

QUADERNI DEL DIPARTIMENTO DI ECONOMIA POLITICA

ALESSANDRO INNOCENTI

GERARCHIA E CONTRATTI. IL RUOLO DEI RAPPORTI DI SUBFORNITURA TRA PICCOLE IMPRESE NELL' EVOLUZIONE DEI DISTRETTI INDUSTRIALI



QUADERNI DEL DIPARTIMENTO DI ECONOMIA POLITICA

Comitato Scientifico

FRANCESCA BETTIO
MARCELLO DE CECCO
MASSIMO DI MATTEO
RICHARD GOODWIN
MICHIO MORISHIMA
MARIO NUTI
LIONELLO F. PUNZO

Coordinatore
MAURO CAMINATI

ALESSANDRO INNOCENTI

GERARCHIA E CONTRATTI. IL RUOLO DEI RAPPORTI DI SUBFORNITURA TRA PICCOLE IMPRESE NELL'EVOLUZIONE DEI DISTRETTI INDUSTRIALI



Siena, novembre 1997

Abstract. The paper gives an interpretation of the recent evolution of industrial districts based on the necessity of internalising the growing flux of codified knowledge. By adapting the paradigm of vertical organised market to the specificity of the district that is a vertical but non organised market, a path of development founded upon a mix of hierarchy and contracts is described. Such a path allows to exploit the quasi relational rents given by the information efficiency characterising subcontracting relationships between small firms. In particular, the continuous process of vertical disintegration characterising industrial districts creates hierarchical relationships between the contractors specialised in the relation with final markets and subcontractors occupying the intermediate production phases. At the same time, the growing specialisation of subcontractors demands for longer contractual relationships. Finally, the application of some theoretical models of bargaining permits to show that the district information efficiency depends by the absence of "leaders" within each district and by the influence of a local context creating better conditions for the vertical co-operation between contractors and subcontractors.

Alessandro Innocenti, Dipartimento di Economia Politica, Università di Siena

1. Introduzione

L'analisi dell'evoluzione dei distretti industriali ha occupato con intensità crescente il dibattito sull'economia italiana. Il consenso raccolto da un concetto pensato in opposizione agli approcci ortodossi di economia industriale può essere spiegato anche con il recente incremento della quota occupazionale delle piccole imprese. Tra le giustificazioni addotte ad un fenomeno di straordinarie dimensioni sia dal punto di vista della progressione temporale che della diffusione internazionale, il distretto industriale ha occupato un ruolo che può essere forse considerato eccessivo dal punto di vista della sua estensione quantitativa ma che è comunque motivato dall'interesse esercitato da un caso di sviluppo profondamente radicato nel territorio ed originatosi spontaneamente dal basso.

L'enfasi sugli aspetti concettuali ed aggregati del distretto - in particolare sulla sua unitarietà geo-socio-economica e sui fattori di auto-generazione - è spesso corrisposta ad una minore attenzione alle modalità con cui si sono concretamente articolate le relazioni tra le piccole imprese ed in particolare all'evoluzione delle caratteristiche dei rapporti di subfornitura. L'analisi di questa forma di cooperazione tra imprese, considerata come vero e proprio motore distrettuale da Brusco (1989), è stata generalmente trascurata dagli economisti industriali delegandone tacitamente l'analisi agli studiosi di organizzazione aziendale. Si potrebbe arguire che questo esito sia imputabile ad una diffusa diffidenza verso le caratteristiche più negative del rapporto di subfornitura costituite da un'eccessiva parcellizzazione del processo produttivo e dalla dipendenza del subfornitore dal committente che male si concilierebbero con l'equilibrio competitivo del distretto.² Più semplicemente, gli studiosi del distretto hanno privilegiato una visione del sistema locale come unità integrata di produzione ponendo così in secondo piano l'analisi dei comportamenti strategici degli attori-imprese che, seppure concorrenti a definire un "tessuto relazionale caratterizzato da compattezza e identità, riflesse nella coscienza degli individui e nei meccanismi sociali di coordinamento che, formalmente o informalmente, ordinano i comportamenti individuali" (Rullani 1994, p. 392) hanno sempre avuto grande importanza in sistemi caratterizzati da alti tassi di interazione strategica.

La ripresa di questi temi è però imposta da alcuni recenti contributi che hanno interpretato il distretto attraverso due nuovi approcci teorici. Il primo è generalizzabile sotto l'etichetta di analisi di rete (network analysis) e rappresenta il sistema produttivo-distretto come una rete di legami materiali e non-materiali fra un insieme di nodi-impresa. Il secondo è rappresentato dalla teoria dei costi di transazione che fonda la comprensione dell'organizzazione industriale sull'analisi del processo di contrattazione tra le imprese. Questi sviluppi teorici interpretano ed amplificano l'effetto di alcuni fatti empirici. In particolare, si è consolidata di recente l'evoluzione dei sistemi industriali verso forme di mercato verticale organizzato caratterizzate dal ridimensionamento del ruolo di coordinamento centralizzato svolto in passato dalle grandi imprese e dall'affermarsi di strutture più disarticolate fondate sui principi della produzione snella e dell'integrazione informativa. E' stato spesso sostenuto che l'assetto organizzativo del distretto caratterizzato da un'innata debolezza strutturale e da una conseguente

² Per una rassegna di queste posizioni critiche emerse negli anni '70, cfr. tra gli altri il volume curato da Varaldo (1979), in particolare Mariti (1979) e Sallez (1979), e Ferrando (1984).

