

Luca Mocarelli

Tavola rotonda

Vorrei, alla conclusione di questa settimana molto interessante e ricca di spunti di riflessione, svolgere alcune considerazioni, richiamando in apertura tre suggestioni di carattere metodologico, proposte da alcuni grandi pensatori, che sono state confermate da quanto ho sentito in questi giorni di lavori. La prima osservazione, di Paul Valery, «la storia è la scienza delle cose che non si ripetono», invita a rifuggire indebite generalizzazioni e semplificazioni, mentre l'avvertenza di Simone Weil che «la trappola delle trappole è la quantità» suggerisce un uso accorto e consapevole della dimensione quantitativa, di grande importanza per la storia economica e sicuro tallone d'Achille di tanta cliometria. Infine, la considerazione di Jorge Luis Borges che «se la realtà non ha alcun obbligo di essere interessante a tale obbligo non possono sottrarsi le ipotesi», sottolinea la necessità di abbandonare ogni sterile descrittivismo per adottare un accostamento problematico che, indagando a fondo e con domande pertinenti l'oggetto di studio, consenta un reale avanzamento delle conoscenze (Mocarelli 2017, 85, 78, 90).

Bene, devo riconoscere che in questi giorni ho ascoltato, con soddisfazione, contributi decisamente in linea con questi preziosi suggerimenti: *case studies* rappresentativi affrontati con grande finezza, attenzione ai dettagli e capacità di analisi; dati non creati a tavolino ma ricavati, con impegnativi lavori di ricerca, dalle fonti e poi trattati in modo adeguato; presentazione di diverse ipotesi di lavoro di particolare interesse e certamente degne di approfondimento. Vorrei allora articolare, prendendo spunto dalle relazioni presentate e dalle discussioni che hanno originato, alcune riflessioni, con una speciale attenzione per il tema delle retribuzioni, e una proposta operativa che aiuti a indirizzare il dibattito verso una dimensione storicamente più appropriata.

La prima considerazione prende spunto dal tema del convegno che si inserisce, rilanciandolo, in un dibattito di lungo corso della storia economica, quello relativo alla dicotomia economia naturale-economia monetaria che ha avuto in Italia un significativo momento di sintesi all'inizio degli anni Ottanta del secolo scorso con l'annale Einaudi dedicato al tema (Romano e Tucci 1983). Nella loro premessa Ruggiero Romano e Ugo Tucci, dopo avere ricostruito le origini del dibattito, in particolare a partire dal fondamentale lavoro di Dopsch del 1930, si interrogavano, con la consueta finezza, su come il quadro teorico che si era progressivamente affermato potesse fornire una buona chiave di lettura della storia economica italiana, partendo dalla constatazione che l'economia per il consumo diretto e l'economia di scambio non erano due opposti che si negavano a vicenda ma che, viceversa, avevano convissuto per secoli.

Luca Mocarelli, University of Milano-Bicocca, Italy, luca.mocarelli@unimib.it, 0000-0003-4587-8231

Referee List (DOI 10.36253/fup_referee_list)

FUP Best Practice in Scholarly Publishing (DOI 10.36253/fup_best_practice)

Luca Mocarelli, *Tavola rotonda*, © Author(s), CC BY 4.0, DOI 10.36253/979-12-215-0347-0.34, in Angela Orlandi (edited by), *Mezzi di scambio non monetari. Merci e servizi come monete alternative nelle economie dei secoli XIII-XVIII / Alternative currencies. Commodities and services as exchange currencies in the monetarized economies of the 13th to 18th centuries*, pp. 557-566, 2024, published by Firenze University Press, ISBN 979-12-215-0347-0, DOI 10.36253/979-12-215-0347-0

Occorreva quindi, secondo loro, abbandonare un'idea evolucionistica per cui si sarebbe passati nel corso del tempo da uno stadio inferiore, l'economia naturale, a uno superiore, l'economia monetaria, in grado di aprire la strada al capitalismo. A maggior ragione perché, nel caso italiano, il passaggio da una forma all'altra non è stato assolutamente lineare e anzi la «dimensione monetaria, si svolge, si sviluppa, si afferma *insieme* (e contro) quella non monetaria, e una vittoria ha tanto più senso quanto meglio si indica la forza, il valore, la resistenza dell'avversario che viene sconfitto» (Romano e Tucci, XXX). Si trattava peraltro di un convincimento in linea con le considerazioni sviluppate da Roberto Sabatino Lopez che, proprio in quello stesso periodo, aprendo la settimana del Datini dedicata a *La moneta nell'economia europea*, invitava, come ci ha ricordato nella sua prolusione Philippe Bernardi, a non isolare «la moneta metallica dalle altre monete o quasi monete come gli strumenti di credito e gli oggetti di baratto» (Lopez 1981, 7).

