

**SISTEMI DI IMPRESE. A PROPOSITO
DELLA NUOVA (E DELLA PRECEDENTE)
RACCOLTA DI SAGGI DI SEBASTIANO BRUSCO***

di Fernando Vianello

Uno degli insegnamenti di Sebastiano Brusco è che come unità di analisi l'impresa può risultare, a seconda dei casi, troppo grande o troppo piccola. Troppo grande quando il problema studiato è quello della dimensione minima efficiente, che non va riferita all'impresa nel suo insieme, ma alla singola fase di lavorazione. Troppo piccola quando oggetto di studio è la capacità di competere, che non va riferita alle singole imprese, ma ai *sistemi di imprese* disposti lungo le diverse filiere produttive. Una posizione speciale occupano, in questo quadro, i distretti industriali, che sono a un tempo sistemi di imprese e comunità di persone. Al rifiuto del paradigma dell'impresa isolata si affianca, nell'analisi di Brusco, quello delle grandi tassonomie in base alle quali sogliono definirsi i "modelli di specializzazione". Quel che occorre sapere non è, egli ritiene, il settore cui un prodotto appartiene, ma di quale prodotto concretamente si tratta, quali rapporti si stabiliscono all'interno del relativo sistema di imprese e in quali fasce di mercato i produttori finali si collocano. Sono, com'è chiaro, informazioni che possono solo essere raccolte direttamente, attraverso quelle indagini sul campo che Brusco inestancabilmente organizzava.

One of the things taught by Sebastiano Brusco is that the firm taken as a unit of analysis may turn out to be too large or too small. Too large when we address the problem of the minimum efficient size, which must refer, not to the firm as a whole, but to each single stage of the production process. Too small when the focus is on the ability to compete, which must regard, not the individual firms, but the systems of firms positioned in the different productive weaving factories. In this perspective, a special place belongs to the industrial districts, which are, at one and the same time, systems of firms and communities of persons. Along with the paradigm of the isolated firm, Brusco's analysis also rejects the broad taxonomies upon which the "models of specialization" tend to be based. What really matters, in his view, is not the sector in which a product belongs, but which product we are actually dealing with, which relations are established within the relevant system of firms, and in which market segment the final producers will take their place. Clearly, such information can only be gathered in a direct way, through the field studies that Brusco was so tireless in organizing.

1. La seconda raccolta di saggi di Sebastiano Brusco (2007), che vede la luce a diciotto anni dalla prima (Brusco, 1989) e a cinque anni dalla scomparsa dell'autore, è stata curata con amorosa intelligenza da tre suoi allievi: Anna Natali, Margherita Russo e Giovanni Sollinas. Al folto stuolo degli allievi di Brusco, o comunque dei ricercatori che hanno lavorato sotto la sua guida, appartengono anche gli studiosi che firmano come coautori quattro dei dieci saggi che compongono la raccolta: Daniela Bigarelli, Paolo Crestanello, Sergio Paba e Mario Pezzini. La particolare natura del saggio *Un automa cellulare per lo stu-*

Fernando Vianello, professore presso il Dipartimento di Economia pubblica della Sapienza, Università di Roma.
 * L'impianto di questo lavoro deve molto a una discussione con Andrea Ginzburg. Si sono, inoltre, rivelati preziosi i chiarimenti e i consigli di Margherita Russo. Nessuno dei due è responsabile degli errori che non è riuscito a impedire.

dio del distretto industriale (2002; ora in Brusco, 2007, pp. 403-48), che studia le interazioni fra gli imprenditori per mezzo di un modello computazionale, ha indotto Brusco a chiedere l'aiuto di un fisico, Tommaso Minerva, e di una studiosa dotata di una forte preparazione quantitativa ed esperta di reti neurali, Irene Poli; fra i coautori figura, inoltre, Giovanni Solinas. I restanti cinque saggi sono firmati dal solo Brusco. Ciascuna delle tre parti in cui la raccolta è suddivisa reca un'introduzione di uno dei curatori. Grazie a queste utilissime introduzioni il lettore è posto in grado di calarsi nel clima culturale, e anche politico, in cui i diversi saggi sono nati, nei dibattiti in cui essi si inseriscono e nelle vicende economiche e sociali che fanno loro da sfondo. Meritevole di segnalazione è, poi, un accurato elenco degli scritti di Sebastiano Brusco, opera di Maria Cristina Belloi (ivi, pp. 451-60).

Il volume si apre con una prefazione di Giacomo Becattini (ivi, pp. 7-10) in cui vengono rievocate le appassionate discussioni che hanno accompagnato per anni l'attività di ricerca di due studiosi «giunti al distretto industriale», com'egli sottolinea, attraverso «itinerari intellettuali [...] uniti nella spregiudicatezza dell'analisi dei fatti, ma assai diversi come matrice teorica» (ivi, p. 9). Segue una *Nota dei curatori*, in cui essi danno conto delle scelte operate. Fra queste, una spicca su tutte: pubblicare, quasi come introduzione generale alla raccolta, il testo di una lettera inviata da Brusco alla moglie e al figlio di Antonio Pigliaru, il giurista e filosofo del diritto che gli era stato maestro e amico nella giovinezza sassarese. Questa lettera (ivi, pp. 21-7), scritta in occasione di un Convegno dedicato a Pigliaru (Torino, 3-5 dicembre 1993), rappresenta non solo un documento autobiografico di eccezionale valore – simile in ciò, come osservano i curatori, alle illuminanti *Note introduttive* che arricchiscono i saggi della prima raccolta – ma anche, come cercherò di mostrare, una fonte importante per comprendere alcuni aspetti dell'evoluzione del pensiero dell'autore.

2. Seguace della teoria della pluralità degli ordinamenti giuridici, legata in Italia al nome di Santi Romano, Antonio Pigliaru aveva riconosciuto la natura di ordinamento giuridico alla vendetta barbaricina, le cui norme non scritte aveva fissato in un codice composto di 23 articoli (Pigliaru, 1959, pp. 111-27). Brusco dichiara che l'insegnamento di Pigliaru, sedimentato nel fondo della sua coscienza, lo ha segretamente assistito nel formarsi l'idea del distretto industriale come spazio economico-sociale caratterizzato non solo dalla diffusa presenza di particolari competenze tecniche e vocazioni imprenditoriali, ma anche dall'esistenza di una «lunga e complessa rete di regole informali» (Brusco, 2007, p. 23). Tale rete di regole (e di sanzioni) governa i rapporti fra gli imprenditori e fra questi e i lavoratori, integrando e adattando a specifiche esigenze le disposizioni legislative. Fra i fieri costumi barbaricini e la pacifica operosità dei distretti la distanza non potrebbe essere maggiore. Ma in entrambi i casi chi viola le regole non scritte della comunità si pone al di fuori di essa, e ne pagherà il prezzo:

Il sardo della Barbagia e l'industriale carpigiano possono decidere entro quale ordinamento muoversi: se in quello tutto definito dallo Stato, o in quello più articolato, severo e preciso definito dalla comunità. Ogni scelta ha vantaggi e svantaggi. Ma in tutti e due i casi la scelta è irreversibile... E poi, sia l'uno che l'altro operano in un'area precisamente delimitata, con un forte senso di identità, in cui il «noi», il «dentro e fuori la comunità» hanno un senso rilevante nelle scelte della gente (ivi, pp. 25-6).

L'adozione di un punto di vista antropologico è stata indicata da Andrea Ginzburg (2005a) – benché, quando scriveva, egli non conoscesse la lettera testé citata¹ – come il principale (ma non l'unico) legame che può essere stabilito fra l'insegnamento di Pigliaru e le future ricerche di Brusco. I mezzi impiegati da Pigliaru per ricostruire una produzione giuridica fatta derivare dagli usi, costumi e valori di una comunità spaziano dalle fonti letterarie orali della tradizione popolare (racconti e componimenti poetici dialettali, lamenti funebri) (Pigliaru, 1959, p. 93) a «quelle immediate testimonianze che di norma ci vengono dai proverbi e dai modi di dire dialettali» (ivi, p. 90), all'osservazione diretta delle reazioni popolari a specifici fatti delittuosi (*ibid.*), a interviste «svolte per ovvie ragioni, con estrema riservatezza» (ivi, p. 101). (Non vengono, tuttavia, trascurate le fonti storiche, giornalistiche e giudiziarie, e neppure le fonti letterarie colte, come l'opera narrativa di Matilde Serao e quella poetica di Sebastiano Satta: *ivi*, p. 95.) Commentando le fonti utilizzate da Pigliaru, Ginzburg osserva che: «Sono le premesse e l'oggetto della ricerca a indicarne le fonti, e non viceversa, come generalmente accade» (Ginzburg, 2005a, p. 103). Un'idea che, come vedremo, sarà ben presente a Brusco e rappresenterà, si può ben dire, un principio-guida della sua attività di ricerca².

Nella lettera Brusco fa riferimento a un saggio pubblicato l'anno prima (Brusco, 1992) e ripubblicato ora in traduzione italiana con un titolo un po' diverso (Brusco, 2007, pp. 209-37). A definire l'«ambiente culturale» del distretto concorrono, vi si sostiene, un insieme di «specificazioni implicite [di quanto è espressamente previsto dai contratti] che derivano dal costume e dalla storia locale» (ivi, p. 217) e un sistema di regole non scritte che fa sì che «inganni e frodi [siano] particolarmente poco frequenti» (*ibid.*). Come esempio di un sistema di regole parallelo all'ordinamento statuale viene indicato quello (non ignoto al lettore straniero) della mafia. Il riferimento alla vendetta barbaricina è stato rintracciato dai curatori in una versione italiana inedita del saggio (ivi, p. 25).

Ma il luogo in cui l'influenza di Pigliaru risulta di evidenza palmare è il saggio *The Rules of the Game in Industrial Districts* (Brusco, 1999), tradotto ora in italiano con il titolo *Le regole del gioco nei distretti industriali* (Brusco, 2007, pp. 363-401). In esso leggiamo che le «diffuse pratiche di collaborazione» fra imprese (tipicamente, fra committenti e sub fornitori) sono rese possibili da «un *corpus* complesso di regole, che può essere preso in esame, e che si può addirittura tentare di rilevare e di formulare con la precisione che si addice alle norme del diritto» (ivi, p. 369). E le troviamo infatti enunciate, alcune di queste regole, sia pure in uno stile più sciolto e argomentativo di quello di Pigliaru (che usa, nei limiti del possibile, «il linguaggio proprio della codificazione penale moderna»: Pigliaru, 1959, p. 107). Così come troviamo enunciate le regole che riguardano la concorrenza. Quella che richiede di essere regolamentata è, in particolare, la concorrenza che ha per protagonisti gli innovatori e gli imitatori in un ambiente in cui «appropriarsi delle idee degli altri» (Brusco, 2007, p. 366) è straordinariamente facile.

