

CORPORAZIONI E CRESCITA ECONOMICA (SECC. XI-XVIII). RENDIMENTI, DOMANDA, PARETO-OTTIMALITÀ

Elio Cerrito

Introduzione. In due precedenti saggi¹ si è fatto riferimento alla teorizzazione anticorporativa e contraria ai gruppi di interesse che anima l'individualismo di Mancur Olson, secondo cui processi cooperativi, corporati e collettivi sono intrinsecamente egotistici² e ostacolano la crescita. Si sono avanzati argomenti che contrastano quella visione: il ruolo delle corporazioni nella costruzione dello scambio, nell'estensione del mercato e della divisione del lavoro; le dinamiche decisionali organizzative, di centralizzazione e di acquisizione di economie di scala; i processi di compensazione degli squilibri di potere; la sterilizzazione delle dinamiche di monopolio nei sistemi di monopolio multilaterale.

Proseguendo lungo la medesima linea nella disamina dei rapporti tra corporazioni, crescita e benessere, si trattano in questo saggio altri due fondamentali fenomeni: i rendimenti dell'attività produttiva, la tutela contro la non-Pareto-ottimalità³.

Entrambi i temi, come i precedenti, sono strettamente in opposizione ai pilastri del paradigma dei mercati competitivi, perfetti e individualistici, che è venuto prendendo il sopravvento – dopo l'età del keynesismo e dell'intervento statale in economia – sul finire degli anni Settanta del secolo scorso⁴, in polemica e opposizione con i processi collettivi, di spesa pubblica e solidaristici. Componenti di fondo di quel paradigma strettamente competitivo

¹ E. Cerrito, *Corporazioni e crescita economica (secc. XI-XVIII). Tra divisione del lavoro e costruzione del mercato*, in «Studi Storici», 2015, LVI, n. 2; Id., *Corporazioni e crescita economica (secc. XI-XVIII). Organizzazione, perequazione, multilateralità*, ivi, 2015, LVI, n. 4.

² Il termine *egotismo* denota in queste pagine attività volte alla soddisfazione di interessi propri a discapito di interessi della collettività.

³ Un equilibrio Pareto-ottimale o Pareto-efficiente è tale se non è possibile individuare equilibri migliori senza ridurre il reddito di almeno un membro della popolazione.

⁴ P. Perulli, *Crisi e paradigmi delle scienze sociali*, in «Rassegna italiana di sociologia», LVI, 2015, n. 1.

e atomistico sono da individuarsi in alcuni elementi: la concorrenza perfetta individualistica produce equilibri caratterizzati da ottimi paretiani; estende le quantità prodotte – limitate da costi marginali crescenti al crescere delle quantità – e riduce i prezzi rispetto agli equilibri di monopolio; elimina le imprese inefficienti, redistribuendo risorse e fattori produttivi a favore delle imprese efficienti; il limite alla espansione dell'offerta è costituito dai costi, talora ossessivamente individuati in salari troppo alti; associazioni di produttori impediscono la riduzione di costi e inefficienze.

Tale paradigma non è in grado di spiegare fenomeni storici di rilevante crescita in contesti non di concorrenza perfetta: l'ascesa medievale e moderna delle economie urbane corporative, la crescita del capitalismo organizzato e cartellizzato prussiano, il dominio di economie fortemente oligopolistiche o caratterizzate da grandi concentrazioni private come negli Stati Uniti e in Giappone, lo sviluppo economico sostenuto dell'Italia delle grandi concentrazioni pubbliche nella *golden age* postbellica; il successo e l'elevato livello di benessere conseguito da sistemi corporativi contemporanei del Nord Europa. E, sul versante opposto, non è in grado di spiegare rallentamenti della crescita e depressioni maggiori in contesti competitivi.

In questo saggio, ai due capitoli sui rendimenti e sulla Pareto-ottimalità segue un capitolo di conclusioni che tira le fila degli elementi discussi nei diversi capitoli dei tre saggi che sono stati dedicati a corporazioni e crescita.

Rendimenti, domanda, entrate. 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 diffusione di situazioni che approssimino quella di concorrenza perfetta è assunto non realistico. Persino la realtà più prossima a uno schema di concorrenza perfetta secondo molti autori, quella agricola, è in realtà assai più vicina all'oligopsonio. Gli acquavitai di Venezia operano una concorrenza di influenza basata sulla dimensione locale del loro mercato, in cui la localizzazione assicura un quasi-monopolio⁵. 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 Bologna⁶, o agli 11 fornai nella Parma del

⁵ 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.

⁶ A. Guenzi, *The Hatmakers' Guild in Bologna in the Early Modern Era*, in *Guilds, Markets and Work Regulations in Italy, 16th-19th Centuries*, ed. by A. Guenzi, P. Massa, F. Piola Caselli, Aldershot, Ashgate, 1998, p. 291.

secondo Settecento⁷), ben difficilmente si realizzano condizioni di irrilevanza delle entrate per quantità e prezzi. Nei piccoli numeri, nessuno è irrilevante, l'assunto che comportamenti di una singola impresa non modifichino quantità e prezzi è infondato.

Ma, più importante, il confronto tra mercato competitivo e monopolio nella ideologia della concorrenza vede emergere la superiorità dell'equilibrio di concorrenza perfetta in base a un assunto ancor più lontano dalla realtà: i costi unitari crescenti e i rendimenti marginali decrescenti all'espansione delle quantità prodotte.

Non è così, non in prevalenza, da molto tempo, e per ragioni assai concrete. A partire dalle constatazioni smithiane e degli economisti moderni che la divisione del lavoro accresce la produttività, e che essa è legata all'estensione del mercato, cui la corporazione – come si è visto – concorre⁸, l'aumento delle quantità si associa a rendimenti crescenti, non decrescenti⁹. Anche altri importanti meccanismi, oltre alla divisione del lavoro, giocano nella stessa direzione¹⁰, persino in una mera dimensione congiunturale, come l'aumento della capacità utilizzata e delle ore lavorate per dato capitale¹¹. La stigmatizzazione stessa del monopolio è *in re* largamente incoerente sotto il profilo logico: la formazione del monopolio, o la sua perpetuazione in casi in cui un incombente nasce grande sin dall'origine, riposano 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 che descrive rendimenti decrescenti, come fa lo schema standard neoclassico.

Sulla scorta di elementi già presenti in Marshall (che enuncia la possibilità di guadagni di efficienza del monopolio trasferiti al consumatore), Piero Sraffa scolpisce con riferimento alla generalità delle imprese la fragilità di uno dei pilastri fondanti l'economia neoclassica e statuisce la dominanza del fenomeno dei rendimenti crescenti nell'industria.

⁷ F. Miani Uluhogian, *La distribuzione delle «botteghe» a Parma: un tentativo di interpretazione geografica della struttura commerciale*, in «Mercati e consumi, organizzazione e qualificazione del commercio in Italia dal XII al XX secolo», Bologna, Analisi, 1986, p. 719.

⁸ Cerrito, *Corporazioni e crescita economica (secc. XI-XVIII). Tra divisione del lavoro e costruzione del mercato*, cit.

⁹ 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; N. Kaldor, *The Irrelevance of Equilibrium Economics*, in «The Economic Journal», Vol. 82, No. 328, December 1972.

¹⁰ Kaldor, *The Irrelevance*, cit., pp. 1242-1243.

¹¹ A. Collard-Wexler, J. De Loecker, *Reallocation and Technology: Evidence from the U.S. Steel Industry*, December 19, 2013, <http://pages.stern.nyu.edu/~acollard/Steel.pdf>; G. Cette, R. Lecat, A. Ould Ahmed Jiddou, *How Do Firms Adjust Production Factors to the Cycle?*, Banque de France, Working Paper n. 484, April 2014.

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 favors 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 expenses¹².

Dunque rendimenti crescenti¹³, non decrescenti.

Un corollario riconduce a un altro essenziale aspetto del comportamento corporativo. Il limite all'espansione economica risiede nella domanda, non nei costi crescenti della produzione.

¹² P. Sraffa, *The Laws of Returns under Competitive Conditions*, in «The Economic Journal», Vol. XXXVI, No. 144, December 1926, p. 543. Si considerino la rapidità e l'influenza di due semplicissimi processi che generano rendimenti crescenti, la concentrazione e le economie di scala: «Examples of the cost advantages of the economies of scale and scope in the new capital-intensive industries of the Second Industrial Revolution are dramatic. During the 1880s, John D. Rockefeller's Standard Oil Trust concentrated its refining of kerosene in three major new 6,500 barrel-a-day works that reduced unit costs from close to 2.5 cents in 1880, when the largest plants had a capacity of 1,500 to 2,000 barrels a day, to 45 cents in 1885. This reduction permitted Standard Oil's U.S.-made kerosene to outsell competitors in the European market using Russian oil and those in the Asian markets using East Indian oil. Its direct successor, Exxon, is still the world's largest oil company. As to scope, three German firms-Bayer, BASF and Hoechst, still today more than a century later the world's three largest chemical companies-reduced the cost of a single dye, Alizarin, from close to 200 marks per kilo in the early 1870s to 23 marks in 1878 and to 9 marks by 1886. By the 1890s, these firms concentrated their production in one or two giant works on the Rhine in which raw materials brought by water and rail were transformed into a variety of intermediate chemicals which in turn were processed into hundreds of different finished dyes and pharmaceuticals. The addition of each new dye or pharmaceutical added little to the overall production costs and thus permitted the reduction of the unit costs of each individual dye and pharmaceutical far below those of their smaller competitors» (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, p. 82).

¹³ La pionieristica indagine di Hall e Hitch del 1939 conferma: in un piccolo campione, «thirteen firms were apparently operating under conditions of decreasing costs and four under conditions of constant cost. Two firms stated that costs were increasing because labour became more expensive as output was expanded» (R.L. Hall, C.J. Hitch, *Price Theory and Business Behaviour*, Oxford Economic Papers, No. 2, May 1939, p. 20).