Non è certo un caso che anche in questa settimana del Datini, così come nel volume edito da Einaudi, la quota più rilevante dei contributi sia dedicata al medioevo e alla prima età moderna, senz'altro il periodo in cui la contrapposizione, ma anche la compresenza, delle due soluzioni appare più marcata e più significativa. Del resto, si trattava di un mondo dove la dimensione non monetaria degli scambi e delle relazioni risultava centrale di già, com'è prevedibile, nelle campagne o dove prevaleva un livello poco complesso di transazioni, ma poi anche ai piani alti della vita economica. La pratica dello scambio utilizzando merci, anche di grande valore, in luogo del denaro era infatti ancora molto diffusa, oltre che attestata nei manuali di mercatura, tra i mercanti europei del 400-500, come hanno mostrato bene nei loro interventi Matthieu Scherman, Francesco Guidi Bruscoli e Nenad Fejic.

Inoltre, e mi sembra altrettanto rilevante, le monete alternative si ritagliavano uno spazio significativo anche in quello che è sempre stato ritenuto l'ambiente di elezione dell'economia di mercato, vale a dire le città. Infatti, non solo una parte rilevante dei cereali consumati all'interno dei centri urbani (a Milano quasi il 40%) non passava per il mercato – venendo ridistribuita da ospedali, enti assistenziali, monasteri o, introdotta per il proprio consumo, da nobili e proprietari terrieri – (Maffi e Mocarelli 2021, 44-49), ma anche una quota molto cospicua delle retribuzioni, compresa tra il 5-10% e oltre il 50%, a seconda dei lavori e delle professioni, veniva pagata in natura e non in moneta, come ci ha opportunamente ricordato Corine Maitte.

Proprio quest'ultima evidenza apre a una seconda riflessione relativa al fatto che, quando si considera la moneta e il suo impiego nelle retribuzioni, bisogna comunque interrogarsi sulla sua reale diffusione e soprattutto chiedersi quale tipo di moneta effettivamente circolasse. Se si guarda ad esempio al caso piemontese, studiato dal compianto Giuseppe Felloni, ci si rende conto che la quota di gran lunga prevalente della circolazione metallica, nel suo complesso quasi triplicata tra metà e fine Settecento, era costituita da monete d'oro e d'argento, il 70% nel 1750 e ancora il 64% nel 1799. Il biglione rappresentava dal canto suo una porzione ridotta, il 28,5% e il 31,7% alle stesse date, mentre del tutto trascurabile era la quota delle monete di rame, 0,1 % e 3,9% (Felloni 1968, 158).

In una situazione come questa, dove lo stock monetario in circolazione era rappresentato soprattutto da monete 'alte', è evidente che il grosso della popolazione risultava escluso dalla circolazione monetaria. Infatti, a essere rilevante non è solo la

quantità di moneta che circola sul mercato, ma anche la sua tipologia. Inoltre, disporre della moneta poteva non essere sufficiente, perché per poterla utilizzare era pur sempre necessaria la presenza di una piazza di mercato. Se questa si trovava a decine di chilometri di distanza, risultando di fatto inaccessibile, il fatto di possedere la moneta serviva a ben poco, come è dato di verificare nel caso dei lavoratori delle miniere di mercurio di Idrija presentato da Thomas Safley.

Ma c'è un altro aspetto molto rilevante che andrebbe valutato quando si ragiona intorno alla corresponsione della parte monetaria delle retribuzioni, vale a dire il fatto che noi disponiamo quasi esclusivamente di note di pagamento dove i valori sono espressi in moneta di conto, la lira, e non in moneta effettiva. Siamo quindi di fronte a un vero e proprio 'buco nero' perché, oltre all'ignoranza relativa alle specie utilizzate per i pagamenti, dobbiamo anche considerare i giochi consentiti a chi pagava dallo scarto molto frequente tra monete di grida e in abusivo. A Milano, ad esempio, i capimastri e gli appaltatori al servizio del pubblico, ma non solo loro, hanno potuto giocare ampiamente sui crescenti differenziali tra le due valute delineatisi a partire dall'inizio degli anni Sessanta del Settecento che hanno indotto a utilizzare le monete dette di grida per il pagamento dei tributi e dei dazi, mentre quelle in abusivo servivano per acquistare i generi alimentari e pagare i salari, venendo escluse soltanto dai banchieri e dai grandi negozianti (Mocarelli 2018, 106).