All'opposizione concorrenza/cooperazione, relativa ai rapporti fra gli imprenditori, si accompagna, nel definire il *modus operandi* del distretto industriale, l'opposizione conflitto/partecipazione, relativa ai rapporti fra imprenditori e lavoratori. Citando Gallino

¹ Una copia della lettera è stata rinvenuta solo più tardi fra le carte di Brusco. Ancora più recente è il ritrovamento, fra i suoi libri, di un esemplare del volume che raccoglie gli Atti del Convegno dedicato a Pigliaru (AA.VV., 1994), in cui la lettera è stata originariamente pubblicata (pp. 21-7).

² Una precoce applicazione di tale principio è rappresentata dall'inchiesta sull'industria di trasformazione del latte in Sardegna, condotta da Antonia Campus attraverso interviste tendenzialmente estese all'intero universo degli imprenditori del ramo. Da tale inchiesta nacque, qualche anno dopo, un saggio scritto in collaborazione con Brusco (Brusco, Campus, 1971). Anche Antonia Campus faceva parte dell'*entourage* di Pigliaru.

(1993), Brusco richiama l'attenzione sulle «dosi addizionali di intelligenza, di impegno e di diligenza» richieste ai lavoratori dall'organizzazione produttiva post-fordista (Brusco, 2007, p. 378). Per ottenerle le grandi imprese possono ricorrere alle tecniche di responsabilizzazione e coinvolgimento dei lavoratori rese popolari alcuni decenni or sono dai successi industriali giapponesi (ivi, p. 345) e a incentivi monetari di varia natura. È evidente, tuttavia, che «il contratto di lavoro impegna a una prestazione corretta ed efficace, ma certo non può impegnare alla creatività», e che il controllo gerarchico incontra su questo terreno dei limiti invalicabili (ivi, p. 380).

Ben altrimenti potenti sono i fattori che spingono i lavoratori dei distretti a far propri gli obiettivi dell'impresa, prodigando senza risparmio le loro energie e la loro inventiva. Il principale di essi è la prospettiva di una crescita professionale che, oltre a risultare immediatamente spendibile nel mercato del lavoro e a essere premiata dal riconoscimento sociale, potrà – con un po' di fortuna – aprire la strada a più ambiziosi traguardi: «diventare socio [dell'imprenditore] in un'impresa appositamente costituita» (ivi, p. 382), o anche mettersi a capo di una piccola impresa indipendente. A sorreggere l'impegno di un lavoratore capace e intraprendente è, insomma, qualcosa che nessuna grande impresa potrebbe offrirgli: la possibilità di realizzare il sogno di un vero salto di reddito e di *status*. Viene in mente quel che scriveva Stendhal rievocando il tempo di Napoleone:

Lavorando nel retrobottega, il più umile garzone di farmacia era agitato dall'idea che, se avesse fatto una grande scoperta, avrebbe ottenuto una decorazione e magari la nomina a conte. Questa molla, che sembra fatta apposta per il nostro tempo, uguagliava in potenza quella che già aveva portato i Romani alla conquista del mondo (Stendhal, 1817, p. 183).

All'interno di queste regole del gioco anche l'imprenditore deve fare la sua parte: deve «passare da una gerarchia basata sull'autorità ad una gerarchia basata sull'autorevolezza» (Brusco, 2007, p. 384), deve valorizzare le competenze dei dipendenti e conquistarsi la loro stima, deve reinvestire i profitti nell'impresa così da tenerla sulla frontiera dell'efficienza tecnologica (ivi, pp. 389-90). «Chi si gioca i profitti a Montecarlo non ha diritto e non ottiene le «dosi addizionali di impegno» che sono il segno della partecipazione» (ivi, p. 389).

Ma che spazio resta, in questo quadro, per l'altro termine dell'opposizione, il conflitto? Uno spazio grande, secondo Brusco, perché un'organizzazione del lavoro capace di valorizzare le competenze e la creatività dei lavoratori è costosa e difficile da gestire, sicché non sempre viene adottata spontaneamente dall'imprenditore. Spesso essa deve essere imposta a «un imprenditore riluttante, disposto soltanto a chiedere la partecipazione, e non a pagarne i prezzi» (ivi, p. 386). Sicché il conflitto, che è affermazione dell'autonomia del lavoratore, diviene per virtuoso paradosso «la garanzia profonda della partecipazione» (*ibid.*) e, attraverso essa, dell'efficienza produttiva. Vi è da chiedersi, tuttavia, se qui Brusco enunci una caratteristica generale dei distretti, o non piuttosto una caratteristica della realtà da lui più direttamente osservata (lo scritto si basa su interviste a imprenditori e lavoratori emiliani): una realtà di «conflitti sociali duri ma saggiamente gestiti» (ivi, p. 21), nella quale «la condizione di lavoratore subordinato non implica reverenza e riconoscenza» (ivi, p. 383) nei confronti del padrone.

3. «Mi ricordo con grande precisione», leggiamo ancora nella lettera, «di una mattina in cui... mi sono reso conto che stavo percorrendo una strada già nota» e che la ricostruzione, operata da Pigliaru, del sistema normativo barbaricino «consentiva a me di pensare che

le ipotesi alle quali andavo lavorando non erano insensate» (ivi, p. 24). L'episodio è fatto risalire a «cinque o sei anni fa». La lettera è, come si ricorderà, del 1993. Siamo dunque, fatti salvi gli inganni della memoria, nel 1987 o nel 1988. Ma *da quanto tempo* Brusco «andava lavorando» a quelle ipotesi? La lettera non ce lo dice, e bisognerà dunque cercare di scoprirla per nostro conto. (Nel farlo sarà impossibile ignorare i saggi della prima raccolta, pubblicati fra il 1971 e il 1987.)

Le regole non scritte vengono accostate – sempre nella lettera – all'altro, più noto, elemento che ha contribuito al successo dei distretti industriali, «la conoscenza e il saper fare... diffus[i] in tutta la comunità». Alla centralità attribuita ora a questi «elementi... meno tangibili... che di solito vengono tenuti fuori dalla lista delle variabili su cui la mia disciplina costruisce le sue ipotesi di lavoro e i suoi modelli» Brusco contrappone il suo originario programma di ricerca, che descrive così: «spiegare, usando gli strumenti abituali della mia professione, a quali condizioni un sistema di imprese piccole poteva essere efficiente come un'impresa grande» (ivi, p. 23). Annotiamo queste due espressioni: «sistema di imprese» e «strumenti abituali della professione».

Nella prima metà degli anni '70 le ricerche di Brusco riguardano principalmente i rapporti fra le imprese di maggiori dimensioni e le piccole imprese subfornitrici. Il problema della dimensione minima efficiente, egli sostiene, non va affrontato con riferimento all'impresa nel suo insieme, ma con riferimento alle singole fasi di lavorazione. Se la dimensione minima efficiente di una particolare fase di lavorazione è relativamente piccola, la fase stessa potrà essere espulsa senza troppa difficoltà dalla grande o media impresa e affidata a una piccola impresa subfornitrice (si veda, in particolare, Brusco, 1975a; 1975b; ripubblicato, il secondo, in Brusco, 1989, pp. 67-153).

Che «le economie di scala siano state, in passato, fortemente sopravvalutate» (ivi, p. 258)³ è mostrato a Brusco dalla ricerca sul campo, per la quale egli mette a punto una sua metodologia di rilevazione, basata su questionari, cui resterà fedele nei decenni successivi. È la ricerca sul campo a porre in luce che le piccole imprese subfornitrici impiegano il più delle volte macchine dello stesso tipo di quelle in uso nelle imprese di maggiori dimensioni (quando non si tratta materialmente delle stesse macchine, che vengono trasferite dalle seconde alle prime). La conclusione che Brusco ne trae è che a tenere una particolare fase di lavorazione all'interno di una grande o media impresa non sono, in molti casi, considerazioni di efficienza produttiva, ma inerzie organizzative o, al più, esigenze di controllo sulla qualità del prodotto; e che se gli ostacoli alla disintegrazione verticale sono solo di questa natura, ben si comprende come essi vengano agevolmente superati quando vi sia una sufficiente offerta di affidabili capacità imprenditoriali e la piccola dimensione presenti vantaggi fiscali e/o consenta di valersi di una forza-lavoro meno cara e più flessibile.

³ Ciò non significa negare che vi siano «indivisibilità nella gestione amministrativa» (Brusco, 1989, p. 258) e che la piccola dimensione ponga le imprese in condizione di svantaggio nell'acquisto delle materie prime e nell'accesso al credito. Ma la tenuta dei libri contabili, la preparazione delle buste paga e gli adempimenti fiscali sono fra i campi d'azione delle associazioni degli artigiani e dei piccoli imprenditori, che inoltre stipulano convenzioni con le banche per far ottenere ai propri iscritti condizioni favorevoli, promuovono la costituzione di cooperative che si fanno garanti della solvibilità del singolo imprenditore, nonché di consorzi per l'acquisto delle materie prime e per la vendita dei prodotti (ivi, pp. 258-9; cfr. anche Brusco, 2007, p. 261). Il fenomeno è simile, nella sostanza, a quello descritto da Stigler (1951), della «separazione dall'impresa delle funzioni con una dimensione minima efficiente sproporzionalmente grande» (Brusco, 1989, p. 156), già incontrato da Brusco nella sua ricerca su *Agricoltura ricca e classi sociali* (Brusco, 1979). Risultava, da tale ricerca, che le piccole imprese agricole affidavano a imprese specializzate operazioni quali l'aratura, la trebbiatura e la trasformazione e commercializzazione dei prodotti (Brusco, 1979, p. 83; 1989, p. 156). Al drastico ridimensionamento della portata delle economie di scala, operato da Brusco, si aggiunge così, nello spiegare la competitività delle piccole imprese, la possibilità di avvantaggiarsi di alcune di tali economie senza rinunciare alla piccola dimensione.

Il problema del rapporto fra la teoria e l'osservazione della realtà viene qui alla luce in tutta la sua pregnanza. L'equazione fra "piccolo" e "inefficiente" (e/o "arretrato") è un'equazione *della teoria*. Ma la teoria, scrive Myrdal, interviene sia prima che dopo l'osservazione empirica: dopo per «organizzare i risultati della ricerca»; prima, «e più fondamentalmente», per orientarla. Considerata in questa seconda funzione, essa «non è altro che un'ipotesi. Quando l'osservazione dei fatti non si accorda con una teoria [...] la teoria deve essere scartata e sostituita con un'altra, che prometta una migliore corrispondenza» (Myrdal, 1957, pp. 160-1). Il problema, tuttavia, presenta anche un secondo aspetto. Le informazioni che la teoria indica come indispensabili possono non essere immediatamente disponibili (possono non essere rintracciabili, nel caso delle ricerche economiche, nelle fonti statistiche ufficiali). Quando ciò avviene, il ricercatore che voglia muoversi lungo la strada indicata (sia pur provvisoriamente) dalla teoria non ha altra scelta che procedere autonomamente alla raccolta delle informazioni.