Nella ricostruzione di Sartori¹⁴, 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 impeditate dalla diffusa presenza di rivenditori ambulanti – prossimi sostituti – fin sull'uscio delle botteghe¹⁵, 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 la clientela della bottega è auspicabile. Il problema è espandere la domanda. Rendimenti crescenti. Ma anche vincolo di domanda da rimuovere. Non diverso il caso dei calzolai bolognesi: aumentare le botteghe operanti nel mestiere pone problemi per la sussistenza¹⁶; l'aumento del numero degli esercenti l'arte ha rarefatto la clientela e il lavoro e i maestri non hanno più di come mantenere la famiglia¹⁷ con una domanda insufficiente. Non diversamente, le politiche corporative finalizzate alla qualità e alla tutela dei marchi cittadini delle quali si è diffusamente parlato nel primo saggio sulle corporazioni mirano lapalissianamente a stabilizzare e accrescere la domanda dei propri prodotti, evidenziando la criticità del vincolo di domanda.

La notazione di un riformatore settecentesco esplicita oltre ogni ragionevole dubbio il concetto cruciale del vincolo di domanda alla radice delle politiche corporative veneziane delle entrate nel mestiere, che il problema dell'entrata è quello di incidere su una domanda data e ristretta e del 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 industrie [...] senza escludere, e spogliar quelli, che già lo coltivano»¹⁸. Dicendo di conoscere il metodo per la quadratura del cerchio, rivela il problema e la incertezza dell'assunto di Pareto-ottimalità degli assetti di concorrenza perfetta. Ritorna il vincolo che si individuerà per i *boulanger* di Lille¹⁹ o – si vedrà nel capitolo successivo – per i calzolai bolognesi. Non diversamente, la politica di marchio delle città mira palesemente ad accrescere e stabilizzare la domanda per i propri prodotti in confronto ad altri²⁰, permettendo l'aumento della scala della

¹⁴ Sartori, *L'Arte dell'acqua di vita*, cit.

¹⁵ Ivi, pp. 66-68.

¹⁶ C. Poni, *Norms and Disputes: The Shoemaker's Guild in Eighteenth-Century Bologna*, in «Past & Present», May 1989, No. 123, p. 95.

¹⁷ Ivi, p. 97.

¹⁸ F. Vecchiato, *Tensioni sociali nelle corporazioni di Venezia a fine Settecento*, in «Studi storici Luigi Simeoni», vol. XLI, 1991, pp. 277-278 n.

¹⁹ Cfr. i riferimenti alle note 77 e 81.

²⁰ S.L. Thrupp, *Le corporazioni*, in *Storia economica di Cambridge*, vol. III, a cura di M.M. Postan, E.E. Rich, E. Miller, Torino, Einaudi, 1977 (I ed. 1965), pp. 311-312.

produzione. Per contro, quando la domanda è abbondante, è possibile cessare le restrizioni alle entrate. «In tempi di prosperità queste corporazioni non erano, di solito, esclusive: la politica adottata, forse a seguito di pressioni da parte dei governi urbani, prevedeva normalmente che, alla comparsa di immigranti, le domande d'ammissione da questi presentate venissero accolte»²¹. Di certo, è diffusa l'evidenza di forestieri nei ruoli di molte corporazioni, ed evidenze non mancano di politiche corporative assai permissive nell'accettazione di nuovi membri. Argomenti analoghi, in direzione della necessità di un *fine tuning* di offerta e domanda, esplicita il luterano Johann Joachim Becher nel XVII secolo. Esistono tre situazioni di mercato negative e da evitare. Le prime due sono il monopolio e le varie forme di accaparramento. Accanto a queste, Becher illustra anche il male del *polipolum*, che de Roover assimila a una *unrestricted competition*.

Polypolum, 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 supervision²².

Le entrate in eccesso conducono a una riduzione del profitto, senza che la comparsa della nuova offerta sia in grado di innalzare adeguatamente la domanda. Nella medesima dimensione si colloca la legittimazione teorica o di fatto del monopolio sin dall'età antica in due circostanze. La prima quando si tratta di un monopolio pubblico, come quello del sale ad esempio. La seconda circostanza, che qui ci interessa, è quella in cui il monopolio serve per assicurare le dimensioni della domanda necessarie per consentire e garantire l'effettuazione di un investimento²³. Anche in questo caso la limitazione della concorrenza e dell'entrata ha effetti virtuosi sulla stabilità dell'impresa e la crescita. Le opinioni non sono però concordi, e a metà Settecento, precorrendo Say, le correnti di pensiero liberali contestano il principio: quanto maggiori sono le entrate, tanto maggiore sarà il benessere di tutti²⁴. Si iniziano così a delineare i primi contorni di una questione complessa e non univoca – si potrebbe dire, a buon proposito, spiccatamente *dialogica* – relativa ai fattori e alle modalità di genesi della domanda effettiva, tra disponibilità di sussistenze

²¹ Ivi, p. 295.

²² R. de Roover, *Monopoly Theory Prior to Adam Smith: A Revision*, in «The Quarterly Journal of Economics», Vol. 65, No. 4, November 1951, pp. 519-520.

²³ P. Prodi, *Settimo non rubare. Furto e mercato nella storia dell'Occidente*, Bologna, il Mulino, 2009, pp. 329-330.

²⁴ S.L. Kaplan, *La fin des corporations*, [Paris], Fayard, 2001, p. 29.

in eccesso per pagare i beni secondari e terziari e i loro produttori, entrate che generano i piccoli network locali di cooperazione di scambi di mercato, disponibilità di moneta, di credito e di passività fiduciarie che esprimono la domanda pagante o la generano stimolando esse entrate, consumi e investimenti.

Il tema richiede una digressione.

William Lazonick individua nella sintesi di microeconomia contemporanea l'assenza di una teoria della creazione di valore e della capacità organizzativa nell'impresa accanto alla teoria dell'allocazione²⁵. Tale dato determina l'omissione, quando non il fraintendimento, di aspetti cruciali senza i quali non si può dare crescita economica. Tra questi, la necessità e la capacità dell'impresa di plasmare l'ambiente in cui opera. «Rather, conventional theory assumes that the ability of the business organization to shape its economic environment is a market imperfection that reduces economic welfare»²⁶. Vanno incluse nell'ambiente la normazione, l'attività giurisdizionale, le procedure di integrazione verticale e di centralizzazione, attività molteplici e cruciali; tra le quali sicuramente anche il modo in cui si genera, si rivela, si esprime, si articola la domanda pagante. Ma il pensiero non può non andare anzitutto alla capacità delle corporazioni di influenzare il perimetro dell'attività produttiva, alle entrate e al tentativo di adeguarle alla domanda esistente, garantendo alle imprese corporate un volume di affari adeguato e stabile. Il coordinamento atomistico del mercato da una molteplicità di economisti, da Sismondi a Hobson, da Keynes a Baran e Sweezy a Lazonick²⁷, non è visto come capace di assicurare l'equilibrio di offerta e domanda aggregate. Con argomentazione chiara e uno schema grafico assai semplice, Lazonick mette in luce come investimenti fissi impegnativi e altamente produttivi – con aumento delle quantità e diminuzione dei costi – possano intraprendersi solo quando si abbia la ragionevole aspettativa di beneficiare di una domanda elevata che permetta di sfruttare le economie di scala potenzialmente conseguenti dal nuovo investimento²⁸. Tale sarebbe stato ad esempio il ruolo dei cartelli che caratterizzarono il *big spurt* tedesco, l'assenza di tale dimensione e la fiducia nel mero coordinamento di mercato la causa dell'arretramento britannico a fronte dell'emergere della economia tedesca²⁹.

²⁵ W. Lazonick, *Business Organization and the Myth of the Market Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991, pp. 93, 95.

²⁶ Ivi, p. 93.

²⁷ Ivi, p. 279.

²⁸ Ivi, pp. 93 sgg.

²⁹ Ivi, pp. 141, 147.

Economists tend to view the perfectly competitive economy as the epitome of economic efficiency, and hence deduce that imperfect competition – generally considered under the heading of «monopoly» – results in restrictive practices that are injurious to the consuming public. But such a perspective ignores the role of market power in creating conditions conducive to innovation. Indeed, Schumpeter argued, the very restrictive practices that economists decry may «provide the baits that lure capital on to untried trails» that result in innovation. Put differently, so-called restrictive practices may promote the development of resources by assuring the innovating enterprise that it will indeed get to utilize those resources in which it has invested, and hence be in a position to appropriate the returns³⁰.

Schumpeter stesso chiude il cerchio: «In this respect, perfect competition is not only impossible but inferior, and has no title to being set up as a model of ideal efficiency»³¹. Si evidenzia così una dimensione ulteriore in cui l'assetto corporativo può favorire la crescita economica.

In tale luce, la regolazione delle entrate influenzata dall'assetto corporativo si leggerebbe non tanto come strumento di monopolio e di restrizione dell'offerta, quanto come garanzia di un ambiente favorevole entro cui le imprese possono svolgere attività innovativa ed effettuare investimenti di lungo periodo. Non diversamente depongono alcune evidenze presenti in studi a sostegno del neocorporativismo democratico contemporaneo, tanto al fine di garantire le condizioni per investimenti elevati e di lungo periodo che possono produrre innovazione³², quanto al fine di garantire assenza di consistenti

³⁰ Ivi, pp. 129-130.

³¹ J.A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, III ed., New York, Harper, 1950, p. 106, citato in Lazonick, *Business Organization*, cit., p. 130.

