il dibattito che si è sviluppato in sede internazionale sui *living standards* ha sommato i risultati di una storia dei prezzi e dei salari costruite con questi limiti, cercando di sviluppare comparazioni di larga scala sia nel tempo che nello spazio, per di più con un limitatissimo ricorso a fonti di prima mano (Broadberry e Gupta, 2006; Allen *et al.*, 2011). E non è certo un caso che già nel 1987 due studiosi interessati al dibattito sulle condizioni di vita osservavano che «a handful of good data may well be worth more than a roomful of econometric produce emerging from worse data» (Hunt e Botham, 1987, p. 388).

Se, come abbiamo visto, già le serie proposte con riferimento ai salari presentano evidenti limiti e problemi, lo stesso è dato di verificare per i prezzi. Questo dipende in particolare dal fatto che i panieri che sono stati costruiti per calcolare il costo della vita e quindi il potere d'acquisto e le condizioni di vita presentano diversi elementi di debolezza e proprio con riferimento ai due beni, pane e vino, che in area mediterranea rappresentavano l'asse portante dell'alimentazione fornendo circa il 70% delle calorie necessarie.

Un primo elemento da sottolineare è che i panieri proposti sino a ora includono una quantità molto limitata di vino, nonostante le fonti indichino un consumo della bevanda decisamente più alto. Inoltre, la letteratura esistente assegna al vino un apporto calorico per litro troppo elevato perché nell'età moderna il vino era molto meno alcolico rispetto a quello prodotto e consumato attualmente. Sarebbe quindi necessario, per avere una ricostruzione più realistica, aumentare, da un lato, il consumo pro capite di vino nel paniere, e diminuire, dall'altro, l'apporto calorico per litro. Così facendo, si avrebbe, non solo una

stima più plausibile, ma si otterrebbe anche un apporto calorico decisamente superiore a quello calcolato nei panieri sin qui utilizzati.

Un secondo punto di criticità, ancora più rilevante, riguarda il consumo dei cereali perché sin qui si è in genere fatto ricorso ai prezzi del frumento sui mercati regolati cittadini, che si possono anche utilizzare in quanto tali, rappresentando comunque un'approssimazione accettabile, ma non certo, come è stato invece fatto, quando si intendono ricostruire le condizioni di vita. A tal fine, infatti, a essere fondamentali non sono i prezzi all'ingrosso dei cereali ma il costo del pane, e nell'Europa dell'età moderna è quasi sempre impossibile convertire in modo automatico il prezzo dei grani in costo del pane, come pur si è cercato di fare con la *bread equation* costruita da Robert Allen, a causa dell'esistenza dei sistemi annonari.

In effetti, la letteratura esistente ha completamente trascurato il ruolo che i sistemi di approvvigionamento hanno svolto in Europa e in particolare nella penisola italiana. L'intervento pubblico è stato fondamentale nella mediazione tra mercato e consumatori, soprattutto per l'acquisto del pane, che insieme al vino era l'elemento principale della dieta. Il fatto che le annone mirassero a controllare il peso del pane e non il suo prezzo, variando il primo e mantenendo inalterato nei decenni il secondo, ha fatto sì che per secoli i consumatori acquistassero ogni giorno lo stesso valore di pane, pagando il costo fisso delle pagnotte, ricevendo poi dai fornai una quantità variabile di prodotto, secondo il peso fissato dalle autorità pubbliche.

Inoltre, quando i valori di mercato dei cereali salivano troppo, le autorità intervenivano, sovvenzionando farinai e prestinaï, affinché mantenessero un peso stabile del pane da soldo (la quantità di pane che si poteva acquistare con un soldo, vale a dire la 20esima parte di una lira) anche se, in relazione al livello raggiunto dai prezzi dei cereali, la pagnotta avrebbe dovuto essere più leggera. Per una più corretta valutazione delle condizioni di vita, andrebbero, quindi, non solo riconsiderati in modo più appropriato i consumi di vino, ma occorrerebbe anche tenere nel dovuto conto la notevole variabilità dei quantitativi di pane che, a parità di esborso, si potevano consumare. Solo in questo modo sarà possibile avere un paniere e dei dati relativi ai consumi più aderenti alla realtà, che consentiranno di svolgere considerazioni sulle condizioni di vita meno artificialmente uniformi di quelle sin qui in genere prevalse (Mocalelli e Ongaro, in corso di pubblicazione).

## 6. CONCLUSIONI

Le ricerche sui salari in età preindustriale invitano a usare molta prudenza nel momento in cui si cerca di estrarre un dato all'interno di una fonte isolandolo dal contesto economico, sociale e anche territoriale in cui esso è stato registrato. Il mercato del lavoro si presenta tutt'altro che anonimo. L'individualità della singola persona, riconosciuta a livello locale dalle sue qualità, non era un valore astratto o socialmente strutturato, ma si incentrava soprattutto sul radicamento dell'individuo all'interno della società urbana che dipendeva da molte variabili: dalla possibilità di rilasciare pegni e fideiussioni al godere di una buona reputazione o condotta passata in un rapporto che era non solo di lavoro, ma anche di credito. Elementi come il rispetto, la fiducia reciproca, la conoscenza di eventuali punizioni o la "buona fama" erano fondamentali per la ricerca e il mantenimento di un lavoro che avveniva per regole e canali informali fondati sul passaparola e sulle reti di relazioni dei singoli attori. Come si è visto, del resto, la formazione del lavoro dipendeva tanto da valori

oggettivi (tempo impiegato, lavoro svolto, andamento economico) quanto soggettivi (età, condizione sociale, genere, etnicità, abilità ecc.). Tutto questo spiega bene i differenziali salariali su cui molte ricerche cercano di soffermarsi, mentre altre vogliono appiattire la realtà economica riducendola a una media.