Vent'anni dopo le indagini sul campo testé ricordate, Brusco commenta entusiasticamente una ricerca condotta all'interno della Banca d'Italia (Barca *et al.*, 1994), che mostra l'importanza del fenomeno dei gruppi di imprese caratterizzati dall'unicità del controllo (*Una ricerca della Banca d'Italia sulle caratteristiche dell'industria manifatturiera italiana*, 1994; ora in Brusco, 2007, pp. 131-47). Quel che lo colpisce in tale ricerca non sono solo i risultati (su cui tornerò nel PAR. 6), ma anche, e vorrei dire prima di tutto, il suo basarsi su «dati faticosamente raccolti uno per uno, in uno sforzo organizzativo e un impegno di lavoro che è nuovo anche per la Banca d'Italia» (ivi, p. 132). In un altro saggio della raccolta (*Struttura industriale e fabbisogni formativi nei settori della maglieria e delle confezioni in Italia. Un'analisi per regione*, 1993, scritto in collaborazione con D. Bigarelli; ora in Brusco, 2007, pp. 73-129) leggiamo che le statistiche industriali

sono fondamentalmente indirizzate a produrre dati utili per ottenere stime delle principali variabili macroeconomiche, e trascurano quindi ogni informazione volta soltanto a far luce sul modo in cui questo o quel settore si articola per far fronte alla concorrenza internazionale (ivi, p. 75).

Vero è che «l'atteggiamento del servizio statistico nazionale di fronte a questi problemi va mutando» (*ibid.*). Ma nel frattempo è bene ricordare che poco di rilevante – e molto di fuorviante – può essere detto sulla base delle statistiche ufficiali. Anche quando dimenticarlo può consentire un enorme risparmio di tempo e di energie intellettuali.

4. In un saggio del 1983, *Struttura e sviluppo di un distretto industriale: la meccanica agricola a Reggio Emilia*, scritto in collaborazione con Adriano Baldassarre (ora in Brusco 1989, pp. 324-411), si citano con favore le «considerazioni sulla unità di analisi» di G. Becattini (1979). L'unità di analisi proposta da Becattini è il distretto industriale, e dunque un sistema di imprese che opera «per definizione... su un'area territoriale limitata e definita» (Brusco, 1989, p. 325). Ma l'unità di analisi adottata da Baldassarre e Brusco è parzialmente diversa:

Fin dal principio decidemmo di includere nel comparto le aziende produttrici di motori: che erano, dall'ISTAT, tenute distinte dai produttori di macchine agricole, ma che a Modena e a Reggio vendevano una quota altissima del loro prodotto ai produttori di motocoltivatori, di pompe, di macchine per la fienagione e così via. Dovemmo anche includere i produttori di parti o di impianti oleodinamici: sempre in base al rapporto molto stretto tra queste imprese e i produttori di macchine agricole. In sostanza, ci riferivamo al distretto industriale in termini che echeggiavano la nozione di settore verticalmente integrato (ivi, p. 319).

Dalla sua cassetta Brusco estrae gli «strumenti ordinari della professione»: prima (l'abbiamo visto nel paragrafo precedente) il concetto di dimensione minima efficiente, ora l'analisi leontieviana delle interdipendenze strutturali. (Ma la visione «per settori verticalmente integrati» risale a Marx – di cui Leontief fu attento studioso⁴ – e rivive nei «sub-sistemi» di Sraffa⁵. Ed è quasi certamente attraverso Sraffa che Brusco venne inizialmente in contatto con essa: non si dimentichi che egli iniziò i suoi studi di economia sotto la guida dell'allievo prediletto di Piero Sraffa, P. Garegnani; cfr. Vianello, 2004, pp. 483-4.)

L'attenzione per i modi in cui le imprese coordinano le loro attività all'interno del settore verticalmente integrato – o, se si preferisce, della filiera produttiva⁶ – resterà una costante nell'opera di Brusco (accompagnandosi oppure no, a seconda delle circostanze, alla considerazione di fattori legati al territorio). Della «filiera produttiva come unità di analisi» parla opportunamente M. Russo nella sua introduzione alla prima parte della nuova raccolta (Brusco, 2007, pp. 31-52; l'espressione citata è a p. 37) con riferimento al saggio *Il settore tessile abbigliamento. Un confronto fra sistemi produttivi: Carpi, Thiene, Benetton*, scritto in collaborazione con P. Crestanello (1995; ora in Brusco, 2007, pp. 53-72). «Carpi» e «Benetton» rappresentano due modi di risolvere il problema del coordinamento dell'attività produttiva all'interno della filiera: attraverso un unico centro decisionale, dal quale si diramano gli ordini per le piccole imprese che eseguono materialmente il lavoro («Benetton»), o attraverso una moltitudine di centri decisionali indipendenti, che si coordinano in parte *ex ante*, attraverso accordi di vario tipo, e in parte *ex post*, attraverso il mercato («Carpi»). Il terzo sistema produttivo, «Thiene», rappresenta un po' una via di mezzo fra gli altri due. Aleggia poi, sullo sfondo, l'implicito termine di confronto rappresentato dalla grande o media impresa verticalmente integrata. Se questi diversi modi di coordinare l'attività produttiva possono convivere l'uno accanto all'altro è perché sono egualmente in grado di far fronte alle sfide di un mercato caratterizzato – come Brusco fa notare – da una concorrenza molto intensa⁷.

Come nel caso dello studio sulla meccanica agricola reggiana, ciascuno dei sistemi di imprese considerati opera all'interno di uno stesso settore verticalmente integrato e (almeno in parte) in un'area geografica delimitata. Ma è chiaro che l'appartenenza a un settore verticalmente integrato e l'appartenenza a una particolare area geografica sono caratteristiche distinte, che possono convivere in maggiore o minor misura, o non convivere affatto. Così come è chiaro che la mancata appartenenza a un distretto industriale priva le imprese di importantissimi vantaggi, ma non impedisce in alcun modo che lungo la filiera produttiva scorrono flussi di conoscenze e si stabiliscano rapporti di collaborazione (cfr. Gereffi, Humphrey, Sturgeon, 2005). «L'attenzione ai rapporti tra imprese, come è ovvio», leggiamo nel saggio *Per una nuova politica del PDS verso le imprese minori ed i distretti industriali* (1995; ora in Brusco, 2007, pp. 267-315),

⁴ Cfr., in particolare, Leontief (1938).

⁵ Cfr. Sraffa (1960), *Appendice A*.

⁶ Per un riferimento congiunto al «settore verticalmente integrato», al «subistema sraffiano» e alla «filiera degli economisti francesi» in relazione all'analisi dei distretti industriali, cfr. Brusco (2007, p. 211).

⁷ «Non è difficile spiegare perché le imprese che offrono lo stesso prodotto competono così energicamente. Il fatto è che nel distretto industriale sono pienamente rispettate le due condizioni chiave del modello di concorrenza: l'alto numero di operatori e la bassissima quota di mercato da parte della singola impresa [...] conviene dissipare su questo punto un sospetto diffuso: non è possibile alle imprese del distretto mettersi d'accordo sulle condizioni di vendita, o sulle quote di produzione, o sulle quantità totali da produrre» (ivi, p. 213).

non deve limitarsi a prendere in considerazione le imprese territorialmente vicine. Imprese diverse possono avere rapporti forti, anche se sono fisicamente lontane, se sono legate da commesse di lavoro, scambi di informazioni, progetti comuni (ivi, p. 289).

È una considerazione che acquista particolare rilievo in una situazione in cui il sistema industriale italiano, mantenendo la sua tradizionale caratteristica di essere dominato dalle piccole e medie imprese, è stato investito da un prepotente processo di internazionalizzazione, che – più che battere la strada dell'investimento diretto all'estero – sembra essersi mosso lungo le linee seguite in passato dal decentramento produttivo da una regione all'altra (cfr. Ginzburg, 2005b, pp. 15-6, nonché Ginzburg, Bigarelli, 2004, pp. 30-1). Già quando Brusco scriveva, il decentramento della produzione dal distretto di Carpi si dirigeva per quasi la metà – in termini di valore – fuori dell'Emilia (Brusco, 2007, p. 67).

Alla dimensione “verticale” della filiera produttiva si affianca tuttavia, fin dall'inizio, la dimensione “orizzontale” del modello sociale. La compresenza delle due dimensioni è resa esplicita nel titolo del saggio *Il modello Emilia: disintegrazione produttiva ed integrazione sociale* (1980; ora in Brusco, 1989, pp. 247-91), che fu il primo a garantire non solo al suo autore, ma anche ai distretti industriali italiani un'ampia notorietà internazionale⁸. È in esso che Brusco incomincia a parlare di «regole del gioco» (ivi, p. 261); e lo fa in termini non dissimili da quelli del saggio che ha questa espressione nel titolo (Brusco, 1999) e del quale ho parlato nel PAR. 2. Alla prospettiva, per l'operaio, di diventare un piccolo imprenditore (ivi, p. 265) si somma qui la prospettiva, per il piccolo imprenditore, di emanciparsi dalla produzione «in conto terzi» e tentare «l'avventura del conto proprio» (ivi, p. 274). Le regole del gioco sono, anche in questo caso, quelle di «un sistema... ricco di opportunità per tutti», nel quale è diffusa «la certezza... che ciascuno, in fondo, è l'artefice della propria fortuna» (ivi, p. 288).

Fra gli attori che giocano secondo le regole troviamo soggetti istituzionali. Come gli enti locali, che difendono il salario reale attraverso la fornitura di servizi sociali di elevata qualità e controllando la speculazione edilizia, e favoriscono contemporaneamente le imprese tenendo bassi i costi degli insediamenti industriali (ivi, pp. 285-6). O come il sindacato: un sindacato forte, ma subalterno, sempre determinato nella contrattazione, ma uso a mantenere gli impegni – ciò che consente all'imprenditore di muoversi in un clima di certezza – e interessato al buon andamento dell'impresa (ivi, pp. 259-60). Delle regole del gioco fa anche parte, tuttavia, il fatto che il sindacato controlli solo la metà del mercato del lavoro locale. Sull'altra metà (oltre che sui lavoratori di altre regioni) si scaricano i costi della flessibilità del sistema produttivo, che viene, almeno in parte, garantita dalle imprese minori «con l'eseguire, per conto delle imprese maggiori, gran parte dei licenziamenti necessari» (ivi, p. 269). (Per un'altra parte la flessibilità viene assicurata – ed è uno degli aspetti più interessanti del saggio – dalla possibilità di adattare la produzione a una mutata composizione della domanda «non tanto attraverso uno spostamento di *uomini* da un'impresa all'altra, quanto attraverso uno spostamento di *ordini*»; ivi, p. 268.)

⁸ Il saggio fu originariamente pubblicato sulla rivista “Problemi della Transizione” (Brusco, 1980). Una sua versione inglese, riveduta e ampliata, comparve due anni dopo sul “Cambridge Journal of Economics” (Brusco, 1982). Divenuto un riferimento obbligato in questo tipo di studi, l'articolo del “Cambridge Journal of Economics” fu ripubblicato in due diversi volumi collettivi (Brusco, 1990; 1995). Nel 1983 esso vinse il premio della Cassa di Risparmio di Biella per il migliore articolo di economia industriale dell'anno. Giorgio Fuà, che presiedeva la commissione giudicatrice, ne incluse una versione parziale (Brusco, 1983) nel volume *Industrializzazione senza fratture* (Fuà, Zanchia, 1983). Desumo alcune di queste notizie da Brusco (1989, p. 246).