Una prassi messa a dura prova dalla riforma monetaria del 1778, di fatto consistita in una rivalutazione del 20% della lira, che ha indotto molti appaltatori a chiedere un indennizzo perché, dopo tale intervento governativo, avevano sofferto per «aver perduto il vantaggio che ne ritraevano dal pagamento delle giornate in abusivo», a fronte di contratti di appalto stipulati invece in monete di grida. Tra l'altro va anche ricordato che, persino nelle città, il pagamento in denaro poteva risultare problematico proprio per le difficoltà nel reperire il numerario di basso conio necessario. Quando i Fè, i più importanti appaltatori edilizi nella Milano del secondo Settecento, si sono visti ridurre, in seguito alla riforma del 1778, il pagamento per i lavori fatti alla strada della Scala da 9.930 lire in abusivo a 8.275 di grida hanno sottolineato come avessero, conformandosi alla prassi corrente in precedenza, «fatto i cambi in regola del 20%», sostenendo la spesa maggiore proprio per «procurarsi moneta e danari spicci delli quali vi era scarsezza», da utilizzare per pagare i giornalieri (Mocarelli 2008, 231).

Del resto, le sovrapposizioni e gli spazi di ambiguità, ma anche i margini di manovra, erano enormi, perché, trattandosi di una realtà economica dove la moneta, che in genere non abbondava, era una moneta-merce (fosse d'oro, d'argento, di rame o di altre leghe metalliche), era abbastanza naturale, per cercare di contenere e risolvere i problemi di carenza di numerario che periodicamente si presentavano, utilizzare altri beni alla stregua o come sostituti della moneta. Valeva a tutti i livelli, per i mercanti come per la povera gente. In una recente ricerca Lorenzo Avellino ha mostrato con grande dettaglio e ricorrendo a fonti inesplorate come la grande diffusione della produzione della seta greggia nella Lombardia nel XVIII secolo abbia messo a disposizione di una fascia molto ampia della popolazione – dai contadini coinvolti nell'allevavano dei bachi, alle donne impegnate nell'attività di trattura, ai tessitori che ricevevano il filo da lavorare – un bene con le caratteristiche ideali per fungere da mezzo di pagamento, essendo leggero, facile da rubare e da trasportare, e di alto

valore unitario. Di conseguenza il prezioso filato è stato in grado di alimentare articolati e complessi circuiti di scambio non monetari, in cui le donne svolgevano un ruolo centrale, consentendo persino la regolazione di micro-partite di debito e credito (Avellino 2023a).

Verrebbe quindi da chiedersi se nell'età preindustriale la vitalità di un'economia dipendesse, alla fine, più dalla varietà e dalla disponibilità di monete alternative, assicurata in primo luogo dal grado di diversificazione del tessuto produttivo, che da quella della moneta metallica circolante, e se i vantaggi e gli spazi di libertà assicurati da questa persistente presenza di una valida alternativa possano contribuire a spiegare le tante resistenze incontrate dall'affermazione di una economia pienamente monetaria. Potrebbe essere ma, a conferma di quanto occorra diffidare delle generalizzazioni, potrebbe essere vero anche il contrario e cioè che il grande utilizzo di monete alternative e le difficoltà incontrate dalla diffusione della moneta metallica dipendano invece dall'arretratezza dell'economia e dalla sua grande distanza dalle logiche di un mercato moderno, come avveniva in tante realtà europee dove l'autoconsumo continuava a essere assolutamente centrale.

Che si tratti di un tema molto complesso lo conferma il fatto che in Italia dalla seconda metà del Cinquecento si è sviluppata anche una circolazione imponente di moneta di carta – lettere di cambio, fedeli di credito ecc. – per rispondere ai bisogni e agli stimoli dell'espansione dell'economia internazionale. Del resto, il futuro sarà rappresentato proprio dalla moneta merce su specie cartacea che si sviluppa in questo periodo tra Italia e Francia dove quindi è da ritenere che mancassero non tanto le *technicalities* finanziarie, quanto invece piuttosto la necessità. In questa logica il persistente uso di beni nei pagamenti e nelle transazioni testimonierebbe la presenza di un equilibrio sub-ottimale (De Luca, Lorenzini 2014).

