

Gli imprenditori meridionali: razionalità e contesto *

di Alberto Mario Banti

1. Razionalità sostantiva e razionalità procedurale.

Buona parte della discussione più recente sul tema della razionalità ha ruotato intorno al problema del rapporto fra obiettivi normativi delle scelte (ottimo teorico realizzabile) e concrete procedure decisionali adottate. Come osserva anche Angela Liberatore in questo numero, il dibattito ha opposto l'ortodossia neoclassica del comportamento razionale ad una serie di ipotesi che insistono sui limiti (interni ed esterni) cui è sottoposta la ragione umana. L'obiezione fondamentale ha riguardato il carattere irrealistico dell'ipotesi neoclassica di un soggetto sempre capace di massimizzare la propria utilità attraverso un calcolo più o meno semplice delle variabili economiche essenziali. Ogni verifica empirica che si muova alla ricerca di un soggetto capace di ottimizzare i suoi obiettivi dovrà approdare ad un fallimento perché — come si è espresso Herbert Simon, il più autorevole critico del modello della massimizzazione — nella maggior parte dei casi i soggetti economici che si muovono sul mercato riescono al più ad ottenere risultati soddisfacenti, non certo i migliori teoricamente realizzabili¹. Ma, ammettendo che questa critica abbia un qualche fondamento, quali sono i motivi della mancata capacità ottimizzante che renderebbe priva di realismo ed euristicamente fuorviante l'immagine dell'uomo economico neoclassico?

* Una prima versione di questo saggio è stata presentata al seminario IMES «Per uno studio dell'imprenditorialità nel Mezzogiorno: tipologie e modelli», tenutosi a Rende (Cosenza) il 10-11 giugno 1989.

¹ I più importanti saggi di H.A. Simon sul tema della razionalità sono raccolti nelle sezioni VII (*Economics and Psychology*) e VIII (*Substantive and Procedural Rationality*) di H.A. Simon, *Models of Bounded Rationality*, vol. 2, *Behavioral Economics and Business Organization*, Cambridge (Mass.) 1982. Alcuni di essi sono reperibili, in traduzione italiana, in H.A. Simon, *Causalità, razionalità, organizzazione*, Bologna 1985 e in I. Visco (a cura di), *Le aspettative nell'analisi economica*, Bologna 1985. Per un'esposizione sintetica della teoria della «razionalità limitata» si veda Simon, *La ragione nelle vicende umane*, Bologna 1984.

Simon ha richiamato l'attenzione soprattutto su una triplice serie di osservazioni. Intanto bisogna tenere in considerazione i limiti interni della ragione umana: la teoria neoclassica presuppone l'esistenza di un soggetto capace di straordinarie capacità computazionali ed in grado di confrontare simultaneamente tutte le alternative possibili di una scelta, per approdare poi a quella migliore. Ma le ricerche di psicologia cognitiva hanno mostrato i notevoli limiti di calcolo della ragione umana, sottolineando d'altronde che le procedure di scelta solitamente adottate sono di tipo sequenziale e non simultaneo: si fondano cioè su di un confronto fra una successione di alternative che si ferma una volta che si sia trovata l'alternativa più soddisfacente, non la migliore in assoluto. La forza di queste obiezioni è tuttavia relativamente ridotta una volta che si osservi che i soggetti economici contemporanei dispongono di strumenti di calcolo e di analisi (i computer) che potenziano straordinariamente la loro efficacia e la rapidità delle loro operazioni. Restano però altri due limiti alle capacità di ottimizzazione che possono essere utilmente classificati come limiti esterni al calcolo economico razionale. Il primo di questi limiti consiste nel carattere di incertezza che molti contesti economici assumono per i soggetti che vi si trovano immersi: in questo caso il problema essenziale è la mancanza di informazioni sulle diverse variabili di mercato che gli attori devono prendere in considerazione, oppure il costo eccessivo imposto dalla loro raccolta. Un secondo limite esterno è dato dal fatto che, quand'anche ci si trovi in un contesto nel quale le informazioni sono accettabili, si deve egualmente fronteggiare «una *complessità* della funzione del costo o di altri vincoli esterni tale da impedire che l'agente riesca a calcolare il miglior corso d'azione»². La conclusione cui è arrivato Simon (nella sostanza non dissimile da quella raggiunta da altri critici del concetto neoclassico di razionalità) è che, se si vuole mantenere un minimo di aderenza al mondo dei comportamenti reali, si deve parlare allora di soggetti caratterizzati da un tipo particolare di razionalità, non ottimizzante ma *limitata* da vincoli interni (limiti della mente umana) o esterni (configurazioni di mercato e inattingibilità relativa delle informazioni)³.

Come non si farà fatica ad osservare, questo tipo di riflessione si muove in realtà sempre ben all'interno delle coordinate intellettuali

² H.A. Simon, *Le teorie della razionalità limitata* [1972], in Id., *Causalità* cit., pp. 260-61.

³ Insieme ai lavori di Simon ricordati alla nota 1 si vedano anche J. Elster, *Introduction* e J.G. March, *Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice*, in J. Elster (ed.), *Rational Choice*, Oxford 1986; J. Elster, *Ulisse e le sirene*, Bologna 1983; e F.A. von Hayek, *Legge, legislazione, libertà*, Milano 1986.

proprie dell'esperienza neoclassica. Ciò che né Herbert Simon, né Friedrich Von Hayek o James March pongono in discussione sono le finalità dell'azione economica: tendenzialmente l'obiettivo di un soggetto economico «limitatamente razionale», così come lo si può ricostruire dalle pagine di quegli autori, è sempre la massimizzazione della utilità o del profitto, e non si considera l'ipotesi che possano esistere forme di azione economica subordinate ad altri modelli di razionalità in nessun modo, nemmeno tendenzialmente, orientati verso la massimizzazione di utilità economiche. Ciò che invece si intende discutere sono i mezzi per l'attuazione di quei fini economici dati. Nondimeno, l'attacco critico e la portata innovativa delle teorie della razionalità limitata sono certamente imponenti e si traducono in una assunzione metodologica che impone di attribuire il giusto spazio alle procedure della scelta oltre che ai contenuti specifici della scelta stessa: «La scienza economica — ha infatti affermato Simon — è una teoria della razionalità umana che deve interessarsi tanto della razionalità procedurale, cioè dei modi in cui si prendono le decisioni, quanto della razionalità sostantiva, cioè del contenuto di quelle decisioni»⁴.

Questa distinzione, apparentemente, semplice è invece fondamentale e ricca di promesse analitiche, e non è un caso che Simon la presenti come il risultato finale del suo lavoro di ricercatore sul tema della razionalità⁵. Ma quali sono le prospettive di ricerca che suggerisce? Nel lavoro di Simon la separazione fra contenuti delle scelte economiche («razionalità sostantiva») e modalità attraverso le quali si arriva a scegliere un corso d'azione anziché un altro (procedure di analisi delle variabili economiche, ovvero «razionalità procedurale») mira a dare un significato euristico molto maggiore a questo secondo aspetto del problema della razionalità. L'operazione comporta due conseguenze fondamentali: da un lato induce a prendere in considerazione la possibilità di trovarsi di fronte a situazioni nelle quali i soggetti preferiscano corsi di azione che producono risultati economicamente subottimali attraverso un processo di valutazione delle variabili che è economicamente razionale; dall'altro — ma questa è un'extrapolazione dal pensiero di Simon — un'adeguata attenzione alle procedure di scelta consente di allontanare il pericolo di un trattamento formalistico dei dati disponibili sull'agire economico (del tipo: scelte economicamente subottimali *ergo* cultura economica

⁴ H.A. Simon, *La razionalità in economia: un artificio per l'adattamento* [1981], in Id., *Causalità* cit., pp. 366-7; il tema è trattato approfonditamente anche in *From Substantive to Procedural Rationality* [1976], in Simon, *Models* cit.

⁵ Simon, *Models* cit., vol. 2, pp. 401-3.

tradizionalistica o non di mercato); una impostazione che, fra l'altro, consente anche di affrontare il problema cui si accennava prima sulla natura della razionalità (economica o di altro tipo? oppure: di mercato o non di mercato?). Così, per esempio, nel caso in cui risultati economicamente deludenti si configurino come modi specifici di adattamento dei soggetti a forme di mercato che impongono vincolanti diseconomie esterne, si potrà parlare di modelli di razionalità, «limitata» quanto si vuole, ma tuttavia ispirata ad una gerarchia economica delle finalità; quando, invece, l'analisi delle procedure di scelta seguite dagli attori indagati mostri una propensione verso opzioni economicamente non razionali, si dovrà allora ricorrere a interpretazioni che pongano l'accento sull'influenza di configurazioni socio-culturali fondate su una differente gerarchia delle finalità⁶.

Credo ci sia spazio perché gli storici possano dialogare utilmente con questo tipo di impostazione. Le teorie della razionalità limitata possono anzi permetterci di osservare con occhi nuovi problemi storiografici vecchi, per venirne a capo con modelli interpretativi possibilmente più completi o convincenti. Nelle pagine seguenti si cercherà dunque di rileggere in questa prospettiva le informazioni disponibili su un tema di storia socio-economica del Mezzogiorno ottocentesco (la carenza di significative esperienze di azione imprenditoriale), nel tentativo di mostrare come tale operazione possa dare indicazioni di lavoro forse sorprendenti, ma — è sperabile — anche più fruttuose di quelle con le quali si è lavorato finora.