5. Il lettore che abbia avuto la pazienza di seguirmi fino a questo punto comincerà, spero, a convincersi che la tendenza di Brusco a sconfinare dai territori tradizionalmente assegnati all'analisi economica si manifesta assai per tempo. L'affermazione secondo cui inizialmente egli avrebbe impiegato *solo* gli «strumenti abituali della professione» – precludendosi ogni più ampia prospettiva di analisi sociale – è tuttavia importante, se non per se stessa, per quel che rivela. Ai propri sconfinamenti Brusco guardò infatti a lungo con una sorta di pudore, come a qualcosa cui la sua formazione di economista non lo autorizzava pienamente. «Avevo sempre avuto un forte ritegno a parlare di “cultura”», leggiamo nell'introduzione (del 1988) al decimo e ultimo saggio della prima raccolta, *Piccole imprese e distretti industriali: l'esperienza italiana* (1986; ora in Brusco, 1989, pp. 469-500; l'affermazione citata è a p. 466). Nell'indurre Brusco a confessare a se stesso quel che veniva facendo da anni credo abbiano concorso due elementi: le continue conferme dell'importanza dei fattori culturali, delle istituzioni e delle regole che gli venivano dalle ricerche sul campo e l'incontro con Giacomo Becattini.

A far luce sul secondo elemento – un incontro intellettuale che divenne anche, con gli anni, una consuetudine di rapporti personali e un legame di amicizia – ci aiuta la citata introduzione al decimo saggio della prima raccolta. Essa si apre con le seguenti parole: «Sia Giacomo Becattini che io ci siamo occupati molto di piccole imprese. Ma il suo itinerario di ricerca è stato molto diverso dal mio» (ivi, p. 461) (è, come abbiamo visto, la stessa cosa che dice Becattini nel 2007; cfr. PAR. 1). Nella misura in cui, tuttavia, il saggio si interroga su «che cosa sia la cultura del distretto, e da dove venga... [esso] segna, alla fine di una strada diversa, una convergenza forte con le tesi di Becattini» (Brusco, 1989, p. 468). Forte, va subito aggiunto, ma parziale, poiché Brusco non nasconde il suo dissenso da Becattini (e da Marshall) sulle economie «esterne all'impresa ma interne all'industria», criticate a suo tempo da Sraffa (1925; 1926) (Brusco, 1989, pp. 464-5), e – cosa ancor più importante ai nostri fini – sul riferimento all'«atmosfera» dei distretti industriali: riferimento che gli pare troppo generico, e come tale privo di un reale potere esplicativo; e anche esposto al rischio di diventare (nelle mani di persone meno consapevoli di Becattini) «un contenitore nel quale si versa tutto quello che non si sa spiegare» (ivi, p. 465).

Nel 1993 le riserve di Brusco sull'«atmosfera» dei distretti appaiono cadute. Le «regole informali» e «la conoscenza e il saper fare», leggiamo nella lettera ai familiari di Pigliaru, «oggi mi pare siano la sostanza vera dell'“atmosfera” di cui parlava Becattini (e di cui parlava Marshall)» (Brusco, 2007, pp. 23-4). Brusco, mi sembra di poter dire, si consente questo mutamento di accenti solo quando si convince, sulla base del proprio percorso di ricerca, di essere in grado di riempire di «sostanza vera» un contenitore che gli era parso buono per troppi, e troppo generici, contenuti.

È un punto di arrivo, ma anche un punto di partenza. Inizia qui, infatti, il fitto dialogo con Becattini sui temi della «dimensione tacita» del sapere (Polanyi, 1958; 1967), documentato dal saggio *Sistemi globali e sistemi locali* (1994; ora in Brusco, 2007, pp. 345-62) e suggellato – alla fine di un lungo cammino – dall'epigrafe marshalliana apposta al saggio sull'automa cellulare (che riguarda la diffusione delle informazioni): «Great are the advantages which people following the same skilled trade get from near neighbourhood to one another. The mysteries of the trade become no mysteries; but are, as it were, in the air» (Marshall, 1920, p. 225).

Alla conoscenza tacita *diffusa nel territorio* Becattini e Rullani (1993) danno il nome di sapere «locale» o «contestuale»; alla conoscenza prodotta nelle Università e nei grandi centri di ricerca applicata quello di sapere «codificato». Riprendendo tale distinzione, Brusco

osserva – in sintonia con quegli autori – che ciò che rende così ricca e vitale l'esperienza dei distretti industriali non è solo il loro essere depositari di un articolato sapere contestuale, ma anche la capacità, di cui sono dotati, di rinnovare continuamente quel sapere assorbendo in esso i sempre nuovi sviluppi del sapere codificato (Brusco, 2007, p. 352). Le imprese dei distretti, insomma, non inventano i microprocessori, i lettori ottici o i circuiti integrati, ma sono in grado di «capire senza ritardo che il microprocessore può dare origine a nuovi prodotti, e che le macchine per l'imballaggio di Bologna o i macchinari per produrre piastrelle possono diventare più efficienti e competitivi se utilizzano appunto i lettori ottici e i circuiti integrati» (ivi, p. 356)⁹.

Ma l'elemento nuovo che si fa strada in Brusco attraverso il rapporto con Becattini è soprattutto una visione del distretto industriale come «nodo di istituzioni, valori e saperi... solidamente ancorato a una comunità, una storia e un territorio» (*ibid.*). Come «punto d'attacco... per una politica industriale efficace» egli indica ora «una comunità coesa di cittadini e di produttori, che operano in uno stesso territorio ed hanno in comune valori, regole e saperi» (ivi, p. 292). E afferma la necessità di «guardare al distretto come un *organismo* complesso ma unitario» (ivi, p. 236, corsivo mio; cfr. anche pp. 237 e 404)¹⁰.

È una concezione, questa, che colora di sé le proposte di Brusco in tema di politica industriale. L'idea è di «suddividere ogni territorio regionale in più sistemi locali» (ivi, p. 294), ciascuno dotato di «una “agenzia” che a quel sistema darà voce e capacità di iniziativa, esprimendone l'identità e difendendone gli interessi» (ivi, pp. 294-5). I sistemi produttivi locali sono posti in relazione con i «sistemi locali del lavoro» identificati da F. Sforzi e dall'ISTAT (ISTAT-IRPET, 1986; Sforzi, 1990; ISTAT, 1996) sulla base dei dati sul pendolarismo dei lavoratori¹¹. I compiti assegnati all'agenzia sono principalmente quello di potenziare l'efficienza e la competitività dei sistemi produttivi locali attraverso la fornitura di servizi reali (tornerò su ciò nel PAR. 8) e quello di curarne i rapporti con le istituzioni. La fusione di questi due aspetti avrebbe dovuto evitare, nella visione di Brusco, che la rappresentanza politica dei sistemi produttivi locali venisse assunta da forze non interessate a un programma di politica industriale (fatto di misure da progettare e attuare direttamente in sede locale e di altre da richiedere alle regioni o al governo centrale), ma all'agitazione politica, che sceglie inevitabilmente il terreno più facile: quello della protesta generica (anche se giustificata) contro l'inefficienza dello Stato e il cattivo uso delle risorse pubbliche, affiancata dalla richiesta di sgravi fiscali.

6. Ma accanto alla prospettiva di ricerca basata sulla concezione del distretto come organismo Brusco ne tiene aperte altre. Come si ricorderà, egli continua a riferirsi a un'unità di analisi – il sistema di imprese articolato lungo una filiera produttiva e fondato su una rete

⁹ In un saggio inedito del 1995, ampiamente ripreso nell'introduzione di G. Solinas alla terza parte della nuova raccolta, Brusco ripercorre le vie attraverso cui la conoscenza tacita si traduce in attività innovativa. Incontriamo qui le invenzioni dovute alla creatività dei lavoratori – sia essa stimolata dal desiderio di risparmiare fatica e attenzione, come riteneva Adam Smith, o da quello di contribuire al successo dell'impresa (e, in prospettiva, al proprio) – come anche quella *diversa combinazione* di elementi (nozioni, materiali, beni intermedi) *già disponibili*, in cui Schumpeter (1912, CAP. 2, sezione 2) fa consistere la sostanza dell'attività innovativa (cfr. Brusco, 2007, pp. 331-2, *Introduzione* di G. Solinas).

¹⁰ Di una «concezione che si potrebbe definire organicistica dei distretti industriali» parla, a proposito di Brusco, un giurista che gli fu amico, Francesco Cavazzuti (2004, p. 96). Cavazzuti si impegnò accanto a Brusco – anche come presidente della Società per la valorizzazione economica del territorio della Regione Emilia Romagna (ERVET) – nell'attuazione delle politiche industriali di distretto.

¹¹ Sforzi propone poi un algoritmo per individuare, nell'ambito dei sistemi locali del lavoro, i distretti industriali. Questa impostazione viene fatta propria da Brusco e Paba (1997).

di accordi e rapporti di mercato – non intrinsecamente connessa alla dimensione territoriale (cfr. PAR. 4). A essa va aggiunta un’ulteriore unità di analisi: il gruppo di imprese facente capo a un’unica unità di controllo. Ho già ricordato, a questo proposito, la ricerca della Banca d’Italia che Brusco commenta in uno dei suoi saggi (cfr. PAR. 3). I risultati di tale ricerca, egli scrive, «ci lasciano attoniti» (Brusco, 2007, p. 133); «del tutto inaspettato» è, in particolare, che nel 1993 fra le imprese manifatturiere con almeno cinquanta addetti il 33,3% (con il 49% degli addetti) faccia parte di un gruppo (*ibid.*)¹². Il gruppo, afferma Brusco, facilita l’apporto di capitali, incentiva l’efficienza e l’innovatività affidando le diverse branche della produzione a imprenditori anziché a dirigenti stipendiati, consente di diversificare la produzione, di stabilizzare i rapporti di subfornitura, di coniugare i vantaggi della grande e della piccola dimensione (ivi, pp. 138-46).

Vi è poi un altro problema, più di fondo. Studiare il distretto come un organismo è soprattutto studiare le ragioni di una permanenza: la permanenza di quel che fa, appunto, del distretto un organismo unitario (comunità di persone oltre che sistema di imprese) e ne mantiene immutata l’identità attraverso le trasformazioni, anche profonde, che esso può subire nel tempo (cfr. Becattini, 1997, pp. 216-8; cfr. anche Bianchi, 2007). Senza rifiutare questa impostazione, Brusco tende continuamente ad allontanarsi da essa per porsi da un diverso punto di vista: quello della ricostruzione di *sequenze di eventi concatenati*, ciascuno dei quali può essere compreso alla luce degli eventi che l’hanno preceduto, ma non ne rappresenta lo sbocco obbligato; della ricostruzione, dunque, di *processi* che si svolgono nel tempo, seguendo percorsi e conducendo a esiti non conoscibili in anticipo. È un punto di vista strettamente apparentato a quello dal quale si pone un autore che ha esercitato su di lui una profonda influenza, Albert O. Hirschman, quando afferma che lo sviluppo «è essenzialmente la storia di come una cosa conduce a un’altra» (Hirschman, 1977, p. 75).

