

STORIA D'IMPRESA

- **Riassunti del libro “Storia d’impresa” (Pier Angelo Toninelli) seconda edizione integrati con slides, testi aggiuntivi e spiegazioni docente fuori libro**
- **Riassunto del testo inglese “Family firms in European Economic History” (Impresa familiare) tradotto in italiano**

Le tipologie e forme d’impresa in epoca preindustriale

Forme imprenditoriali le ritroviamo anche in epoca precedente all’epoca industriale (rivoluzione industriale).

Caratteristiche del sistema economico in età preindustriale

Per studiare le forme di impresa, è necessario capire in che sistema economico l’impresa si inserisce, quindi quali sono i fattori di rischio, politici, culturali che influenzano l’impresa, e come l’impresa influenza a sua volta questi fattori.

In epoca preindustriale il primo elemento che consideriamo è il concetto di **rischio** e il concetto di **incertezza**. Gli operatori economici dovevano affrontare rischi d’impresa molto più elevati rispetto all’epoca contemporanea. I fattori che incidono sull’attività d’impresa, e quindi potevano far subire loro delle perdite, erano decisamente maggiori. Ad esempio, per un evento climatico avverso (pioggia forte o grandine) oggi gli operatori chiedono supporto allo stato, con richiesta di sussidi. In epoca preindustriale un contadino era in balia del clima, bastava la diffusione di una qualunque malattia o un cattivo raccolto, per andare in fallimento. Un altro esempio: settore mercantile -> i mercanti avevano una rete commerciale in tutta Europa, ma non avevano informazioni o ne avevano poche su ciò che avveniva nelle piazze lontane, quindi **limitata conoscenza dei mercati**, perché la circolazione delle informazioni era molto lenta. Tutto ciò aumentava il rischio d’impresa. Un ultimo aspetto da tenere presente, che riguardava tutte le imprese, soprattutto in epoca medievale: la società era suddivisa in **classi in modo rigido**, e questa rigidità rendeva gli affari più complicati e la mobilità dei fattori produttivi molto scarsa. Se aggiungiamo il fatto che molto spesso c’era un regnante che decideva in totale autonomia se, quando e come istituire nuovi tributi, la situazione per la popolazione in generale, ma anche per l’impresa diventava ulteriormente complicata, perché si andava a sostenere un costo imprevisto.

CARATTERISTICHE in sintesi:

- incertezza e rischio molto più elevato che nell’economia contemporanea (es: contadino in balia del clima, mercante che ha scarse informazioni su ciò che avviene in piazze lontane)
- numerosi vincoli che limitano la disponibilità di risorse e la mobilità dei fattori produttivi (valido soprattutto in epoca medievale – es. feudo)
- ruolo cruciale dello status giuridico e soprattutto sociale (es. un nobile con un piccolo possedimento terriero ha uno status sociale più elevato di un ricco mercante)
- ➔ più in generale: l’andamento del mercato è influenzato da fattori extraeconomici in un quadro in lento mutamento

Come è avvenuto il passaggio dall’età moderna (preindustriale, il lavoro dell’uomo prevaleva su quello della macchina: scoperta dell’America fino a) all’età contemporanea (dominata dal sistema di fabbrica)?

Questo passaggio avviene con la rivoluzione industriale. Ma secondo alcuni studiosi si può parlare di capitalismo anche in epoca preindustriale, perché si può trovare qualche elemento di modernità anche in quest’epoca. Ad esempio, il commercio transoceanico era qualcosa che può avvicinarsi alla società per azioni, che assomiglia molto al sistema capitalistico moderno.

VARIE INTERPRETAZIONI

- **Adam Smith (1723-1790)** Economista considerato il padre fondatore dell’economia politica e della scuola classica, Gran Bretagna

Egli sostiene che questo passaggio è avvenuto grazie all’espansione del commercio. Secondo Smith il passaggio è determinato dallo sviluppo degli scambi commerciali che agiscono come motore della crescita, grazie alla migliore allocazione delle risorse e la divisione del lavoro.

Quando il commercio si espande, automaticamente anche la domanda aumenta, favorendo a sua volta la crescita dell’offerta. Tuttavia, nel momento in cui devono aumentare l’offerta per soddisfare la domanda crescente, le imprese si trovano di fronte a complicazioni: si evidenziano delle strozzature nei processi produttivi. La produzione in alcune fasi è lenta, non riesce a produrre una quantità idonea perché la tecnologia nota fino a quel momento non consente di arrivare ai volumi necessari per soddisfare la domanda.