2. *Imprenditori e mercato: il problema.*

Una discussione sui caratteri dell'imprenditore meridionale impone inevitabilmente un riferimento, per quanto sommario, ai tratti idealtipici di questa figura sociale. In un ambito letterario specifico (le rassegne generali) questo tipo di montaggio è diventato quasi rituale. Nel nostro caso, accanto al rassicurante piacere della ritualità, si insinua anche un potente fattore di necessità: esplicitamente o implicitamente quel che si sa della figura dell'imprenditore meridionale, o della natura del comportamento economico in un senso più lato, è stato costruito attraverso un rimando continuo ad un dover essere idealti-

⁶ Ho discusso alcuni aspetti di questo «contrasto» analitico in *Fra tattica e strategia: a proposito di «Contadini e mercato: tattiche di sopravvivenza»*, in «Società e Storia», 1988 n. 40; cfr. anche la risposta di Giovanni Federico (*ibid.*) e gli interventi di Vittoria Franco e Renato Giannetti in «Società e Storia», 1988 n. 41.

pico, a moduli di comportamento «veramente» imprenditoriale che si ritiene abbiano attraversato l'esperienza storica di altre aree europee a partire dalla fine del XVIII secolo. Dal confronto ne risulterebbe un'immagine sfocata di un'imprenditorialità introvabile in un'Italia meridionale nella quale i comportamenti degli attori sociali apparirebbero irriducibilmente diversi, guidati forse da logiche completamente opposte a quelle dei modelli aurei.

A scanso di equivoci: io credo che queste considerazioni siano giuste, dal punto di vista descrittivo; non vi è dubbio, cioè, che per ciò che attiene ai contenuti, alla «sostanza» dei comportamenti, gli attori economici si muovano sulla scena meridionale secondo percorsi significativamente differenti da quelli che guidano altri attori sociali nell'Inghilterra o nella Germania o nell'Italia settentrionale dello stesso Ottocento. Dunque non ho intenzione di percorrere una strada analitica pure possibile, quella di sottolineare come gli idealtipi descrivano realtà introvabili anche nei paesi dello slancio economico, per arrivare poi a dire che l'universo meridionale non si distingue, se non per un problema di gradi, dal contesto di quei paesi. Al contrario, vorrei porre l'accento sulle differenze reali che allontanano i comportamenti imprenditoriali diffusi nell'Ottocento meridionale da quelli che si rintracciano altrove, per porre poi il problema delle logiche interne che regolano questi comportamenti¹.

Una delle più famose descrizioni idealtipiche della figura imprenditoriale è certamente quella fornita da Joseph Alois Schumpeter, per il quale il ruolo dell'imprenditore è fondamentale nell'ambito di una teoria dello sviluppo economico costruita tutta intorno alle sue capacità innovative: l'imprenditore è colui che è in grado di introdurre nuove soluzioni produttive, o una più razionale combinazione dei fattori produttivi, che gli consentano di realizzare un profitto monopolistico per tutto il tempo in cui riesce a valersi del vantaggio di aver introdotto per primo i nuovi procedimenti tecnici². Com'è noto, l'impostazione schumpeteriana ha avuto un'enorme risonanza ed

¹ È una sfida lanciata già da Biagio Salvemini là dove ha affermato: «Dato che il peso del passato o si risolve in forze agenti nel presente o è un fantasma, mi sembra che l'appellarsi ad esso, così frequente nella storiografia sul Mezzogiorno ottocentesco, nasconda spesso la rinuncia a capire come quel blocco di storia funzioni secondo regole che hanno una loro coerenza. Per esso, come per ogni altra realtà delimitabile in termini cronologici e sistemici, mi pare più fecondo un atteggiamento interpretativo che insegue, più che la dialettica truistica tra vecchio e nuovo, quella tra trasformazioni e problemi che la trasformazione pone» (*Per un profilo della borghesia imprenditoriale dell'Ottocento meridionale: una griglia interpretativa generale*, in A. Signorelli (a cura di), *Le borghesie dell'Ottocento*, Messina 1988, p. 77; il corsivo nel testo è mio); ma cfr. anche Id., *Note sul concetto di Ottocento meridionale*, in «Società e Storia», 1984 n. 26.

² J.A. Schumpeter, *Teoria dello sviluppo economico*, Firenze 1977 [1912].

ha avuto l'indiscutibile merito di collegare strettamente la figura dell'imprenditore al problema dell'innovazione. Più di recente si è tuttavia sottolineato che il ruolo imprenditoriale non può essere limitato solo al momento eccezionale dell'introduzione di innovazioni. La fase della diffusione delle innovazioni è apparsa a molti non meno importante dell'introduzione dell'innovazione stessa, intesa come «qualcosa che non è mai stato fatto in passato in alcun luogo». Come ha osservato Peter L. Payne «questo non significa che nel passato e nel presente non sia possibile individuare degli imprenditori innovativi, ma soltanto che questi individui sono dei casi molto particolari. Essi erano dei leader; il grande esercito degli imprenditori era al seguito, e per la loro prosperità, se non per la loro sopravvivenza, dipendevano da una buona gestione più che dall'innovazione»³. L'affermazione di Payne contiene anche un'altra considerazione importante nella discussione dei profili imprenditoriali: una loro solida disamina implica che si prendano in considerazione anche le attività di routine, di normale gestione dell'impresa, che non richiedono necessariamente l'introduzione di innovazioni, ma sono egualmente decisive per la sopravvivenza o la prosperità delle imprese. In questo senso l'imprenditore ci appare come colui che assumendo alcune decisioni fondamentali «determina gli obiettivi dell'impresa, la sua posizione sul mercato e i suoi rapporti con l'ambiente economico e sociale generale, secondo una serie di principi ispirati al conseguimento del massimo profitto»⁴. Questi orientamenti non hanno mancato di riflettersi sulla ricerca storiografica volta a delineare caratteri e trasformazioni delle figure imprenditoriali nei paesi guida dello sviluppo economico dal tardo XVIII secolo ad oggi, e in questa prospettiva si è anche cominciato ad individuare una scansione cronologica in fasi di trasformazione delle figure imprenditoriali che si muovono sugli scenari dei paesi economicamente più avanzati. In una prima fase, molto grossolanamente databile intorno alla fine del XVIII secolo - primi del XIX, gli imprenditori appaiono come figure di mediatori fra settore produttivo e settore commerciale, con interessi molteplici e privi di una specifica specializzazione o di un particolare interesse nel processo di produzione in quanto tale; in una seconda fase, il momento della «rivoluzione industriale», il mercante-imprenditore si trasforma in una figura molto più direttamente impegnata nella organizzazione e nella direzione di unità produttive specializ-

³ P.L. Payne, *Impresa industriale e management in Gran Bretagna, 1760-1971*, in *Storia Economica Cambridge*, vol. VII, t. I, Torino 1979, p. 259.

⁴ J. Kocka, *Impresa e organizzazione manageriale nell'industrializzazione tedesca*, *ibid.*, p. 654.

zate, con un impegno specifico soprattutto sul versante della produzione; in una terza fase, infine, databile a partire dagli anni '80 del secolo scorso, l'ampliamento delle dimensioni delle unità produttive porta ad un'enorme complicazione degli impegni organizzativi dell'imprenditore-proprietario dell'azienda, e ad una scissione del ruolo imprenditoriale nelle figure dei detentori della proprietà delle aziende e dei manager incaricati di funzioni organizzative più o meno specializzate, secondo uno schema di rapporti gerarchici interno alle aziende.

Questo semplice schema tripartito-lineare ha in realtà subito, negli ultimi tempi, una rettifica, al tempo stesso, descrittiva e teorica, di notevole rilievo. Se Charles Sabel e Jonathan Zeitlin hanno messo in luce la sopravvivenza, o, entro certi limiti, il successo ottocentesco, di forme alternative al sistema produttivo di massa, l'attenzione recente che nuove realtà economiche regionali emerse in varie parti del mondo hanno richiamato su di sé, ha indotto sociologi ed economisti a segnalare un'altra possibile modalità di crescita industriale, che è quella del distretto industriale a specializzazione flessibile, tutto imperniato su piccole e medie aziende integrate fra di loro. Questa vicenda recente ha molti suggerimenti teorici e comparativi da dare, anche per il nostro tema⁵. Qui, tuttavia, limitiamoci ad osservare che quando si affianchino l'una all'altra tutte le diverse soluzioni di sviluppo di iniziative imprenditoriali (quelle che conducono alla grande impresa o quelle che portano al distretto industriale), e si faccia un confronto tra questi modelli dell'azione imprenditoriale e le informazioni che la letteratura storiografica ci dà sulla situazione meridionale otto-novecentesca, non vi è dubbio che ci si troverà di fronte a panorami profondamente diversi. Non è soltanto la difficoltà di rintracciare esperienze innovative originali nelle regioni meridionali, ciò che colpisce; sono gli stessi processi diffusivi di innovazioni già sperimentate altrove ad essere lenti o del tutto assenti, così come quasi del tutto assenti sono le figure di imprenditori con interessi economici specializzati e impegnati in un unico settore produttivo o coordinati all'interno di un distretto industriale. Proviamo a fare un inventario provvisorio e sommario delle tipologie imprendi-

⁵ Cfr. C. Trigilia, *Le condizioni «non economiche» dello sviluppo: problemi di ricerca sul Mezzogiorno d'Italia*, in «Meridiana», n. 2, 1988, pp. 167-87. Il saggio che ha richiamato l'attenzione degli storici sul tema della specializzazione flessibile è quello di C.F. Sabel e J. Zeitlin, *Alternative storiche alla produzione di massa. Politica, mercati e tecnologia nell'industrializzazione del diciannovesimo secolo*, in D.S. Landes, *A che servono i padroni?*, Torino 1987; per una versione meno «ottativa» (l'espressione è usata con intenti polemici da Landes per evidenziare le componenti più ideologiche del ragionamento di Sabel e Zeitlin: cfr. Landes, *Piccolo è bello. Ma è bello davvero?*, *Ibid.*) si veda C.F. Sabel, *La riscoperta delle economie regionali*, in «Meridiana», n. 3, 1988, pp. 14-71.

toriali che dominano il panorama meridionale nel XIX secolo, così come emergono dagli studi di John Davis o di Paolo Macry o da monografie come quella di Simone Candela sui Florio⁶: il campo ci appare allora occupato da personaggi interessati soprattutto all'intermediazione commerciale o finanziaria più che alla produzione, personaggi nei cui patrimoni si trova la testimonianza di una grande dispersione «orizzontale» e sincronica degli investimenti e degli interessi economici in settori diversissimi. Anche quando ci si imbatte in nuclei di imprenditori impegnati principalmente nella gestione di imprese industriali — come nel caso della comunità di imprenditori tessili di origine straniera insediata nel Napoletano di primo Ottocento — ci si trova di fronte ad esperienze singolarmente povere di effetti diffusivi o imitativi.