Queste diverse possibilità suscitano però una terza riflessione, per me cruciale, che riguarda un convitato di pietra rimasto sullo sfondo, ma in realtà onnipresente, in questa settimana di studi. Si tratta del come, in un mondo dove le monete alternative erano così rilevanti, si attribuisse valore alle merci usate negli scambi o per pagare servizi. Un aspetto a mio parere decisivo se si vuole indagare e comprendere una realtà economica come quella preindustriale dove molto spesso, e persino nelle città, la componente non monetaria finiva per prevalere. La questione è di grande interesse anche dal punto di vista teorico perché una delle ragioni che avrebbero portato nel corso del tempo a preferire la moneta al baratto e/o all'uso dei beni e delle merci nelle transazioni sarebbe proprio rappresentata dal fatto che nello scambio tra beni o tra beni e servizi è molto difficile attribuire loro un valore preciso. Solo la moneta, infatti, rappresentando un'unità di misura univoca, consente di attribuire un valore inequivocabile e soprattutto comparabile ai beni, assicurando così la trasparenza dei prezzi.

Quello che sembrano attestare diverse delle fonti contabili utilizzate nei lavori qui presentati è che per prezzare le merci che poi si usavano negli scambi e nei pagamenti si faceva talvolta riferimento alle monete effettivamente circolanti sul mercato, ma molto più spesso alla moneta di conto. Ora, a parte il fatto che sarebbe pur sempre da capire quanto questo aspetto, per noi certamente fondamentale, lo fosse in una realtà economica e sociale che si muoveva con ben altre logiche, è indubbio che, nell'attribuzione di un prezzo o di un valore, entravano in gioco molti aspetti e non

solo di natura economica. Basti pensare a tutte le discussioni sul giusto prezzo che attraversano il medioevo e l'età moderna, oppure alla grande complessità sottostante la formulazione delle stime che ci ha opportunamente ricordato Michela Barbot. Dibattiti e controversie che, tra l'altro, non riguardavano solo i beni, i terreni o gli immobili ma anche, e forse ancor più, i salari (Caracausi 2011). Di fatto quando ci si accosta a questi temi bisognerebbe sempre chiedersi: i prezzi di che cosa e, soprattutto, dove, visto che la realtà urbana era profondamente diversa da quella rurale, sia per quanto riguardava il valore dei beni che i livelli delle retribuzioni.

All'atto pratico, comunque, nella determinazione dei prezzi e nell'attribuzione del valore ai beni, un ruolo molto significativo era svolto, anche allora, dalla disponibilità delle informazioni e dalla presenza di fortissime asimmetrie di conoscenze e di potere tra i soggetti coinvolti. Ed è evidente che su mercati molto sottili come quelli dell'età preindustriale, dove erano in gioco molte variabili che non tutti erano in grado di conoscere, e tanto meno di dominare, la possibilità di giocare sui prezzi e sull'attribuzione di un valore, anche riferendosi alla moneta di conto, offriva a mercanti e proprietari grandissimi margini di manovra e di guadagno. Era, ad esempio, proprio la possibilità di erogare in natura, conferendo cereali e/o vino, parti più o meno consistenti della retribuzione o del compenso per i servizi prestati a consentire ai datori di lavoro di conseguire ulteriori guadagni a scapito dei lavoratori, applicando valori di mercato a loro più favorevoli.

Infatti, anche dove i mercati erano rigidamente regolati, come nel caso dell'annona urbana, esistevano comunque ampi spazi di libertà che consentivano di acquistare i beni nei luoghi di produzione, dove costavano meno, contabilizzandoli poi a valori cittadini (Maffi e Mocarelli 2021, 45-47). Come hanno fatto i già ricordati Fè quando nel 1758 hanno rilevato il «negozio di vino Bettinelli e Piazza», riducendo così i costi di acquisizione della bevanda destinata ai lavoratori e ampliando i propri margini di guadagno. E, di lì a poco, in occasione della costruzione del naviglio di Paderno loro appaltata, hanno anche chiesto e ottenuto di poter aprire delle «specie di bettole e far somministrare commestibili e vino agli uomini...impiegati nel detto travaglio senza aggravio alcuno di dazio» (Mocarelli 2008, 229-30).

L'accesso diretto a beni come i cereali e il vino, che potevano poi essere contabilizzati applicando prezzi più elevati quando si trattava di conferirli ai lavoratori, era del resto una delle modalità a cui ricorrevano più di frequente i mercanti, utilizzandola anche al di fuori dei contesti urbani. Esempio al riguardo è il caso dei bresciani Archetti che nel corso del Settecento hanno organizzato intorno a Campione nell'alto Garda il più importante polo di lavorazione del ferro allora presente nella Penisola, sfruttando al meglio la presenza in loco di un fitto reticolo di fucine e di consolidate abilità artigianali, e creando al tempo stesso le condizioni per una forte dipendenza degli artefici nei loro confronti, poiché li rifornivano del semilavorato da trasformare e soprattutto dei cereali necessari per la sopravvivenza, assolutamente indispensabili in aree montane come quelle qui considerate, strutturalmente deficitarie al riguardo. E proprio sul conferimento di parte rilevante delle retribuzioni in natura hanno potuto realizzare ingenti guadagni, non solo perché avevano ottenuto, per alimentare la numerosa manodopera, l'autorizzazione da Venezia a condurre a Campione in esenzione di dazio ben 2.000 some di cereali ogni anno, che peraltro già acquistavano a prezzi convenienti sull'importante mercato all'ingrosso di Desenzano, ma anche

perché ne avevano approfittato per avviare un lucroso contrabbando in direzione del limitrofo Trentino (Mocarelli 2010, 156-57).

