Economie esterne e distretto industriale

Giacomo Becattini

La recente fioritura di scritti, in Italia ed altrove, sui sistemi territoriali di piccole e medie imprese (denominati da taluni distretti industriali e da altri aree sistema) pone all'economista diversi interrogativi. Anzitutto ci dobbiamo chiedere se una tale tendenza (alla formazione di distretti industriali) sia un fatto totalmente nuovo od abbia avuto precedenti nella storia economica conosciuta. In secondo luogo potremmo porci la domanda se il fenomeno si realizza ovunque o solo in certi paesi o parti di paesi. In terzo luogo si pone il problema di accertare la natura del processo stesso: se si tratta cioé di un fenomeno temporaneo, un breve intervallo nel corso della storia, o di un fenomeno presumibilmente duraturo. In quarto ed ultimo luogo ci possiamo chiedere se la formazione di distretti industriali puó essere replicata in paesi dove finora il fenomeno non si é manifestato, o non si é manifestato con quei caratteri di evidenza che ha assunto, per esempio, in Italia. Molti altri interrogativi si porrebbero, naturalmente, e l' elenco appena fatto ha solo lo scopo di introdurre un discorso che deve, inevitabilmente travalicare i limiti della stessa disciplina economica di cui ci occupiamo. Noterei, di passaggio, che alcuni fra gli studi piú significativi e penetranti sui distretti industriali sono stato condotti in Italia da sociologi ed antropologi.

Ebbene, non mi propongo certo in questa conferenza di esaurire neppure i problemi esplicitamente sollevati, pero no parlare dei mille altri che ad essi sono collegati per mille tramiti. Mi propongo invece di offrire alla benevola attenzione ed alla critica dei colleghi catalani alcune riflessioni di ordine abbastanza generale e «teorico», intense a fornire una base interpretativa ragionevolmente unitaria o unificante ad una discussione che tende altrimenti a disperdersi lungo i mille rivoli delle considerazioni *ad hoc*. Voglio aggiungere che non considero affatto queste riflessioni e prime sistematizzazioni come un punto di arrivo, ma solo come uno stadio intermedio dei miei studi su questa complessa fenomenologia. Anche perció saró molto grato per ogni oservazione critica. Credo, e con questo concludo questa premessa, che siamo ancora lontani tutti dall'avere colto la ricchezza dei cambiamenti in corso e dall'averne inquadrato il significato economico e socio-culturale. Se tuttavia vi é una speranza di non giungere ancora una volta troppo tardi, come molto spesso ci succede con i fenomeni sociali, essa é legata al confronto fra le

nostre esperienze e riflessioni. Il fatto che il confronto si svolga, come in questo caso, sullo sfondo di realtá storiche diverse (l'Italia e la Spagna) non costituisce necessariamente uno svantaggio; come dimostra un classico dell' economia industriale, *The Logic of British and American Industry* del Sargant Florence, il confronto puó aiutarci ad individuare, nella grande ricchezza di aspetti peculiari di ogni realtá, i tratti comuni su cui puó impiantarsi un' analisi, diciamo cosí «teorica», che, sola, ci puó aiutare nell'impresa impegnativa, ma sommamente utile, della trasmissione operativa delle esperienze.