È possibile che vi fosse un'idea generale circa un'eventuale standardizzazione del salario, ma se si vuole evitare di perdere l'originalità del funzionamento dei mercati del lavoro d'Antico regime, è importante non conferire una valenza assoluta a queste cifre. Anche nel campo dell'edilizia, presentare monotone serie di cifre rischia di dire ben poco riguardo al funzionamento del mercato del lavoro e alle sue relazioni con il quadro economico generale. E questo è ancor più evidente in altri settori, come il tessile o il vetro, dove è sicuramente inappropriato parlare di "salario di categoria, poiché ogni posizione individuale era sottoposta a continue negoziazioni" (Trivellato, 2000, pp. 67 e 70). Il salario, quindi, non può essere valutato a priori o in modo astratto, ma è legato all'individualità della singola persona.

Le differenti forme di remunerazione, la frequenza del pagamento, la durata dei contratti, i saldi e gli interessi calcolati alla fine del lavoro, la presenza delle fideiussioni, il grado di esclusività con cui si voleva legare a sé un lavoratore: tutti questi elementi creano grosse difficoltà nel calcolo dei salari e del loro andamento lungo un arco di tempo prolungato. La specifica natura creditizia del rapporto di lavoro complica enormemente la visione di un lavoro per il salario e identifica invece nei salari uno dei tanti strumenti per garantire un certo grado – più o meno elevato – di stabilità e continuità in un lavoro preindustriale per sua natura mobile e flessibile (Sonenscher, 1983, p. 160). Non si tratta di una sterile critica rispetto ai tentativi di alcune correnti storiografiche di calcolare i redditi dei lavoratori del passato attraverso l'uso dei dati sui salari. Si tratta, invece, di comprendere che l'ammontare delle mercedi aveva un significato ben diverso dal suo corrispettivo nella società odierna. Il loro valore era il risultato di un preciso sistema economico che aveva proprie peculiarità, la cui perdita, nel tentativo di standardizzare e utilizzare i dati in rapporto all'età industriale, rischierebbe di falsare e semplificare una realtà assai più complessa.

#### RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- AGO R. (1997), *Gerarchia delle merci e meccanismi dello scambio a Roma nel primo Seicento*, "Quaderni storici", 32, 96, 3, pp. 663-83.
- AGO R. (1998), *Economia barocca. Mercato e istituzioni nella Roma del Seicento*, Donzelli, Roma.
- AGO R. (1999), *Enforcing agreements: Notaries and courts in early modern Rome*, "Continuity and Change", 14, 2, pp. 191-206.
- AGO R. (2003), *Rome au XVII<sup>e</sup> siècle : un marché baroque*, "Genèses", 50, 1, pp. 4-23.
- ALLEN R. C., BASSINO J. P., MA D., MOLL-MURATA C., VAN ZANDEN J.-L. (2011), *Wages, Prices and Living Standards in China, 1738-1925: In Comparison with Europe, Japan and India*, "Economic History Review", special issue "Asia in the Great Divergence", 64, pp. 8-38.
- AMMANNATI F. (2008), *L'Arte della Lana a Firenze nel Cinquecento: crisi del settore e risposte degli operatori*, "Storia Economica", XI, 1, pp. 5-39.
- BARBOT M. (2008), *Le architetture della vita quotidiana: pratiche abitative e scambi immobiliari nella Milano d'età moderna*, Marsilio, Venezia.
- BROADBERRY S., GUPTA B. (2006), *The Early Modern Great Divergence: Wages, Prices and Economic Development in Europe and Asia, 1500-1800*, "Economic History Review", 59, pp. 2-31.
- BROWN H. P., HOPKINS S. V. (1981), *A perspective of wages and prices*, Methuen, London-New York.
- BUFANIO V. (2022), *Builders' Wages in Fourteenth-Century Piedmont: The Role of Labour Markets and Seigneurial Dependency*, "Comparativ | Zeitschrift für Globalgeschichte und vergleichende Gesellschaftsforschung", 32, Heft 1, S. 39-54.