C'erano poi anche opzioni di guadagno molto più semplici nella loro totale arbitrarietà. È quanto ci ha mostrato Catherine Verna evidenziando come in un'altra area siderurgica, questa volta francese, il Vallespir, il valore del ferro quando serviva per pagare i salari, venisse fissato a un livello inferiore, 24-29 *sous* al quintale, rispetto a quello vigente per i prezzi all'ingrosso, che oscillavano tra i 30 e i 32 *sous*. Una chiara dimostrazione del fatto che nella determinazione dei prezzi da utilizzare e da applicare il guadagno poteva derivare, sia dalla capacità di porre in essere soluzioni che consentivano di ridurre i costi di approvvigionamento dei beni poi conferiti ai lavoratori, sfruttando non solo la propria forza economica ma anche le relazioni politiche, sia giocando su relazioni di potere decisamente asimmetriche che si traducevano in uno scambio ineguale.

Va peraltro sottolineato, a conferma della complessità della realtà storica, che dal pagamento in natura potevano comunque trarre vantaggio anche i lavoratori perché chi riceveva una parte più o meno consistente della retribuzione sotto forma di cereali o di vino era meno penalizzato, quando i prezzi aumentavano, come è avvenuto negli ultimi decenni del Settecento, rispetto a quanti ricevevano i pagamenti in moneta. Non è un caso che nella sviluppatissima agricoltura della bassa pianura lombarda i lavoratori che versavano nelle condizioni peggiori fossero gli avventizi e gli obbligati, proprio quelli che ricevevano il loro salario quasi esclusivamente in moneta. Nel Cremonese, ad esempio, un salariato fisso riceveva negli anni Trenta dell'Ottocento conferimenti in denaro e in natura per un complesso di 600 lire annue, mentre gli obbligati percepivano una retribuzione monetaria superiore ma avevano in proporzione «una minore somministrazione di derrate in natura per cui può ritenersi il loro salario complessivo di circa 270 lire» (Faccini 1986, 420). Non diversa era la situazione nella pianura parmense dove, tra Sette e Ottocento, «la posizione dei salariati era certamente migliore di quella dei giornalieri, atteso il maggior peso che la retribuzione in natura esercitava sui loro compensi, e che non era mai inferiore al 65% dell'intero salario. Ciò poneva i primi più al riparo dalle conseguenze negative del lento ma progressivo deterioramento della moneta divisionale che solitamente ricevevano in pagamento delle loro prestazioni» (Spaggiari 1966, 135).

I pagamenti in natura, quindi, potevano risultare in diversi casi molto convenienti, ovviamente per ragioni diverse, sia per i lavoratori, che per i mercanti e i proprietari terrieri, come conferma la persistente importanza del pagamento di molti canoni di affitto in generi e non in denaro contante. Del resto, si trattava di relazioni dove a contare non erano solo la dimensione economica ma anche, e ancor più, i rapporti di relazione e di fiducia tra i soggetti coinvolti, come confermano le complesse relazioni di debito e credito che si potevano creare, all'interno delle quali anche i lavoratori, pur nella loro posizione subordinata, avevano carte non trascurabili da giocare (Avellino 2023b, 148-54). Proprio la grande importanza acquisita dalla dimensione sociale e relazionale negli scambi indurrebbe a ritenere che la moneta metallica, dato il suo carattere 'neutrale' e per certi versi oggettivo, venisse utilizzata innanzitutto e preferibilmente nelle relazioni tra soggetti che non si conoscevano per evitare i prevedibili fenomeni di *free riding* consentiti dalle fortissime asimmetrie informative presenti e dalle ancora limitate capacità di *enforcement* delle normative.