A suscitare, o rinfocolare, l’interesse di Brusco per Hirschman dovette contribuire, nella prima metà degli anni ’80, la popolarità di cui questo autore godeva nella facoltà di Economia e commercio di Modena grazie soprattutto all’attenzione dedicatagli da Andrea Ginzburg, che ne curò anche una raccolta di saggi (Hirschman, 1983). In quel clima nacque un ampio e innovativo studio di Giovanni Bonifati, che applicava la metodologia di Hirschman all’analisi dell’industria mondiale dei trattori; Brusco è fra i colleghi che l’autore ringrazia per le loro osservazioni (Bonifati, 1982, p. 8). Ma va anche segnalata, a un livello meno occasionale, la profonda consonanza esistente fra l’estensione al lungo periodo del principio keynesiano dell’indipendenza dell’investimento dal risparmio di piena occupazione (e/o di piena utilizzazione della capacità produttiva), proposta da P. Garegnani (1964-65), e una visione del processo di sviluppo come quella di Hirschman, imperniata non sullo spostamento di risorse dal consumo al risparmio, ma sulla generazione di occasioni di investimento. Un ruolo cruciale è affidato, in tale visione, alle «connessioni» (*linkages*) fra attività produttive già esistenti e nuove attività, che dalle prime vengono sollecitate: un caso tipico, anche se non l’unico, è la creazione di un mercato per la produzione di componenti o di macchinari¹³.

¹² Il rilevante peso dei gruppi anche nelle classi dimensionali minori, su cui Brusco richiama l’attenzione (Brusco, 2007, p. 134) sulla base della ricerca della Banca d’Italia (i dati sono però relativi a un campione non rappresentativo), appare confermato da ricerche più recenti. Per un campione (anch’esso non rappresentativo) di imprese manifatturiere della provincia di Reggio Emilia, cfr. Ginzburg, Bigarelli (2004).

¹³ Quelli di cui si dice nel testo sono chiamati da Hirschman *backward linkage effects*. Ma vi sono anche i *forward linkage effects*, che si verificano quanto l’esistenza di certe attività produttive sollecita la nascita di nuove attività, che impiegano i prodotti delle prime come *input*. Cfr. Hirschman (1958, p. 100). Nuovi tipi di connessioni vengono considerati in Hirschman (1977).

Esplicitamente ispirato a Hirschman sarà, un decennio più tardi, il saggio *Connessioni, competenze e capacità concorrenziali dell'industria in Sardegna*, scritto in collaborazione con S. Paba (1992; ora in Brusco, 2007, pp. 149-88). Nell'accogliere la sostanza della visione di Hirschman, secondo cui si tratta di mobilitare, attraverso appropriati "meccanismi induttori" (Hirschman, p. 6, pp. 24-8 e *passim*), risorse dormienti o malamente impiegate¹⁴, Brusco e Paba ne denunciano una lacuna, che si propongono di colmare. Esiste infatti in alcune situazioni – come appunto nella Sardegna del periodo studiato – una risorsa scarsa, che non si tratta di mobilitare, ma di creare *ex novo*. Essa è rappresentata dalle «competenze»: un concetto per il quale gli autori rinviano alle analisi di Becattini e Brusco, e di cui pongono in primo piano l'aspetto consistente nella *capacità di percepire* le occasioni di investimento. Le sollecitazioni che potrebbero condurre all'impianto di nuove attività produttive resteranno infatti inoperanti se non vi è chi sia in grado di riconoscerle e di raccoglierle. Da ciò Brusco e Paba traggono la conclusione che un'attività produttiva non va valutata solo sulla base della sua capacità di aprire la strada a nuovi investimenti nei modi previsti da Hirschman, ma anche sulla base della sua capacità di «introdurre e diffondere nel tessuto sociale della regione arretrata competenze e capacità prima del tutto assenti» (Brusco, 2007, p. 157). Così, può avvenire che insediamenti industriali poveri di connessioni di tipo tradizionale, come sono quelli petrolchimici, diano luogo – particolarmente attraverso le attività legate alla costruzione e alla manutenzione degli impianti – alla formazione di capacità imprenditoriali suscettibili di essere utilizzate negli stessi o in altri settori produttivi. Non siamo, naturalmente, di fronte a un'esaltazione acritica delle «cattedrali nel deserto», ma al riconoscimento che lo sviluppo è (fra l'altro, ma non secondariamente) «un lento e per certi versi imprevedibile processo di sedimentazione di capacità, di desideri, di intuizioni, di stili di comportamento; un processo, in una parola, di accumulazione di competenze» (ivi, p. 185).

Ho riferito in un'altra occasione (Vianello, 2002) della domanda, «Perché questo non succede a Sassari?», che Brusco mi rivolgeva con insistenza quando, tanti anni fa, approdammo entrambi a Modena, freschi d'incarico universitario. Di essa ho sottolineato un aspetto, cui vorrei ora affiancarne un altro. Lo sguardo che Brusco getta sull'Emilia, ho sostenuto, è lo sguardo penetrante dell'esule (dell'«isolano trapiantato nella Padania», come egli dice di sé; Brusco, 2007, p. 23), affinato dal non poter dare niente per scontato e dalla necessità di procedere per confronti. È dunque una Sassari metaforica, quella di cui parlavo, un termine di confronto implicito che consente una presa di distanza critica dall'oggetto osservato: solo guardando le cose da Sassari si può *vedere* davvero Modena. Ma quella che è continuamente presente a Brusco è Sassari, o meglio la Sardegna («questa terra che mi è più che cara»: ivi, p. 27), nella sua realtà effettuale di luogo dove «non succede» quel che succede in Emilia. A essa il figlio vorrebbe «restituire ciò che [ha] avuto», esplorando la possibilità di attivarvi dei «meccanismi induttori» dello sviluppo analoghi a quelli di cui parla Hirschman.

Martellante è, negli scritti ora raccolti in volume come in altri precedenti (cfr., ad esempio, Brusco, 1989, p. 468), l'interrogativo sulla possibilità di trapiantare in nuovi contesti – in forza di un deliberato intervento politico – «ciò che in alcune aree è il frutto del lavo-

¹⁴ «This approach permits us to focus on a characteristic that is fundamental for both analysis and strategy: development depends not so much on finding optimal combinations for given resources and factors of production as on calling forth and enlisting for development purposes resources and abilities that are hidden, scattered, or badly utilized» (Hirschman, 1958, p. 5).

rio dei secoli» (Brusco, 2007, pp. 27 e 221)¹⁵. Già nell'enunciazione il problema rivela tutta la sua difficoltà. Guai a sottovalutarla, illudendosi che basti intervenire con strumenti ordinari, quali le tradizionali politiche di incentivazione. Ma vi è anche il rischio opposto, che la difficoltà venga sopravvalutata. La sedimentazione delle competenze, la formazione di sistemi di regole non scritte, la diffusione dell'attitudine a intraprendere sono un prodotto della storia. Ma questa consapevolezza non deve indurre a un'aprioristica sfiducia (come quella manifestata da Charles F. Sabel quando afferma che non vi è alcuna autonomia «nella scelta dei propri antenati»; citato ivi, p. 397). Le possibilità d'azione vanno, al contrario, valutate spregiudicatamente con riferimento a ciascuna situazione, esplorando le strade che la storia stessa di volta in volta suggerisce.

Quel che Brusco ha in mente si evince con chiarezza dall'esempio, che troviamo nel saggio scritto con Paba, della lavorazione del granito. «Le imprese sarde», osservano gli autori, «si sono tradizionalmente limitate all'estrazione e all'operazione più semplice: il taglio in blocchi del granito, fase a bassissimo valore aggiunto» (ivi, p. 187). Per l'ulteriore lavorazione i blocchi vengono trasportati sul continente, soprattutto nei «distretti del marmo» di Massa e di Verona (trasformatisi ormai – quello veronese quasi completamente – in distretti della *lavorazione* del marmo e della *produzione di macchine* per tale lavorazione: una tipica concatenazione di connessioni hirschmaniane¹⁶). L'idea di Brusco e Paba è che incentivando «lo spostamento nella regione di qualche impresa toscana o veneta che svolga le fasi successive al taglio» si potrebbe forse riuscire a diffondere nel territorio le competenze necessarie all'impianto di attività autonome di quel tipo. È un percorso complicato e dal punto d'arrivo incerto quello che viene suggerito, poiché i tempi e i modi in cui si accumulano le competenze e matura la capacità di percepire le occasioni di investimento non sono noti in anticipo. Ma se qualcuno conosce dei percorsi più sicuri o delle scorciatoie, sembrano dirci gli autori, si faccia avanti.

7. Risulta chiaro, dalla ricostruzione del pensiero di Brusco proposta nei paragrafi precedenti, che come unità di analisi l'impresa può risultare, a seconda dei casi, troppo grande o troppo piccola. Troppo grande quando il problema studiato è quello della dimensione minima efficiente: l'unità di analisi appropriata non è allora l'impresa nel suo insieme, ma la singola fase di lavorazione (cfr. PAR. 3). Troppo piccola quando il problema studiato è quello del coordinamento dell'attività produttiva e della capacità di competere: in questo caso l'unità di analisi appropriata non è l'impresa considerata isolatamente, ma il *sistema di imprese* (sia esso o no, in tutto o in parte, radicato in un territorio; assuma esso o no, in tutto o in parte, la forma del gruppo facente capo a un'unica unità di controllo).

Quando ci si svincoli dal paradigma dell'impresa isolata, ritiene Brusco, diviene evidente non solo che (alla luce della pervasività del fenomeno dei gruppi) «molte delle statistiche internazionali che denunciano il tradizionale nanismo dell'industria italiana andrebbero [...] profondamente rimeditate» (Brusco, 2007, p. 134), ma anche che «appare

¹⁵ «Quando Brusco va negli Stati Uniti nell'autunno 1988 per parlare dei distretti industriali», ricorda A. Natali nella sua introduzione alla seconda parte della nuova raccolta (Brusco, 2007, pp. 191-207), «si è in una fase di grande notorietà del modello, e la questione all'ordine del giorno è: sono replicabili i distretti?» (ivi, p. 202). Questo mi fa tornare alla mente una fotografia (ne ho già parlato in Vianello, 2002) che ritrae Brusco mentre parla – si può presumere – dei distretti industriali a un attentissimo Bill Clinton, allora governatore dell'Arkansas, che prende appunti. Dieci anni dopo Brusco riproporrà la questione ai lettori di «Affari e Finanza», il supplemento economico della «Repubblica» (13 luglio 1998; ora in Brusco, 2004, pp. 121-8).

¹⁶ Cfr. *supra*, nota 13. Nel primo caso (lavorazione del marmo) si tratta di un *forward linkage effect*, nel secondo (produzione delle macchine) di un *backward linkage effect*.

assai discutibile [...] utilizzare la dimensione delle imprese come indicatore di livello tecnologico» (ivi, p. 160). Per quanto riguarda il secondo aspetto, occorre prendere atto che nell'epoca post-fordista non esiste più un *best way* di organizzare la produzione (ivi, pp. 347 e 266). «Non è [...] vero», osserva Brusco,

che all'interno di uno stesso settore le imprese tendano a una struttura produttiva uniforme. Per esempio, verso la grande o la piccola dimensione, oppure verso l'integrazione o la disintegrazione verticale. Sullo stesso mercato possono invece competere in maniera efficiente sistemi produttivi molto diversi l'uno dall'altro, relativamente alla dimensione delle imprese, ai livelli di integrazione verticale, alla struttura del salario (ivi, p. 72).