Quindi iniziano le innovazioni tecnologiche -> migliore allocazione delle risorse e divisione del lavoro. Perché questo meccanismo funzioni, e quindi ci sia equilibrio tra domanda ed offerta, secondo Smith non ci devono essere vincoli o ostacoli. Se il meccanismo è lasciato libero di agire si raggiunge automaticamente una situazione di equilibrio, che è quello di piena occupazione. Secondo Adam Smith agisce il meccanismo della *mano invisibile* (1776): in particolare lui si scaglia contro l’intervento dello Stato nell’economia, sostenendo che il mercato (mano invisibile) si autoregola nel migliore dei modi possibili. Ad esempio, non deve intervenire inserendo dazi protettivi, o concedendo monopoli alle imprese: lo Stato deve solo fornire le regole del gioco, le regole di mercato (situazione ideale di concorrenza perfetta)

(Smith si scaglia in particolare contro le politiche mercantilistiche che avevano caratterizzato l’epoca precedente 1600: lui crede nel fatto che le imprese debbano operare in un mercato libero, che si autoregola, dove l’imprenditore è incentivato a investire e produrre innovazioni, e così si passa dall’epoca preindustriale a un sistema industrializzato)

- **Karl Marx (1818-1883)**

Egli sostiene che il passaggio da un’epoca all’altra è determinato dal variare dei **rapporti di produzione**, cioè dall’emergere di un rapporto conflittuale tra i proprietari dei fattori produttivi (mezzi di produzione: capitale, terra, lavoro). Ad esempio, la Rivoluzione francese sancisce il definitivo predominio della borghesia sui nobili, ma anche abolizione delle corporazioni (liberalizzazione mondo lavoro), nascita del sistema di fabbrica, nascita di un nuovo conflitto e presa di potere della classe operaia -> lotta di classe tra imprenditori capitalisti (proprietari di capitale) e classe operaia (proprietari del lavoro). Quando questa lotta emerge ci ritroviamo in una nuova epoca.

FORME IMPRENDITORIALI in età medievale e moderna

Aziende agrarie

La definizione di azienda agraria implica una correlazione tra produzione e consumo.

Possiamo individuare tre livelli di legame:

- 1) Al livello più basso troviamo contadini che producono per **autoconsumo** (ben difficilmente era esclusivo). La percentuale di produzione destinata all’autoconsumo definisce il grado di rapporto col mercato.
- 2) Al secondo livello troviamo contadini che producono una percentuale significativa destinata al consumo della propria famiglia, e un’altra percentuale minore destinata al mercato. Solo attraverso la vendita sul mercato si ottiene il denaro necessario a pagare le imposte sul terreno di proprietà o canone fondiario (se il terreno è in affitto).
- 3) Questo livello è semplicemente l’evoluzione del livello 2: la produzione è sempre più rivolta al mercato. La famiglia si rivolge al mercato anche per acquistare prodotti (=la campagna diventa mercato di sbocco per produzione dei manufatti). La produzione nelle campagne si specializza.

I mercanti e le case commerciali

Fino alla rivoluzione commerciale (200-300) i mercanti per concludere i propri affari viaggiavano insieme alle proprie merci. Con questa rivoluzione che implicò uno sviluppo dei mezzi ed un allargamento dei traffici, il mercante non poté più accompagnare le merci. I mercanti infatti gestivano una mole di lavoro più ampia rispetto al passato e non potevano più permettersi di spostarsi con le merci. Quindi egli inizia a restare in sede e crearsi una rete di agenti (agente nella piazza d'arrivo che si occupa della vendita per conto del mercante, ecc...)

Tra agente e mercante si crea una relazione che si basa su un rapporto fiduciario: non a caso spesso e volentieri questa rete si sviluppa in ambito familiare, inteso in maniera allargata (non solo figli e fratelli). Il mercante e agente si dovevano affidare inoltre a un terzo, il trasportatore/vettore, che poteva essere esterno o interno.

Che cosa le differenzia da una moderna impresa?

Le imprese mercantili avevano **durata temporanea**: quindi imprese create per concludere un singolo affare, al termine del quale vengono suddivisi profitti o perdite oppure per concludere più affari ma sempre in maniera temporanea. Spesso erano rappresentate da **famiglie allargate** + investitori estranei. Erano in grado di raccogliere **ingenti capitali** e un n° di investitori piuttosto ampio. Spesso svolgono **attività sia mercantile che bancaria**.

Commenda (contratto): compartecipazione tra fornitore di capitali e fornitori di lavoro (colui che viaggia insieme alle merci e conclude la compravendita). Questo contratto generalmente durava per il singolo viaggio e dava la possibilità di investire nel commercio marittimo anche a soggetti che non avevano grandi esperienze nel commercio marittimo ma avevano ingenti capitali da investire. Si tratta di una sorta di società in accomandita che prevede una divisione degli utili particolare (es: se il mercante che accompagna le merci non partecipa al capitale non corre rischi e ottiene solo ¼ dei profitti).