³² Un esempio è il cartello olandese delle ditte di costruzione. Il cartello impone che, prima di fare offerte formali per le gare, le imprese si confrontino rendendo pubblici i loro prezzi. Il prezzo più basso ha il diritto di partecipare alla gara, eventualmente maggiorato di un importo deciso dal cartello. «The Dutch have preferred to take market agreements out of the secretive atmosphere of smoky backrooms, to formalize them, and thus to make them better subject to control». I risultati di una comparazione internazionale di tali procedure possono apparire paradossali: i costruttori olandesi non fanno profitti eccessivi (in Germania, dove i cartelli sono vietati, i profitti/valore aggiunto sono doppi); la produttività del lavoro è alta; i prezzi delle costruzioni sono tra i più bassi in Europa, le costruzioni sono di standard elevato, le imprese olandesi sono attive all'estero. Dal che si deduce che il cartello non ha effetti negativi per il consumatore, stabilizza l'ambiente per gli imprenditori, evita gli accordi segreti, assicura redditi adeguati a capitale e lavoro, non compromette la produttività dell'impresa (B. Unger, 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, pp. 24-27). Sulla stessa lunghezza d'onda, nel settore siderurgico in Giappone i cartelli forniscono regole che permettono investimenti di lungo periodo, superando la trappola delle forti oscillazioni cicliche della domanda che inficiano in altri paesi la propensione a pianificazioni di lungo termine e la capacità di mantenere l'industria alla frontiera tecnologica (ivi, p. 28).

e dannosi eccessi di capacità, redditi adeguati e stabili e qualità minima del prodotto in settori con costi di entrata e di uscita bassi³³. L'imposizione di barriere all'entrata nella teoria della concorrenza perfetta riduce il benessere del consumatore. A una riflessione più attenta, la realtà può apparire più complessa, e l'imposizione di barriere all'entrata operare una funzione stabilizzante, all'interno di un quadro in cui la domanda è certo influenzata dall'offerta, ma anche da fattori esogeni – quali l'offerta di moneta – e vincoli assai complessi – per tutti, la domanda pagante, la disponibilità di prodotto agricolo per acquistare i beni secondari e terziari, e fattori di coordinamento tra i quali il famoso sfasamento tra risparmio e investimenti – che rendono le potenzialità dell'offerta bloccate sovente dal lato dei consumi e degli investimenti. La realtà così ha sfaccettature molteplici e non raramente contraddittorie. La stessa argomentazione, fondata sulla esigenza di contesti che garantiscono lo sfruttamento delle economie di scala impliciti negli investimenti fissi, supporta anche la possibilità che le corporazioni siano di ostacolo a un allargamento dell'offerta e dei mercati da cui derivare guadagni di scala e di produttività. Chiudendo così la digressione in una dimensione del tutto dialogica e non pacificatoria.

Un caso chiaro di rendimenti crescenti e di vincoli di domanda è quello dei lanaioli fiorentini³⁴. La produzione laniera esplode quando difficoltà dei concorrenti fiamminghi e brabantini e una felice politica di posizionamento qualitativo aprono una estesa nicchia di mercato. All'espandersi vorticoso della

³³ «Sectors such as construction and (in the past) printing, where entrepreneurs can enter the market without any substantial investment, tend to suffer from ruinous competition. Under normal conditions, competition forces the less efficient firms out of the market, and thus prevents permanent overcapacity from developing. However, where market-entry as well as market-exit are very cheap, these less efficient producers may be back on the market the next day under a different name. They do not need much investment, and neither loose much by going bankrupt. Only the creditors suffer. [...] Indeed, historical experience shows that there are sectors with large numbers of small firms and hardly any market-entry barriers, where bankruptcy rates are continually high. In an unregulated construction sector as the British, up to 40 percent of the firms disappear per year (Barclays Construction Survey 1990 [...]). In such sectors, competition fails to reduce overcapacity. As a result, below-cost pricing is not uncommon, profits are often negligible and insufficient to attract and finance investment, and pressure on workers to accept low (black) wages and dangerous working conditions can be high. Hence, in several countries, associations have created market-entry barriers in the form of qualification requirements for entrepreneurs. Such regulations have in the past been sanctioned by exclusive trade agreements (a form of 'closed shop') with associations of suppliers, and more recently by statutory supports. *Handwerksrecht* in Germany, Austria and Switzerland [...] is a case in point» (ivi, pp. 17-18).

³⁴ F. Franceschi, *Oltre il «Tumulto». I lavoratori fiorentini dell'Arte della Lana fra il Tre e Quattrocento*, Firenze, Olschki, 1993.

domanda per i prodotti fiorentini, la città entra in fermento; nel corso del Trecento la produzione, la qualità e il prezzo dei panni crescono nel giro di pochi decenni³⁵ grazie a una complessa strategia che 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 contado³⁶, organizzazione della filiera produttiva, politiche di approvvigionamento e selezione della materia prima, passaggio a prodotti della fascia *premium*. Uno shock rivela pianamente i rendimenti crescenti. Con le crisi demografiche determinate dalle pestilenze, in particolare quella del 1348, un numero di aziende e di lavoratori dimezzato o drasticamente ridotto riesce a mantenere quasi inalterata la quantità prodotta ed elevare la qualità³⁷, dimostrando che in presenza di domanda l'espansione della capacità produttiva non incontra vincoli nei costi. Si va qui ben oltre – *et pour cause*, lo vedremo – i già «versivisi» rendimenti costanti ipotizzati da James Farr³⁸. Il vincolo strategico rimosso è la domanda.

Il caso dei lanaioli trova analogie in infiniti indizi corrispondenti di espansione delle quantità congiunte a grande ricchezza: 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 produttività³⁹; 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 produttivo⁴⁰; nell'ampliamento della produzione della seta di Lione⁴¹; nel processo storico di concentrazione e aumento delle dimensioni delle botteghe di calzolaio fino alla creazione di piccoli calzaturifici

³⁵ *Ibidem*; R.A. Goldthwaite, *The Economy of Renaissance Florence*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 2009, pp. 270 sgg.

³⁶ Franceschi, *Oltre il «Tumulto»*, cit., pp. 33 sgg. A fine Trecento, l'azienda Datini, ad esempio, disloca le proprie attività presso lavoranti di oltre 120 località (F. Melis, *Gli opifici lanieri toscani dei secoli XIII-XVI*, in Istituto internazionale di storia economica «F. Datini», *Produzione, commercio e consumo dei panni di lana [nei secoli XII-XVIII]*, a cura di M. Spallanzani, Firenze, Olschki, 1976, p. 241). Si vedano anche descrizione e le interessanti immagini d'epoca che Farr riporta da Sonenscher riguardo la divisione del lavoro nella fabbricazione di cappelli (J.R. Farr, *Artisans in Europe. 1300-1914*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000, pp. 137-140).

³⁷ Franceschi, *Oltre il «Tumulto»*, cit., pp. 8-12. Sulla peste fiorentina, cfr. <http://www.storiadifirenze.org/?temadelmese=la-peste-nera-a-firenze>.

³⁸ J.R. Farr, *On the Shop Floor: Guilds, Artisans, and the European Market Economy, 1350-1750*, in *Journal of European Modern History*, 1997, No. 1, pp. 31-32, 41.

³⁹ C. Poni, *Standard, fiducia e conversazione civile: misurare lo spessore e la qualità del filo di seta*, in *«Quaderni storici»*, XXXII, 1997, n. 3, p. 718 e *passim*.

⁴⁰ G. Bossenga, *La Révolution française et les corporations: trois exemples lillois*, in *«Annales. Economies, Sociétés, Civilisations»*, XLIII, 1988, n. 2, pp. 415-417.

⁴¹ C. Poni, *La seta in Italia. Una grande industria prima della rivoluzione industriale*, Bologna, il Mulino, 2009.

a Bologna, processo che in molti casi in tutta Europa conduce a veri opifici e alla proletarizzazione dei maestri⁴²; nelle infinite forme di commessa e subappalto che centellinano le lavorazioni, fino al punto che «something like “an assembly-line ran through the streets”»⁴³; e con la introduzione precoce del sistema di fabbrica *labor saving*, ad esempio col mulino da seta bolognese⁴⁴ o in numerose altri centri⁴⁵. Rendimenti crescenti, domanda ed economie di agglomerazione sono chiaramente l'alimento stesso dell'immigrazione e della frenetica crescita delle città di cui dà conto James Farr⁴⁶.

Antonio Serra, a inizio XVII secolo, fissa chiaramente il concetto dei rendimenti crescenti osservando il divenire di una realtà industriale in germe per contrasto con una evoluzione ancora assai lenta dell'agricoltura.

For industry was subject to less uncertainty than agriculture, and, furthermore, in industry, «there can be extension and thus the profit can be increased, which is not possible in the case of [agricultural] produce, this not being subject to increase» [...]. But, as regards industries, «it is just the other way, since they may be multiplied not only two-fold but two hundred-fold, and *with proportionately less expense*». Serra seems here to be suggesting the important idea that, as contrasted with agriculture, increasing returns could be expected in industry⁴⁷.

Ben prima di Adam Smith, negli ultimi decenni del Seicento il fenomeno è diffuso e conclamato: la crescita di domanda, popolazione e delle città è il volano dello sviluppo attraverso rendimenti crescenti, economie di agglomerazione, divisione del lavoro, specializzazione.

⁴² Poni, *Norms and Disputes*, cit., pp. 98-99, 104. La presenza di «botteghe» di grandi e grandissime dimensioni accanto ad altre piccole e medie e la perdita della indipendenza per i maestri è un dato diffusissimo; si veda, per tutti, Farr, *Artisans*, cit., pp. 143-145; cfr. anche Franceschi, *Oltre il «Tumulto»*, cit.

⁴³ Farr, *On the Shop Floor*, cit., p. 42.

⁴⁴ C. Poni, *All'origine del sistema di fabbrica: tecnologia e organizzazione produttiva dei mulini da seta nell'Italia settentrionale (sec. XVII-XVIII)*, in Istituto internazionale di storia economica «F. Datini», *Produttività e tecnologie nei secoli XII-XVII*, a cura di S. Mariotti, Firenze, Le Monnier, 1981.

⁴⁵ L. Molà, *The Silk Industry of Renaissance Venice*, Baltimore-London, The Johns Hopkins University Press, 2000, pp. 5 sgg.

⁴⁶ Farr, *Artisans*, cit., pp. 147-149.

⁴⁷ T. Hutchison, *Before Adam Smith. The Emergence of Political Economy, 1662-1776*, Oxford, Blackwell, 1988, p. 19; corsivo mio. Serra e Becher sono in linea con il loro tempo. Malynes attribuisce la depressione alla rarefazione della moneta (ivi, p. 21). William Petty riscontra che la carenza di moneta riduce il lavoro, a fronte di rendimenti crescenti dell'aumento della densità della popolazione: «If [...] the money supply were insufficient, then excess taxation, or a budget surplus, would 'leave less money than is necessary to drive the nation's trade; then the mischief thereof would be the doing of less work'. [...] Petty maintained that there were increasing returns to population density» (ivi, p. 32).

Favouring large cities, [William] Petty cited the advantages of specialization and the division of labour in cloth-making, and in shipping and shipbuilding where there was a large sea trade: «cloth must be cheaper made, when one cards, another spins, another dresses, another presses and packs; than when all the operations above mentioned, were clumsily performed by the same hand».