Se, dunque, «i diversi sistemi produttivi presentano una stabilità maggiore di quanto la teoria economica normalmente preveda» (*ibid.*), ciò non avviene per una paralisi dei meccanismi selettivi su cui la teoria basa le proprie conclusioni, ma perché le complesse relazioni che formano il tessuto connettivo di un sistema di piccole imprese risolvono il problema del coordinamento dell'attività produttiva (cfr. PAR. 4) (e dell'incentivazione dell'impegno dei lavoratori: cfr. PAR. 2) in modi che non possono essere considerati *in generale* meno efficienti e meno favorevoli all'innovazione dell'organizzazione centralizzata e del controllo gerarchico propri della grande impresa. Continuare, come si fa, ad attribuire una valenza *necessariamente e incondizionatamente* negativa alla «condizione di "piccole donne che non crescono" delle aziende italiane» (Ciocca, 2003, p. 20) equivale, allora, a incolpare la realtà degli errori della teoria¹⁷.

Ma se è sbagliato giudicare i sistemi economici nazionali dalla dimensione delle loro imprese, lo è altrettanto giudicarli dalla composizione settoriale dell'attività produttiva, definita sulla base di tassonomie del tipo di quella attribuita a Pavitt (1984). L'impiego di simili strumenti – che consente di formarsi senza troppa fatica opinioni fermissime su strutture produttive di cui si sa poco o nulla – ostacola inevitabilmente la percezione di che cosa venga effettivamente prodotto in ciascun settore («le auto Ferrari», ironizza Brusco, «sono spesso incluse fra i prodotti "a tecnologia matura"»: 1989, p. 276; ma non mancano neppure, com'è noto, produzioni a basso, o bassissimo, valore aggiunto nei settori considerati d'avanguardia¹⁸). Parimenti oscure risultano le proporzioni in cui il valore aggiunto si distribuisce lungo la filiera produttiva, e fra imprese situate all'interno del paese e imprese situate all'estero¹⁹, nonché le trasformazioni che hanno continuamente luogo in ciascun

¹⁷ La crescita dimensionale delle imprese, va poi osservato, non è così rara come qualche volta si tende a pensare. L'indagine Mediobanca-Unioncamere mostra ad esempio, con riferimento al quinquennio 1999-2003, una considerevole trasmigrazione di piccole imprese (sotto i 50 addetti) nella categoria delle medie imprese (da 50 a 499 addetti): cfr. Coltorti (2006, p. 670). L'assai meno marcata tendenza delle medie imprese a passare fra le grandi viene posta in relazione da Coltorti con la diminuzione del *roi* osservabile «quando si abbandona la media dimensione», un fenomeno che gli appare riconducibile non solo ai più elevati margini di profitto delle medie imprese, ma anche al loro più elevato tasso di rotazione del capitale (ivi, p. 669). Commentando questi risultati, l'autore si spinge a ipotizzare che «aumenti di domanda non [spingano] di norma ad aumentare la dimensione unitaria delle imprese, ma più probabilmente ad espandere il loro numero» (ivi, p. 670).

¹⁸ Cfr. la nota 19.

¹⁹ In una recente ricerca (Linden, Kraemer, Dedrick, 2007) la produzione dei 451 componenti dell'iPOD, che la Apple si limita ad assemblare prima di commercializzare il prodotto finale, è scomposta in una serie di stadi, in ciascuno dei quali viene trattenuta una parte del valore aggiunto complessivo. Secondo le stime degli autori, dei 299 dollari pagati dall'acquirente finale, ne restano negli Stati Uniti ben 163, di cui 75 rappresentano il valore aggiunto della distribuzione, 80 quello delle attività eseguite all'interno della Apple e 8 quello ottenuto da produttori nazionali di componenti. I restanti 136 dollari si distribuiscono fra un certo numero di paesi asiatici. Nel dare notizia della ricerca suddetta, Varian (2007, corsivo mio) osserva che essa «fornisce un'affascinante illustrazione della complessità dell'economia globale e di quanto difficile è comprendere tale complessità usando solo le convenzionali statistiche com-

settore e che coinvolgono in maggiore o minor misura tutti gli aspetti menzionati. Sono appunto queste le cose che (insieme alla condizione dei lavoratori) interessano a Brusco²⁰, e che egli decide di studiare nell'unico modo possibile, ossia attraverso la raccolta diretta delle informazioni.

8. Nel saggio su *La piccola impresa nell'ideologia della sinistra italiana*, scritto da Brusco in collaborazione con M. Pezzini (1990; ora in Brusco, 2007, pp. 239-66), viene esaminata, fra gli altri documenti, una relazione tenuta nel 1974 da Eugenio Peggio a un Convegno dell'Istituto Gramsci sulle piccole e medie imprese (Peggio, 1974). Di tale relazione vengono rilevati un pregio e un limite. Il pregio è di aver riconosciuto che la piccola impresa ha cessato di essere «marginale» ed è spesso «capace di utilizzare nuove tecnologie, capace di indirizzarsi verso nuovi prodotti e di adattare a un nuovo gusto quelli esistenti» (Brusco, 2007, p. 254). Il limite della relazione è di restare prigioniera del paradigma dell'impresa isolata:

Le piccole imprese di cui qui si parla sono sempre imprese *singole*, e, anche quando non lo si dice in modo esplicito, imprese che producono per il mercato finale. Il fatto che queste imprese siano isolate oppure inserite in un fitto tessuto di rapporti e di divisione del lavoro non è oggetto di particolare attenzione: dei rapporti organizzativi e strutturali fra le imprese non si tiene alcun conto (ivi, pp. 254-5).

Nel 1974 quel difetto era difficilmente evitabile: la necessità di spostare l'attenzione dall'impresa isolata ai sistemi di imprese sarebbe stata riconosciuta solo più tardi grazie al lavoro di Becattini e Brusco, dei loro allievi e di altri economisti italiani, nonché di economisti di altri paesi – spesso legati a Brusco da rapporti di collaborazione – come per esempio Michael J. Piore, Charles F. Sabel, Frank Wilkinson e Jonathan Zeitlin. Il fatto che in un periodo ancora successivo la consapevolezza di quella necessità si sia affievolita, fin quasi a scomparire²¹, non è che una delle tante testimonianze della memoria breve degli economisti e della tendenza della disciplina a recuperare periodicamente punti di vista che si speravano superati.

Nel saggio testé ricordato Brusco e Pezzini ricostruiscono l'atteggiamento della sinistra italiana, e in particolare del Partito comunista, nei confronti delle piccole imprese. Se la sinistra italiana non ha mai proposto un'efficace politica industriale a favore delle piccole

merciali. Merita di essere segnalato che questa tesi non era priva di sostenitori anche prima che la globalizzazione assumesse le attuali dimensioni (e divenisse un così attraente argomento di conversazione). Presentando, quindici anni or sono, la sua ricerca sull'industria mondiale dei trattori (cfr. PAR. 6), Bonifati (1982, p. 8, corsivo mio) scriveva: «Si ricostruirà l'organizzazione internazionale della produzione – attraverso la specializzazione degli impianti nella produzione e nel montaggio di componenti – posta in atto dalle poche grandi imprese che in tutto il periodo controllano l'industria studiata. Il significato delle quote di mercato dei singoli paesi risulterà notevolmente ridimensionato sia da questa interdipendenza fra impianti localizzati in paesi diversi, sia anche dall'impressionante contrasto fra le profonde modificazioni intervenute in tali quote e la relativa stabilità delle quote di mercato delle imprese».

²⁰ L'interesse per le condizioni dei lavoratori è particolarmente evidente nelle inchieste condotte da Brusco nella prima metà degli anni '70 in collaborazione con i Consigli di fabbrica. Ho sottolineato altrove (Vianello, 2004, p. 507) come esse divenissero momenti di mobilitazione e di costruzione organizzativa, voltati alla ricomposizione dell'unità dei lavoratori e al superamento delle diversità di retribuzione e di condizioni di lavoro fra i dipendenti delle grandi imprese e quelli delle piccole imprese subfornitrici.

²¹ Contro la considerazione dell'impresa isolata si esprime tuttavia con forza F. Coltorti, che, a proposito delle medie imprese che formano oggetto dell'indagine Mediobanca-Unioncamere, scrive: «Nel 2003, si può valutare che le quattro mila medie imprese abbiano coperto il 20% circa del valore aggiunto prodotto dall'industria manifatturiera italiana; questa posizione deriva per i quattro decimi dal concorso di un indotto rappresentato da imprese di piccola dimensione. È essenziale comprendere che il modello aziendale della media impresa non propone imprese isolate, bensì entità che si avvalgono di numerose connessioni di rete sia a livello di filiera produttiva che di rapporti i più svariati (dai servizi finanziari, a quelli amministrativi a quelli logistici)» (Coltorti, 2006, p. 679).

imprese (pur avendo fatto molto per esse a livello locale), è principalmente, argomentano gli autori, per due ragioni. La prima è che il rapporto con le piccole imprese veniva pensato come parte di una generica «politica delle alleanze» con i «ceti medi produttivi» (una categoria «pigliatutto» in cui rientravano, fra gli altri, contadini e piccoli commercianti), volta soprattutto a evitare l'isolamento politico della classe operaia e dei partiti che si proponevano di rappresentarla.

La seconda ragione è che, sul terreno più propriamente economico, la parola d'ordine restò a lungo quella della lotta ai «monopoli», al cui comportamento (classicamente concepito come volto a contenere la quantità prodotta per tenere alto il prezzo) si faceva colpa di condannare il paese al ristagno. A questa lotta, si riteneva, le piccole imprese non avrebbero potuto dare un contributo significativo finché fossero rimaste piccole. È solo, infatti, «con il loro crescere [che] le piccole imprese [avrebbero teso] a ristabilire le condizioni di concorrenza e, così facendo, a contrapporre lo sviluppo del reddito e la crescita dell'occupazione al ristagno economico» (ivi, p. 248).

Le piccole imprese andavano perciò sostenute con misure finanziarie che ne garantissero la sopravvivenza e, ove possibile, la crescita. Ma che i *sistemi di piccole imprese* potessero dare un contributo significativo allo sviluppo industriale del paese – e che aiutarli ad assolvere questo compito potesse essere assunto come obiettivo di politica industriale – non veniva neppure sospettato. Quando poi i fatti si sono incaricati di mostrare che le cose stavano diversamente, i presupposti culturali sopra descritti non hanno aiutato a distinguere fra le «piccole imprese tradizionali, atte ad operare sul mercato locale» (ivi, p. 265), e la rigogliosa fioritura dei distretti industriali (una conseguenza di ciò, che Brusco e Pezzini segnalano, è che a quel punto «la sinistra ha fortemente sopravvalutato la capacità di sviluppo delle piccole imprese al Sud»; *ibid.*).