³ Per l'applicazione ai distretti dell'analisi di rete cfr. Håkansson (1987), Camagni (ed.) (1991), Bramanti-Maggioni (1995), mentre per l'interpretazione fondata sulla teoria dei costi di transazione cfr. You - Wilkinson (1994) e Dei Ottati (1995).

Cfr. Bartezzaghi - Spina - Verganti (1994), Vaccà (1995) e Mariotti (ed.) (1996).

difficoltà nell'internalizzare le conoscenze esterne era destinato a non superare indenne tale evoluzione e avrebbe quindi subito un processo di gerarchizzazione consistente in una ricomposizione dell'originaria frammentazione produttiva e nell'affermazione di imprese guida di media dimensione. Questo paper si propone invece di interpretare questi stessi fatti riconsiderando il ruolo fondamentale svolto dai rapporti di subfornitura tra piccole imprese nell'assicurare efficienza produttiva ed informativa al distretto. Si ritiene che in questo modo sia possibile anche spiegare perché in una fase di cambiamento strutturale tendenzialmente favorevole al coordinamento ed all'integrazione intersettoriale continuino ad affermarsi sistemi produttivi caratterizzati dall'assenza di imprese leader e dall'importanza del contesto locale di riferimento.

L'esposizione si apre descrivendo sinteticamente nel paragrafo 2 alcuni fatti stilizzati concernenti l'estensione e le caratteristiche dei rapporti di subfornitura e la struttura dimensionale dell'industria manifatturiera italiana. Questa evidenza empirica viene interpretata nel paragrafo 3 come una reazione del distretto alla crescente importanza dei flussi informativi che ne impone una progressiva strutturazione come mercato verticale anche se non organizzato. Le caratteristiche di questa forma specifica di coordinamento vengono considerate analiticamente nel paragrafo 4 impiegando alcuni modelli di contrattazione che rendono endogeno ai sistemi locali il prevalere degli atteggiamenti cooperativi in senso verticale Le considerazioni conclusive contenute nel paragrafo 5, oltre a riassumere la tesi principale del paper, ne tratteggiano alcune possibili conseguenze.

2. Alcuni fatti stilizzati

La carenza di dati sulla subfornitura caratterizza negativamente le fonti statistiche sull'industria italiana. Non esistono infatti tentativi di censire sistematicamente il fenomeno prima degli anni '90 se si eccettua l'Indagine sulle imprese manifatturiere con oltre 10 addetti curata dal Mediocredito Centrale dal 1968 e che comprende una stima campionaria della dimensione dei rapporti di subfornitura. Questa fonte non fornisce però indicazioni utili a delineare le tendenze storiche del fenomeno poiché le indagini precedenti al 1991 prendono in considerazione campioni di imprese variabili sia per consistenza numerica che per composizione settoriale. Solo le due ultime edizioni - che fanno riferimento al 1991 e al 1994 - hanno finalmente adottato la metodologia del panel data censendo lo stesso insieme di imprese e consentendo quindi anche una comparazione storica. Resta comunque immutato il problema di adattare l'evidenza disponibile all'analisi dei distretti che rappresentano una parte limitata dell'industria manifatturiera italiana. 5 D'altra parte i lavori empirici sui distretti spesso non consentono facili generalizzazioni per la difficoltà di interpretare con metodi quantitativi dei fenomeni locali caratterizzati da specificità organizzative e settoriali. La ricerca delle tendenze comuni finisce così per essere condizionata dalla frammentaria distribuzione geografica dei distretti stessi o dai criteri adottati di volta in volta per la scelta degli studi di caso. A questi problemi sia metodologici che teorici è opponibile solo un atteggiamento prudente nella discussione dei riferimenti empirici affiancato dalla consapevolezza che l'industria manifatturiera è caratterizzata da una crescente importanza sia numerica che occupazionale delle piccole imprese e da un incremento dell'estensione dei relativi sistemi locali che rendono

⁵ Cfr. ISTAT-IRPET (1989), Sforzi (1987), (1991) e (1995) che hanno censito sistematicamente i distretti.

l'evoluzione di questi ultimi sempre più identificabile con quella dell'insieme di cui fanno parte I dati Mediocredito presentati secondo la classificazione Pavitt possono quindi essere considerati utili indicatori per delineare le tendenze generali che riguardano i rapporti di subfornitura e che sono in parte condivise dai distretti industriali.

La tabella 1 presenta una stima del numero di imprese che producono in subfornitura in percentuale del numero totale di imprese di alcune classi dimensionali

Tabella 1 Imprese subfornitrici per classe di dimensione in percentuale sul totale della classe di dimensione

1991					1994			
				Classi di dimensione				
Setton Pavitt	11-50	51-250	11-250	Totale	11-50	51-250	11-250	Totale
Tradizionale	23,9	25.1	24.5	24.1	28.9	20.4		
Scala	22,0	24,2	23.0	23,4	26.7	32,4	30,5	29,5
Specializzato	25.0	39,3	33.2	33,3	35.3	33,5	29,9	28,9
Uta tecnologia	22,2	18.4	20.0	20,6		44,0	39,9	41,3
Totale	22,3	27.6	25.5		20,3	41,4	30,8	35,1
onti Mediocredito		1002) Mad	23,3	25,4	28,9	35,2	31,9	31,5

Fonti Mediocredito Centrale (1992), Mediocredito Centrale - Ministero dell'Industria (1997)