[...] «the gain which is made by manufactures will be greater, as the manufacture itself is greater and better. [...]»

There are also external economies:

«... we also see that in towns and in the streets of a great town, where all the inhabitants are almost of one trade, the commodity peculiar to those places is made better and cheaper than elsewhere. Moreover, when all sorts of manufactures are made in one place, there every ship that goeth forth can suddenly have its loading of so many several particulars and species as the port whereunto she is bound can take off»⁴⁸.

La crescita stessa delle città è volano ed effetto dei rendimenti crescenti, ed è la cartina di tornasole incontestabile di un fenomeno profondo.

L'azione delle corporazioni si svolge dunque già in contesto fortemente prevalente di rendimenti crescenti. Non si tratta di una percezione generica, di una petizione astratta di principio. È possibile identificare numerose e robuste determinanti dell'aumento della produttività al crescere del prodotto: divisione e specializzazione del lavoro⁴⁹ – si è detto ampiamente nel primo saggio, con essenziale contributo corporativo e sostenute dalla estensione del mercato, organizzazione della filiera –, economie di scala e di scopo, concentrazione della produzione (con benefici ad esempio delle funzioni dirigenziali e di controllo, nonché di trasferimento tra fasi produttive, con riduzione dei costi fissi unitari e con aumento della capacità utilizzata), miglioramento della qualità, una serie continua di innovazioni tecniche di processo⁵⁰, sfruttamento crescente di fonti di energia naturale⁵¹, delocalizzazione con varie forme di commessa⁵² o semplice subappalto con divisione e specializzazione delle la-

⁴⁸ Hutchison, *Before Adam Smith*, cit., pp. 39-40.

⁴⁹ Cfr. il capitolo sulla difesa della qualità nel primo saggio sulle corporazioni qui pubblicato e supra i cenni alla divisione delle lavorazioni della lana in 25-30 fasi diverse, oltre, ovviamente, ai famosi passi di Adam Smith sui guadagni di produttività conseguenti alla divisione del lavoro all'allargarsi del mercato.

⁵⁰ 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 lanière au Moyen Age*, in Istituto internazionale di storia economica «F. Datini», *Produzione, commercio e consumo dei panni di lana*, cit.).

⁵¹ 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). Cfr. anche Thrupp, *Le corporazioni*, cit., pp. 315, 318.

⁵² Cfr., nel secondo saggio sulle corporazioni, i cenni riferiti alla tessitura della lana come alla realizzazione delle armi nel Bresciano.

vorazioni⁵³, eventualmente, e non raramente anche a lavoro non corporato⁵⁴; fino a una infinità di «minuzie» tutt’altro che irrilevanti, come il passaggio dal pagamento a cottimo al pagamento a giornata⁵⁵ o la normativa sui prezzi⁵⁶, per citarne solo due a titolo esemplificativo.

I rendimenti crescenti si inseriscono così nel medesimo solco del processo guidato dalla estensione dello scambio e della divisione del lavoro cui è stato dedicato il primo saggio sulle corporazioni e di cui si sono viste ulteriori articolazioni nel secondo saggio.

Le implicazioni dei rendimenti crescenti sono radicali:

- l’offerta è limitata non dai costi marginali, bensì dalla domanda monetaria⁵⁷ (o da vincoli ad altri fattori, quali la capacità di coordinamento dell’imprenditore)⁵⁸; ordinariamente, non si fissa l’offerta sotto l’*effectual demand*, come asserisce Smith⁵⁹, ma l’offerta è limitata dalla domanda effettiva del singolo bene; il nodo dell’espansione della produzione non è la riduzione dei salari unitari, o di altri costi unitari che si ridurranno spontaneamente, ma accrescere la domanda e rimuovere strozzature;
- 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’acaparramento contingente, su cui effettivamente si concentrano molte norme) se vi è domanda;
- l’assunto di scarsità delle risorse e l’esigenza di ottima allocazione di risorse scarse si depotenziano o svaniscono⁶⁰, salvo casi particolari;
- *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 l’accompagna, e può richiedere correttivi potenti per ragioni distributive inerenti a redditi e potere;

⁵³ Farr, *On the Shop Floor*, cit., pp. 36, 39 sgg.

⁵⁴ S.L. Kaplan, *The Luxury Guilds in Paris in the Eighteenth Century*, in «Francia – Forschungen zur westeuropäischen Geschichte», 1981, n. 9.

⁵⁵ C. Poni, *Misura contro misura: come il filo di seta divenne sottile e rotondo*, in Id., *La seta in Italia*, cit.

⁵⁶ Poni, *Standard*, cit., p. 720.

⁵⁷ Kaldor, *The Irrelevance*, cit.

⁵⁸ N. Kaldor, *The Equilibrium of the Firm*, in «The Economic Journal», Vol. 44, No. 173, March 1934, pp. 67-69.

⁵⁹ A. Smith, *The Wealth of Nations*, ed. by A. Skinner, Harmondsworth, Penguin Books, 1970 (I ed. 1776), book I, chapter VII, pp. 164-165.

⁶⁰ Kaldor, *The Irrelevance*, cit.

- se la domanda è il vincolo, si spiega la regolazione delle entrate delegata alla corporazione, e tale regolazione si costituisce come una ulteriore funzione della corporazione a garanzia del sistema delle imprese; 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;
- la riduzione della produzione genera costi unitari crescenti;
- non sempre esiste un equilibrio determinato;
- se la domanda è un vincolo, e se esistono economie di scala, si capiscono le ragioni di vincoli dimensionali all'impresa imposti dalle corporazioni in funzione di tutela assicurativa contro tendenze concentrate che determinano non-Pareto-ottimalità;
- l'innovazione e l'espansione dell'offerta sono praticate per i benefici che comportano – anche di espansione del mercato –, non necessariamente solo per timore dello spiazzamento;
- 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 dei rendimenti crescenti merita menzione separata: le curve di offerta dell'impresa cambiano, curve di costo decrescenti si sostituiscono ai costi crescenti del marginalismo, il prezzo competitivo neoclassico 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. La produzione si espande ordinariamente a prezzi decrescenti o costanti, e incontra dunque altri limiti. Cade il pilastro centrale della ideologia della concorrenza.

Tuttavia, l'assimilazione nella cultura moderna della corporazione al monopolio⁶¹ e un affinamento dell'analisi inducono a non chiudere il discorso circa prezzi alti ed eccessi della rendita del venditore in alcune circostanze, in parte esaminate nel capitolo sul monopolio multilaterale del secondo saggio sulle corporazioni. Ma due quadri primari – sistema di cartelli multilaterali analizzato nel secondo saggio sulle corporazioni, e prevalenza di rendimenti crescenti – costituiscono quadri sufficientemente potenti e robusti da sterilizzare la sostanza delle logiche di monopolio, in sistemi corporativi, ma anche in contesti oligopolistici, monopolistici, o di capitalismo organizzato, o di grandi concentrazioni pubbliche.

⁶¹ A. Giuliani, *Le radici romanistiche della dottrina italiana della concorrenza*, in «Rivista di storia economica», XIII, 1997, n. 1.

Solidarietà, darwinismo, crescita, compensazione. Nella ideologia della società competitiva, almeno due innesti successivi ad Adam Smith intervengono a qualificare l'economia atomistica e di libera concorrenza come ordinamento idoneo a produrre l'interesse generale.

Il primo è rappresentato dal teorema dell'economia del benessere secondo cui un equilibrio di concorrenza perfetta è un equilibrio Pareto-ottimale⁶². Il secondo innesto deriva dall'assimilazione del concetto darwiniano di selezione naturale in economia, se si vuole ripreso da Schumpeter: la concorrenza massimizza i risultati del processo economico eliminando le imprese inefficienti e allocando le risorse alle imprese efficienti.

Ce n'è abbastanza, sembrerebbe, per promuovere la concorrenza. Senonché i due principi sono chiaramente incompatibili. L'uno elide l'altro.

Una composizione dei principi di Pareto-ottimalità e di selezione naturale necessita un soggetto redistributivo esterno al mercato che operi una traslitterazione del principio di compensazione – redistribuire ai danneggiati ciò che perdono grazie ai redditi dei favoriti – a partire da contesti non-Pareto-ottimali. Tale funzione è storicamente fornita da un processo collettivo, assicurata da consenso e istituzioni. Ove tale funzione non sia presente nella società, i due principi restano in contraddizione. In tale spazio operano anche le corporazioni; molte importanti funzioni si determinano nella tensione tra darwinismo e Pareto-ottimalità, agendo *ex ante* sull'allocazione – anche forzosa – di risorse onde ridurre la non-Pareto-ottimalità, ovvero evitare che processi competitivi e di crescita danneggino alcuni o molti oltre a favorire i più fortunati. In tale dimensione, la corporazione si configura anche come struttura che incarna alcuni principi comunitari trasponendoli in una dimensione societaria. La nozione più antica e comune della corporazione di mestiere la accomuna al concetto di solidarietà del gruppo dei pari, garantita dalle norme sull'entra-ta e sulla limitazione della concorrenza. In tale categoria si possono ad esempio includere limiti vari alle dimensioni aziendali⁶³, prerogative assegnate a un gruppo e negate a un altro⁶⁴, norme per il divieto della pubblicità e della sottrazione di clienti ai concorrenti⁶⁵, limiti alle dimensioni delle imprese ecc.

⁶² Si noti, tuttavia, che la costruzione teorica di Olson riguardo i gruppi di interesse e le coalizioni distributive non assume concorrenza perfetta ed equilibri Pareto-ottimali (M. Olson, *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, New Haven-London, Yale University Press, 1982, p. 59).

⁶³ Sempre riportate di sfuggita nelle evidenze italiane, ma presenti chiaramente anche nel resto d'Europa (C.R. Hickson, E.A. Thompson, *A New Theory of Guilds and European Economic Development*, in «Explorations in Economic History», Vol. 28, No. 2, April 1991, pp. 141-142).

⁶⁴ Ad esempio nel classico Poni, *Norms and Disputes*, cit.

⁶⁵ G. Renard, *Guilds in the Middle Ages*, Kitchener (Ontario, Canada), Batoche Books, 2000 (I ed. London, 1918).