Ora, ed è il mio quarto spunto di riflessione, il fatto che si trattasse di una realtà economica così diversa dalla nostra non significa che i protagonisti dell'età preindustriale fossero all'oscuro delle logiche di mercato. Mi limito in proposito a fornire due esempi che dimostrano una profonda conoscenza delle dinamiche economiche allora in atto. Il primo si riferisce ai criteri con cui venivano fissate le retribuzioni. La scelta della cifra da corrispondere non era infatti arbitraria o dettata dalla consuetudine ma teneva nel dovuto conto la presenza di eventuali altri impieghi alternativi e concorrenti, ben noti non solo agli impresari ma anche ai lavoratori. Esempio è quanto facevano gli scalpellini al servizio della Fabbrica del duomo di Milano che si assentavano «dal lavoro in estate per restarvi invece d'inverno con la stessa paga di soldi 35 al dì». A fronte di questa evidenza l'istituzione ha deciso di pagarli 25 soldi nel periodo invernale, quando le possibilità di trovare altri impieghi erano ridotte al minimo, 35 soldi a marzo, aprile, settembre e ottobre e 46 soldi da maggio ad agosto, quando più forte era il richiamo esercitato dagli alti salari agricoli corrisposti nel periodo dei raccolti.

Inoltre, ed è il secondo esempio, c'era pure una chiara consapevolezza del fatto che su mercati anche relativamente vicini potevano esserci prezzi molto diversi, se non altro per l'elevata incidenza assunta dai costi di trasporto delle derrate e delle merci. La Fabbrica del duomo di Milano, ad esempio, pagava le giornate estive dei maestri da muro e dei lavoranti impegnati a metà Settecento negli interventi agli stabili della sua possessione di Gudo Visconti nel pavese rispettivamente 30 e 15 soldi, mentre a Milano corrispondeva 35 e 18 soldi, quindi tra il 14 e il 17% in più, proprio perché il costo della vita nei due contesti era molto diverso (Mocarelli 2008, 223, 228). Basti in proposito osservare che sul mercato di Casalpusterlengo, collocato nella bassa pianura lombarda, il frumento poteva arrivare a costare, come è avvenuto nel 1788, quasi il 30% in meno rispetto a quanto avveniva a Milano, 22 lire al moggio a fronte di 31 (Zaninelli 1964, 131).

Si tratta quindi di una realtà che deve essere studiata, e soprattutto compresa, *in iuxta sua propria principia* senza liquidarla sbrigativamente relegandola nella categoria dell'arretratezza sulla base di quanto si è poi verificato a partire dalla rivoluzione industriale inglese. Questo vale in particolare con riferimento al grado di monetizzazione dell'economia perché, se è indubbio che un suo aumento costituisca un progresso in direzione della modernizzazione, lo è altrettanto che il progressivo ridimensionamento delle monete alternative privava i più poveri e vulnerabili di un importante ammortizzatore, ridimensionando le opzioni a loro disposizione ed esponendoli ai rischi di un'istituzione per sua natura amorale come il mercato.

È allora evidente che, se si guarda alla realtà preindustriale, non ha molto senso calcolare e costruire serie di salari monetari per poi utilizzarle per calcolare i salari reali da cui far discendere la presenza di una presunta divergenza all'interno dell'Europa o tra l'Europa e il resto del mondo. Se in merito inizia a esserci una crescente consapevolezza, chi sinora si è mosso costruendo megatrend plurisecolari da usare in chiave comparativa, ritenendo, come ha chiaramente evidenziato Deirdre McCloskey (2013, 5), di maggior utilità e rilevanza la comparabilità e l'*indicativeness* rispetto alla rappresentatività, obietta che non basta sottolineare le debolezze dei lavori di economia storica pubblicati da Allen in poi, ma bisogna anche essere in grado di proporre un'alternativa. È quello che intendo fare in questa parte conclusiva del mio

intervento, suggerendo alcune proposte metodologiche e indicando alcune piste di approfondimento.

Innanzitutto, se anche si volesse privilegiare la dimensione comparativa sarebbe buona pratica comparare il comparabile. Detto più chiaramente non ha alcun senso confrontare nel Settecento le Province unite, di fatto un territorio a scala regionale, con un'entità, l'Italia, che, oltre a essere molto più estesa e profondamente diversificata, all'epoca non esisteva proprio e che per di più viene ridotta, in gran parte delle comparazioni sin qui effettuate, ai dati dei prezzi e dei salari di De Maddalena per Milano, di cui ho mostrato la fragilità (Mocarelli 2008, 215-22), e di Parenti e Malanima per la Toscana. Se proprio si vuole fare un confronto lo si faccia con la Lombardia che aveva dimensioni, popolamento, grado di urbanizzazione, struttura economica pienamente comparabili con le Province unite. Certo il rischio è che così facendo molto probabilmente la presunta piccola divergenza tra l'Europa ritenuta più avanzata e quella ritardataria svanirebbe come neve al sole.