La percentuale di imprese subfornitrici sul totale delle imprese manifatturiere è maggiore nei due settori Pavitt - tradizionale e specializzato - a maggiore intensità distrettuale. Nel periodo 1991-1994 la percentuale di subfornitori cresce rispettivamente di 5 e 10,3 punti percentuali nella classe dimensionale inferiore (11-50) e di 7,3 e 4,7 punti percentuali nella classe 51-250. In quest'ultima classe i valori 1994 (44% di imprese subfornitrici nel settore specializzato e 32,4% in quelle tradizionale) si collocano a livelli non distanti dal sistema industriale giapponese notoriamente caratterizzato dall'importanza dei rapporti di subfornitura ⁶ In generale, il numero di imprese che producono in subfornitura cresce uniformemente in tutte le classi di dimensione e in tutti i settori Pavitt confermando una tendenza che aveva già caratterizzato gli anni '80.7

La tabella 2 mostra che nello stesso periodo non solo l'estensione ma anche l'intensità dei rapporti di subfornitura è cresciuta.

Tabella 2 Imprese subfornitrici per classe di dimensione e per percentuale di subfornitura sul

		1991			1994	· was	
		Percentuale di subf			fornitura sul fatturato		
Classi	< 10%	10% - 30%	> 30%	< 10%	10% - 20%	> 20%	
11-50	60,8	20.3	18.9	49.7	10.5		
51-250	56,9	28,2	14.9	43.7	19,5 24.5	30,7	
11-250	58,6	24,7	16.7	46.6	24,3	31,8	
Totale	53,9	24,7 992), Mediocredit	16,3	470	21.0	31,3	

⁶ Per un'analisi comparata dei sistemi di piccola impresa giapponese ed italiano estesa anche alla subfornitura, efr. Carnazza - Innocenti - Vercelli (1997).

Cfr. Contini (1988, pp. 337-339).

La quota di imprese la cui percentuale di subfornitura sul fatturato è minore del 10% diminuisce in tutte le classi dimensionali a conferma del fatto che, indipendentemente dalle differenti classi di fatturato prese in considerazione nelle due indagini, la percentuale di fatturato ottenuto da accordi di subfornitura è in crescita. Infine è possibile valutare nella tabella 3 quale distribuzione dimensionale dei committenti si contrappone nel 1991 a questa popolazione di imprese subfornitrici.8

Tabella 3 Imprese che affidano quote di produzione all'esterno per classi di dimensione, per settori

produttivi e	per	percentuale sul	fatturato ((1991)_

produttivi e pei	r percentu	ale sul fattur	ato (1991)			an again again	enieni argunugi
	În percentuale del numero totale di imprese			In percentuale del numero totale di imprese che affidano quote di produzione all'esterno			
	Percentuale di subfornit				tura sul fatturato		
	< 10%	10%-30%	>30%	Totale	< 10%	10%-30%	>30%
Classi							
11-50	31,2	15,2	12,1	58,5	53,3	26,0	20,7
51-250	34.1	17,6	9,4	61,2	55,8	28,8	15,4
11-250	32,7	16,5	10,7	59,9	54,6	27,5	17,9
oltre 250	30,6	10,4	8,2	49,2	62,2	21,1	16,6
Totale	32,3	15,2	10,2	57,7	55,9	26,4	17,7
			Percer	ntuale di su	ofornitura sul fatturato		
		< 10%		10%-30%		>30%	
Settori Pavitt							
Fradizionale		49,4		26,1		24,5	
Scala		65.	7	23,8		10,5	
Specializzato		52.	2	32,2		15,6	
Alta tecnologia		75.			15,6	9.	.4
Totale		55			26,4	17	',7

Fonte: Mediocredito Centrale (1992).

La percentuale di imprese che affida fasi della produzione a subfornitori e le relative percentuali di subfornitura sul fatturato sono più alte nelle classi di dimensione inferiore a 250 addetti che in quelle di dimensione superiore. Inoltre le percentuali di subfornitura sul fatturato sono in media maggiori nei settori specializzato e tradizionale ad alta intensità distrettuale.

Come già evidenziato, questi dati rappresentano una fonte di evidenza solo indiretta per l'analisi dei distretti che è anche desumibile dagli studi di caso. Senza soffermarsi su questa ampia letteratura, si può comunque affermare che i contributi più recenti confermano l'elevato ricorso al decentramento produttivo da parte di una quota rilevante di imprese con limitate eccezioni dovute a specificità tecnologiche particolari o al mutamento radicale delle caratteristiche del distretto.

In questo caso non sono disponibili i dati relativi al 1994.