«All'emissione di tali norme – scriveva Gustav Schmoller nel suo studio sulle corporazioni – di sicuro ha collaborato la ricerca di uguaglianza, il vivo senso della distribuzione uniforme delle possibilità di guadagno, che determinava anche la limitazione della produzione all'interno della corporazione»⁶⁶. In linea con un sentire cristiano che precocemente, come in Erasmo, individua una funzione perequativa delle politiche, dallo strumento fiscale al calmiere dei prezzi⁶⁷.

Il concetto di uguaglianza evocato da Schmoller non sembra tuttavia calzante. La perorazione di un limite per le dimensioni aziendali ha valenza anti-concentrativa, più che ugualitaria, tra i filatori di Lille; acquisendo il controllo della corporazione nel XVIII secolo, gli operatori maggiori, già ben differenziati, si autoconcedono subito la libertà da ogni vincolo dimensionale⁶⁸, rivelando gli assetti precedenti, le ragioni dell'ordinamento progresso e le tensioni individualistiche o concentrative in esso presenti. La nozione pura dell'uguaglianza non sembra interpretare correttamente la realtà ideologica e pratica della corporazione, a cominciare dalla visione tomistica della distribuzione delle fortune: «The [distributive justice] dealt with the place of the individual within the social order and was not based on the principle of equality. On the contrary, it was based on the premise that each person was entitled to a share of the goods of this world according to his station in life»⁶⁹. La garanzia tomistica della sussistenza configura una nozione meno potente di solidarietà⁷⁰ rispetto alla uguaglianza. Occorre tuttavia prendere atto che nella prassi delle corporazioni – e parallelamente nella loro ideologia – si esprimono e vengono messe in atto accezioni diverse di solidarietà, che possono potenziare o depotenziare quelle nozioni (sembra difficile ad esempio nella Firenze laniera supporre un vero vincolo di sussistenza, per non dire di uguaglianza), dalle norme limitative delle dimensioni aziendali e a garanzia dei piccoli produttori (si veda qui di seguito l'*incipit* della citazione che segue), alle istanze egoistiche volte a tutelare contro altri la comunità dei maestri, come si esemplificherà per i calzolai bolognesi.

Una solidarietà vicina all'uguaglianza era stata espressa, pur tra contraddizioni, da Georges Renard a inizio Novecento; un lungo brano riassume una

⁶⁶ G. Schmoller, *Die Strassburger Tucher- und Weberzunft: Urkunde und Darstellung*, Strassburg, Verlag von Karl J. Trübner, 1879, p. 386. Ringrazio per la traduzione del passo Rita Anselmi.

⁶⁷ Prodi, *Settimo*, cit., pp. 249-250, 253.

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

⁶⁹ de Roover, *Monopoly Theory*, cit., p. 495.

⁷⁰ Giuliani, *Le radici*, cit., p. 109. Si veda anche Prodi, *Settimo*, cit., pp. 121-128, 219, 221, e J. Calvin, *L'institution chrétienne*, Aix en Provence, 1978, vol. I (libro II, cap. 8), citato in Prodi, *Settimo*, cit., pp. 212-213 n.

vasta sere di misure corporative che incidono sulle dinamiche competitive, limitandole⁷¹. La corporazione

desired to establish between the masters of which it was composed honest competition – «fair play.» It desired to prevent the great from crushing the small, the rich from ruining the poor, and, in order to succeed, it tried to make advantages and charges equal for all. Its motto so far was: Solidarity.

Thus, every member was forbidden to buy up raw material for his own profit. If the arrival of fresh fish, hay, wine, wheat, or leather was announced, no one might forestall the others and buy cheaply to sell dearly; all should profit equally by the natural course of events. When a merchant treated with a seller who had come into the town, any of his fellows who happened to come in at the moment when the earnest-money was paid and the striking of hands in ratification of the bargain took place, had the right to claim a share in the transaction and to obtain the goods in question at the same price. Sometimes, in order to avoid abuses, anything which had come within the city walls was divided into portions and the distribution made in the presence of an official (*prud'homme*), who saw that the allocation was just, that is to say, in proportion to the needs of each shop or workshop. Often the maximum amount which an individual might acquire was strictly laid down. At Rome a mattress maker might not buy more than a thousand pounds of horse hair at a time, nor a shoemaker more than twenty skins. To make assurance doubly sure, the community, when it was rich, undertook to do the buying for its members. At Florence the *Arte della Lana* became the middleman; it bought wholesale the wool, kermes, alum, and oil, which it distributed according to a uniform tariff amongst its members, in proportion to their requirements; it possessed, in its own name, warehouses, shops, wash-houses, and dyeing-houses, which were used by all. Thus it came to carry out transactions to the loss of the common funds but to the profit of all the master woollen merchants. It even helped the masters with any available funds by financing them. Again, at its own expense, it introduced new manufactures or called in foreign workmen. Later on it even possessed its own ships for the transport of the merchandise which it imported or exported. It acted like a trust or cartel.

Still with a view to equalizing matters between masters, the cornering of the supply of labour was forbidden, and not only was it forbidden to tempt away a rival's workmen by the offer of a higher wage but as a rule a man might not keep more apprentices than others, and the spirit of equality was carried to such lengths on this point that at Paris, among the leather-dressers, no master who employed three or more workmen might refuse to give up one of them to any fellow-master who had in hand a pressing piece of work and only one, or no, valet to execute it.

For the same reason a workman might not complete work begun by another man and taken away from him. Even the doctors at Florence might not undertake the cure of a patient who had already been attended by a colleague; but this rule was repealed, no doubt because it was dangerous to the patients.

Again, it was forbidden to monopolize customers, to invite into your own shop the people who had stopped before a neighbour's display of goods, to call in the passers-

⁷¹ Renard, *Guilds*, cit., pp. 43-45.

by, or to send a piece of cloth on approbation to a customer's house. All individual advertisement was looked on as tending to the detriment of others. The Florentine innkeeper who gave wine or food to a stranger with the object of attracting him to his hostelry was liable to a fine. Equally open to punishment was the merchant who obtained possession of another man's shop by offering the landlord a higher rent. Any bonus offered to a buyer was considered an unlawful and dishonest bait.

The formation within the guild of a separate league for the sale of goods at a rebate was prohibited; prices, conditions of payment, the rate of discount, and the hours of labour in the workshops were the same for all members. Privileges and charges had to be the same for all masters, even when the masters were women⁷².

La solidarietà sembra sostanziarsi più in una regolazione della concorrenza che in uguaglianza. Piú realistica e aderente alla realtà italiana sembra la conclusione di Sylvia Thrupp: esistono sicuramente istanze volte a garantire a tutti la sussistenza o condizioni di vita dignitose, ma l'idea «dell'eguaglianza nell'ambito delle corporazioni significava pari grado di indipendenza, non un'assoluta parità di guadagno», come testimoniano abbondanti evidenze di diversità serie di dimensioni tra imprese di una stessa corporazione; la corporazione poteva difendere un vecchio assetto produttivo per garantire tale indipendenza e una certa sussistenza anche resistendo a innovazioni al fine del «mantenimento di rapporti piú equi (*communal*) fra i piccoli imprenditori e i grandi»⁷³. Sembrano questi i reali confini delle norme solidaristiche.

La particolare attenzione al pericolo del danneggiamento grave e spiazzamento altrui, della garanzia del tenore di vita e contro le perdite emerge chiaramente. L'assicurazione contro perdite gravi, la garanzia della sussistenza sembrano i connettivi veri e piú forti della solidarietà; i vincenti o coloro che intravedono buone opportunità non hanno esitazioni a infrangerla, non avendo piú nulla da temere.

La tutela contro le perdite gravi è fenomeno dalle molte implicazioni: è coerente con le recenti acquisizioni cognitive, che mettono in luce come lo *status quo* si possa configurare quale *reference point* e come rispetto a esso «losses loom larger than gains»⁷⁴; configura la costruzione embrionale di beni assicurativi; testimonia una preferenza per la riduzione del rischio a costo di minori prospettive di reddito, dimostrando che una funzione di benessere realistica debba incorporare beni assicurativi assai apprezzati anche a costo di potenzialità di reddito minori, evidenza essenziale per una corretta valutazione della

⁷² *Ibidem*.

⁷³ Thrupp, *Le corporazioni*, cit., pp. 319-320 sgg.

⁷⁴ D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, in «Econometrica», Vol. 47, No. 2, March, 1979, p. 279; J.S. Levy, *An Introduction to Prospect Theory*, in «Political Psychology», Vol. 13, No. 2, June 1992; C. Heath, R.P. Larrick, G. Wu, *Goal as Reference Points*, in «Cognitive Psychology», Vol. 38, No. 1, February 1999, pp. 82-83.

crescita e del benessere. La corporazione si costituisce in molti casi come istituzione che limita il mercato nelle sue pretese di onnipotenza nel determinare gli assetti sociali ed economici.

Alcune evidenze relative all'Italia articolano il quadro.

A Bologna, la corporazione dei calzolai tenta di inibire il commercio ai calzolai del contado, e di impedire l'apertura di nuovi negozi fuori città⁷⁵. Le misure non sono approvate. Si arriva alla divisione «bonaria» da parte del governo delle Arti di due «monopoli» per il contado e la città, dividendo rispettivamente la produzione di calzature in pelle di bovino adulto, più andanti, e in vitello, più raffinate. La norma volta alla segmentazione del mercato è approvata dal Gonfaloniere, ma solleva obiezioni dei calzolai del contado in nome della libertà, verosimilmente in relazione a una posizione di vantaggio competitivo nei confronti dei produttori cittadini, e in una posizione di inferiorità in relazione all'ampiezza della domanda. La misura ha scarso effetto: viene subito limitata e poi di fatto abolita, per passare a un sistema di licenze individuali accordate dal potere centrale. Si osservano così alcuni fenomeni. Solidarietà e coesione verso l'interno del gruppo, ostilità verso l'esterno. La difesa del reddito dei calzolai cittadini è perseguita a discapito dei calzolai del contado, attraverso la limitazione dell'entrata di produttori in grado di produrre a costi minori, attraverso meccanismi che impediscono una più efficiente allocazione di risorse e una espansione dell'offerta potenzialmente in grado di spiazzare imprese che producono a costi maggiori. La solidarietà è interna al gruppo; sposta il conflitto all'esterno, tra gruppi, e il conflitto viene risolto non attraverso logiche di mercato. La soluzione compromissoria è invalidata dall'azione del potere centrale, in nome del superiore principio della libertà.

