

Grandi imprese e piccole imprese nei sistemi produttivi locali italiani

Prof. Marco Bellandi

marco.bellandi@unifi.it

FORTI PIGMEI E DEBOLI VATUSSI. CONSIDERAZIONI SULL'INDUSTRIA ITALIANA

G. Becattini e M. Bellandi

PUBBLICATO IN ECONOMIA ITALIANA, N. 3. 2002, PP. 587-618. RIPUBBLICATO IN G. BECATTINI, *IL CALABRONE ITALIA. RICERCHE E RAGIONAMENTI SULLA PECULIARITÀ ECONOMICA ITALIANA*, BOLOGNA, IL MULINO, 2007 (CAPITOLO V)

"A new tradition is in danger of growing up, to the effect that a small business must be out of place in the new age; for that belongs to large businesses"

A. Marshall, *Industry and Trade*, 1919

Dalla relazione della Banca d'Italia (2002b):

"Potenzialità di crescita ancora non colte sono implicite nelle piccole dimensioni delle imprese italiane, riscontrabili in tutti i settori produttivi. La persistenza del fenomeno e il crescente divario rispetto agli altri paesi europei, sia pure corretto dall'originale esperienza dei distretti industriali, indicano che diversi fattori di ordine culturale, istituzionale ed economico si frappongono alla crescita delle imprese. Le conseguenze di una struttura produttiva frammentata si rinvengono nelle opportunità non sfruttate a causa di una scala produttiva subottimale, nella bassa propensione all'innovazione e alla internazionalizzazione"

Da Becattini Bellandi (2002):

"E' la tesi che chiameremo de 'i distretti sì, ma ...', con la quale si riconoscono, certo, gli aspetti positivi dei distretti industriali, ma si pone l'accento sul fatto che i distretti industriali da soli "non bastano" all'economia italiana. La tesi, di per sé ragionevolissima, non è, tuttavia, priva d'insidie poiché, se non viene rigorosamente qualificata, ci riporta, dritti dritti, alla "cruda" questione dimensionale"

Cosa è la "questione dimensionale"?

Da "Small and Big Business" di Joseph Steindl [1945 - trad. It. 1991, pp. 45-46]

se certe economie di costo sono disponibili per impianti di una certa dimensione, solo quelle imprese che sono abbastanza grandi da potersi consentire l'investimento di capitale richiesto per tale impianto si potranno appropriare di quelle economie; tutte le imprese di minore grandezza - la grandezza essendo qui misurata dal capitale - non lo potranno

D'altro canto, se ci sono economie accessibili ad impianti piccoli - lo sviluppo tecnico può talora favorire gli impianti di piccole dimensioni - ogni impresa più grande può avvalersene esattamente come una piccola impresa, perché niente le impedisce di investire in diversi piccoli impianti

da "Capitalismo, Socialismo, Democrazia" di Joseph Alois Schumpeter

[1954, trad. it. 1984, pp. 128 - 130]

il progresso tecnologico è sempre più opera di team di specialisti che producono quanto è richiesto e lo fanno funzionare in modi prevedibili e controllabili. ... Il progresso economico tende dunque a spersonalizzarsi e ad automatizzarsi; il lavoro di uffici e comitati tende a soppiantare l'azione personale. ... Poiché l'intrapresa capitalistica, per le stesse sue realizzazioni, tende ad automatizzare il progresso, concludiamo anche che tende a rendersi superflua - a sfasciarsi sotto la pressione delle sue stesse conquiste -. L'unità industriale gigante perfettamente burocratizzata soppianta non solo l'azienda piccola e media e ne 'espropria' i proprietari, ma soppianta in definitiva l'imprenditore ed espropria la borghesia, come classe destinata a perdere tanto il suo reddito, quanto (cosa molto più importante) la sua funzione

Economie **interne** di **scala**:

riduzione dei costi medi (o più in generale aumento dei rendimenti medi) all'aumentare del flusso di output di un prodotto finale (relativamente omogeneo) del sistema realizzato in “conto proprio” da un'impresa

Economie **interne** di **varietà**:

riduzione del costo complessivo (o più in generale aumento del rendimento complessivo) di un insieme di linee di affari separate (che possono essere cioè l'oggetto dell'attività di imprese separate e non direttamente concorrenti) rispetto alla somma dei costi (o dei rendimenti) delle stesse linee condotte da imprese separate

Economie **interne** di **dinamiche**:

vantaggi nei processi apprendimento (*learning*) e nei processi innovativi, che dipendono (in misura rilevabile) dalla dimensione aggregata delle risorse organizzate da una stessa impresa economica lungo la sequenza di periodi

Economie interne <i>[esterne]</i>	<i>Multipli e standard</i>	<i>Grandi macchine e transazioni</i>	<i>Riserve e reti</i>
SCALA <i>[specializ.]</i>	Produzione di massa	Industrie pesanti e specificità	Reti telefoniche
VARIETA' <i>[specializ.]</i>	Sistema operativo.- Catene motel	Industrie del lusso	Programmi applicativi per pc
DINAMIC. <i>[apprendim.-creatività]</i>		Competenze specifiche e appropriaz.	