Cfr. i recenti contributi che raccolgono studi di caso di Nuti (ed.) (1992), Onida - Viesti -Falzoni (ed.) (1992), Zagnoli (1993), Bellandi - Russo (ed.) (1994), Bortolotti (ed.) (1994), Bartolozzi -Garibaldo (ed.) (1995), Unioncamere (1995), Varaldo - Bellini - Bonaccorsi (1997), e quelli meno recenti ma dedicati all'analisi dei processi di disintegrazione verticale di Bellandi (1979), Silvestrelli (1979), Bonaccorsi (1988), Lanzara (1988), Russo (1989). Un commento particolare è richiesto dall'attività di

La questione della crescita dei rapporti di subfornitura tra piccole imprese non può comunque essere disgiunta da un'analisi del loro mutamento qualitativo che può essere anch'essa dedotta componendo analisi aggregate e studi di caso. 10 Il principale cambiamento verificatosi nei distretti è rappresentato dal fatto che tali rapporti si sono progressivamente evoluti - anche se non nella loro totalità - dal contoterzismo, cui corrispondeva il massimo grado di dipendenza del subfornitore verso il committente, alla forma intermedia di subfornitura di capacità fino a quella più evoluta e autonoma di subfornitura di specialità. Il Le cause di questa evoluzione sono discusse anche nel paragrafo successivo ma possono essere esposte brevemente ricorrendo a due argomenti. Il primo è rappresentato dall'incremento del livello tecnologico della produzione che spinge in particolare le piccole imprese a specializzarsi nel proprio core business esternalizzando in modo irreversibile le altre fasi produttive, creando rapporti stabili con un numero ristretto di subfornitori e moltiplicando i livelli di subfornitura. Ciò implica anche la progressiva scomparsa di quella popolazione di subfornitori di capacità che negli anni '70 assicurava una riserva di capacità produttiva per le fasi di ripresa del ciclo economico. 12 II secondo argomento riguarda l'evoluzione dei mercati dei beni di consumo tradizionale a cui si rivolgono i distretti che come noto concentrano la loro attività produttiva nelle fasce di qualità medio-alta di tre macro-settori: il sistema moda (tessile, abbigliamento, pelli, calzature, occhiali), il sistema casa (legno, mobili, ceramica, accessori) e la meccanica strumentale prevalentemente ausiliaria alle precedenti tipologie produttive. Tali settori hanno progressivamente assunto le caratteristiche di mercati di nicchia identificabili come tali per la profonda diversificazione delle esigenze della clientela e per la riduzione del ciclo di vita del prodotto¹³. Il posizionamento dell'impresa su di essi è quindi sostenuto in misura sempre maggiore da fattori diversi dal prezzo, tra i quali assumono un ruolo dominante il consolidamento di rapporti stabili con la clientela e il rafforzamento delle politiche market-

ricerca dell'Istituto Tagliacarne che ha privilegiato negli ultimi anni lo studio dei processi di esternalizzazione nei distretti. In particolare l'indagine pubblicata nel 1995 insiste sulla presenza di una tendenza alla riverticalizzazione del ciclo produttivo anche se "conferma generalmente l'elevato ricorso al decentramento produttivo da parte di quasi tutte le imprese" appartenenti ai 12 distretti considerati (Unioncamere 1995, p. 39). La dimensione di tale processo - che riguarda sia le imprese intermedie che le imprese finali della filiera produttiva - viene considerata funzione crescente della presenza di produzioni ad alta specializzazione tecnica. Un'elaborazione effettuata sempre su dati dell'Istituto Tagliacarne da Esposito e Mauriello (1996) rileva comunque che circa il 55% di un campione 1.200 imprese distrettuali che occupano da 6 a 200 addetti operi all'interno del circuito della subfornitura o affidando fasi produttive ad altre imprese (26%) o producendo in subfornitura (28%).

Evidenza empirica relativa al mutamento qualitativo dei rapporti di subfornitura è stata raccolta in maniera sistematica da Eurostat che ha avviato recentemente un progetto per fissare una definizione di subfornitura comune a tutti i paesi europei e costruire una più affidabile analisi comparata. Nel frattempo The European Observatory for Small and Medium Enterprises ha pubblicate alcuni dati aggregati fondati su studi pilota (European Network for SME Research 1996). Come già evidenziato nella nota precedente, lo stesso argomento è stato trattato con riferimento ai distretti industriali italiani dall'Istituto Tagliacame (Unioncamere 1995) e da Esposito - Mauriello (1996).

Secondo una definizione classica, si ha subfornitura di capacità quando il subfornitore offre una capacità di lavoro supplementare ad un produttore che non può realizzare da solo un livello di produzione desiderato, mentre si ha subfornitura di specialità quando il committente appalta fasi della produzione a subfornitori specializzati in tecniche diverse dalla sua (cfr. Ferrando 1984, pp. 116-118).

Cfr. le analisi di Bellandi (1979), Silvestrelli (1979), Brusco (1989) e Nuti (1992).

Sulle relazioni tra piccole imprese, distretti e evoluzione dei mercati, cfr. il riferimento classico di Piore - Sabel (1984) e i contributi di Mariti (1993) e You (1995)

oriented che permettono di seguire il rapido mutamento dei gusti dei consumatori. Ma questi obiettivi non sono facilmente conciliabili con la natura solitamente anonima dell'impresa distrettuale. Per assicurarne il raggiungimento è quindi necessario che alcune imprese appartenenti al distretto si specializzino nelle relazioni con i mercati finali svolgendo la funzione tradizionalmente assegnata ai buyer e disintegrando ulteriormente in senso verticale l'attività produttiva.

Un ultimo fatto stilizzato, che è in stretta relazione con quelli appena descritti e che è utile richiamare per descrivere l'evoluzione dei distretti, riguarda la composizione per classi di dimensione d'impresa dell'industria manifatturiera. Sembrerebbe lecito attendersi che l'incremento della specializzazione produttiva e la creazione di partnership tra committenti e subfornitori di specialità accentui la tendenza ormai consolidata verso la diminuzione della dimensione media d'impresa e l'incremento del peso occupazionale delle piccole imprese.