Partiró da un'annotazione contenuta in un articolo del prof. Bricall, su Piero Sraffa e Joan Robinson, che mi pare molto calzante. Scrive Bricall: «La vida universitaria de Cambridge en el primer tercio de este siglo muestra claramente la huella de Alfred Marshall, quien logró dotar de principios a la teoría del valor, que él veía directamente vinculada a Ricardo. La sistematización del modelo de competencia perfecta basado en el análisis marginal ofrecía, sin embargo, un punto débil en torno al tema de los rendimientos crecientes de la industria. Paralelamente se da en Inglaterra una corriente de economía aplicada preocupada por el estudio de la industria británica, y que cuenta con nombres com A. Ashley, G.C. Allen o P. Sargant Florence. Así se explicaría una cierta sensibilidad respecto a un tema que provocaría a la famosa polémica alrededor de la «caja vacía» (de 1922 a 1924), donde encontramos a J.H. Clapham, A.C. Pigou y D.H. Robertson, entre otros.» Ecco, é proprio questo il mio punto di partenza: quell'area di discussione dove s'incontrano l'economia industriale e la teoria economica generale, che é tipica della scuola economica di Cambridge. Come scrive uno dei piú acuti interpreti contemporanei di Marshall, Brian Loasby, nel pensiero di Marshalla non si sa mai dove finisce la teoria del valore dove comincia quella dello sviluppo socio-economico. Per alcuni interpreti di Marshall questa mescolanza é una grave limitazione (ad es. per Sraffa), che intorbida il ragionamento teorico, per altri essa é il risultato, piú, o meno riuscito, di un tentatito di non perdere mai il contatto con i problemi reali, neppure quando ci si occupa di alta teoria. Lascierei aperto questo impegnativo problema teorico-esegetico per concentrarmi su quella «corriente de economia aplicada» di cui parla Bricall, che costituisce, a mio avviso, la migliore, se non l'unica, fonte di inquadramento teorico dei fenomeni che ci interessano. Cercheró di ripetere il nmeno possibile considerazioni che ho giá espresso in un mio articolo che la vostra *Revista econòmica de Catalunya* mi ha fatto il grande onore di tradurre nel primo numero di quest'anno. Prima di entrare propriamente in argomento vorrei aggiungere ancora qualche considerazione sulle caratteristica di quella «corriente». Il maestro della scuola di Cambridge, anche sotto il profilo che qui ci interessa, é, come tutti sanno, Alfred Marshall; e certamente il suo libro del 1919, *Industry and Trade*, resta ancora oggi una miniera di riflesioni utili per chi faccia studi di economia industriale. Ed attorno a lui ed ai suoi immediati discepoli che si forma la scuola di economia industriale a cui mi rifaccio, che comprende oltre ai giá menzionati, anche i nomi S.J. Capman (Lancashire cotton industry 1906); W. Layton, Mac Gregor, fino ad E.A.G. Robinson, il cui *The Structure of Competitive Industry* é ancora fresco e rilevante oggi, almeno per i nostri problemi, non meno diquanto lo fosse nei primi far rilevare, perche'mette nella corretta prospettiva storica questo filone di pensiero é il fatto che la riflessione di Marshall sui problemi dell'industria britannica trae alimento da tre fonti: la tradizione teorica classica inglese, e nel caso particolarmente nella versione smithiana (tema: divisione del lavoro-ampiezza del mercato); gli studi pionieristici di Charles Babbage, professore di matematica applicata nella sua stessa Universitá di Cambridge e precusore sfortunato del computer; e la conoscenza diretta, minuta e approfondita, degli aspetti tecnici ed organizzativi dell'industria britannica. É dunque dalla confluenza di queste tre filoni di studio e

di riflessione che nasce l'economia industriale marshalliana. Questa considerazione dovrebbe far riflettere molti economisti industriali di oggio i quali molte volte sbandano o verso un vuoto formalismo matematico o verso un piatto empirismo senza alcun respiro teorico. Volgio infine segnalare, a chiusura di questa troppo lunga premessa, il fatto non peregrino che da Babbage prendono ispirazione molte delle idee sull'industria capitalistica di Karl Marx. Sarebbe interessante e potrebbe riservare sorprese, un confronto attento fra il modo in cui vengono utilizzati gli spunti di Babbage nella tradizione marxista ed in quella di Cambridge. Cero é –e la cosa deve far riflettere– che questo patrimoni di reflessioni sulla *Economia della produzione manifatturiera* si perde completamente nelle altre altre varianti del pensiero neo-classico. Questa e una delle ragioni per cui io insisto molto nel considerare la scuola di Cambridge come qualcosa di molto speciale all'interno del marginalismo.

Il mio ragionamento partirá, e in larga misura si svolgerá, a livello tecnico-economico, cioé a livello delle determinanti fondamentali, di lungo periodo, dell'evoluzione industriale. Questo approccio non mi lascia del tutto convinto, lo confesso, e mi piacerebbe molto ribaltarlo, partendo da aspetti tradizionalmente considerati come sovrastrutturali (ignoranza, incertezza, informazione), per reintegrare gli aspetti tecnico produttivi in seconda approssimazione, ma lo stato della mia riflessione non me lo consente e quindi debbo adattarmi a pagare questo prezzo alla tradizionen prezzo che, peraltro, é anche un ricavo, poiché questo ordine di ragionamento consente un chiaro ancoraggio alla letteratura prevalente di economia industriale. Basti pensare agli studi citati di Sargant Florence il quale, non a caso, parla di «a basement level» di technical and physical factors.