Del resto, non bisognerebbe dimenticare mai che, se si vogliono realmente indagare i processi di sviluppo, la scala più appropriata da adottare, come aveva già evidenziato Pollard proprio con riferimento al caso britannico (Pollard 1984, 5-60), è quella regionale e non certo quella statale. Mi sembra un approccio più sensato rispetto a quello di fingere di comparare unità statali, magari ancora inesistenti, applicando una *reductio ad unum*, che rappresenta la negazione della complessità dei processi storici, per cui i prezzi e i salari di qualche città vengono ritenuti rappresentativi di contesti molto più ampi. Ma è davvero possibile ritenere, come è stato fatto, che i dati relativi a Londra, Milano e Firenze ci dicano quanto succede nell'Inghilterra meridionale e nell'Italia settentrionale tra medioevo e rivoluzione industriale (Malanima 2013)? E Torino, Genova, Venezia, Bologna, solo per richiamare le città principali?

È evidente che qualsiasi comparazione dovrebbe in primo luogo recuperare la complessità alla base di ogni ricostruzione storica allargando lo sguardo al di là dei soliti dati e contesti. Questo significa prendere in considerazione non solo le città, dove nella migliore delle ipotesi viveva e lavorava il 15-20% della popolazione, e rivolgersi anche alle campagne, come di recente ha fatto Giulio Ongaro (Ongaro 2023); tenere nel dovuto conto non solo la dimensione monetaria, come è emerso chiaramente anche in questa settimana; considerare non il singolo lavoratore ma la famiglia che era l'unità di vita e lavorativa. Mettersi in questa prospettiva significa certamente compiere ricerche che consentano di reperire nuovi dati e riscontri tali da permettere di ricostruire la dimensione micro soggiacente a quella macro, con una particolare attenzione alla comprensione delle logiche e dei meccanismi di funzionamento del sistema e alle relazioni tra le due. Del resto, anche gli sviluppi più recenti dell'economia evidenziano che una macro analisi che non è micro fondata rappresenta un esercizio sterile e invitano a considerare la micro impresa familiare una immagine speculare della macro economia che aggrega sia imprese che famiglie.

Si tratta quindi di riconsiderare in modo critico i due pilastri, salari e prezzi, alla base della costruzione delle serie plurisecolari dei salari reali utilizzati poi per calcolare i living standard e le varie divergenze. Per i salari questo sta già succedendo (Hatcher 2018) con conseguenze certamente significative. Penso però che indagare le condizioni di vita richieda un approccio più complesso che prenda in considerazione e cerchi di ricostruire le entrate della famiglia che è la vera unità di misura significativa.

È evidente allora che non si può considerare solo il salario del capofamiglia e cioè quanto si riceveva dall'esterno sotto forma di moneta o di beni. Bisognerebbe almeno considerare anche la produzione domestica di beni semplici che venivano poi venduti e che poteva coinvolgere donne e bambini; le attività svolte per la sussistenza della famiglia e infine i trasferimenti di beni da parte di istituzioni. Sarebbe interessante ricostruire come cambia nel corso del tempo la proporzione tra queste voci e soprattutto come si differenzino in proposito le famiglie urbane e rurali.

Ma altrettanto importante è riconsiderare il paniere di riferimento utilizzato per calcolare i salari reali che dovrebbe tenere conto delle differenze tra città e campagna, della presenza all'interno delle città dei sistemi annonari, dei beni effettivamente consumati. Abbiamo iniziato a farlo in un articolo appena pubblicato che, prendendo in considerazione Milano, Bologna e Firenze, coniuga dimensione quantitativa e qualitativa avendo di mira precisamente due obiettivi: un nuovo calcolo dei salari reali, dato che «the existing calculations used for this purpose have many criticalities» e una attenta considerazione del «role played by urban public institutions in mediating between the market and consumers, with relevant effects on price trends and, therefore, on the purchasing power of the urban population» (Mocarelli, Ongaro, e Prosperi 2023, 1). Si tratta solo di un primo passo ma ci sembra che vada nella giusta direzione.