Un importante elemento può giocare nel confronto tra produttori cittadini e del contado. Non è assolutamente detto che i produttori di scarpe del contado siano più efficienti dei produttori di scarpe cittadini, o che applichino *mark up* inferiori. La capacità di competere con successo può unicamente dipendere da sistemi e livelli di prezzi differenti nelle due realtà – come ben documentato persino per il mercato del grano –, benché finitimes; al limite, le imprese del contado possono essere molto meno efficienti di quelle cittadine in termini di *output* per lavoratore e di qualità. Una interessante vicenda dei *boulanger* di Lille conferma esplicitamente situazioni di confronto tra aree finitimes caratterizzate da costi e livelli di prezzi differenti. Si determina una concorrenza *sui generis*, tra aree economiche diverse per prezzi, fiscalità, infrastrutture, piuttosto che per produttività; si evidenziano problemi reali e

⁷⁵ Poni, *Norms and Disputes*, cit., pp. 84-99.

corposi, quali la non irrilevanza delle nuove entrate per i produttori e l'esigenza di adeguare l'offerta alla domanda e garantire l'equilibrio finanziario degli esercenti. La municipalità di Lille – non la corporazione – difende il diritto di esclusiva dei *boulanger* della città verso quelli del contado. I panettieri di Lille devono far fronte a una struttura dei costi apparentemente meno competitiva, 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 e di solidarietà sociale.

Appartenant à une corporation dont les statuts remontaient à 1564, les boulangers détenaient le droit exclusif de vendre du pain à l'intérieur de la cité ainsi que celui de cuire le pain des citadins qui ne possédaient pas de four. Le corps municipal de Lille défendait ces priviléges. En 1760 les boulangers se plaignirent que en contravention manifeste avec les statuts de la corporation était importé en ville du pain en provenance de la campagne. En réaction la municipalité rétablit une ordonnance qui interdisait cette pratique. Selon les magistrats municipaux les boulangers devaient payer des loyers plus élevés en ville, respecter les prix fixés par eux, payer des droits de maîtrise, acquitter les impôts locaux et acheter le blé sur le marché local où il était assujetti aux octrois. Pour toutes ces raisons les maîtres boulangers de la cité méritaient être protégés.

Il est frappant de remarquer que l'on justifiait cette protection en faisant appel à des intérêts économiques et fiscaux réalistes – taxes, droits de maîtrise et loyers urbains – et non en mettant en avant les priviléges des boulangers ou la coutume. Au XVIII^e siècle il était courant utiliser de tels arguments pour défendre les corporations. L'une des préoccupations essentielles des magistrats municipaux était de maintenir l'assiette des impôts urbains. La façon la plus simple de générer l'impôt consistait à conserver une importante population de travailleurs à l'intérieur de la cité et de taxer au moyen des octrois la nourriture, les boissons, le blé, toutes les marchandises que les citadins consommaient. Ces revenus servaient entre autres dépenses à payer les intérêts des dettes de la municipalité, à entretenir les fortifications les routes et les canaux, à pourvoir à des aides charitables. Les corporations jouaient aux yeux du conseil municipal un rôle fiscal important. En empêchant les individus de travailler ou acheter des marchandises dans les campagnes les priviléges des corporationsaidaient le corps municipal dans sa lutte incessante pour retenir les consommateurs contribuables à l'intérieur de la cité⁷⁶.

Le entrate nel mestiere non sono irrilevanti per prezzi e quantità, le possibilità del determinarsi di un eccesso di offerta a fronte di una domanda carente sono ritenute questioni assai serie e fatte proprie dal sindaco di Lille anche dopo l'estinzione delle corporazioni.

En juillet 1818 plusieurs marchands épiciers lui soumirent une pétition afin d'obtenir le droit de vendre du pain. Le maire rejeta leur requête car «le nombre des boulangers

⁷⁶ Bossenga, *La Révolution*, cit., pp. 406-407.

à Lille surpassé les besoins actuels de cette ville». En août 1820 Muysart interdit tous les boulanger qui vivaient à l'extérieur de Lille de vendre leur pain à l'intérieur de la cité, même si le décret impérial de 1813 leur avait accordé cette autorisation. Enfin en 1821 un sieur Martin sollicite le droit d'installer un four public pour les gens qui souhaitaient cuire leur propre pain ainsi que le droit de vendre le pain que lui-même y ferait. Le maire lui accorda de mauvaise grâce la permission de construire un four, mais il refusa celle de faire du pain et de le vendre car «l'établissement projeté aurait inconvenient de ruiner plusieurs boulanger... et par là de priver la ville de leurs approvisionnements»⁷⁷.

Così, se la domanda è insufficiente, le entrate generano non-Pareto-ottimalità e spiazzamento.

Ritornando a Bologna, un conflitto ulteriore rivela le ragioni economiche della «solidarietà». 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)⁷⁸. Al di là degli *escamotage* retorici, la chiusura sicuramente partecipa dell'eco di lontane e profonde 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, che la dottrina confessionale» elabora dopo l'anno Mille⁷⁹, sicuramente interpretando fermenti del sentire comunitario che trovano nella garanzia della «sussistenza» il limite tomistico della liceità dell'arricchimento. La perorazione della limitazione del diritto di confezionare scarpe nuove si basa esattamente sulla ristrettezza della domanda e la minaccia alla sussistenza delle famiglie che verrebbe dall'allargare le entrate⁸⁰ (la soluzione del conflitto non è nota). Concetto analogo esprimono i panettieri di Lille: i panettieri sono già troppi e dovrebbero piuttosto diminuire – accadrà esattamente questo, paradossalmente in apparenza, ma si tratta di un processo competitivo di concentrazione e spiazzamento, dopo la soppres-

⁷⁷ Ivi, p. 409; concetto simile esprime la municipalità per la rovina dei commercianti al minuto indotta dalla libera concorrenza (ivi, p. 413). Su solide ragioni contemporanee per la restrizione delle entrate in attività con basse barriere finanziarie all'entrata e all'uscita, cfr. Unger, van Waarden, *Interest Associations*, cit., pp. 17-18.

⁷⁸ Poni, *Norms and Disputes*, cit.; L. Gheza Fabbri, *Presenza e ruolo delle Società d'Arti e Mestieri in una città d'antico regime* (Bologna secc. XVI-XVII), 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, Franco Angeli, 2004, p. 147.

⁷⁹ 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.

⁸⁰ Poni, *Norms and Disputes*, cit., p. 95.

sione delle corporazioni –, perché è già difficile per un *boulanger* «d'élever honnêtement sa famille» in città⁸¹. Di nuovo, l'ampliamento della competizione non è Pareto-ottimale. La corporazione difende il gruppo da dinamiche dirompenti di mercato, tenta – con insuccesso, al fondo – di governarle e limitarle. Qualche forma di solidarietà e assicurazione contro la competizione pura e assoluta; istituzioni collettive contro processi atomistici; *giusto* nella ripartizione – non ugualitaria – delle risorse, verso astratta efficienza.

Si è già visto che nella regolazione delle entrate avesse parte la tutela delle sussistenze a fronte del pericolo di eccesso dell'offerta in rapporto a una domanda vincolante con la formulazione scelta da Apollonio Del Senno a Venezia per avvalorare un suo progetto di riforma vagamente liberale del sistema corporativo⁸². La medesima *ratio*, ma anche una assicurazione contro la non-Pareto- ottimalità dei processi concorrenziali, è all'origine del sistema dell'«inviamento», cioè di assegnazione degli spazi per i mestieri a Venezia e per i fornai, settore in cui l'ammissione è libera. L'inviamento è regolato in modo che «ogni *Bottega* dovesse esser lontana dall'altra dello stesso Mestiere tanti Passi, et a questa separazione dato fu il nome, forse fino a allora non conosciuto, di Stazio, Passo, et *Inviamento*»; l'origine dell'inviamento risale al «Collegio delle Arti, istituito l'anno 1572»; «un distinto Circondario della Città era assegnato ad ogni uno; con ciò si promoveva la quiete e tranquillità tra gli Individui della medesima Arte, e perché l'uno non rapisse gli Avventori all'altro, e perché il Ricco non suppeditasse il Povero: disordini che correva prima della *serrata delle Arti*»⁸³.

La medesima *ratio* giustifica la segmentazione rigida dei mestieri anche a dispetto del conseguimento di economie di scopo, come nel caso dei rigidi confini – non per questo rispettati – poste alle attività di ristorazione e rivendita di carni di *luganegheri*, *locandieri*, osti e *affittuali* sempre a Venezia⁸⁴; e la garanzie della sussistenza in caso di vecchiaia o inabilità si ritrova tra le ragioni di associazione corporativa degli scorticatori veneziani. I mercati ristretti – addirittura di quartiere – vedono piccoli numeri di produttori tutti con quote di mercato rilevanti; se la domanda è un vincolo, la concorrenza diretta e l'entrata di un nuovo produttore hanno elevate possibilità di determinare fenomeni di riduzione del reddito o radicale spiazzamento – e così per i vecchi e gli inabili da parte dei giovani – che mettono gravemente a rischio le condizioni economiche dei concorrenti, problema a cui la corporazione risponde con regolazione delle entrate e segmentazione del mercato. La

⁸¹ Bossenga, *La Révolution*, cit., pp. 407-408.

⁸² Vecchiato, *Tensioni sociali*, cit., p. 278 n.

⁸³ Ivi, p. 290 n.

⁸⁴ Ivi, p. 293 n.

segmentazione del mercato ha luogo anche nel mercato del lavoro – nei rari casi di corporazioni di operai – a fini previdenziali, sempre volti a garantire la sussistenza. Così, sempre a Venezia, si rimarca

l'impegno previdenziale [dell'Arte dei *lavoranti* del pane] a favore dei «*Lavoranti vecchi ed impotenti*» delle pistorie [panetterie]. Ancora nel 1737 ci si batte per un loro inserimento in attività compatibili quando non siano più abili al duro lavoro di impastatori. Le leggi hanno ripetutamente sancito che «nelle *Panatarie* di San Marco e Rialto... debbano esser posti quei soli *Lavoranti*, che si fossero resi *impotenti al lavoro*, o per età, o per infermità, o altra giusta causa...; e così anche quelli *Patroni Pistori*, che per loro disgrazie lasciassero le Botteghe, e si rendessero *miserabili*»⁸⁵.