Quali procedure di scelta hanno portato a soluzioni così difformi da quelle rintracciabili nei luoghi canonici dello sviluppo industriale (distretto a specializzazione flessibile compreso)? E prima ancora: in quali contesti di mercato si trovavano ad operare gli imprenditori meridionali?

Fortunatamente, all'interno di una letteratura per la verità non ricchissima di informazioni sui gruppi imprenditoriali, quest'ultimo punto è stato adeguatamente affrontato dal dibattito storiografico recente. L'attenzione si è concentrata in particolare sui percorsi di trasformazione cui i mercati meridionali si trovarono sottoposti, in seguito ad una serie di fondamentali mutamenti che si verificarono a partire dalla fine del XVIII secolo. Proprio allora — ha osservato Piero Bevilacqua — il Mezzogiorno vide mutare completamente la sua collocazione sul mercato internazionale:

Sfuggendo progressivamente al dominio commerciale delle grandi città mercantili italiane, in primo luogo di Venezia e di Genova, esso entra nel campo di gravitazione di nuovi centri di comando, posti fuori dell'orbita mediterranea. L'Olanda, ma poi soprattutto l'Inghilterra e la Francia, si affermano sempre più decisamente quali punti di riferimento del commercio meridionale, potenze emergenti di una nuova dislocazione delle gerarchie economiche negli spazi internazionali⁷.

⁶ J. Davis, *Società e imprenditori nel regno borbonico, 1815-60*, Roma-Bari 1979; P. Macry, *Ottocento. Famiglia, élites e patrimoni a Napoli*, Torino 1988; Id., *Le élites urbane: stratificazione e mobilità sociale, le forme del potere locale e la cultura dei ceti emergenti*, in A. Massafra (a cura di), *Il Mezzogiorno preunitario. Economia società e istituzioni*, Bari 1988 e Id., *Tra rendita e «negozio». A proposito di borghesie urbane meridionali*, in «Meridiana», n. 5, 1989, pp. 61-75; S. Candela, *I Florio*, Palermo 1986.

⁷ P. Bevilacqua, *Il Mezzogiorno nel mercato internazionale (secoli XVIII-XX)*, in «Meridiana», n. 1, 1987, p. 20.

Una delle conseguenze macro di maggiore importanza implicate da questa vicenda fu che a partire dai primi dell'Ottocento il Mezzogiorno si agganciò stabilmente alle aree guida della rivoluzione industriale come un'economia periferica e dipendente, che accentuò significativamente la sua vocazione di produttrice di prodotti primari per l'esportazione, che, oltre al grano, erano ora l'olio, gli agrumi, lo zolfo. Non è necessario pensare che tale collocazione internazionale avesse effetti negativi sull'economia dipendente nel suo complesso⁸. Il problema è di capire come mai la crescita del reddito che ne derivò non si traducesse in effetti propulsivi per l'intera economia; oppure come mai il suo esito, «fino ad epoca recente, [sia] stato la coesistenza di alte concentrazioni di patrimoni familiari incapaci di innescare processi di sviluppo e di innovazione, accanto ad estese fasce di miseria sociale»⁹.

Uno sguardo più ravvicinato alle dinamiche di mercato ci consentirà di individuarne alcuni specifici aspetti strutturali che possono contribuire a spiegare qualcosa dei comportamenti imprenditoriali che vi fiorirono intorno. E sono degli aspetti che, in particolare, possono essere utilmente discussi alla luce di queste tre categorie di analisi: *incertezza, costi di transazione e fiducia*.

3. *Instabilità dei prezzi e incertezza del mercato.*

Cominciamo dal primo tema. Come è stato più volte sottolineato, la nuova dipendenza internazionale aveva dato vita a mercati estremamente difficili. Il problema qui era dato da una scarsa prevedibilità della domanda che implicava un *input* di informazioni sull'andamento dei mercati esteri di smercio, o sui raccolti nelle altre aree periferiche concorrenti, quasi impossibile da ottenere e da controllare appieno.

Così, per esempio, per il caso di Terra di Bari ai primi dell'Ottocento, Gino Salvemini ha osservato che

la vecchia instabilità stagionale dei prezzi e quella annuale causata dalle vicende della produzione si vanno attenuando con l'irrobustirsi della macchina mercantile, con il crescere delle possibilità di stoccaggio e l'ampliarsi della rete delle comunicazioni, ma al contempo emergono nuove e più clamorose forme di instabilità che rendono relativamente autonome le curve dei prezzi di ciascuna derrata, provocano impennate improvvise e cadute clamorose che non sempre i prez-

⁸ L'osservazione è di G. Federico, *Commercio estero e «periferia». Il caso dei paesi mediterranei*, in «Meridiana», n. 4, 1988, pp. 192-3.

⁹ Bevilacqua, *Il Mezzogiorno* cit., p. 43.

zi medi annuali riescono ad esprimere dal momento che spesso investono archi temporali brevissimi. Le notizie che si diffondono rapidamente portate dai «pacchetti a vapore» o dal filo del telegrafo sul fallimento del raccolto nell'entroterra di Odessa o su un mutamento della normativa doganale spagnola, sul colera scoppiato in un angolo del Mediterraneo o su una guerra lontana, sulla decisione delle autorità di una grande città nordica di sostituire il gas all'olio per l'illuminazione o sul diffondersi di una malattia della vite, modificano radicalmente le convenienze incidendo vistosamente sulle quantità commercializzate e sui prezzi¹.

Le stesse caratteristiche sembrano segnare anche il mercato di un altro importante prodotto del *long distance trade* meridionale, gli agrumi, anche in periodi più tardi rispetto e quelli di cui parla Salvemini per Terra di Bari. A tale proposito Salvatore Lupo ha fornito questa descrizione delle dinamiche di mercato:

L'intermediario possiede una notevole capacità di intuire precocemente la capacità produttiva di un *giardino*, e magari di un'intera zona agrumaria, nella stagione che sta per aprirsi; senza tale capacità gli acquisti a colpo [cioè in anticipo] sarebbero impossibili. Ma la produzione locale rappresenta un elemento estremamente parziale per la determinazione dei prezzi di vendita nei lontani mercati di consumo: al proposito, l'unico elemento razionale di valutazione in possesso dello speculante è l'andamento della campagna precedente, e su questo si basa per fare le sue ordinazioni, determinando così un andamento iniziale dei prezzi che può non avere nulla a che vedere con quanto si realizzerà sui luoghi di consumo. [...] Un esempio concreto. L'annata 1906-7 vede un imprevisto, alto livello della domanda estera. Mentre i produttori ricavano «un modesto utile», i venditori «ritardatari» e gli speculanti, che vendono nel momento più favorevole, ricavano profitti definiti «favolosi». L'anno seguente la spinta all'accaparramento è precoce ed i prezzi iniziali altissimi; ma il mercato non risponde e gli speculanti patiscono perdite rovinose, insieme a quei proprietari del Palermitano che, lasciando i frutti sull'albero senza venderli, hanno poi subito l'improvvisa inversione della congiuntura².

Questo è un esempio che mostra molto bene come gli intermediari commerciali sul mercato agrumario si muovessero come se si fossero trovati in un contesto *rischioso* (nell'accezione economica del termine), laddove i mercati di esportazione dell'Italia meridionale a partire dai primi dell'Ottocento sembrerebbero più correttamente descritti come mercati dominati dall'*incertezza*, cioè dall'impossibilità dei soggetti economici di formulare previsioni probabilistiche fondate, ma liberi di muoversi soltanto intorno a deboli stime approssimative, dettate magari da fattori emotivi (il desiderio di ascesa sociale o la pura

¹ B. Salvemini, *Prima della Puglia. Terra di Bari e il sistema regionale in età moderna*, in *Storia d'Italia. Le regioni dall'Unità a oggi. La Puglia*, Torino 1989, p. 152; cfr. anche Id., *Ottocento meridionale* cit.

² S. Lupo, *Tra società locale e commercio a lunga distanza: la vicenda degli agrumi siciliani*, in «Meridiana» n. 1, 1987, pp. 105-6.

e semplice speranza che si riproducano condizioni di mercato favorevoli, come quelle già precedentemente verificatesi)³.

Ora, se questa descrizione delle caratteristiche del mercato «alto» (quello di esportazione) è corretta, la risposta dei ceti imprenditoriali appare non del tutto incongrua; la strategia di adattamento al mercato appare di una duplice natura ma ha un'unica finalità: dal punto di vista descrittivo la reazione consta di una grande differenziazione degli investimenti su un arco ampio e disparato di attività.