Sia i dati censuari che le analisi campionarie più recenti mostrano infatti che il peso occupazionale delle grandi e delle medie imprese manifatturiere decresce sia in termini assoluti che relativi mentre quello delle piccole imprese pur diminuendo in termini assoluti aumenta costantemente in termini relativi e che questa evoluzione è accompagnata da una contrazione della dimensione media d'impresa a tutte le classi dimensionali.¹⁴

Una recente elaborazione di Traù (1995) su dati INPS rileva in particolare che i saldi positivi in termini di occupazione riguardano prevalentemente la classe di imprese da 6 a 50 addetti. Altrettanto significativa è l'evoluzione del numero e del peso occupazionale delle medie imprese. Le elaborazioni basate sia sui dati del censimento che sugli archivi INPS concordano nel rilevare un andamento alterno di queste variabili. Mentre negli anni '70 sia il numero che l'occupazione delle medie imprese erano in crescita, tale tendenza si è invertita negli anni '80 che hanno evidenziato una marcata diminuzione del numero di medie imprese ed una conseguente perdita di occupazione. Il peso relativamente basso delle medie imprese è d'altra parte un tratto costante della letteratura distrettuale ed è confermato anche dall'analisi comparata con i paesi OECD (Giappone escluso). Il

La dimensione media di impresa è anch'essa caratterizzata da una rilevante flessione dovuta principalmente alla riduzione dell'occupazione nelle grandi e nelle medie imprese ma indotta anche dalla contrazione - seppure relativamente più contenuta - della dimensione media delle piccole e piccolissime imprese.¹⁷

Una notazione importante è infine offerta ancora da Traù (1995) che analizza le matrici di transizione di un panel di circa 200.000 imprese per il periodo 1987-1992 impiegando dati INPS. Le sue conclusioni sono che il numero di piccole imprese che cambia classe dimensionale è molto basso: l'85% delle imprese appartenenti alla classe 1-5, il 44% per la classe 6-9 e più del 60% per le classi 20-99 restano nella classe di appartenenza iniziale. Il

¹⁴ Cfr. Contini - Revelli (1992), Traù (1995) e ISTAT (1996).

¹⁵ Cfr. le elaborazioni su dati INPS di Contini - Revelli (1992, pp. 47-54) che identificano la media dimensione con la classe di addetti 100-499.

Nel 1990 la quota occupazionale della classe 100-499 era uguale a 25,3 in Germania, 23,3 nel Regno Unito e 24,7 negli Stati Uniti a fronte del 19% dell'Italia (van Ark - Monnikhof 1996, p. 13).

¹⁷ Cfr. Contini (1988) e Contini - Revelli (1992).

¹⁸ Secondo l'autore una possibile interpretazione è che tale imprese scelgano autonomamente di non crescere e ciò sarebbe in linea con "the widespread fragmentation of the Italian production process, which in its turn reflects a peculiarly high extension - far beyond the boundaries of 'local' industrial districts - of sub-contracting and widespread inter-firm market linkages. From this point of view, the observed low growth rates of smaller manufacturing firms could even be considered as being a function

In sintesi, l'evoluzione dimensionale dell'industria manifatturiera è tale che (a) si può escludere che esista una tendenza alla trasformazione delle piccole imprese in medie imprese, (b) si conferma invece una netta accelerazione del processo di diminuzione della dimensione media d'impresa che coinvolge tutte le classi dimensionali anche se è più intensa nelle classi medio-alte e infine (c) il processo di disintegrazione verticale della produzione che caratterizza anche i distretti e che alimenta la crescita dei rapporti di subfornitura tra piccole imprese non appare contraddetto dall'evoluzione dimensionale dell'industria manifatturiera.

3. L'importanza crescente dei flussi informativi

I fatti stilizzati appena richiamati possono essere utili per interpretare alcune tendenze generali del processo di evoluzione dei distretti industriali che è oggetto di un'estesa letteratura.

19 Un elemento spesso sottolineato in questi contributi è l'importanza degli strumenti e dei meccanismi attraverso cui le piccole imprese appartenenti al distretto vengono a conoscenza dei flussi informativi necessari all'organizzazione della loro attività produttiva. Il dibattito intorno a questo argomento è però spesso condizionato da un'ipotesi a priori che fissa una relazione quasi causale tra le potenzialità di assorbimento di tali flussi e la loro effettiva disponibilità. In altre parole, il fatto che il distretto sia dotato del vantaggio relativo di essere flessibile all'informazione e quindi di favorirne la diffusione dispenserebbe dall'analisi delle condizioni che rendono disponibili i flussi informativi a tutte le imprese del distretto.

La necessità di descrivere esplicitamente tali condizioni è invece imposta dalle seguenti due considerazioni. La prima è che questi flussi informativi si sono intensificati mutando contemporaneamente le loro caratteristiche rispetto agli anni '70, quando il paradigma distrettuale si affermò anche sulla base di una determinata capacità di ottimizzare i processi di circolazione e condivisione delle informazioni. La seconda è che il mix di cooperazione e competizione a cui si è spesso fatto riferimento per definire i vantaggi comparati del distretto richiede di essere specificato meglio dal punto di vista informativo.