BIBLIOGRAFIA

- Avellino, Lorenzo. 2023a. *Sous le vocable mal compris de la Liberté: travail, qualité et vols dans les soieries lombardes, 1760-1860*. Tesi di dottorato discussa presso l'Università di Ginevra il 17 febbraio 2023.
- Avellino, Lorenzo. 2023b. ««They have no property to lose»: the impasse of free labour in Lombard silk manufactures (1760-1810).» *The International Review of Social History* 68, 1: 135-55.
- Caracausi, Andrea. 2011. «The just wage in early modern Italy: a reflection on Zacchia's «De salario seu operariorum mercede.» *The International Review of Social History* 56, 107-24.
- De Luca, Giuseppe, e Marcella Lorenzini. 2014. «La fine dell'ancien régime e la gestione delle finanze tra innovazioni e persistenze.» In *Crisi e tramonto dello Stato*, a cura di Laura Barletta, e Giuseppe Galasso, 129-45. Repubblica di San Marino: Scuola di studi storici Università degli Studi della Repubblica di San Marino,.
- Faccini, Luigi. 1986. *Agricoltura e condizioni di vita dei lavoratori agricoli lombardi (1835-1839). L'inchiesta di Karl Czernig, saggio introduttivo e cura di Luigi Faccini*. Milano: Editrice bibliografica.
- Felloni, Giuseppe. 1968. *Il mercato monetario in Piemonte nel secolo XVIII*. Milano: Banca Commerciale Italiana.
- Hatcher, John. 2018. «Seven centuries of unreal wages.» In *Seven centuries of unreal wages. The unreliable data, sources and methods that have been used for measuring standards of living in the past*, a cura di John Hatcher, e Judy Z. Stephenson, 15-70. London: Palgrave Macmillan.

- Lopez, Roberto Sabatino. 1981. "Discorso introduttivo." In *La moneta nell'economia europea. Secoli XIII-XVIII. Istituto Internazionale di storia economica Francesco Datini di Prato. Atti delle "settimane di studio" e altri convegni*, a cura di Vera Barbagli Bagnoli, 3-14. Firenze: Le Monnier.
- Maffi, Luciano, e Mocarelli, Luca. 2021. "Complexity and efficiency: Milan in the seventeenth and eighteenth centuries." In *Italian victualling systems in the early modern age, 16th to 18th century*, a cura di Luca Clerici, 39-68. London: Palgrave Macmillan.
- Malanima, Paolo. 2013. "When did England overtake Italy? Medieval and early modern divergence in prices and wages." *European Review of Economic History* 17, 1: 45-70.
- McCloskey, Deirdre. 2013. "The poverty of Boldizzoni: Resurrecting the German Historical School." *Investigaciones de Historia Económica – Economic History Research* 9: 2-6.
- Mocarelli, Luca. 2008. *Costruire la città. Edilizia e vita economica nella Milano del secondo Settecento*. Bologna: Il Mulino.
- Mocarelli, Luca. 2010. "Le diverse vie della mercatura: i Panzerini e gli Archetti nel Bresciano del XVIII secolo." *Proposte e ricerche* 65, 2: 143-161.
- Mocarelli, Luca. 2017. "Storia ed economia: un matrimonio impossibile?" In *Quantità/qualità: la storia tra sguardi micro e generalizzazioni*, a cura di Daniele Andreozzi, 71-91. Palermo: New Digital Press.
- Mocarelli, Luca. 2018. "What is wrong with the history of wages: or the divide in economic history – A reappraisal suggested by Eighteenth-Century Milan." In *Seven centuries of unreal wages. The unreliable data, sources and methods that have been used for measuring standards of living in the past*, a cura di John Hatcher, e Judy Z. Stephenson, 95-116. London: Palgrave Macmillan.
- Mocarelli, Luca, e Giulio Ongaro. 2019. *Work in Early Modern Italy, 1500-1800*. London: Palgrave Macmillan.
- Mocarelli, Luca, Giulio Ongaro, e Laura Prospero. 2023. "The cost of living in Early Modern cities: A study on Eighteenth century Northern Italy." *Urban History* 50, 1:1-21.
- Ongaro, Giulio. 2023. "Agriculture and the market: the producers' perspective (Italy, XVIII cent.)." In *Daily Bread. The rise of the Global Wheat Market (1840-1914)*, a cura di Carlo Fumian, e Marco Bertilorenzi. Abingdon: Routledge (forthcoming).
- Pollard, Sidney. 1984. *La conquista pacifica. L'industrializzazione in Europa dal 1760 al 1970*. Bologna: il Mulino.
- Romano, Ruggiero, e Ugo Tucci. 1983. "Premessa." In *Storia d'Italia, Annali 6, Economia naturale, economia monetaria*, a cura di Ruggiero Romano, e Ugo Tucci, XIX-XXXIII. Torino: Einaudi.
- Spaggiari, Pier Luigi. 1966. *L'agricoltura negli Stati Parmensi dal 1750 al 1859*. Milano: Banca Commerciale Italiana.
- Zaninelli, Sergio. 1964. *Una grande azienda della pianura irrigua lombarda nei secoli XVIII e XIX*. Milano: Giuffrè.