In questa discussione Brusco si guarda bene dal disconoscere l'elemento di verità contenuto negli argomenti a favore della grande dimensione. «Certo», egli scrive,

la dimensione delle imprese costituisce un limite importante, che impedisce la gestione di strategie costose e a lungo termine, rende impossibile la ricerca di base, pone ostacoli all'introduzione rapida delle grandi innovazioni (ivi, p. 281).

Non si tratta certo di negare l'esistenza di queste condizioni di svantaggio. Si tratta piuttosto di riconoscere che *malgrado esse* i sistemi di piccole imprese hanno dato e continuano a dare prova di vitalità, efficienza e capacità di competere davvero straordinarie. E che gli interventi a loro favore vanno progettati a partire da ciò che le imprese sono e non da ciò che si ritiene dovrebbero essere o diventare.

Una politica industriale capace di tener conto delle esigenze delle piccole imprese deve partire, secondo Brusco, dalla considerazione che – più che di una carenza di mezzi – esse soffrono di una carenza di informazioni: sulle più recenti innovazioni tecnologiche, sulle tendenze del mercato, sulla normativa vigente in altri paesi relativamente ai requisiti che i diversi prodotti devono soddisfare, e così via. Di solito le piccole imprese non possono acquistare queste informazioni sul mercato. E ciò non solo perché quanto più l'impresa è piccola, tanto più il costo dell'informazione risulta elevato in rapporto al valore della produzione, ma anche perché spesso le informazioni richieste non sono reperibili sul mercato (oggi, però, questo è forse meno vero) e, prima ancora, perché gli imprenditori «non sanno con precisione quali informazioni cercare» (ivi, p. 124). Le informazioni, osserva Brusco,

non si sa quanto valgano sino a quando non le si conosce, e quando le si conosce e se ne capisce il valore non vale più la pena di acquistarle. La situazione, in sostanza, è quella descritta dal paradosso di Arrow (ivi, pp. 125 e 303)²².

Occorre dunque rispondere a un «bisogno di conoscenza [...] inespresso», aiutando l'imprenditore a comprendere quali informazioni effettivamente gli servono e, in un secondo momento, a «decidere in autonomia di giudizio sui suggerimenti che riceve» (ivi, p. 126). Così, una politica industriale che operi attraverso l'offerta di servizi reali alle imprese (servizi che consistono in gran parte di informazioni) finisce inevitabilmente per svolgere «un'attività formativa» (ivi, pp. 125 e 301).

Il ruolo dei centri incaricati di fornire i servizi reali consisterà principalmente nel «vincere le imprese a proporsi obiettivi più alti» (ivi, p. 304) sul piano della tecnologia, della qualità dei prodotti e della conquista dei mercati. Non si tratta, dunque, di sostituirsi alle imprese, ma, al contrario, di esaltarne l'autonomia, «non di operare la trasformazione, ma di innescarla, di creare le condizioni perché altri la pongano in essere» (ivi, p. 237). Per questo gli interventi suggeriti «sono, ad un tempo, molto difficili e poco costosi»: molto difficili perché devono basarsi su un'approfondita conoscenza dei problemi e su una forte capacità di persuasione; poco costosi perché, una volta avviato, «il meccanismo cammina sulle proprie gambe» (*ibid.*). (L'attuazione di politiche distrettuali e la costituzione degli organismi a esse preposti hanno tuttavia incontrato ostacoli più gravi del previsto nelle resistenze organizzative e diffidenze politiche segnalate da Cavazzuti, 2004; e anche dove tali politiche hanno avuto successo, difficilmente i loro obiettivi hanno potuto essere così ambiziosi come quelli vagheggiati da Brusco.)

9. Appare evidente come, nell'affermare la necessità di interrogarsi sull'effettivo contenuto della produzione, piuttosto che affidarsi a tassonomie che nascondono più di quanto rivelino, e nel mostrare l'inadeguatezza del paradigma dell'impresa isolata, Brusco ponga anticipatamente in discussione i due presupposti su cui si basa la tesi del «declino» industriale dell'Italia, cui tanta fortuna ha arriso negli ultimi anni: il «nanismo» delle imprese e l'arretratezza del «modello di specializzazione». I due presupposti sono fra loro collegati. È infatti il «nanismo» delle imprese che secondo questa tesi impedisce al sistema industriale italiano di compiere quel salto di qualità – che solo la grande dimensione consente – verso un «modello di specializzazione» più avanzato; sicché il sistema stesso è costretto (fatte salve lodevoli eccezioni), e tanto più lo sarà in futuro, a lottare per la sopravvivenza in settori globalmente considerati a basso valore aggiunto, a lenta crescita della domanda mondiale e a forte e crescente esposizione alla concorrenza dei paesi del Terzo Mondo. Sarebbe un'indebita forzatura dei confini di questo scritto esaminare *nel merito* la tesi in questione²³. Nella discussione che si è sviluppata intorno a essa è tuttavia presente un tema che ci riporta con forza alle preoccupazioni di Brusco circa il modo di fare ricerca. Mi si consenta di accennarvi brevemente.

²² Il riferimento è ad Arrow (1960).

²³ Le scarse osservazioni su questo tema contenute nel testo tengono conto soprattutto di Ciocca (2003), che è stato forse il più influente fra i testi fondativi della tesi del «declino» (benché l'autore non impieghi questo termine, che è stato messo in voga da Toniolo, Visco, 2004; Nardozzi, 2004). Per una critica serrata di tale tesi si veda Ginzburg (2005). Oltre agli aspetti richiamati nel testo, l'autore ne sottolinea altri. Accennerò solo a due di essi. Il primo riguarda la visione del progresso tecnico come spostamento nel tempo della funzione aggregata della produzione; visione che non solo ignora le insormontabili difficoltà analitiche legate alla concezione del capitale come fattore della produzione, ma si condanna, inoltre, a non tener conto delle innovazioni di prodotto, che sono il grande motore del

Il tema è quello della relazione fra elevatezza dei prezzi e dei margini di profitto e capacità di competere sui mercati nazionali e internazionali. Imprese piccole (e *dunque* poco efficienti e innovative) e scarsamente motivate a crescere – si è sostenuto – sono inclini a «comportamenti collusivi [...] e accordi taciti», che si traducono in un elevato rapporto fra prezzi e costi variabili (Ciocca, 2003, p. 21, nota 30). Ma gli alti margini di profitto sono suscettibili anche di altre spiegazioni. In particolare, essi possono derivare non dalla presenza di ostacoli alla concorrenza di prezzo, ma dalla capacità di competere efficacemente sul piano della qualità dei prodotti. «Il modello aziendale della media impresa», scrive per esempio Coltorti (2006, p. 671), «si basa su una forte differenziazione dei beni venduti, i quali spuntano pertanto prezzi [...] elevati».

Coltorti parla delle medie imprese che formano oggetto dell'indagine Mediobanca-Unioncamere, di cui è il principale artefice. Egli dispone dunque di una solida base fattuale su cui fondare le sue valutazioni. Su un'osservazione ravvicinata della realtà industriale basa le sue conclusioni anche un banchiere con un passato di ricercatore, Pietro Modiano. Presentando una raccolta di studi promossi dalla Fondazione Masi (Lanza, Quintieri, 2007a)²⁴, egli contrappone a una «logica deduttiva – modello di specializzazione, dimensione delle imprese, forma della globalizzazione, ristagno del PIL – [che] diceva declino», una logica «induttiva, aneddotica all'inizio, [che] ha stentato a confermarlo» (Modiano, 2007, p. XII)²⁵.

In uno spirito non molto diverso, Brusco ideò, negli anni '80, degli *Osservatori strutturali* (cfr. Brusco, 2007, p. 34; *Introduzione* di M. Russo), il cui compito avrebbe dovuto essere (ma all'iniziativa non arrise il successo che avrebbe meritato) quello di raccogliere attraverso rilevazioni periodiche le informazioni necessarie per un'analisi realistica e un intervento consapevole: informazioni riguardanti *che cosa* esattamente viene prodotto, *chi* lo produce, *come* lo si produce e *a chi* lo si vende. Il problema, al quale siamo in questo modo ricondotti, è se la ricerca debba farsi dettare obiettivi e percorsi dalle informazioni disponibili, o se debbano essere invece le ipotesi teoriche a indicare di quali informazioni vi è bisogno. Qualora si scelga il secondo dei due modi di procedere, nell'andare in cerca del-

processo di sviluppo (ivi, pp. 9-10). Il secondo aspetto riguarda il ruolo della domanda; solo l'ipotesi di una permanente piena occupazione (e dell'indipendenza del reddito potenziale dalla crescita nel tempo della domanda aggregata) può spiegare l'ostinazione con cui la ridotta crescita dell'attività produttiva viene ricondotta all'insufficiente aumento della produttività in un periodo di vistoso ristagno dei consumi interni (ivi, pp. 9 e 17).

²⁴ Fra le tesi proposte nel volume ha un ruolo di primo piano quella secondo cui le esportazioni italiane e le loro quote sulle esportazioni mondiali vanno calcolate in valore e non in volume. Com'è noto, nel periodo più recente i valori medi unitari dei prodotti esportati dall'Italia sono aumentati rapidamente, e altrettanto rapidamente è diminuita la quota delle esportazioni italiane sulle esportazioni mondiali, calcolata in volume. Il risultato – che non sfigura nel confronto con gli altri paesi europei – è che la quota delle esportazioni italiane, calcolata in valore, è rimasta approssimativamente costante fra il 2000 e il 2006. Secondo un'interpretazione che va prendendo piede, l'aumento dei valori medi unitari non segnala una perdita di competitività delle imprese esportatrici nel loro insieme, ma riflette la migliore qualità media dei prodotti esportati e il posizionamento delle imprese esportatrici su segmenti più «alti» del mercato (con l'abbandono o la delocalizzazione delle produzioni di minor pregio) (cfr. Lanza, Quintieri, 2007b). Un'altra ipotesi interpretativa è che i valori medi unitari delle esportazioni, come calcolati dall'ISTAT, siano sopravvalutati (cfr. Bugamelli, 2007). (Seri dubbi sono stati avanzati sulla scelta di impiegare, come indicatore delle quote di mercato, il rapporto fra le esportazioni di un paese e le *esportazioni mondiali*, rapporto che non riflette la quota della *domanda mondiale complessiva* soddisfatta dai prodotti di quel paese. Cfr. Ginzburg, 2005, p. 14 e i luoghi cui ivi si rinvia. Sulla significatività delle quote di mercato *dei singoli paesi*, comunque calcolate, non vanno poi dimenticate le opinioni riferite nella nota 19.)