Per chiarire il primo punto può essere d'aiuto ricorrere alla distinzione tra sapere contestuale e codificato e alla definizione di integrazione versatile proposti da Becattini - Rullani (1993). Con quest'ultimo termine si identifica il "circuito di conversione che codifica e decodifica le conoscenze, legando il globale al locale" e componendo in modo efficiente le conoscenze che sono trasferibili tra i soggetti perché codificate e quelle che, appartenendo alle specificità locali, non sono facilmente esportabili al di fuori dell'ambiente in cui si sono sedimentate attraverso "processi lunghi e costosi di condivisione del contesto e delle esperienze" (Becattini - Rullani 1993, pp. 37-38). In letteratura appare ampiamente condivisa l'idea che gli elementi di sapere contestuale hanno, se non diminuito la loro rilevanza, almeno modificato le loro caratteristiche mentre è cresciuta l'importanza del sapere codificato. Nei distretti si è infatti generalmente ridimensionato il ruolo assegnato alle capacità puramente artigianali e manuali che si sono evolute al punto di richiedere la formazione di specifiche figure professionali. Per effetto invece dell'ispessimento e della specializzazione dei rapporti di subfornitura hanno invece

of the efficiency of the mechanisms regulating the division of labour among firms themselves (if the 'system' works, then firms do not *need* to grow at all)." (Traù 1995, pp. 11-12).

¹⁹ Cfr. Pyke - Becattini - Sengenberger (ed.) (1991), Nuti (1992), Onida - Viesti - Falzoni (ed.) (1992), Becattini - Rullani (1993), Ferrucci - Varaldo (1993), Bellandi - Russo (ed.) (1994), Bianchi (1994), Bortolotti (1994), Dei Ottati (1995), Unioncamere (1995).

accresciuto la loro importanza quegli elementi di sapere anch'esso contestuale - ma riferibili più alla dimensione sociale del distretto che a quella produttiva - rappresentati dalla capacità di stabilire relazioni con altri imprenditori appartenenti allo stesso tessuto locale che permettano di approfondire le rispettive specializzazioni e di interpretare flessibilmente l'evoluzione dei mercati. Ma è soprattutto stato l'incremento del sapere codificato che è necessario integrare in modo versatile con il sapere contestuale ad aumentare le esigenze informative del distretto. Come già evidenziato nel paragrafo precedente discutendo le cause della specializzazione dei rapporti di subfornitura, tale crescita è in parte imputabile all'evoluzione tecnologica, che ha provocato tra l'altro un flusso crescente di innovazioni il cui assorbimento è essenziale per la competitività dei distretti, e in parte alla maggiore intensità informativa delle relazioni tra il distretto e il mercato.

La seconda causa che impone una revisione delle condizioni di accesso all'informazione deriva da una riconsiderazione critica della definizione tradizionale di distretto come mix di cooperazione e competizione. In particolare, tale definizione assegna un rilievo eccessivo alle forme di cooperazione orizzontale tra piccole imprese, che dovrebbero consistere concretamente nell'approvvigionamento comune di servizi attraverso consorzi, nell'attività di coordinamento delle associazioni imprenditoriali, nella collaborazione diretta fra imprese occupanti la stessa posizione lungo la filiera produttiva attraverso joint ventures, accordi di production sharing o più semplicemente in relazioni di subfornitura di capacità. La ricerca sul campo e gli studi di caso mostrano spesso che i distretti non rappresentano un ambiente particolarmente favorevole alla conclusione di tali accordi e che la principale forma di coordinamento orizzontale rimane quella che si stabilisce indirettamente attraverso il mercato definendo chiaramente le regole della concorrenza e le modalità di comportamento dei soggetti economici (Bianchi 1989). Non sembra d'altra parte esserci alcuna convincente motivazione microeconomica che assicuri il passaggio da un tessuto relazionale di piccole imprese autonome in competizione orizzontale tra loro a forme esplicite e coordinate di collaborazione senza che questo implichi costi eccessivi dal punto di vista degli incentivi individuali e della salvaguardia dei meccanismi di selezione evolutiva.

Queste considerazioni sembrano appropriate anche per lo strumento di cooperazione orizzontale impiegato prevalentemente negli anni '70, quando il ricorso alla subfornitura di capacità era permesso dal basso livello tecnologico di alcune fasi produttive e dall'esistenza di una turbolenta popolazione di imprese - in alcuni distretti riconducibili più propriamente alla categoria del lavoro a domicilio - che assumeva consistenza esclusivamente durante le fasi di ripresa del ciclo economico. Dall'innalzamento dei livelli tecnologici e dalla scomparsa delle condizioni sociali che permettevano l'esistenza di forza-lavoro di riserva è derivato un netto ridimensionamento di tale fenomeno e una sua sostituzione con la subfornitura di specialità. E' inoltre evidente che questa evoluzione congiunta alla crescita del tasso di sapere codificato integrato nel processo produttivo ha amplificato i problemi di appropriabilità e di profit sharing rendendo meno probabile sia che le imprese condividano le proprie informazioni con i concorrenti orizzontali sia che le regole di suddivisione di profitto siano definite in modo unilaterale dai rapporti di potere tra committente e subfornitore.