Da "Oligopolio e progresso tecnico" di Paolo Sylos Labini [1975, pp. 26-27]:

Se lo sviluppo economico ha portato con sé, in molte importanti industrie, la concentrazione, esso ha originato al tempo stesso una grande varietà di piccole imprese. Tuttavia, queste piccole imprese non possono essere poste sullo stesso piano delle grandi, delle quali le prime sono, anzi spesso, satelliti.

Più precisamente, durante il periodo moderno la concentrazione delle imprese si accompagna, da una parte, col progressivo frammento di piccole imprese che producono beni che vengono a trovarsi in concorrenza con quelli delle grandi imprese; e, dall'altra, con lo sviluppo di tante e tante imprese sussidiarie e satelliti

Modelli di piccola impresa compatibili con la prevalenza della grande impresa:

- La piccola impresa marginale o interstiziale opera in piccole nicchie o interstizi di mercato, in cui la grande impresa non è ancora arrivata o non ha convenienza a entrare per la ristrettezza delle opportunità di guadagno
- La piccola impresa subalterna opera entro sistemi di produzioni guidati da grandi imprese, sulla base quindi di rapporti di controllo verticale esercitato dalle seconde, a volte arricchiti da elementi di collaborazione
- La piccola impresa in crescita è un fenomeno di transizione verso l'impresa maggiore (nel caso di successo).

Modelli di piccola impresa robusti e non dipendenti dalla grande impresa

- Sistema produttivo caratterizzato da elevata divisione del lavoro fra PMI specializzate collegate grazie a rapporti di rete (squadre, gruppi), mercati locali, beni pubblici specifici (infrastrutture materiali e immateriali di servizio esterno alle singole imprese, ma interne al sistema) → *economie esterne marshalliane e superamento potenziale del principio di asimmetria*
- Finestre di opportunità: per esempio nel made in Italy del secondo Novecento, crescita dei mercati a domanda variabile e frammentata, tecnologie elettro-meccaniche ad alta divisibilità dei processi produttivi, supporto di perni istituzionali regionali (associazioni artigiane, sindacati locali, amministrazioni comunali e regionali sensibili alle relazioni fra piccola impresa e classe operaia) → *superamento effettivo del principio di asimmetria con sistemi produttivi di PMI radicati in contesti adeguati che sfruttano finestre di opportunità*

Modelli di piccola impresa robusti e non dipendenti dalla grande impresa

“Diremo radicati quei processi produttivi in cui il nesso con l'ambiente sociale locale è essenziale, in quanto spiega differenziali decisivi nell'andamento della produttività del lavoro”:

- contatti faccia-a-faccia e rapporti fiduciari e reputazionali
- pool di capacità parzialmente sostituibili e agenti integratori radicati
- standard collettivi e di capacità di gestione di beni collettivi

“I beni che costituiscono il cuore del made in Italy sono beni di consumo per la persona e la casa dotati di un alto contenuto "culturale": la cultura del "vivere italiano" (l'arte, la storia, il sole, la dieta mediterranea, ecc..) in cui realtà e miti del nostro paese si mescolano intimamente. Da ciò l'importanza estrema della materia prima, della lavorazione, dell'accozzo dei colori, del design.”

Becattini Bellandi (2002)

Modelli di piccola impresa robusti e non dipendenti dalla grande impresa

“Per i processi radicati le forme organizzative tipiche del distretto contraddicono in forma forte il teorema steindliano di asimmetria: una molteplicità di imprese specializzate, anche piccole (e non polarizzate da grandi imprese), territorialmente vicine e ancorate a comunità locali caratterizzate da diffusi rapporti di fiducia e dalla condivisione di esperienze e linguaggi produttivi, possono fare ciò che una grande impresa di pari dimensioni (qualunque cosa con ciò s'intenda dire) non può fare.”

Becattini Bellandi (2002)

Modelli di piccola impresa robusti e non dipendenti dalla grande impresa: segni dall'importanza persistente dei DI nella manifattura italiana (Bellandi Dei 2017)

Tavola 3 - Addetti manifatturieri nei distretti Istat in Italia. 1971-2001				
	1971	1981	1991	2001
DI NORDOVEST	837.935	930.238	852.587	799.420
DI NORDEST	458.039	608.166	626.435	654.846
DI CENTRO	291.039	405.397	379.203	383.857
DI SUD	43.285	68.494	83.272	90.479
TOT DI ITALIA MAN	1.630.298	2.012.295	1.941.497	1.928.602
TOTALE ITALIA manuf	5.101.563	5.828.409	5.212.273	4.895.858
	1971	1981	1991	2001
DI TOSCANA	10,5%	10,5%	9,5%	9,3%
DI NORDOVEST	51,4%	46,2%	43,9%	41,5%
DI NORDEST	28,1%	30,2%	32,3%	34,0%
DI CENTRO	17,9%	20,1%	19,5%	19,9%
DI SUD	2,7%	3,4%	4,3%	4,7%
TOT ITALIA MAN	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Man.DI/Tot.Man.Tosc	41,3%	43,2%	45,6%	47,7%
Man.DI/Tot.Man.ITA	32,0%	34,5%	37,2%	39,4%