²⁵ In una Conferenza tenuta presso la Facoltà di Economia della Sapienza (20 giugno 2007) Modiano ha portato a sostegno della sua posizione molti dati, alcuni dei quali tendenti a suggerire che il sistema bancario italiano è rimasto impermeabile al pessimismo degli economisti (e non ha avuto motivo di pentirsi). Nel frenare la crescita dell'economia italiana (e nello spingere le imprese a moltiplicare gli sforzi per affermarsi sui mercati esteri) ha svolto un ruolo importante, egli sostiene, il «ristagno della domanda interna» (Modiano, 2007, pp. XIII-XIV).

le informazioni necessarie e nell'organizzare e interrogare le informazioni raccolte risulterà necessario fare appello a due qualità delle quali Brusco era robustamente dotato: la pazienza e la fantasia.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- AA.VV. (1994), *Unità dello Stato e pluralità degli ordinamenti. Organizzazione del potere, autonomie e comunità locali nella riflessione giuridica e filosofica di Antonio Pigliaru*, Edizioni di Iniziative Culturali, Sassari.
- ARROW K. J. (1960), *Vertical Integration and Communication*, "The Bell Journal of Economics", 6, pp. 173-83.
- BARCA F. ET AL. (1994), *Aspetti proprietari e mercato delle imprese*, vol. 1, *Proprietà, modelli di controllo e riallocazione delle imprese industriali italiane*, il Mulino, Bologna.
- BECATTINI G. (1979), *Dal "settore" industriale al "distretto" industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale*, "Economia e Politica Industriale", 1; ripubblicato con il titolo *L'unità d'indagine*, in G. Becattini (a cura di), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, il Mulino, Bologna 1987, pp. 35-48.
- ID. (1997), *Il bruco e la farfalla. Prato nel mondo che cambia (1954-1993)*, Le Monnier, Firenze 2000.
- BECATTINI G., RULLANI E. (1993), *Sistema locale e mercato globale*, "Economia e Politica Industriale", 80, pp. 25-48.
- BIANCHI R. (2007), *Giacomo Becattini e la "causa finale" della sua ricerca sui distretti industriali*, in N. Beltranca, M. Dardi, T. Raffaelli (a cura di), *Economia senza gabbie. Studi in onore di Giacomo Becattini*, il Mulino, Bologna, pp. 15-26.
- BONIFATI G. (1982), *Chi produce dove. Paesi e imprese nell'evoluzione dell'industria mondiale dei trattori*, Studi e ricerche dell'Istituto Economico, 9, Facoltà di Economia e Commercio, Università degli Studi di Modena.
- BRUSCO S. (1975a), *Economie di scala e livello tecnologico nelle piccole imprese*, in A. Graziani (a cura di), *Crisi e ristrutturazione nell'economia italiana*, Einaudi, Torino, pp. 530-59.
- ID. (1975b), *Organizzazione del lavoro e decentramento produttivo nel settore metalmeccanico*, in *Sindacato e piccola impresa: strategia del capitale e azione sindacale nel decentramento produttivo*, a cura della FLM di Bergamo, De Donato, Bari, pp. 7-67 e 203-33.
- ID. (1979), *Agricoltura ricca e classi sociali*, Feltrinelli, Milano.
- ID. (1980), *Il modello Emilia: disintegrazione produttiva e integrazione sociale*, "Problemi della Transizione", 5, pp. 86-105.
- ID. (1982), *The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration*, "Cambridge Journal of Economics", 2, pp. 167-84.
- ID. (1983), *Flessibilità e solidità del sistema: l'esperienza emiliana*, in FUÀ, ZACCHIA (1983), pp. 103-24.
- ID. (1989), *Piccole imprese e distretti industriali. Una raccolta di saggi*, Rosenberg & Sellier, Torino.
- ID. (1990), *The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration*, in M. Casson (ed.), *Entrepreneurship*, International Library of Critical Writings in Economics, vol. III, Elgar, Aldershot, pp. 351-68.
- ID. (1992), *Small Firms and the Provisions of Real Services*, in F. Pyke, W. Sengenberger (eds.), *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, International Institute for Labour Studies, Geneva, pp. 177-96.
- ID. (1995), *The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration*, in W. Lazonick, W. Mass (eds.), *Organizational Capability and Competitive Advantage: Debates, Dynamics and Policy*, International Library of Critical Writings in Business History, vol. xi, Elgar, Aldershot, pp. 223-40.
- ID. (1999), *The Rules of the Game in Industrial Districts*, in A. Grandori (ed.), *Interfirm Networks: Organization and Industrial Competitiveness*, Routledge, London-New York, pp. 17-40.
- ID. (2004), *Industriamoci. Capacità di progetto e sviluppo locale*, Donzelli, Roma.
- ID. (2007), *Distretti industriali e sviluppo locale. Una raccolta di saggi (1990-2002)*, a cura di A. Natali, M. Russo e G. Solinas, il Mulino, Bologna.
- BRUSCO S., CAMPUS A. (1971), *Le strutture produttive e commerciali della industria casearia sarda*, "Note economiche. Rassegna economica del Monte dei Paschi di Siena", 4, 1, gennaio-febbraio, pp. 30-61; 2, marzo-aprile, pp. 61-84.

- BRUSCO S., PABA S. (1997), *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta*, in F. Barca (a cura di), *Storia del capitalismo italiano*, Donzelli, Roma, pp. 265-333.
- BUGAMELLI M. (2007), *Prezzi delle esportazioni, qualità dei prodotti e caratteristiche d'impresa: un'analisi su un campione di imprese italiane*, in LANZA, QUINTIERI (2007a), pp. 111-60.
- CAVAZZUTI F. (2004), *Sebastiano Brusco e le politiche per lo sviluppo locale*, "Economia e Politica Industriale", 121, pp. 93-7.
- CIOTTA P. (2003), *L'economia italiana: un problema di crescita*, "Rivista Italiana degli Economisti", 9, 1, supplemento, pp. 7-28.
- COLTORTI F. (2006), *Il capitalismo di mezzo negli anni della crescita zero*, "Economia Italiana", settembre-dicembre.
- FUÀ G., ZACCHIA C. (1983), *Industrializzazione senza fratture*, il Mulino, Bologna.
- GALLINO L. (1993), *Dizionario di sociologia*, UTET, Torino.
- GAREGNANI P. (1964-1965), *Note su consumi, investimenti e domanda effettiva*, "Economia Internazionale", 17, novembre, pp. 591-631; 18, novembre, pp. 575-617; ripubblicato in P. Garegnani, *Valore e domanda effettiva*, Einaudi, Torino 1979, pp. 3-88.
- GEREFFI G., HUMPHREY J., STURGEON T. (2005), *The Governance of Global Value Chains*, "Review of International Political Economy", 12, February, pp. 78-104.
- GINZBURG A. (2005a), *Sebastiano Brusco e la facoltà di Economia di Modena*, "Economia e Politica Industriale", 121, pp. 99-106.
- ID. (2005b), *Le porte del cambiamento. A proposito di alcune recenti interpretazioni del ristagno dell'economia italiana*, "Economia & Lavoro", 39, maggio-agosto, pp. 5-20.
- GINZBURG A., BIGARELLI D. (a cura di) (2004), *Associazione piccole medie industrie – Reggio Emilia. I confini delle PMI. Strategie di superamento dei limiti dimensionali nel sistema produttivo reggiano*, Reggio Emilia.
- HIRSCHMAN A. O. (1958), *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, New Haven.
- ID. (1977), *A Generalized Linkage Approach to Development, with Special Reference to Staples*, in A. O. Hirschman, *Essays in Trespassing. Economics to Politics and Beyond*, Cambridge University Press, Cambridge 1981, pp. 59-97.
- ID. (1983), *Ascesa e declino dell'economia dello sviluppo* [e altri saggi], a cura di A. Ginzburg, Rosenberg & Sellier, Torino.
- ISTAT (1996), *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 1995*, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma.
- ISTAT-IRPET (1986), *I mercati locali del lavoro in Italia*, Quaderni di Discussione ISTAT, Roma.
- LANZA A., QUINTIERI B. (a cura di) (2007a), *Eppur si muove. Come cambia l'export italiano*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
- IDD. (2007b), *Quote di mercato e qualità delle esportazioni italiane: il quadro generale*, in LANZA, QUINTIERI (2007a), pp. 11-33.
- LEONTIEF W. (1938), *The Significance of Marxian Economics for Present-day Economic Theory*, "American Economic Review", 28, March, Supplement, pp. 1-9.
- LINDEN G., KRAEMER K. L., DEDRICK J. (2007), *Who Captures Value in a Global Innovation System? The Case of Apple's iPod*, Personal Computing Industry Center (PCIC), Irvine, California.
- MARSHALL A. (1920), *Principles of Economics*, Macmillan, London 1964 (viii ed.).
- MODIANO P. (2007), *Premessa*, in LANZA, QUINTIERI (2007a), pp. XI-XIV.
- MYRDAL G. (1957), *Economic Theory and Under-Developed Regions*, Methuen and Co Ltd, London 1963.
- NARDOZZI G. (2004), *Miracolo e declino. L'Italia fra concorrenza e protezione*, Laterza, Roma-Bari.
- PAVITT K. L. R. (1984), *Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory*, "Research Policy", 13, pp. 343-73.
- PEGGIO E. (1974), *La piccola e media industria nella crisi dell'economia italiana*, Tipografia Iter, Roma.
- PIGLIARU A. (1959), *La vendetta barbaricina come ordinamento giuridico*, in A. Pigliaru, *Il banditismo in Sardegna. La vendetta barbaricina come ordinamento giuridico*, e altri scritti inediti dell'autore, Giuffrè, Milano 1993.
- POLANYI M. (1958), *Personal Knowledge: Towards a Post-critical Philosophy*, Routledge, London 1978.
- ID. (1967), *The Tacit Dimension*, Smith, Gloucester (MA) 1983.
- SCHUMPETER J. A. (1912), *Teoria dello sviluppo economico*, ETAS Libri, Milano 2002.
- SFORZI F. (1990), *I distretti industriali marshalliani nell'economia italiana*, in F. Pyke, G. Becattini, W. Senzenberger (a cura di), *Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia*, a cura di F. Sforzi, Banca Toscana, Collana Studi & Informazioni, Quaderni, 34, 1991, pp. 91-117.
- SRAFFA P. (1925), *Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta*, "Annali di Economia", 2, 1, novembre, pp. 277-328.
- ID. (1926), *The Laws of Return under Competitive Conditions*, "The Economic Journal", 36, pp. 535-50.

- ID. (1960), *Produzione di merci a mezzo di merci. Premesse a una critica della teoria economica*, Einaudi, Torino.
- STENDHAL (1817), *Roma, Napoli e Firenze nel 1817*, trad. di B. Maffi e B. Pincherle, Bompiani, Milano 1977.
- STIGLER G. J. (1951), *The Division of Labour is Limited by the Extent of the Market*, "Journal of Political Economy", 59, pp. 185-93.
- TONIOLI G., VISCO V. (a cura di) (2004), *Il declino economico dell'Italia. Cause e rimedi*, Bruno Mondadori, Milano.
- VARIAN A. (2007), *The iPod Puzzle: Who Makes it?*, "International Herald Tribune", June.
- VIANELLO F. (2002), *Teoria e pratica del modello emiliano*, "il manifesto", 31 gennaio.
- ID. (2004), *La facoltà di Economia e commercio di Modena*, in G. Garofalo, A. Graziani (a cura di), *La formazione degli economisti in Italia (1950-1975)*, il Mulino, Bologna, pp. 481-534.