Questa analisi, se condivisa, rende quindi improprio assegnare genericamente all'ambiente distrettuale la funzione di garantire la disponibilità e la circolazione dei flussi informativi necessari all'efficienza del distretto. E' piuttosto importante a questo fine riconsiderare i meccanismi di comunicazione dell'altra forma di cooperazione che è rappresentata, secondo una terminologia tipica dell'analisi di rete, dai legami verticali esistenti

²⁰ Cfr. Bellandi (1979), Silvestrelli (1979) e Nuti (1992).

tra fornitori e utilizzatori che compongono il *network* distrettuale. Per definizione, tali legami sono materiali e non-materiali e soprattutto bi-direzionali: ogni impresa fruisce contemporaneamente sia del flusso di informazioni e innovazioni tecnologiche contenute nei fattori produttivi ceduti dai fornitori che del flusso di informazioni relative ai mercati contenute nelle commesse degli utilizzatori-clienti. La specifica efficienza informativa associata a questo canale di comunicazione e permessa dalla condivisione degli obiettivi che caratterizzano i rapporti di quasi-integrazione tra subfornitore e committente è stata evidenziata con riferimento al modello giapponese da Aoki (1988) che impiega a questo proposito il termine di quasi rendita relazionale.²¹

Le implicazioni di questo approccio sono state sviluppate negli ultimi anni dagli studiosi dei modelli di mercato verticale organizzato e di produzione snella sulla cui definizione si rimanda al recente volume curato da Mariotti (1996). Tra i caratteri paradigmatici di tale modello di organizzazione industriale ha grande importanza quello di avere assicurato un'inedita "flessibilità all'informazione" che si traduce non solo nella compressione dei tempi di sviluppo dei prodotti ma soprattutto nella partecipazione attiva di tutti i soggetti coinvolti nel processo produttivo all'attività di problem solving e innovazione incrementale da cui dipende l'efficienza informativa e lo sfruttamento della quasi rendita relazionale (Mariotti 1996, pp. 31-32). Poiché questi obiettivi, secondo quanto evidenziato finora, sembrano condivisi anche da una forma tipica di organizzazione produttiva come il distretto, diventa allora necessario descrivere come esso possa perseguirli senza rinunciare alle sue specifiche caratteristiche.

Una posizione ricorrente in letteratura fa invece dipendere la sopravvivenza dei distretti dall'avvio di un processo interno di gerarchizzazione costituito dalla parziale ricomposizione dell'originaria frammentazione produttiva e dalla comparsa di imprese di media dimensione che assumano il ruolo di coordinare e diffondere i flussi informativi. Questa evoluzione replicherebbe quindi in modo surrogato le condizioni del mercato verticale organizzato che per definizione è un modello governato da un committente-leader attraverso relazioni di quasi-integrazione con i propri subfornitori, che tendono a riprodurre gli incentivi propri della concorrenza senza incorrere nei costi associati alle forme di monopolio bilaterale. Mentre dal punto di vista informativo essa implicherebbe la progressiva scomparsa della forme di coordinamento tacito basate sul sapere contestuale e sull'accumulo di esperienza attraverso un processo di codificazione completa dei legami materiali e non materiali tra le imprese.

L'opportunità per i distretti di adottare questa via di sviluppo può però essere messa in discussione sia considerando i fatti empirici tratteggiati nel paragrafo precedente che valutando alcune caratteristiche del sistema economico italiano. L'evoluzione della struttura dimensionale dell'industria manifatturiera evidenzia come essa sia sempre più caratterizzata dal prevalere della piccola e piccolissima dimensione piuttosto che dall'insieme di piccole e medie imprese a cui ha sempre fatto genericamente riferimento il modello di specializzazione flessibile. Questa tendenza rappresenta d'altra parte un chiaro segno di continuità rispetto alle cause che motivano l'esistenza stessa dei distretti. Se è condivisa l'opinione che il basso peso relativo delle medie

Then, just as the mutual commitment of the employer and the employee is the source of the organizational quasi rent at the Japanese firm, one may say that there arise group-specific economic returns attributable to the relational cooperation between the prime manufacturer and its subcontractors. One may call such returns relational quasi rent in the sense that it is generated by the unique informational efficiency of relational contracting in the subcontracting grouping." (Aoki 1988, p. 218).

Questa tesi è sostenuta con accenti vari in Barca - Magnani (1989), Lorenzoni (1990), Bursi - Tedeschi (1992), Istituto Guglielmo Tagliacarne - Unioncamere (1993), Viesti (1992), Ferrucci - Varaldo (1993), Unioncamere (1995), Varaldo - Bellini - Bonaccorsi (1997).

imprese in Italia è da imputare anche a fattori strutturali - quali l'inadeguatezza del sistema finanziario su cui reperire le risorse necessarie per la crescita, la presenza di un capitalismo familiare che impedisce lo sviluppo di una classe manageriale o, più in generale, il tipo di specializzazione produttiva dell'industria italiana -, sembra lecito sostenere che l'evoluzione recente del modello distrettuale ha confermato se non addirittura amplificato tali ostacoli. In primo luogo sono infatti scomparse quasi del tutto dai tre macro-settori di specializzazione dei distretti le economie di scala proprie della competizione sui costi che avevano un loro ruolo-anche se mai prioritario - negli anni '70 e si è invece rafforzata una tendenza all'occupazione di mercati di nicchia. In secondo luogo nei distretti continua ad essere diffusa una tradizionale propensione al self-employment rafforzata da una moderna consapevolezza dei limiti della funzione imprenditoriale.

Ma l'elemento che - secondo quanto viene discusso nel prossimo paragrafo - dimostra chiaramente che uno sviluppo del distretto fondato sull'affermazione di imprese guida di media dimensione e sull'introduzione dei modelli di produzione snella sarebbe un esito inefficiente è il fatto che esso smantellerebbe la struttura di incentivi propria di un sistema caratterizzato da rapporti paritari tra imprese facendo venire meno in questo modo le condizioni che assicurano la disponibilità e la circolazione dei flussi informativi.