La garanzia della sussistenza e contro lo spiazzamento sembra dunque la dimensione elettiva di coesione solidaristica e di chiusura del gruppo. Malattia e vecchiaia determinano una esclusione potenziale pericolosa dai circuiti di un reddito pur minimo. Ma, ancor più, si prefigurano effetti non-Pareto-ottimali della concorrenza consistente nella autorizzazione all'entrata di nuovi produttori. La domanda è il vincolo. Si tenta allora di adeguare l'offerta alla domanda restringendo l'offerta⁸⁶, in linea perfetta con quanto, assai più tardi, in analoghe condizioni di carenza di domanda in rapporto all'offerta potenziale, praticheranno i cartelli tedeschi della seconda metà dell'Ottocento e quelli italiani di primo Novecento. La domanda viene concepita fissa, non determinata dall'offerta. Nei piccoli numeri, nessuno è irrilevante.

La solidarietà di gruppo – si è detto – non è tuttavia sinonimo di uguaglianza; proprio perché forme di concorrenza esistono. Le fortune di un calzolaio possono essere assai diverse. Le dimensioni della forza lavoro della bottega dei calzolai bolognesi variano da 2 a 13 lavoranti (così varia anche il numero dei telai dei tessitori della seta a Venezia)⁸⁷; e a Bologna nel XVIII secolo tra i calzolai è già ben avanti un processo di concentrazione⁸⁸. Tali evidenze inducono a ritenere che guadagni individuali di produttività fossero ammessi, non solo attraverso innovazioni, ma anche attraverso la riallocazione della produzione verso i produttori più efficienti⁸⁹, fosse pure temperata da massimali sulla

⁸⁵ Ivi, p. 292 n.

⁸⁶ Sul contemporaneo di offerta e consumo, cfr. anche Gheza Fabbri, *Presenza*, cit., p. 142; G.L. Basini, *New Entrepreneurial Demands and Economic Organization in Two Northern Italian Cities in the Late Eighteenth and Early Nineteenth Centuries*, in *Guilds, Markets*, cit., pp. 173-174, postula il concetto applicandolo all'equilibrio consumi-produzione tra città e contado.

⁸⁷ M. Della Valentina, *I tessitori di seta a Venezia nel Settecento*, in «Quaderni storici», XXXVIII, 2003, n. 2.

⁸⁸ Poni, *Norms and Disputes*, cit., pp. 98-99, 104.

⁸⁹ Collard-Wexler, De Loecker, *Reallocation and Technology*, cit.

dimensione dell'impresa, in molti casi (sicuramente a Firenze, Milano e Venezia) fino alle estreme conseguenze della «proletarizzazione» dei vecchi produttori indipendenti; processo che può prodursi vuoi per una sottomissione finanziaria, vuoi – come testimoniato da Franco Franceschi – per il passaggio di un «artefice» alla condizione di semplice operaio specializzato.

Ma la *policy* effettiva dipende da molte circostanze. Le corporazioni sono utilizzate dai gruppi che le governano per porre un argine alla selezione naturale e ai rigori della non-Pareto-ottimalità che la concorrenza perfetta comporta in alcune realtà; in altri casi, come a Lille, per rimuovere i vincoli alla concentrazione. La corporazione regola il conflitto, limita la pressione concorrenziale entro una certa misura, la contiene entro confini giudicati distributivamente giusti o accettabili, secondo le culture e i rapporti di forza vigenti. Si può ipotizzare che sottesa a tale comportamento vi sia una cultura di salvaguardia della coesione della *comunità*; ma la solidarietà è difensiva, chi può beneficiare con una certa tranquillità di un mercato più concorrenziale invoca la libertà, il che introduce già a un principio di *società*.

I dati sono sufficienti per tentare una conclusione. Nella versione solidaristica e di limitazione della concorrenza interna, quando non addirittura di una forma di *antitrust ante litteram*, così come nella difesa della comunità dalla competizione di altre comunità, nella difesa della Pareto-ottimalità e contro la selezione naturale, le corporazioni si pongono come strumenti assicurativi di protezione dalla prospettiva di peggioramento significativo della situazione economica dei membri, dunque la corporazione aderisce a un concetto di giustizia distributiva che è interesse di tutti; la solidarietà è un bene assicurativo, che si sovrappone ai criteri di efficienza e di ottimizzazione dei livelli della produzione. La corporazione resiste a un passaggio da uno stato *a* a uno stato *b* più efficiente se tale passaggio comporta non-Pareto-ottimalità. Non ha altri strumenti di difesa se non intervenire *ex ante* sull'allocazione delle risorse, e qualche timida misura previdenziale. Ma l'azione *ex ante* sulla allocazione può anche impedire la transizione verso allocazioni più efficienti.

Si manifesta in tale comportamento la tensione tra le logiche del mercato e il concetto di *giusto* che rende coese comunità esposte al rischio. Proteggere significa anche proteggersi; il *giusto* è la garanzia e la riduzione dell'incertezza; si può dunque rinunciare a parte del *bene* per ottenere il *giusto*, si può scambiare una *utilità* materiale per una *utilità* assicurativa. Ma nel *trade off* e nella composizione della dialettica la corporazione, salvo mettere in atto limitatissime risorse previdenziali, è inefficiente.

Occorrerà aspettare la fine dell'era delle corporazioni medievali e moderne per progredire verso un equilibrio più avanzato e una migliore contemporaneazione di *giusto* e *utile*.

Il significato della discrasia tra dinamiche darwiniane del mercato e giustizia è colto da un precursore del pensiero corporativo contemporaneo. Gustav Schmoller definisce un impianto istituzionale della teoria economica e agisce come promotore di uno stato sociale che reimposta in una prospettiva di mercato alcune istanze antidarwiniane dell'azione corporativa. In contrapposizione all'impostazione utilitarista e materialista dell'economia che si viene definendo tra XVIII e XIX secolo, Schmoller include la giustizia tra i beni economici, e suggerisce una immanente inclusione del *giusto* nell'*utile*.

Even he who reduces all human impulses and actions to the feelings of pleasure and pain must admit that, as far as we know human nature, there are, besides lower impulses, higher intellectual, aesthetic and moral ones. They give to life those ideal aims, from them grow those conceptions which accompany and influence all human life, all actions, all institutions, as ideal visions of what ought to be. *Should we call the essence of what ought to be, the abstract Good, the abstract Just would be part of it.* Justice is a human virtue. It has been called the virtue of virtues. It is the permanent habit of mankind to adapt its actions to the ideas which we call the abstract Just⁹⁰.

E ancora:

All social progress depends on further victories of justice. By demanding a just distribution of incomes, socialism has introduced nothing new, but has in contrast to the errors which were created by materialistic epigones in a short period of so-called philosophy of enlightenment, only returned to the great traditions of all idealistic social philosophy⁹¹.

Le istituzioni, non le aleatorie leggi del mercato atomistico, producono il progresso.

Great civilized nations, great epochs and great men are not those who comfortably enjoy their ancestral inheritances, who eat, drink and increase production, but those who with greater energy than others devote their services to the great moral ideas of humanity; they are those who succeed in propagating moral ideas and in introducing them more deeply than hitherto into the sphere of egoistic struggles for existence; *they are those who on the field of economics succeed in securing and carrying through juster institutions*⁹².

A prima vista, la resistenza del concetto di *giusto* è un ostacolo all'affermazione dell'*utile* e di una maggiore efficienza che costituiscono i pilastri del-

⁹⁰ G. Schmoller, E.L. von Halle, C.L. Schutz, *The Idea of Justice in Political Economy*, in «Annals of the American Academy of Political and Social Science», Vol. 4, March 1894, p. 4 [700]; corsivo mio.

⁹¹ Ivi, p. 32 [728].

⁹² Ivi, pp. 40-41 [736-737]; corsivo mio.

lo sviluppo e l'interesse generale nelle declinazioni della selezione naturale o della presunta Pareto-ottimalità. A una osservazione meno rozza, Schmoller costituisce la *giustizia* e il bene morale, e gli importanti beni assicurativi che essi implicano, come bene della popolazione, un bene economico essenziale – non prezzato dal mercato quando opera, ad esempio, attraverso limiti dimensionali, ma non per questo meno importante –, all'interno del quale ricadono beni più particolareggiati.

Su tale piano, lo stesso Schmoller e il corporativismo contemporaneo agiscono, definendo una dimensione assicurativa e perequativa del *giusto*. Schmoller partecipa degli sviluppi dei gruppi di interesse contemporanei e definisce una strategia attraverso il *Verein für Sozialpolitik* che egli fonda e anima, promuovendo la formazione dello Stato sociale in Germania⁹³, in direzione di un principio di compensazione allargato, della produzione di beni assicurativi e di solidarietà su scala nazionale, non più locale. Mentre le corporazioni medievali agiscono per un principio di assicurazione prevalentemente *ex ante*, intervenendo sull'allocazione delle risorse produttive, Schmoller e il suo gruppo di interesse (per una causa) definiscono la possibilità di un principio di compensazione che agisce senza inibire allocazioni efficienti, intervenendo con contributi *ex post* attraverso una redistribuzione; certo non ancora indennità di disoccupazione, ma con l'agitazione per la progressività del sistema fiscale e assicurazioni per infortuni, disabilità e vecchiaia⁹⁴.