Compagnie commerciali privilegiate (*perché ad esse viene attribuito il monopolio del commercio con le colonie*)

Con lo sviluppo del commercio transoceanico sono necessari maggiore capitali e nascono quindi compagnie sotto forma di società anonime, cioè i primi esempi di società di capitali (società per azioni):

- EIC (East India Company, Inghilterra 1600)
- VOC (Vereenigde Oostindische Compagnie, Comp. Olandese delle Indie Orientali, 1602)

Nascono dalla necessità di raccogliere capitali di un pubblico molto vasto. Rappresentano un'innovazione istituzionale sia nel modo di finanziare le imprese, sia nella gestione dei rapporti col mercato asiatico. Si tratta di compagnie commerciali privilegiate finalizzate al commercio di lunga distanza.

Il capitale dell'impresa è suddiviso in quote; le quote non sono nominative ma possono essere liberamente scambiate sul mercato. Il più importante elemento di novità è che la durata delle compagnie è a tempo indeterminato. Sono considerate tra i primi esempi di società anonime, cioè con netta separazione tra proprietà e gestione.

Le altre forme di impresa non scompaiono, ma continuano a convivere con questa nuova forma di impresa.

VOC

Nasce con delibera degli Stati generali. 1800 investitori iniziali, di cui 1143 da Amsterdam. Il 50% circa del cap. iniziale è versato da circa 200 persone -> 6 sedi (camere) in altrettante città. Il CdA (17 membri) viene eletto tra gli investitori più importanti => oltre 11.500 uomini a libro paga di cui 7500 soldati

Obiettivo: arriva a controllare economicamente (e sotto certi aspetti anche militarmente) le colonie olandesi in Asia

Problemi: - declina quando la domanda europea si sposta dalle spezie a thé e cotone (importati da colonie inglesi) - la sua struttura centralizzata (rigida) non consentì un rapido adeguamento ai mutamenti del mercato

EIC

Fondata da 218 mercanti; conta oltre 1000 azionisti. La direzione è affidata a 24 mercanti che costituiscono il comitato esecutivo; la corte generale controlla il comitato esecutivo e comprende tutti i detentori di azioni. A differenza della VOC ha una struttura decentralizzata = elevata flessibilità – formula simile ad attuale impresa M-Form (multidivisionale: ciascuna sede ha una grande autonomia). Le sedi della compagnia in India e Cina hanno grande autonomia decisionale; la centrale di Londra si occupa solo di coordinamento e delle operazioni a livello locale.

BORSA È la nuova istituzione del nascente capitalismo commerciale. Con l’aumento dei traffici e l’incremento del n° di società di capitali gli uomini d’affari sentono la necessità di avere un luogo ove riunirsi per trattare i loro affari

- ➔ 1531: nasce ad Anversa (principale piazza commerciale del periodo) la prima vera borsa, seguita nei decenni successivi da altre, come ad esempio: 1571, Londra 1611, Amsterdam.
- Si tratta di associazioni private dove i mercanti e gli uomini d’affari trattano: compravendita di merci, titoli del debito pubblico, carature (quote) di compagnie commerciali, obbligazioni private, quote azionarie, cambio valute. L’incontro tra Domanda e Offerta porta alla formazione del prezzo. In borsa operano anche assicuratori che stipulano polizze per copertura dei rischi legati ai viaggi per mare.

Settore manifatturiero

In età preindustriale, pur essendo importante, ha un peso decisamente inferiore rispetto all’agricoltura: secondo un calcolo approssimativo, dall’agricoltura deriva circa il 75-80% del PIL (anche se è alquanto difficile calcolare tale dato in età preindustriale!), mentre il restante 20-25% deriva dall’attività manifatturiera e dal commercio. Bisogna comunque considerare che l’attività manifatturiera dipende strettamente dall’andamento dell’agricoltura e dall’efficienza dei commerci. Si individuano 3 forme di organizzazione della produzione:

- artigiano – lavoro in bottega – corporazioni
- industria a domicilio – mercante/imprenditore
- manifattura centralizzata – proto-fabbrica

Corporazioni: dal XII-XIII secolo in tutta Europa e non solo (con forme diverse le troviamo anche in Oriente e nel mondo islamico) svolgono una funzione fondamentale nell’organizzazione produttiva del settore manifatturiero. Sono considerate un importante strumento di sviluppo economico nel basso medioevo, ma sono ritenute (forse erroneamente) un freno per la crescita economica in età moderna. Vengono abolite tra fine ‘700 inizio ‘800. Possono comunque essere considerate un importante sistema istituzionale che “media fra le esigenze dei produttori e dei consumatori in un contesto politico che mira a comporre interessi divergenti”. Il loro monopolio era infatti mitigato e controllato dai governi.

Industria a domicilio – mercante/imprenditore: Dal XVI-XVII secolo le corporazioni vengono affiancate da un altro sistema produttivo decentrato nelle campagne (presso il domicilio delle famiglie contadine). Il sistema fa capo alla figura del mercante/imprenditore cittadino che organizza, coordina la produzione e ha i contatti col mercato (acquista le materie prime e colloca sul mercato il prodotto finito). In alcune regioni