Per fare un solo esempio, l'ambito di interessi imprenditoriali di Vincenzo Florio nella prima metà dell'Ottocento spaziava dalla mediazione commerciale alla produzione di marsala, dalla gestione di una filanda per filati di cotone e di una fonderia al controllo di alcune tonnare, dall'impianto di un'industria per la produzione dell'acido solforico allo sfruttamento di miniere di zolfo, dall'intermediazione creditizia al possesso di immobili urbani e rurali e all'attività armatoriale⁴; il caso di Vincenzo Florio appare abnorme per le dimensioni delle sue attività, ma questo tipo di differenziazione degli investimenti pare caratterizzare il normale comportamento di quasi tutti gli imprenditori napoletani presi in esame da Davis, come anche dei più piccoli dettaglianti o imprenditori più occasionalmente studiati da Paolo Macry.

Il secondo aspetto notevole nel comportamento imprenditoriale, che mi pare collegato a questo primo, è la grande riluttanza a verticalizzare le proprie attività economiche assorbendo nelle proprie aziende e sotto il proprio controllo i numerosi intermediari che popolavano i mercati meridionali. Sia sul mercato dei cereali sia su quello dell'olio o degli agrumi si incontrano numerosissime figure di intermediari, magari dipendenti dalle grandi case di commercio, ma di fatto autonomi nelle loro attività.

Un assorbimento di tutte queste figure in subordinazione formale dalle grandi case di commercio o dai produttori delle merci avrebbe permesso un forte risparmio sui costi di transazione imposti da questa frammentazione degli operatori sul mercato; e di fatto il concetto dell'internalizzazione dei costi di transazione è uno dei più efficaci per spiegare la concentrazione della produzione in unità produttive di fabbrica o, ancora di più, il sorgere delle grandi imprese tardo ot-

³ Al proposito, cfr. anche L. Palumbo, B. Salvemini, *Aspetti del mercato del grano in Terra di Bari nell'Ottocento borbonico*, in A. Massafra (a cura di), *Il Mezzogiorno preunitario* cit. La definizione classica della differenza tra il concetto di rischio e quello di incertezza è stata data da Frank Knight, del quale si veda *Il significato di rischio e incertezza* [1921], in I. Visco (a cura di), *Le aspettative nell'analisi economica* cit.

⁴ Candela, *I Florio* cit., pp. 54 sgg.

tocentesche, nelle quali si realizza spesso un'integrazione verticale a ciclo completo, dalla produzione alla vendita. Ma, nel caso dell'Italia meridionale, tanto la differenziazione degli investimenti quanto la riluttanza nei confronti della verticalizzazione sembrano nascere dal desiderio di disperdere il rischio imposto da mercati così fortemente dominati dall'incertezza⁵.

4. I costi di transazione.

La stessa preoccupazione, lo stesso desiderio di disperdere il rischio, emerge da uno sguardo alle strutture associative — deboli e tremendamente volatili — che legavano i ceti imprenditoriali napoletani. A questo proposito John Davis ha notato, con un certo disappunto, che la realtà della Napoli borbonica sembrava pullulare di innumerevoli iniziative, associazioni e operazioni commerciali, solo che queste si formavano per degli obiettivi specifici e transitori e si scioglievano immediatamente non appena il fine dell'operazione fosse stato rag-

⁵ Il concetto di internalizzazione dei costi di transazione è stato formulato da Oliver Williamson per spiegare i motivi della formazione delle grandi imprese negli Stati Uniti di fine '800 (cfr. O. Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York 1975; Id., *The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes*, in «Journal of Economic Literature», vol. XIX, December 1981; e A.D. Chandler Jr. and H. Daems (eds.), *Managerial Hierarchies. Comparative Perspectives on the Rise of the Modern Industrial Enterprise*, Cambridge (Mass.) - London 1980. Una comparazione ravvicinata tra il caso americano e quello dell'Italia meridionale appare alquanto arrischiata, date le differenze nelle strutture produttive e di mercato. Va così notato che se l'eliminazione dei costi di transazione a favore di imprese «dominanti», attraverso la loro internalizzazione (ossia l'assorbimento di questi costi «a monte» — sul versante della fornitura delle materie prime — o «a valle» sul versante della distribuzione commerciale) può essere considerato un fattore cruciale nell'interpretazione del sorgere delle grandi imprese, non va certo dimenticata la spinta tecnologica interna verso una tale soluzione (cfr., in particolare, A. Chandler, in *Managerial Hierarchies* cit.). Ma se restiamo al problema del superamento dell'ostacolo posto dai costi di transazione c'è un aspetto dell'analisi di Williamson che offre un importante spunto di riflessione sul caso dell'Italia meridionale. Come ha sottolineato Carlo Trigilia, uno dei referenti teorici essenziali nell'elaborazione di questo autore è stato senz'altro il concetto simoniano di razionalità limitata. L'interpretazione che Williamson ne ha dato è stata tuttavia statica, assoluta, come se si riferisse ad un limite eguale e costante nelle capacità di analisi di ciascun soggetto agente, laddove, invece, esso può essere significativamente variabile tra gli attori di società diverse (cfr. C. Trigilia, *Economia dei costi di transazione e sociologia: cooperazione o conflitto?*, in «Stato e Mercato», n. 25, 1989, p. 140). Tra il caso studiato da Williamson e quello discusso qui l'elemento di variabilità maggiore nella razionalità limitata dei rispettivi attori potrebbe esser dato dalla differente disponibilità di informazioni sugli andamenti di mercato che si hanno nei due differenti contesti: per un'impresa ferroviaria o per un'azienda meccanica statunitense era forse meno difficile formulare delle previsioni sui trend economici futuri che per un'impresa di commercianti di grano o di agrumi nell'Italia meridionale; e forse qui non è scorretto sostenere che mentre nel primo caso ci si trovava in un contesto di rischio, nell'altro i soggetti si muovevano in un ambiente di totale incertezza.

giunto, tanto da non creare rapporti stabili di collaborazione fra i vari imprenditori che vi si trovavano coinvolti.

Il problema non sta [...] nel fatto che gli uomini d'affari napoletani non fossero capaci di dar vita a società o a unioni, quanto piuttosto nella breve vita di queste associazioni e nella specificità degli scopi che esse si prefiggevano. Ciò, a sua volta, riflette la precarietà del commercio stesso e la scarsità di occasioni su cui fondare forme più durature di associazione. Questa scarsità spiega anche la debolezza e mancanza di coesione dell'oligarchia napoletana che, per acquisire una certa stabilità, doveva legarsi a qualcosa di più solido del solo commercio; e ciò naturalmente spiega, almeno in parte, la continua attrazione esercitata dalle commesse di Stato¹.

Comportamenti di questo genere, come anche quelli che si commentavano sopra, mi sembra possano essere legittimamente interpretati come tentativi di dispersione del rischio di fronte a mercati difficilmente prevedibili. Il problema è che talora queste strategie di minimizzazione o di dispersione del rischio avevano, come sottoprodotto, l'aumento nel numero delle transazioni implicate dalle strutture del mercato, non meno che l'aumento nei costi relativi, sia in termini più puramente economici che sotto l'aspetto di una moltiplicazione di comportamenti violenti o fraudolenti². Il risultato netto era quello di accrescere ulteriormente l'incertezza del mercato, oltre che di moltiplicare i costi globali per i singoli operatori. Il funzionamento del mercato agrumario, studiato da Lupo, può illustrare gli effetti perversi di strategie difensive di dispersione del rischio.

Sul mercato agrumario ottocentesco si hanno tre tipi di rapporto tra produttore e mediatore commerciale: a colpo, a conto, a vendita ritardata.

Nel primo caso si vende tutta la merce presente nel *giardino*, comunque si presenti all'atto della raccolta, sicché il rischio di inconvenienti (gelate, vento, furti) resta a carico dell'acquirente; nel secondo il proprietario si impegna a cedere una determinata quota del prodotto, e l'incombenza della custodia, assieme ai rischi accennati, è affar suo. Con la vendita a colpo [la prima] il produttore punta sul sicuro, riscuotendo subito il congruo anticipo (da un terzo alla metà del prezzo stabilito), che gli è necessario, data la carenza di liquidità in cui si trova prima

¹ Davis, *Società e imprenditori* cit., p. 48. Parlando della borghesia napoletana di fine Ottocento, anche Marcella Marmo ha osservato che essa «non ha spirito associativo e imprenditoriale, è paurosa e diffidente rispetto all'impiego produttivo del capitale» (cit., in G. Galasso, *L'imprenditore*, in Id., *L'altra Europa*, Milano 1982, p. 208).

² I costi di transazione sono tutti quei costi, diretti e indiretti, richiesti nella realizzazione di uno scambio di prestazioni di qualunque natura. Che in contesti *incerti* una transazione possa implicare l'insorgere di comportamenti opportunistici o fraudolenti è un fatto ben noto: cfr. al riguardo D.C. North, *Transaction Costs in History*, in «Journal of European Economic History», 1985 n. 3, al quale si rimanda anche per una definizione più sistematica del concetto e per una discussione della sua applicabilità al lavoro storiografico.

del raccolto. Se invece vuol rischiare, se ha disponibilità finanziaria, se vuole ottenere un prezzo maggiore, vende a conto [...]. Chi vuol tentare una speculazione ancora più ardita lascia gli agrumi sull'albero, senza venderli, sino a superare la scadenza naturale della campagna agrumaria, sperando di ottenere un prezzo più alto quando il prodotto si farà raro e la concorrenza tra i commercianti per ottenerlo più aspra [...].