Fonte: Istat, Distretti industriali del lavoro e sistemi locali del lavoro, Roma, 2006

1) **Projects firms:** member of IDs *“invest in the firm not only her/his personal savings and those eventually entrusted to her/him by the parental and friendship networks, but also and more her/his reputation in terms of technical and managerial competence, leadership and energy on the job, trade acumen, etc. who s/he has been able to build in the course of time within her/his community of life”* (Becattini et al. 2009)

2) **Artisanship** as expressions of individuals' talent and skill, organizing workshops and laboratories nested in an economically active local society; it contributes, with unique and customised services and products, to meeting, in flexible and adjustable ways, the needs of differentiated markets.

3) **Formal or informal teams of producers** as collective players able to pursue a joint investment in shared resources; underpinned by quasi-market or hybrid transactions, replace or supplement market or hierarchical transactions.

Natura eterogenea delle imprese nei sistemi di tipo distrettuale

Populations of small firms. Differentiated by:

- aims of the entrepreneurs (see project firms vs. capitalist firms)
- filière and phase of specialization within the same filière
- product oriented and market oriented
- sub-contractors, organizers of filière
- team related, local market related
- size
- leadership/dependency and innovative capabilities (see last slide)

Possible presence of Medium sized local firms with a mixed nature and “anchored” entities of multinational companies

Heterogeneity in IDs’ business forms related to:

- extent of the internal system of markets and resources
- tight interpenetration between businesses and the local society
- small firms intrinsically reflecting more the individual traits of their founders

Presenza di investimenti di imprese multinazionali esterne oppure investimenti trans-locali di medie imprese locali in sistemi produttivi di tipo distrettuale

- Integrazione verticale secondo la logica autonoma “corporate” (l’approccio tradizionale della internalizzazione, o l’approccio nuovo dell’impresa estesa)
- Strategie predatorie (di imprese esterne) o della delocalizzazione (di imprese leader di distretto)
- Radicamento centralizzante (impresa trans-locale con ruolo centrale non transitorio nel SPL)
- Radicamento co-evolutivo (impresa trans-locale in senso proprio)
- Smobilitazione/ristrutturazione con perdita locale di risorse strategiche

Distretti sì ... ma

Il fatto che i distretti industriali abbiano mostrato capacità competitive nel passato non è una garanzia per il futuro.... E così come nascono, i singoli distretti possono degenerare come distretti, o addirittura declinare e sparire

Questa constatazione è diversa dall'idea che i distretti non siano una delle forme dell'organizzazione e dello sviluppo industriale anche contemporaneo: perché la grande impresa rimane superiore e non ha bisogno del radicamento locale

Ogni volta che sistemi produttivi di PMI mostrano difficoltà, la posizione ideologica negazionista riemerge. Sebastiano Brusco già nel 1982 bollava le posizioni di coloro che *“sino al 31 dicembre 1981 sostenevano che i distretti industriali erano troppo deboli per sopravvivere; e dal primo gennaio 1982 sostengono che sì, prima erano efficienti, ma oggi non possono proprio reggere”*

Distretti sì ... ma

Considerazioni finali del Governatore Fazio (Banca d'Italia, 2002a, p. 20):

"Un ritorno all'efficienza e alla competitività di tutto il sistema economico passa necessariamente attraverso le imprese più grandi. Esse sono essenziali per diffondere gli avanzamenti tecnologici, per stimolare la ricerca, per formare capacità gestionali. E' indispensabile rimuovere gli ostacoli normativi e fiscali che hanno frenato la crescita dimensionale delle piccole imprese."

Posto che sistemi di grande impresa sono necessari in un'economia avanzata, ci si può chiedere cosa sarebbe superiore per un paese come l'Italia dove le grandi imprese negli ultimi decenni non hanno avuto un ruolo trainante di sviluppo →

Distretti sì ... ma : L'alternativa



a) Aiutare in qualche modo le grandi imprese ad ri-acquistare un ruolo trainate di sviluppo, un ruolo che hanno avuto in Italia fino agli anni 1960'

oppure

b) Combinare le dinamiche di forti sistemi di tipo distrettuale con investimenti produttivi, innovativi e non predatori di grandi imprese

e insieme

c) accompagnare lo sviluppo di sistemi produttivi ad alta tecnologia e alta cultura anche con logiche di reti e piattaforme regionali e interregionali,