Il corporativismo completa così il suo percorso, con una transizione dalle forme antiche a quelle contemporanee. Stato sociale e corporativismo contemporaneo producono beni etici e giustizia, ricomponendo il tragico dissidio tra darwinismo del mercato – in primo luogo quello che esclude gli anziani – e Pareto-ottimalità. In tale nuovo assetto, la funzione di rappresentanza delle organizzazioni dei produttori e delle istituzioni torna a essere centrale per una distribuzione equilibrata del benessere, del potere politico, delle dinamiche concorrenziali e dei loro costi, e, nel pensiero politico, della definizione negoziata di un bene comune che non si trova in natura e di cui ognuno ha una concezione diversa e, in non piccola porzione, di parte. Una nozione attuale, che torna oggi ad esempio nella opposizione alla inegualanza crescente di Piketty⁹⁵ e nella critica alla democrazia plebiscitaria disintermediata e non

⁹³ N.W. Balabkins, *Gustav Schmoller and the Emergence of Welfare Capitalism*, in «History of Economic Ideas», I, 1993, No. 3; R. Faucci, *Gustav Schmoller e la Scuola Storica in Italia*, in «Quaderni di storia dell'economia politica», VI, 1988, n. 3, p. 113.

⁹⁴ Balabkins, *Gustav Schmoller*, cit., pp. 32-34.

⁹⁵ Si veda ad esempio la sintesi di alcune tesi in T. Piketty, *Un'idea di progresso*, in «Il Mulino», 2015, n. 2.

piú sovrana⁹⁶. L'azione corporativa disegna altresí un concetto di benessere e di crescita piú realistico ed esaustivo di quello derivante dalla mera ipostatizzazione della produzione efficiente di un bene e della massimizzazione delle quantità. Anche l'assicurazione contro il rischio è un bene, essenziale, e occorre tenerne conto in una nozione realistica e robusta di crescita economica. Quest'ultima è conseguibile attraverso forme avanzate di cooperazione sociale e l'abbandono degli schemi semplificatori e irrealistici della concorrenza neoclassica – non affidando l'individuo esclusivamente alle logiche del mercato –, mentre si pone il problema della rimozione di vincoli ben diversi dai costi crescenti per l'apertura a una partecipazione democratica al benessere che da secoli i modelli produttivi del mondo occidentale sono in grado di produrre.

Conclusioni. Questo articolo chiude un percorso di riflessione articolatosi in tre saggi. Nel solco di un profondo processo internazionale di revisione sulle corporazioni, sono state enucleate alcune importanti nuove dimensioni che – accanto ad aspetti deteriori sicuramente presenti – sorreggono la crescita, e relativizzano o inficiano i pilastri teorici della ideologia della società e della economia competitive.

Si riassumono qui didascalicamente gli *item* essenziali presentati in questo e negli articoli precedenti.

Una lunga tradizione di pensiero economico liberale, che culmina in Mancur Olson, assume i difetti del sistema corporativo non come quadri dialogici – à la Edgar Morin – di un sistema saldamente orientato alla crescita, bensí come univoco elemento strutturale di assetti corporativi e processi collettivi organizzati sfavorevoli allo sviluppo economico. Non solo il successo di molte economie corporative contemporanee inficia tale visione, ma si possono chiaramente identificare nella storia italiana ed europea delle corporazioni *driving forces* della crescita in contesto corporativo, cooperativo e collettivo, chiaramente leggibili nella crescita delle città e dell'economia urbana tra anno Mille e XVIII secolo.

Le corporazioni non sono l'opposto del mercato e della concorrenza, ma si caratterizzano *in re* con l'azione svolta per la tutela e il governo della qualità come istituzioni garanti della divisione del lavoro e dello scambio, della estensione del mercato, operanti in sistemi di concorrenza non perfetta e monopolistica, tali da precludere in genere il *pricing* di monopolio, l'arresto dell'innovazione, la irrilevanza della qualità.

⁹⁶ F. Tuccari, *Plebiscitaria ma soprattutto acefala. La democrazia nell'era post-democratica*, ivi, 2014, n. 6.

La corporazione favorisce lo sviluppo di elementi essenziali per il mercato e la crescita: l'autonomia della sfera economica in rapporto a quelle politica e religiosa; definisce ambiti di isonomia all'interno di un contesto caratterizzato da eteronomia, da ceti, ordini e privilegi; agisce per l'allargamento dei privilegi, fino alla loro vanificazione; crea il contesto per il passaggio dal sistema della bottega a ordinamenti produttivi manifatturieri e di fabbrica.

Attraverso l'azione di una *élite*, la corporazione presiede a essenziali funzioni di organizzazione, di progettazione della filiera e del sistema economico, di creazione di un ambiente favorevole all'impresa; e a forme di allocazione strategica e creativa centralizzate e consapevoli, diverse *da* e interagenti *con* quelle decentrate del mercato. Tali processi decisionali e produttivi centralizzati 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 rispetto a quelle prodotte dalle aziende atomistiche. Il punto espresso in questo capoverso e quelli espressi nei capoversi successivi forniscono indicazioni precise su come e perché un intervento «collettivo» integratore delle dinamiche di mercato e che ne incrini la «perfezione» possa essere desiderabile e produrre rimarchevoli risultati di crescita.

La genesi di corporazioni multiple specializzate genera un processo antimonopolistico di compensazione degli squilibri di potere, di concorrenza organizzata, di rappresentanza «democratica» delle istanze dei diversi gruppi della società, di contrattazione sistemica, che può affiancare e integrare altre forme di rappresentanza, e che dà luogo anche a strutture di governo corporative e a «Stati semisovrani», con punti di contatto con il successo di economie neocorporative democratiche. Tale struttura istituzionale può accogliere istanze del mondo produttivo, ed esprimere in norme e pratiche, con flessibilità e analicità – fattori competitivi – difficili da conseguire in forme più povere di rappresentanza.

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 di caro nemico, con meccanismi indeterminati di fissazione di prezzi e quantità radicalmente 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.

Si inseriscono in tale linea di sviluppo unitario, che si dipana dall'espandersi dello scambio e della divisione del lavoro, anche i due argomenti trattati in questo saggio.

Rendimenti crescenti, invece che decrescenti, sostenuti da meccanismi molteplici e documentabili, tra i quali il primo è la divisione del lavoro, non solo

dimostrano che l'assetto corporativo non è di per sé inefficiente, ma scardinano come semplificazioni fondate su assunti errati le curve di offerta sottese al confronto standard da cui si ricaverebbe la superiorità della concorrenza perfetta. In ricorrenti e rilevanti contesti, persino in età preindustriale *et pour cause*, il vincolo non è rappresentato da costi elevati e crescenti, ma da altre barriere, tra le quali spicca un vincolo di domanda pagante, sotteso alle politiche corporative delle entrate e di segmentazione del mercato.

Lo sviluppo dei mercati e dello scambio genera un immanente rischio di spiazzamento delle imprese, ovvero – a dispetto degli assunti della economia del benessere – di non-Pareto-ottimalità. Le corporazioni sono il terreno di esercizio di una attività solidaristica, che si sostanzia in combinazioni assai diverse di coesione del gruppo, di norme anti-concentratrice e di regolazione della concorrenza, di inibizione *ex ante* di allocazioni e norme dannose per parte dei membri – anche contro altri gruppi –, di embrionali sistemi retributivi e assistenziali, di pratiche devozionali e culturali che danno coerenza ideologica alle attività solidaristiche. A un esame più approfondito sotto il profilo economico, le pratiche corporative rivelano un contenuto assicurativo contro dinamiche non-Pareto-ottimali dell'approfondimento della concorrenza. Nel corso del XIX secolo si possono cogliere primi consistenti sviluppi e teorizzazioni che conducono verso l'inclusione del concetto di *giusto* e dei beni assicurativi nel concetto di benessere e di crescita, e costruiscono prime forme di assicurazione e applicazione di una sorta di principio di compensazione che permette di abbandonare i provvedimenti solidaristici e preclusivi *ex ante* per aprire il campo ad allocazioni efficienti, compensandone *ex post* i costi sociali. Tali elementi segneranno anche il passaggio dal corporativismo locale e di *ancien régime* al corporativismo statuale, contemporaneo.

Le linee ricostruite in questo gruppo di saggi suggeriscono anche altri concetti. L'assicurazione contro il rischio non è semplicemente un impaccio allo sviluppo di sistemi economici che producano efficienza e ricchezza, ma è essa stessa un importante bene economico, da incamerare nella nozione di crescita, apprezzato fortemente dalle popolazioni e dalle imprese benché difficilmente prezzabile dal mercato. Ne consegue che un valido indicatore di crescita deve includere cruciali variabili assicurative e di rischio. La corporazione, nell'organizzare interventi che limitano e indirizzano le dinamiche del mercato, agiscono come strutture collettive e istituzionali che temperano *giusto* e *utile* producendo assetti di benessere collettivo. *Organizzazione* (fino ai livelli alti della pianificazione di sistemi) e *domanda* appaiono due pilastri, forse sufficienti e necessari, per le strategie di sviluppo, riconosciute come tali da pratiche e teorie che affondano le loro radici nel lungo periodo storico. Le due dimensioni interagiscono nei sistemi di «fine tuning» di domanda e of-

ferta, ma in un ambiente privo di moneta fiduciaria non possono svilupparsi fino al punto di organizzare con idonei meccanismi istituzionali una espansione della domanda effettiva adeguata alle potenzialità della produzione. In alcune realtà, quali la Venezia governata dai mercanti e la Lana fiorentina, il sistema delle corporazioni si sviluppa già con molte analogie con sistemi capitalistici in cui operano associazioni di produttori provviste di delega o forte potere consultivo per la gestione di importanti contenuti tecnici.

In sintesi, molteplici dimensioni descrivono le potenzialità dei processi collettivi e di assetti con elementi di corporativismo ai fini dello sviluppo economico, in netto contrasto con gli assunti competitivi e atomistici che caratterizzano recenti evoluzioni del pensiero economico, e rilevanti per temperare tendenze recenti alla «post-democrazia» plebiscitaria, disintermediata, a sovranità depotenziata. In particolare, gli assunti fondanti del paradigma competitivo e atomista si possono individuare nella fornitura di quantità massime di prodotto a prezzi minimi, nella Pareto-ottimalità degli equilibri concorrenziali, nella selezione delle imprese atomistiche efficienti, nella turbativa collettiva ai meccanismi che assicurano tali risultati, nel limite dal lato dei costi alla crescita economica, nella irrilevanza di processi allocativi e pianificatori centralizzati. Le evidenze e le logiche emerse in questo percorso di indagine relativizzano drasticamente quegli assunti, e mettono in luce contrappesi potenti che assicurano la crescita in sistemi istituzionalizzati con forme corporative del processo decisionale e diversi livelli di rappresentanza e centralizzazione.