Non sorprende che il contratto più diffuso fosse quello a colpo, poiché consentiva di evitare «quanto più possibile l'alea del mercato, anche a costo di ricavare un profitto minore». Tuttavia questa segmentazione del circuito produttivo-commerciale produceva delle forti tensioni, soprattutto nel momento in cui, dopo la crisi agraria, ai grossi mercanti stranieri che operavano su ordinazione per mercati lontani si sostituiscono dei mercanti locali, la cui capacità di formulare previsioni attendibili sull'andamento futuro dei prezzi è molto ridotta. L'acquisto a colpo diventa allora una soluzione estremamente rischiosa per gli acquirenti, portandoli, quando avessero dovuto subire delle perdite (come nell'esempio dell'annata 1906-7 che ho ricordato prima) «a rivalersi con il produttore, “per le vie di fatto, tentando rapresaglie e violenze di ogni genere”, pur di ottenere la restituzione almeno parziale dell'anticipo. A tal fine i termini dell'accordo tra le parti sono formulati in maniera volutamente ambigua e generica in un contratto informale, detto *alberano*, che lascia spazio a recriminazioni ed equivoci infiniti»³. Ma anche nel caso del contratto a conto gli attriti prodotti dalla segmentazione del circuito non sono minori. Qui l'amplificazione dei costi di transazione nasce soprattutto dalla determinazione della qualità dei prodotti:

Ci rimangono delle belle descrizioni ottocentesche del conflitto che esplose nei giardini, nel caso di vendita a conto, quando le *ciurme* inviate dai commercianti vengono sottoposte a svariate pressioni, minacce e promesse, perché le donne addette alla selezione dei frutti, le *scatatrici*, siano più «morbide» nello stabilire la qualità (prima, seconda, scarto) di ogni singolo agrume: a tal fine spesso dall'agrumeto scompare l'acqua e viene offerto, abbondante, il vino, che provoca allegria e rilassatezza. Ma la scartatrice sa che, al suo ritorno in paese, il commerciante controllerà accuratamente il suo lavoro, e deciderà una multa o anche l'immediato licenziamento in caso di errori⁴.

5. Fiducia e attitudini imprenditoriali.

Il carattere fondamentale dei mercati nell'Italia meridionale sembrerebbe dunque quello di una fortissima incertezza e imprevedibili-

³ Lupo, *Fra società locale cit.*, pp. 97 e 104-5.

⁴ *Ibid.*, p. 98.

tà degli andamenti dei prezzi, e di una grande frammentazione del circuito produttivo commerciale, con effetti frenanti per la diffusione delle attività imprenditoriali. In realtà bisogna ben sottolineare che questa è una descrizione ancora molto parziale. Almeno nella prima metà dell'Ottocento l'inserimento dell'economia agricola meridionale nel nuovo contesto internazionale ha anche un'altra conseguenza, ovvero la formazione di importanti colonie di operatori commerciali stranieri in contatto diretto con la madre-patria, e quindi in grado di disporre di un miglior controllo sulle vicende dei mercati importatori dei beni agricoli, quando addirittura non agivano su ordinazione. Questo particolare disegnava una struttura molto sbilanciata dei mercati, con una forte asimmetria nella distribuzione delle informazioni fra gli operatori, senza contare il potere finanziario o commerciale (disponibilità di flotte) di cui potevano godere le più grosse case commerciali impegnate nel *long distance trade*. Una simile asimmetria nel controllo delle informazioni poteva avere effetti devastanti sulla stabilità del mercato per un comportamento peraltro fortemente *profit oriented* dei responsabili delle grandi case commerciali. Un esempio molto bello di ciò che sto dicendo è fornito da Davis nel suo esame del sistema delle «firme di piazza» sul mercato del grano e dell'olio a Napoli nella prima metà dell'Ottocento. Il meccanismo traeva origine dalla necessità di assicurare ai destinatari sul mercato di Napoli (commercianti o agenti dei pastifici di Torre Annunziata o di Castellammare) l'arrivo dei grani provenienti dai porti pugliesi. Nella sua forma più semplice il sistema funzionava in questo modo: «un compratore di Napoli che desidera acquistare una partita di grano si rivolge a un mercante che commercia in derrate con le province pugliesi, il quale, a sua volta, gli rilascia un ordine o cambiale contenente un accordo per la fornitura delle derrate contro il pagamento al termine di un determinato periodo, essendo le cambiali normalmente datate a scadenze di due o tre mesi»¹. Il sistema però era più complicato, in primo luogo perché colui che emetteva la cambiale di solito era un intermediario e non un vero venditore di grano, e in secondo luogo perché le cambiali sulla vendita di grano o di olio circolavano poi per i mercati finanziari come normali effetti scontabili dietro la garanzia delle «firme di piazza», ossia con l'avallo di un ristretto numero di grossi mercanti abilitati all'operazione. Questa soluzione era sottoposta a numerose critiche, perché la si riteneva, non a torto, uno dei principali strumenti che favoriva-

¹ Davis, *Società e imprenditori* cit., p. 77.

no le operazioni speculative dei monopolisti (intendendo con questo termine le grandi case mercantili che commerciavano con i porti adriatici). Che speculazioni e abusi da parte dei grossi mercanti ci fossero, non vi è dubbio; ma ciò che è veramente interessante per il nostro discorso è andare a vedere come funzionavano queste speculazioni. Un presupposto importante per la diffusione delle manovre speculative era costituito dalla politica commerciale del governo borbonico, che autorizzava l'esportazione dei grani solo quando i mercati interni fossero stati adeguatamente riforniti ed il prezzo fosse stato conseguentemente basso. Siccome il mercato più lucroso era quello estero, i grossi mercanti avevano tutto l'interesse a che i prezzi interni si mantenessero bassi. Poiché i grossi mercanti avevano il vantaggio di controllare il mercato di origine in Puglia, conoscevano quantità e qualità del grano prodotto e soprattutto disponevano di granai sparsi per le province con riserve di grano la cui immissione sul mercato poteva essere dosata a discrezione. Una delle tecniche più usate era allora la seguente: le case commerciali emettevano grosse quantità di cambiali a Napoli abbassando i prezzi indipendentemente dalla situazione del raccolto nelle province; dopo di che la casa di emissione, servendosi dei suoi granai pugliesi, alla scadenza delle cambiali presentava del grano di pessima qualità. «I possessori di cambiali sarebbero stati in tal modo scoraggiati dal cambiarle in grano e avrebbero cercato di rivenderle. Il mercato sarebbe stato di conseguenza inondato da queste cambiali di ritorno, con l'effetto di far nuovamente abbassare i prezzi. Con la semplice operazione di ricomprare le cambiali da esse stesse precedentemente emesse, le ditte di emissione avrebbero intascato i profitti derivanti dalla differenza tra i prezzi di vendita e di riacquisto; e per di più le loro provviste di cereali sarebbero rimaste quasi intatte»², ciò che avrebbe permesso loro di avviare le esportazioni di grani di buona qualità verso l'estero.

Proviamo a riassumere le componenti di questi scambi di mercato, che sono le seguenti:

- a) esistenza di grosse case commerciali che disponevano di granai nei porti adriatici, di capitali e di mezzi di trasporto;
- b) una forte asimmetria dell'informazione tutta a favore di questi operatori e a danno degli acquirenti sul mercato napoletano;
- c) un comportamento fortemente orientato verso il profitto di questi operatori che sfruttavano proprio questo vantaggio di partenza nella distribuzione delle informazioni;

² *Ibid.*, p. 83.

d) una debole protezione legislativa della correttezza degli scambi di mercato, che, nel caso particolare, nasceva dall'imprecisione dei termini usati per contraddistinguere le particolari quantità di grano, «il che — come osserva Davis — sembrava invitare i mercanti a servirsi di pratiche fraudolente»³;

e) la diffusione di frodi come strumento per la massimizzazione del profitto aveva a sua volta due importanti conseguenze: da un lato rendeva particolarmente instabile l'andamento dei prezzi che, da questo punto di vista, era del tutto imprevedibile per gli operatori minori ed era diretto a discrezione dalle grosse case commerciali; e, dall'altro, una perdita secca della *fiducia* tra i soggetti che operavano sul mercato.

Questo mi sembra un punto di rilievo teorico assoluto, che merita di essere attentamente sottolineato. Recentemente Richard Tilly ha discusso il tema della *fiducia* nello sviluppo di atteggiamenti imprenditoriali, arrivando ad affermare che «la storia economica d'Europa fornisce numerose indicazioni che mettono in luce il nesso tra arretratezza dell'economia e disonestà nel comportamento economico»⁴. La discussione sui costi economici della sfiducia e della disonestà è stata avviata da un fondamentale articolo dell'economista George Akerlof, basato sull'esempio del mercato delle auto usate negli Stati Uniti⁵. In un mercato del genere una delle componenti base è — come nel caso del mercato dei cereali che si discuteva prima — la forte asimmetria di informazioni tra venditore ed acquirente a vantaggio del primo. «Il vantaggio del venditore, secondo le regole dell'individualismo metodologico, contribuisce a renderlo disonesto, nel senso che a differenze di prezzo non corrispondono pari differenze di qualità. Astenendosi dall'ipotizzare ulteriori norme di comportamento, ne consegue che la diseguale relazione di scambio tra i singoli commercianti tendenti a massimizzare i profitti porterà alla scomparsa dal mercato dei venditori buoni, e infine al crollo totale del mercato stesso»⁶. Questa conclusione può essere troppo pessimistica; come osserva lo stesso Tilly, la conclusione più probabile sarà che gli operatori «onesti» o «svantaggiati» cercheranno di costruirsi delle difese per garantirsi dal bidone, oppure si ritireranno dal mercato o vi si muoveranno nel modo più cauto possibile, cercando di disperdere il rischio costituito dalla mancanza di fiducia. Ma quali sono stati i

³ *Ibid.*, p. 85.