Ebbene a questo livello di analisi quali sono i capisaldi fissati giá da Marshall in *Industry and Trade?* Io credoi che un efficace riassunto ce ne sia fornito dalla conclusione di un breve, ma incisivi articolo del 1927 di F. Lavington, un' altro degli allievi di Marshall. Vi prego di scuparmi per la lunghezza della citazione, ma mi pare che, in sostanza, essas ci fa arrivare piú rapidamente al cuore del nostro problema. Scrive Lavington: «The form and the size of the business unit throughout industry generally are evidently influenced by causes independent of economic efficiency, in particular the love of power and the desire for monopoly, They are influenced further by the expansion in the complexity and volume of the tasks which can be undertaken by a single business as a result of the marked growth in efficiency of the modern organ of management. They are further influenced, in different degrees in each industry, by the effective range of marketing and by the conditions which determine the scope for the application of modern business technique.» Considerato tutto ció come un dato del problema, Lavington, ispirandosi apertamete ad *industry and trade,* sottolinea che «the dominant technical economies of modern modes of production are those attainable from the application of *uniform continuous process and porwerful appliances;* and that the pressure to attain these economies (interne, n.b.) creates a *strong tendency towards the vertical and lateral dissociation of processes and the evolution of a business unit relatively simple in the range of its processes and relatively large in the volume of its output.* The force of this tendency in compelling vertical disintegration is modified, it is suggested, by certain other technical conditions. The first of these is that which is most conspicuously at work in the heavy Iron and Steel trades; the second is that described as individuality in process and product; and the last is that arising from the need for a «balanced plant»». In modo leggermente diverso e con una terminologia pure un pó diversa, anche Sargant Florence giunge alle stesse conclusioni: «Long period physical efficiency of industry would probably be increased by larger (rispetto a quella riscontrata nelle due realtá, americana e britannica, indagate) scale operation, that is, specialization

of firms or plants upon one or a few standard commodities produced or sold in large quantities» Una conclusione analoga si puó ricavare, infine, da *the structure of competitive industry* di E.A. G. Robinson. Questo sarebbe, insomma, il punto di convergeza specifico di questa corrente di pensiero, a livello di rapporti tecnico-economici fondamentali.

Secondo questa visione, che a mio avviso, lo voglio dire fin d'ora, coglie solo una vena del pensiero marshalliano, se -per ipotesi di scuola- si potessero congelare l'evoluzione tecnologica e quella dei gusti, la realtá industriale tenderebbe ad uno stato limite in cui le imprese si dividerebbero in gruppi omogenei (di varia numerositá) in ognuo dei quali l'impresa rappresentativa (se ci sono le condizioni per parlare di rappresentativitá in senso statistico) dispone di un impianto e lo sfrutta fino al punto in cui si massimizzano le giá ricordate economie interne.

É riconnettendosi a questo filone tecnologizzante e riduttivo della tradizione marshalliana che si sono collegati sviluppi dello'economia industriale che hanno reso impossibile la comprensione dei fenomeni caratteristici della terza Italia. Se la tendenza incorporata dentro le relazioni techniche o «strutturali» é tale da spingere tutte le imprese che producono una determinata merce sulla frontiera dell'efficienza produttiva si determineranno delle condizioni di vantaggio cumulative per le imprese che per prime raggiungono quella frontiera, o comunque si avvantaggiano sulle consorelle nella gara per raggiungerla. Josep Steindl, ad esempio, in due libri molto importanti sulla dinamica dell'industria, disegna un processo cumulativo in cui i vantaggi di costo conseguiti dalle imprese avanzate si consolidano, attraverso il reinvestimento e l'utilizzo appropriato del credito, in ulteriori vantaggi, fino al punto in cui la struttura dell'industria cessa di essere caratterizzata da una diversitá casuale di dimensioni d'impresa per configurarsi piuttosto come una struttura tendenzialmente dualistica, al cui base vertice si collocano una o poche imprese oligopolistiche ed alla cui base si colloca un gruppo di micro-imprese dalla vita molto breve. Il modello Steindl ammette una variante di particolare importanza: quando le imprese piccole non sono né cosí picole né cosí deboli da scomparire alle prime difficoltá di mercato, l'equilibrio fra l'offerta complessiva dell'industria e la relativa domanda si ristabilisce mediante la formazione di un eccesso di capacitá inutilizzata il quale, a sua svolta, scoraggia i nuovi investimenti e produce qualcosa che si puó definire come la stagnazione secolare. Non va dimenticato che il bersaglio che Stteindl intendeva colpire coi suoi due famosi lavori era precisamente la spiegazione dello sciopero degli investimenti.

Ebbene se non propio il moddello Steidl, modelli analoghi (come quello non meno celebre di Sylos Labini) hanno costituito la base teorica per leggere i fenomeni dell'Italia di questo dopoguerra. Noto di passaggio che questi modelli sono costruiti in modo tale che il problema dell'impresa rappresentativa practicamente non puó neppure porvisi.