- CARACAUSI A. (2010), *I giusti salari nelle manifatture della lana di Padova e Firenze (secc. XVI-XVII)*, "Quaderni storici", 136, 3, pp. 857-84.
- CARACAUSI A. (2011), *The Just Wage in Early Modern Italy. A reflection on Zacchia's De Salariorum seu mercede operariorum*, "International Review of Social History", 56, 19, pp. 107-24.
- CARACAUSI A. (2018a), *Woollen Manufacturing in the Early Modern Mediterranean (1550-1630): Changing Labour Relations in a Commodity Chain*, in C. G. De Vito, A. Gerritsen (eds.), *Micro-Spatial Histories of Global Labour*, Palgrave Macmillan, London, pp. 147-69.
- CARACAUSI A. (2018b), *I salari*, in R. Ago (a cura di), *Storia del lavoro in Italia. L'età moderna Trasformazioni e risorse del lavoro tra associazioni di mestiere e pratiche individuali*, Castelvechi, Roma, pp. 103-34.
- CARACAUSI A., MAITTE C. (2022), *Remunerating Labour in a Long-Term Perspective*, "Comparativ | Zeitschrift für Globalgeschichte und vergleichende Gesellschaftsforschung", 32, Heft 1, S. 9-16.2022.
- DELLA VALENTINA M. (2003), *Operai, mezzadri, mercanti: tessitori e industria della seta a Venezia tra '600 e '700*, CLEUP, Padova.
- FARR J. (2000), *Artisans in Europe, 1300-1914*, Cambridge University Press, Cambridge.
- GRENIER J.-Y. (1996), *L'économie d'ancien régime. Un monde de l'échange et de l'incertitude*, Éditions Albin Michel, Paris.
- GUERZONI G. (2007), *The Social World of Price Formation: Prices and Consumption in Sixteenth-Century Ferrara*, in E. Welch, M. O' Malley (eds.), *The material Renaissance*, Manchester University Press, Manchester, pp. 85-7.
- HATCHER J., STEPHENSON J. Z. (2018), *Seven Centuries of Unreal Wages: The Unreliable Data, Sources and Methods that Have Been Used for Measuring Standards of Living in the Past*, Palgrave Macmillan, Cham.
- HUMPHRIES J. WEISDORF J. (2019), *Unreal Wages? Real Income and Economic Growth in England, 1260-1850*, "The Economic Journal", 129, 623, pp. 2867-87.
- HUNT E. H., BOTHAM F. W. (1987), *Wages in Britain during the Industrial Revolution*, "Economic History Review", 40, p. 388.
- LUCASSEN J. (2012), *Working at the Ichapur Gunpowder Factory in the 1790s (Part II)*, "Indian Historical Review", 39, 2, pp. 251-71.
- MAITTE C. (2018), *Quale tempo per il lavoro?*, in R. Ago (a cura di), *Storia del lavoro in Italia. L'età moderna Trasformazioni e risorse del lavoro tra associazioni di mestiere e pratiche individuali*, Castelvechi, Roma, pp. 135-74.
- MAITTE C. (2021), *Rémunérer et compter le travail sur les chantiers Médicis (fin xvie siècle-début XVII<sup>e</sup> siècle)*, "Histoire & Mesure", 36, 1, pp. 3-36.
- MARCON G. (2022), *Wages Unpacked. Remuneration, Negotiation, and Coercion in the Medici Silver Mines*, "Comparativ | Zeitschrift für Globalgeschichte und vergleichende Gesellschaftsforschung", 32, Heft 1, S. 55-74.2022.
- MOCARELLI L. (2008), *Costruire la città. L'edilizia nella Milano del secondo settecento*, il Mulino, Bologna.
- MOCARELLI L., ONGARO G. (in corso di pubblicazione), *Reassessing the Consumption Baskets: Bread and Wine in Eighteenth Century Central-Northern Italy*, inviato a *The Urban Review* e attualmente in fase di revisione.
- PFISTER U. (2017), *The Timing and Pattern of Real Wage Divergence in Pre-Industrial Europe: Evidence from Germany, c. 1500-1850*, "Economic History Review", 70, 3, pp. 701-29.
- PHELPS B. H., HOPKINS S. V. (1981), *A Perspective of Wages and Prices*, Methuen, London.
- ROLLA N. (2011), *Appunti sui lavoratori giornalieri dei cantieri edili torinesi nel Settecento: una ricerca in corso*, "Mélanges de l'École française de Rome – Italie et Méditerranée modernes et contemporaines", 123, 1, 2011, pp. 181-93.
- SONENSCHER M. (1983), *Work and Wage in Paris in the Eighteenth Century*, in M. Berg, P. Hudson, M. Sonenscher, *Manufacture in Town and Country Before the Factory*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SONENSCHER M. (1989), *Work and Wages. Natural Law, Politics and the Eighteenth-Century French Trades*, Cambridge University Press, Cambridge.
- STIRATI A. (1981), *Salari e mercato del lavoro nell'economia politica classica*, Rosenberg & Sellier, Torino.
- TRIVELLATO F. (2000), *Fondamenta dei vetrai. Lavoro, tecnologia e mercato a Venezia tra Sei e Settecento*, Donzelli, Roma.
- VAQUERO PIÑEIRO M. (1996), *Ricerche sui salari nell'edilizia romana (1500-1650)*, "Rivista storica del Lazio", 4, pp. 131-58.
- VERGANI R. (2003), *Miniere e società nella montagna del passato: alpi venete, secoli XIII-XIX*, Cierre, Verona.