⁴ R. Tilly, *Comportamento ed etica imprenditoriale. Indizi di una cultura borghese nella Germania del XIX secolo*, in J. Kocka (a cura di), *Borghesie europee dell'Ottocento*, Venezia 1989, p. 329.

⁵ G.A. Akerlof, *The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, in «The Quarterly Journal of Economics», 1970, n. 3.

⁶ Tilly, *Comportamento ed etica cit.*, p. 328.

modi principali di attenuazione degli effetti prodotti da mercati costruiti su forti asimmetrie nella distribuzione delle informazioni?

Discutendo del caso tedesco e inglese, Tilly ha sottolineato come fondamentale sia stato l'intervento dello stato nel varare delle norme legislative che assicurassero coercitivamente il mantenimento della fiducia. L'ipotesi, per il caso meridionale, e soprattutto per il caso di uno stato debole come quello borbonico, mi pare estremamente suggestiva; ma mi sembra, appunto, non più di una suggestione, da sviluppare andando a studiare in dettaglio tanto la forma dei mercati anche in epoca post-unitaria quanto i caratteri e l'efficacia della legislazione commerciale varata dallo stato liberale unitario. È però ancora necessario sottolineare che nel caso dei *markets for lemons* comportamenti disonesti nel campo economico nascono soprattutto da una strategia radicalmente orientata al profitto, in un contesto strutturale che favorisce la costruzione di profitti disonesti (asimmetria dell'informazione) ma privo di correttivi giuridici adeguati.

Un secondo tipo di risposta possibile è dato dalle forme di auto-organizzazione della società (o di segmenti cruciali di essa) per contrastare e assorbire la minaccia di un mercato dominato dalla sfiducia⁷. La logica di organizzazione delle associazioni agrarie padane ottocentesche o i meccanismi di funzionamento delle aree di piccola industria richiamano infatti l'attenzione sull'esistenza di morfologie delle relazioni sociali (si tratti della costruzione dei rapporti familiari o degli effetti indiretti delle strutture della proprietà) particolarmente adatti a favorire una facile diffusione dell'esternalità «fiducia». Così, per esempio, nel caso della Piacenza di fine Ottocento, l'esistenza di una ramificata struttura di relazioni parentali o amicali tra i gruppi possidenti della città, dovuta ad un processo generativo che si snoda a partire dai primi dell'Ottocento, è anche l'elemento che ci consente di capire come i proprietari terrieri del piacentino siano riusciti a risolvere il problema di un mercato anche lì dominato dalla sfiducia tra i vari operatori. L'ostacolo, in questo caso, era costituito dalle frodi messe in atto dai commercianti di fertilizzanti artificiali. La risposta ad un mercato incerto fu la costituzione di uno dei primi consorzi agrari italiani (1885), nel quale i proprietari terrieri si unirono per porsi in una posizione di monopolio sul mercato provinciale nei confronti dei venditori di fertilizzanti e costringerli a sotto-

⁷ Per un trattamento teorico di questa dinamica si veda K.J. Arrow, *I limiti dell'organizzazione*, Milano 1986. Cfr. anche la discussione svolta da A. Liberatore in questo stesso numero sul carattere più o meno razionale di organizzazioni nate per ovviare ai limiti della razionalità individuale, ma composte esse stesse da individui singolarmente dotati di una «razionalità limitata».

stare a patti che eliminassero il rischio delle vendite truffaldine (vendita all'asta con una gara fra le ditte venditrici; analisi chimiche sulle partite vendute per controllare la qualità della merce venduta). Di tutta questa vicenda, che avrà un seguito significativo nella fondazione della Federconsorzi sempre ad opera dei leader dell'agrarismo piacentino, ciò che occorre qui sottolineare è che il prius fattuale per il successo della soluzione organizzativa stava proprio nell'esistenza di una rete di relazioni sociali tra le famiglie dell'élite terriera della zona, che era particolarmente coesa e adatta alla costruzione di una risposta organizzata ad un mercato incerto e dominato dalla sfiducia⁸.

Nel caso delle economie regionali, la letteratura ha invece insistito soprattutto sulle strutture socio-produttive "pregresse" di quelle zone: «La spiegazione delle origini della fiducia nelle economie regionali si focalizza sulla relazione tra i modelli preindustriali di proprietà terriera e le tradizioni di occupazione artigianale con le loro connessioni con il mercato internazionale». L'esistenza di tradizioni mezzadrili o artigianali favorì, a lungo termine,

la formazione di famiglie di imprenditori che vivevano spostando velocemente le risorse da una attività a un'altra e la creazione di istituzioni locali, quali banche e piccole case mercantili, che aiutavano le famiglie a muoversi rapidamente, quando se ne presentavano le occasioni, nei mercati industriali nazionali e internazionali. Al contrario, aree come il Folster (Danimarca), l'East Elbia (Germania Federale [sic]), e la Sicilia (Italia), dove grandi proprietà agricole venivano coltivate da salariati agricoli o contadini con poche possibilità di accumulazione familiare attraverso un'oculata gestione, non hanno prodotto alcun moderno distretto industriale⁹.

Ma questo non è stato l'unico meccanismo che ha prodotto fiducia in aree con mercati fortemente segmentati e quindi con costi di transazione teoricamente elevati, come quelle a piccola e media impresa: altri processi che possono aver favorito queste dinamiche possono essere stati la forza coesiva dei rapporti familiari¹⁰, come anche la costruzione di comunità politico-ideologiche e di forme di identità collettiva omogenee e compatte (il cattolicesimo nel Veneto o il comunismo in Emilia e Toscana, per restare alla «terza Italia»)¹¹, che hanno funzionato da contraltare alla frammentazione del mercato.

Il caso meridionale sembrerebbe invece aver seguito percorsi si-

⁸ Banti, *Terra e denaro. Una borghesia padana dell'Ottocento*, Venezia 1989, pp. 129-199.

⁹ Sabel, *La riscoperta* cit., pp. 53-4; cfr. tuttavia le critiche di Sabel a questa interpretazione, che egli ritiene troppo meccanica, alle pp. 61-3.

¹⁰ Vedi M. Paci, *Radici storiche della famiglia estesa in Italia e sviluppo economico per micro-imprese*, in Id., *La struttura sociale italiana. Costanti storiche e trasformazioni recenti*, Bologna 1982, e Sabel e Zeitlin, *Alternative storiche* cit., pp. 139-41.

¹¹ Cfr. Trigilia, *Le condizioni «non economiche»* cit.

gnificativamente diversi. Diversi soprattutto perché la forma organizzativa tipica di risposta al problema della sfiducia sembra aver avuto un risultato esattamente inverso a quello osservato nell'Italia padana o nelle aree a specializzazione flessibile. Nel Mezzogiorno infatti, secondo Diego Gambetta, la mancanza di fiducia generalizzata, sulla quale le fonti letterarie insistono molto, appare strettamente connessa al sorgere dei fenomeni mafiosi o camorristici. I due elementi causali di fondo per spiegare l'insorgere di forme associative mafiose sarebbero proprio l'assenza di un sistema credibile ed efficace di amministrazione della giustizia e la mancanza di fiducia nelle transazioni economiche. «L'assenza di un potere centrale credibile, interagendo con i rapporti economici, mette in moto un altro processo: la sfiducia tende a tingere tutto il tessuto sociale. L'imprevedibilità delle sanzioni previene la possibilità di accordi economici o comunque ne genera di instabili: si crea una generale riluttanza ad intraprendere forme di cooperazione allargata e impersonale che ha come conseguenza la stagnazione dell'industria e del commercio»¹². Il ruolo dei gruppi mafiosi è anche quello di attenuare l'incertezza che avvolge un mercato in cui manchi l'esternalità della fiducia.

Ciò che qui si intende sostenere è che un aspetto essenziale della protezione che i mafiosi offrono è di risolvere il dilemma che il *market for lemons* presenta agli agenti economici in una situazione dove la fiducia è scarsa. A questo proposito, val la pena di citare l'opinione che nel 1863 esprime un cocchiere napoletano circa l'acquisto dei cavalli (si tenga conto [con riferimento al lavoro di Akerlof] che se le automobili che non funzionano sono i *lemons* di oggi i ronzini costituivano il loro equivalente equino in tempi di pre-motorizzazione): «Io, rispose, sono un uomo assassinato. Ho comprato un cavallo *morto*, che non conosce le strade, non vuole passare che dai luoghi che a lui piacciono, che sdrucchiola alle salite, cade alle scese, ha paura de' mortaletti e delle campane, che ieri si è impennato nella grotta di Posillipo e ha schiacciato un branco di pecore che gli impediva il cammino. Un camorrista che mi protegge e che aveva il suo *pizzo* al mercato de' cavalli, mi avrebbe risparmiato questo furto. Egli sorvegliava le vendite e riceveva la sua mancia dal venditore o dal compratore. Io l'anno scorso avevo da vendere un cavallo cieco, ed egli l'ha fatto passare per buono, perché mi proteggeva. È stato messo in prigione e io sono stato costretto a comprare senza di lui questo cavallaccio. Era un gran galantuomo»¹³.

Questo esempio di Gambetta ci allontana decisamente dai mercati «alti» di cui si parlava prima, ma è interessante perché consente un'altra osservazione importante. In mercati dove vige la sfiducia, il camorrista (o il mafioso) può fungere da garante sostitutivo di un'autorità pubblica, vendendo lui personalmente il *bene collettivo* «fiducia» al

¹² D. Gambetta, *Mafia: i costi della sfiducia*, in «Polis», 1987, n. 2, p. 298.