Dovrebbe essere subito evidente che modelli che assegnano alle piccole imprese un ruolo puramente residuale o che vogliono spiegare lo sciopero degli investimenti non possono servire a spiegare una fenomenologia caratterizzata dalla vitalitá, aggressivitá e persino relativa modernitá tecnologica delle piccole imprese ed un ambiente in cui l'imprenditorialitá e l'investimento esplondono impetuosamente. Applicare quei modelli significa, né piú né meno, negare i tratti piú importanti della realtá che ci si accinge a studiare.

Dobbiamo ora domandarci quali siano le ragioni che hanno condotto la teoria marshalliana, partita –almeno a mio avviso– cosí bene, inquesto *cul de sac* teorico. Detta molto in breve la ragione fondamentale risiede precisamente nella mutilazione del complesso causale della dinamica marshalliana di alcune sue

dimensioni, considerate da allievi miopi e da avversari mascherati, troppo soft per una teoria veramente scientifica; in cui la parola scientifiça significa sostanzialmente che presta attenzione solo alle determinanti di ordine tecnico-economico che vengono surrettiziamente identificate con le forze di lungo periodo. Altre cause dell'esito infelice di questa parte della teoria sono rappresentate dal desiderio di evitare i complessi problemi concettuali che derivano dalla definizione di merce o di settore (che vengono considerati dagli economisti «pratici» come inutili discussioni sulle parole) e dall'abbandono completo del nessso originario fra le economie esterne marshalliane e il territorio.

A titolo di puro esempio, cito gli spunti che qua e lá ci offre Marshall in tema di business morality. Si tratta di un tema che attualmente sta riconquistando il centro della scena, ma che per molti anni é stato considerato uno di quei cascami moralistici vittoriani di Marshall, che non spiegano niente e servono solo a gettare un veloo di nebbia sulle fondamentali relazioni tecnico-economiche. Ora se si riflette un solo momento al fatto che l'intreccio degli scambi che si svolgono sul mercato (mercato in senso legale o meno) ha bisogno di un contenitore di norme scritte e non scritte e di meccanismi (anch'essi formali e non formali) di sanzione per i trasgressori, si capisce subito che una eterogeneitá territoriale in termini di business morality, basta a rendere piú agevoli, piú rapidi e meno costosi i contratti (e in contatti) fra agenti che operano nei luoghi dove la business morality é piú, diciamo cosí, elevata. Questa, se vogliamo banale, considerazione, non e' irrilevente nello spiegare perché i sistemi territoriali di piccole imprese abbiano attecchito in certe zone dell'Itallia e non in altre. E forse puó persino aiutarci a spiegare perche' nel Sud d'Italia, dove al business morality –senza alcuna offesa per quelle popolazioni– é bassa l'industrializzazione si é realizzata motlo spesso solo attraverso le grandi imprese, private o pubbliche. É chiaro che le transazioni interne alla grande impresa sono rette da una morality che non corrisponde a quella prevalente nell'ambiente circostante.

Un aspetto che si é stranamente perduto nella discussione post-marshalliana, malgrado che Allyn Young lo avesse brillantemente illustrato e valorizzato in un articolo del 1928 raccolto, parrebbe, quasi soltanto da Nicholas Kaldor, é dato dal continuo fluttuare delle frontiere dei settori produttivi, anzi, di piú, dal loro capriccioso accavallarsi. Ora, é chiaro che la trascuranza di questo effetto del cambiamento tecnologico e culturale in generale ipostatizza un sistema diverso da quello capitalistico. In altri termini non é meno grave, in termini di adeguatezza concettuale all'oggetto indagato –l'industria capitalistica– di quanto lo sia la superdiscussa accettazione della legge degli sbocchi. Il capitalismo é cambiamento continuo di quelle frontiere, non in modo accidentale, e quindi reintegrabile in seconda approssimazione, ma nella sua piú intima essenza. Quindi il problema della modificazione della trama settoriale, che portroppo eccede le competenze del puro economista, poiché travaliche le frontiere della sociologia, dell'antropologia, della trama settoriale, che portroppo eccede le competenze del puro economista, poiché travaliche le frontiere della sociologia, dell'antropologia, della psicologia e via continuando, dovrebbe essere risolto insieme al problema dell'efficienza nell' impiego dei mezzi all'interno di ogni settore. Se non puó esserlo, perché i nostri strumenti concettuali non sono adeguati, deve comunque essere tenuto sullo sfondo di ogni nostra analisi industriale. In particolare, agli effetti del nostro problema, esso basta a dirci che il movimento e l'accavallamente delle frontiere settoriali bastano a bloccare.