¹³ *Ibid.*, pp. 298-9.

posto dello stato; ma il camorrista ha tutto l'interesse ad essere selettivo nei suoi interventi e ad assicurarsi che lo stato di incertezza sul mercato continui ad esistere, perché la sfiducia è esattamente ciò che giustifica il suo intervento. Così, nell'esempio precedente, il secondo intervento del camorrista citato dal cocchiere è di questo secondo tipo, perché si adopera a far sì che il cocchiere rifili un bidone (il cavallo cieco) ad un altro acquirente, evidentemente privo di adeguate protezioni. Il sistema ha, naturalmente, dei gravi costi, e si tratta di costi sia economici che socio-politici: infatti,

in condizioni di sfiducia [...], è ben difficile dubitare della razionalità di procurarsi la protezione dei mafiosi. Il disastro collettivo che con ogni probabilità deriva da queste premesse così razionali per l'individuo non è sufficiente a scoraggiare l'individuo dal continuare a comportarsi allo stesso modo: un tasso di omicidi elevatissimo, costi di transazione più elevati, minori incentivi all'innovazione che non sia innovazione «militare», una più alta percentuale di imbrogli, una qualità scadente di merci e servizi — questo è il triste risultato, in buona parte involontario, per cui l'Italia meridionale è ancora ciò che è¹⁴.

6. *Problemi aperti.*

L'ipotesi che i caratteri strutturali del mercato, così come si va costruendo a partire dai primi dell'Ottocento, abbiano favorito la nascita di forme illegali di monopolio privato della violenza deve ancora trovare il suo storico. E soprattutto rimane ancora senza risposta il problema dei motivi della debole risposta organizzata della società meridionale ad un ambiente economico dominato dalla sfiducia tra gli operatori. Ciò che invece sembra più chiaro è appunto che i mercati dell'Italia meridionale appaiono difficili da controllare, proiettati come sono in una dimensione di profonda *incertezza*. Le risposte, come si diceva, tendono ad una minimizzazione o ad una dispersione del rischio in un processo che potremmo definire, se le osservazioni che ho appena svolto sono fondate, di *formazione adattiva delle preferenze imprenditoriali*¹. Qui l'accento va posto soprattutto sul termine *adattiva* ad indicare forme di comportamento che, quando le si osservino dal lato del mercato, appaiono come strategie di adattamento razionale a condizionamenti sistemici che limitano moltissimo lo spettro delle scelte imprenditoriali. Se l'ipotesi si rivelasse

¹⁴ *Ibid.*, p. 302; cfr. anche Id. *Fragments of an economic theory of the mafia*, in «Archives Européennes de Sociologie», 1988, n. 1.

¹ Questo tema è trattato, in termini estremamente generali e senza alcun riferimento specifico al problema dei comportamenti imprenditoriali, in J. Elster, *Uva acerba. Versioni non ortodosse della razionalità*, Milano 1989.

fondata si potrebbe arrivare a mostrare come altre ipotetiche condotte d'azione, di tipo «ortodosso» (diffusione di innovazioni produttive, verticalizzazione e internalizzazione delle transazioni in unità aziendali integrate, concentrazione degli investimenti su poche voci o attività), sarebbero state, data quella certa struttura del mercato, catastrofiche o controproducenti.

Ma che cosa significa che quei comportamenti sono razionali? Discutendo alcune nuove ricerche sulla società meridionale di primo Ottocento, Paolo Macry — in polemica soprattutto con le tesi presentate da Biagio Salvemini in un articolo del 1984 — ha affermato che non si può «*sottovalutare l'esito poco felice dei processi di trasformazione economica* di cui spesso si parla. [...] Sembra opinabile, in altri termini, sia la tendenza a leggere la società meridionale alla luce della razionalità economica astratta dal tessuto sociale che l'esprime, sia un dibattito sulla modernizzazione che ipostatizza fasi congiunturali e dinamiche di breve periodo, sottovalutando il confronto con il quadro europeo dello sviluppo»². Giusto. Tuttavia trovo una imprecisione logica fuorviante in queste affermazioni. Quando si parla di comportamenti razionali degli imprenditori meridionali come ho cercato di fare prima (e come credo abbia fatto Salvemini nei suoi interventi), si parla di forme di comportamento la cui razionalità è certo sostantivamente subottimale rispetto a quella mostrata dai soggetti imprenditoriali delle aree economicamente trainanti; e tuttavia mi pare corretto sottolineare che sono anche forme di comportamento *proceduralmente razionali*, volte cioè alla massimizzazione del profitto e costruite secondo un calcolo economicamente corretto delle variabili di mercato, pur se in un contesto che condiziona moltissimo le opzioni di scelta.

Ammettiamo per un attimo che questa affermazione sia vera. Dal punto di vista interpretativo ne dovrebbero discendere due importanti conseguenze: la prima è che si può cominciare ad abbandonare l'ipotesi che l'arretratezza economica della società meridionale o la scarsa presenza di comportamenti imprenditoriali innovativi siano il frutto di una insuperabile difformità culturale rispetto ai modelli vincenti dello sviluppo; la seconda è che, tuttavia, quelle forme proceduralmente razionali di comportamento individuale hanno la caratteristica di non tradursi automaticamente in razionalità collettiva. È l'osservazione di Gambetta sulla mafia, che riportavo un attimo fa. Ed è l'osservazione che si può fare riguardo a comportamenti economici di risposta razio-

² Macry, *Le élites urbaine* cit., p. 813; il riferimento è a Salvemini, *Ottocento meridionale* cit.

nale alle pressioni dell'ambiente (leggi: mercato) che non si trasformano in processi di sviluppo e di innovazione. Qui i vizi privati non si traducono in pubbliche virtù, ma forse non perché quei «vizi privati» appartengano a dimensioni culturali radicalmente diverse da quelle rintracciabili nelle zone leader dello sviluppo.

In realtà siamo ancora lontani dal poter sostenere con sicurezza questa soluzione interpretativa. Ed anzi questo è proprio il vero nodo analitico che dovrebbe essere affrontato. Che, più esplicitamente, può essere riformulato in questi termini: l'assenza di esperienze imprenditoriali «canoniche» che si registra nell'area meridionale nasce da una configurazione culturale di questa società che è divaricata rispetto a quella che domina nei paesi dello sviluppo o è frutto dei vincoli ambientali che condizionano potentemente le logiche del comportamento imprenditoriale?

Molto sommariamente vedrei soprattutto quattro campi analitici per un lavoro di questo tipo:

a) Una particolare lacuna informativa, che al momento rende piuttosto difficile una discussione sugli imprenditori nell'Italia meridionale, è quella che riguarda le informazioni su campioni adeguatamente vasti di figure e di famiglie imprenditoriali (salvo rare eccezioni, come i Florio, per esempio, che sono stati ampiamente studiati). Qui il problema mi pare sia soprattutto quello di capire i «tassi di natalità e mortalità» delle aziende imprenditoriali, dando a quest'ultimo termine un'accezione possibilmente piuttosto elastica che comprenda le numerosissime aziende polivalenti del periodo borbonico, come gruppi di imprenditori impegnati soprattutto nel commercio o nella mediazione finanziaria o nelle attività produttive industriali o agrarie.

Quando si formano, quanto a lungo singole famiglie restano legate alle attività imprenditoriali, quando se ne allontanano o — eventualmente — quando falliscono? Quando cominciano a delinearci fenomeni di specializzazione settoriale nelle scelte dei vari soggetti economici? Queste mi sembrano domande utili a definire primi schemi cronologici e prime tipologie di comportamento. A parte gli archivi privati, fondi documentari privilegiati mi paiono quelli patrimoniali, notarili, o giudiziari (tribunali di commercio, cause di fallimento, documentazione delle camere di commercio).

b) Questa è ancora una domanda di informazione molto generale. Alcuni problemi più specifici, però, si impongono subito all'attenzione. Il primo riguarda il ruolo delle strutture familiari nella costruzione delle strategie di scelta. Qui una questione rilevante mi sembra possa essere definita in questi termini: come interagiscono le mor-

fologie relazionali delle varie società meridionali con la costruzione di strategie imprenditoriali innovative o adattive? Studiando il caso della borghesia industriale milanese nella seconda metà dell'Ottocento, per esempio, Giorgio Fiocca ha sottolineato come le relazioni interpersonali tra le varie famiglie imprenditoriali, e spesso anche fra queste e le famiglie di nobili proprietari terrieri, fossero un'importante condizione per l'attivazione di canali creditizi necessari al progredire delle imprese³. Il sistema funziona anche altrove: nella City di Londra, per esempio, dove, secondo Youssef Cassis, il mercato dei capitali correva in primo luogo lungo le linee di un articolato intreccio di relazioni parentali⁴. In un diverso contesto, nella Piacenza ottocentesca, una ramificata struttura di relazioni parentali o amicali che legavano i gruppi possidenti della città è stato il mezzo, straordinariamente efficace, per la diffusione delle informazioni su un'importante innovazione produttiva come i fertilizzanti artificiali, tanto da decretarne uno strepitoso successo e mutare il volto dell'agricoltura di quell'area padana. Inoltre, come si è visto prima, proprio l'esistenza di una siffatta rete di relazioni è stata il presupposto necessario per superare l'ostacolo posto da un mercato dominato dalla sfiducia (truffe dei venditori di fertilizzanti)⁵.

Questi esempi richiamano l'attenzione su tutta una serie di problemi di rilevanza assoluta, soprattutto per il XIX secolo, cioè per una società ancora molto debolmente dominata da istituti di credito o da mezzi di comunicazione di massa che potessero trasmettere le informazioni necessarie alla diffusione di determinate innovazioni tecniche: in tal caso l'esistenza di reti di relazione, la cui struttura interna (particolarmente *densa* o *centralizzata*⁶) si riveli adatta al passaggio di flussi di credito o di informazione o alla costruzione di associazioni formali può avere un rilievo superiore a quanto gli storici economici non siano stati finora disposti ad ammettere.

Ma qual è la situazione dell'Italia meridionale? Come incide sulle reti di relazione l'enorme segmentazione dei mercati o la altissima volatilità dei rapporti associativi o la costante conflittualità dei rapporti commerciali? Se qui, come si sarebbe portati a pensare, ci si trova di fronte a morfologie relazionali anch'esse segmentate, a basso tasso di coesione, interrotte da spaccature fazionali, quanto incidono esse sul mercato del credito o sulla circolazione delle informazioni o sul-

³ G. Fiocca, *Credito e conoscenze: le condizioni dell'ascesa imprenditoriale*, in Id. (a cura di), *Borghesi e imprenditori a Milano dall'Unità alla prima guerra mondiale*, Roma-Bari 1984.

⁴ Y. Cassis, *Les banquiers de la City à l'époque Edouardienne (1890-1914)*, Genève 1984.

⁵ Banti, *Terra e denaro* cit., pp. 129-99.

⁶ Cfr. al riguardo, J. Klein, *Sociologia dei gruppi*, Torino 1968.

la costruzione di mercati dominati dalla fiducia? A questo proposito mi pare che l'economia meridionale proponga anche un altro interessante sotto-problema. L'area meridionale, come molte altre zone europee, del resto, a partire dalla fascia transpadana, è affollata da numerose famiglie imprenditoriali, alcune delle quali (penso al nucleo di imprenditori svizzeri del napoletano) impegnate direttamente nelle poche imprese industriali rintracciabili: eppure, per esempio dalla descrizione che ne fa John Davis, sembra che questi soggetti abbiano attivato pochissimi fenomeni di trasferimento di tecnologie. Insomma, non si fanno vettori di informazioni di nuovi sistemi di produzione o di organizzazione interna delle aziende. E d'altro canto queste famiglie sembrano in debole rapporto relazionale con il resto dei gruppi imprenditoriali locali. C'è un nesso fra questi due fenomeni? E di che genere?

c) Un terzo gruppo di problemi mi pare riguardi il peso della propensione verso investimenti di tipo non innovativo nei patrimoni degli imprenditori: immobili e titoli di stato in primo luogo⁷. Non si hanno serie informazioni sulle proporzioni del fenomeno. Non se ne hanno quante potrebbero essere ricavate da un'esplorazione sistematica dei fondi patrimoniali dell'Ufficio del Registro. Eppure la questione è ovviamente cruciale, come del resto tentativi di revisione interpretativa generale della storia dei ceti dominanti in Europa nell'Ottocento hanno ampiamente mostrato⁸. Qui si impongono due forme di cautela analitica: in primo luogo mi pare sia necessario evitare quel percorso interpretativo seguito anche da Arno Mayer che tende ad attribuire aprioristicamente un significato formalizzato a questi investimenti. Non sempre, e soprattutto non necessariamente, investire in immobili o in titoli di stato significa rincorrere sogni di nobilitazione o di abbandono delle attività imprenditoriali; è possibile, anzi, scoprire delle ondate di investimento per questi beni dettate da un loro favorevole costo di opportunità rispetto ad altre alternative di investimento⁹. In secondo luogo è bene non dimenticare che un certo livello di investimento in immobili sembra essere stato un comportamento normale sostanzialmente per tutte le élite imprenditoriali europee. Su questo punto sarebbe estremamente interessante poter disporre di dati comparativi precisi che ci sottraggano una volta per tutte ai confronti impliciti con immagini stereotipe,

⁷ Cfr. per esempio, Davis, *Società e imprenditori* cit., pp. 285 sgg.; e Macry, *Ottocento* cit., e *Le élites* cit.

⁸ Il riferimento obbligato è qui al libro di A. Mayer, *Il potere dell'Ancien Régime fino alla prima guerra mondiale*, Roma-Bari 1982.

⁹ Banti, *Terra e denaro* cit., pp. 35-73.

se non mitologiche, del comportamento imprenditoriale «ortodosso»; va inoltre aggiunto che in determinate condizioni (come, di nuovo, nel caso degli imprenditori milanesi studiati da Fiocca) l'investimento in terre era strategicamente funzionale all'espansione delle attività imprenditoriali e volto ad assicurarsi dei beni da poter offrire come garanzia ipotecaria per l'ottenimento di crediti.

d) Il tema dell'investimento in terre ne introduce altri due di sicuro rilievo. Il primo è quello che riguarda il tipo di rapporti che intercorrono fra gruppi imprenditoriali e ceti nobiliari. La tesi sottostante è quella, classica, del tradimento e della nobilitazione delle borghesie. Il caso dei Florio, per esempio, sembrerebbe una dimostrazione esemplare di questo ciclo. In realtà, anche qui, si avrebbe bisogno di dati più numerosi; né si deve dimenticare che, per fare solo un esempio, «delle 159 parie create in Gran Bretagna fra il 1901 e il 1920 (omettendo quelle date a militari), 66 furono concesse a uomini d'affari (circa la metà dei quali industriali), 34 a professionisti (nella stragrande maggioranza avvocati), e solo 20 a possidenti terrieri»¹⁰.

Il secondo tema è quello dei caratteri dell'imprenditorialità agricola. In che misura la mancanza di innovazioni tecnologiche o la preferenza per determinate soluzioni contrattuali nascono da profondi limiti eco-sistemici, dalle caratteristiche geoclimatiche dei terreni? In alcuni casi è possibile dimostrare che talune fondamentali innovazioni, come la rotazione di Norfolk, possono rivelarsi inadatte, tecnologicamente non efficienti, quando introdotte in terreni che abbiano conformazioni geologiche particolari¹¹. E d'altro canto appare necessario discutere se forme contrattuali apparentemente dettate da scelte sistematicamente assenteistiche non abbiano, al fondo, ragioni economiche di non trascurabile rilievo. Un solo esempio. Nel corso della prima metà dell'Ottocento e più ancora in seguito alla vendita dei beni ecclesiastici e demaniali, una vasta porzione di terre del Tavoliere, precedentemente destinate a pascolo, si concentrarono nelle mani di pochi proprietari, che cominciarono a convertirle alla produzione di cereali. La chiave del sistema era la concessione in affitto di ampie porzioni delle proprietà da parte del proprietario assenteista, non residente sul luogo, e che spesso a malapena conosceva le sue terre, ad un affittuario (massaro) sulla base di un affitto di brevissima durata

¹⁰ E.J. Hobsbawm, *L'età degli imperi, 1875-1914*, Roma-Bari 1987, p. 198; ma cfr. anche Y. Cassis, *Uomini d'affari e borghesia. Inghilterra, Francia e Germania al volgere del secolo*, in J. Kocka (a cura di), *Borghesie europee* cit.

¹¹ Cfr. per esempio (per casi padani), Banti, *Terra e denaro* cit., pp. 75-127, o F. Fagiani, *Le aree ad «agricoltura asciutta» dell'Italia centro-settentrionale di fronte alle proposte della «nuova agricoltura» nella prima metà dell'Ottocento*, in «Rivista di Storia dell'Agricoltura», 1986, n. 1.

(3-6 anni). La scelta era dettata da fattori estranei a considerazioni di natura economica? Le descrizioni del tipico proprietario pugliese assenteista che viveva a Napoli o a Roma o a Parigi, e che tuttavia poteva contare su entrate consistenti dovute non tanto ad una buona coltivazione della proprietà, quanto all'estensione di essa ed al costante aumento delle rendite, potrebbe indurre ad una simile conclusione. Ma non vi erano forse anche elementi di razionalità economica in una scelta — in astratto — così tecnicamente devastante? Che peso avevano — per esempio — le sfavorevoli condizioni climatiche e geologiche del Tavoliere nello spingere il proprietario ad un affitto «di rapina» che, scaricando sull'affittuario tutti i possibili rischi della conduzione, consentisse al tempo stesso — per la sua breve durata — di usufruire delle continue correzioni verso l'alto cui erano sottoposte le rendite a causa di una domanda incessante di terre in affitto da parte di numerosi aspiranti massari?¹²

L'elenco potrebbe allungarsi ancora e altri campi di ricerca saranno certamente da battere¹³. Il tema «imprenditori», non c'è dubbio, aspetta ancora numerosi approfondimenti analitici e documentari: quanto alle interpretazioni, per ora lo «stato dell'arte» appare ancora piuttosto deludente e ci costringe ad una conclusione interlocutoria, forte più della sua eventuale coerenza logica che di precisi riscontri documentari. Del resto solo un articolato lavoro di ricerca (in gran parte ancora da progettare) potrà offrire verifiche o smentite all'ipotesi che si è formulata qui di una difformità «razionalmente adattiva» dei comportamenti imprenditoriali diffusi nel Meridione del XIX secolo.

¹² F. Snowden, *Violence and Great Estates in the South of Italy. Apulia, 1900-22*, Cambridge 1986, pp. 10-4. Importanti materiali sull'argomento sono comunque raccolti in A. Massafra (a cura di), *Problemi di storia delle campagne meridionali nell'età moderna e contemporanea*, Bari 1981.

¹³ Si veda, per fare solo un altro esempio, il problema del crollo delle attività seriche meridionali, che non si inseriscono nei circuiti di esportazione e non hanno quel ruolo trainante che hanno avuto altrove, segnatamente nell'area padana: ma vedi in questo stesso numero il contributo di S. Laudani, pp. 109 sgg.