4. Le due dimensioni del problema informativo

Ciò che quindi è necessario dimostrare è che la ricerca di una maggiore flessibilità all'informazione e lo sfruttamento delle quasi rendite relazionali proprie dei rapporti di subfornitura impongono il rispetto delle caratteristiche specifiche del distretto, rappresentate dalla presenza di una fitta rete di relazioni paritarie tra piccole imprese e dall'esistenza di un contesto locale di riferimento. Invertendo l'ordine causale, si tratta di descrivere le modalità attraverso cui il soddisfacimento di esigenze informative prevalentemente esogene al distretto è reso compatibile con la salvaguardia dei vantaggi associati all'organizzazione del distretto, che è un mercato verticale ma non organizzato poiché caratterizzato da relazioni competitive in senso orizzontale e cooperative in senso verticale e in cui le gerarchie dipendono esclusivamente dalle posizioni occupate dalle imprese lungo la filiera produttiva e non da disequilibri nel loro potere contrattuale.

Questo problema può essere scomposto secondo due categorie, una definita dal tipo di informazioni di cui è necessario assicurare la disponibilità e l'altra alle condizioni che ne permettono la diffusione nel distretto.

- I flussi informativi sono classificabili in due semplici tipologie:
- 1) le informazioni di carattere tecnologico;
- 2) le informazioni relative ai mercati finali.

Le condizioni da cui dipende la disponibilità e la diffusione delle informazioni possono invece essere classificate nel modo seguente:

- a) l'instaurarsi di un clima di fiducia interno al distretto che risolva il problema dell'appropriabilità e dell'opportunismo nelle relazioni tra imprese che hanno un interesse comune al miglioramento dell'efficienza della filiera produttiva di cui fanno parte;
- b) l'assenza di fattori esterni al distretto che rendano vantaggioso per alcune imprese collocate in posizione di vantaggio rispetto all'origine dei flussi informativi non diffondere tali flussi al fine di accrescere il proprio potere contrattuale.

Volendo ulteriormente schematizzare questa classificazione (figura 1) si può sostenere che una dimensione del problema informativo è puramente contrattuale, poiché fa riferimento ad un flusso di informazioni che deve essere condiviso da un insieme di subfornitori dotati di pari potere contrattuale e collocati a diversi livelli della filiera produttiva evitando problemi di holdupe e stabilendo invece rapporti fiduciari di lungo periodo fondati sulla reputazione. La seconda dimensione è invece sostanzialmente gerarchica in quanto relativa all'interazione tra il distretto ed il mercato e definita dal rapporto tra il committente specializzato nella fase di commercializzazione e distribuzione - e quindi nella raccolta delle informazioni che provengono dai mercati finali - e l'insieme dei subfornitori a monte. In questo caso il problema principale è rappresentato dal fatto che questa posizione di vantaggio del committente rispetto all'origine dei flussi informativi può implicare una suddivisione iniqua della quasi rendita relazionale in funzione del potere oligopolistico detenuto sui mercati finali

Figura 1. Le due dimensioni del problema informativo

Dimensione	Tipologia di Informazioni	Relazione rilevante	Problemi	Soluzione
CONTRATTUALE	TECNOLOGIA	COMMITTENTI INTERMEDI - SUBFORNITORI INTERMEDI	HOLD-UP	REPUTAZIONE
GERARCHICA	MERCATO	COMMITTENTE FINALE - SUBFORNITORI A MONTE	DIVISIONE NON EQUA DELLA QUASI RENDITA RELAZIONALE	ASSENZA DI POTERE OLIGOPOLISTICO DI MERCATO

La dimensione contrattuale

Obiettivo principale della teoria dei costi di transazione è definire i criteri da cui dipende l'alternativa tra integrare nell'impresa le fasi che compongono il processo produttivo o decentrarle sul mercato. La questione da affrontare relativamente alla dimensione contrattuale è invece di descrivere quali strumenti possono risolvere i problemi di opportunismo connessi al decentramento sul mercato se l'alternativa di integrazione verticale è non disponibile o non efficiente. Per rappresentare questa situazione è stato impiegato il concetto di investimenti specifici o di hold-up che sono investimenti non facilmente trasferibili ad usi alternativi e che quindi hanno un valore minore se la relazione tra subfornitore e committente è discontinua. Poiche i contratti sono incompleti, il problema di hold-up implicherebbe che una delle due parti possa in maniera opportunistica rinegoziare i termini del contratto una volta che l'investimento sia stato effettuato Tale rischio scoraggerebbe la creazione di relazioni di subfornitura di specialità e come dimostra Aoki (1988) anche la diffusione delle informazioni necessarie allo sfruttamento delle quasi rendite relazionali.

Il modello di Aoki si basa sull'ipotesi che il prezzo pagato dal committente al subfornitore si aggiorni a intervalli regolari secondo la formula

²³ Cfr. Klein - Crawford - Alchian (1978) e Williamson (1985)

dove b è una stima del costo medio unitario sopportato dal subfornitore comprensivo di un margine di profitto negoziato tra le parti e c è il costo medio unitario sopportato dal subfornitore - e sua informazione privata - durante l'intervallo precedente alla revisione di prezzo.

Nell'equazione (1) la fissazione del prezzo dipende oltre che dal coefficiente α , che è funzione dell'attitudine al rischio delle parti, ²⁴ anche dal parametro b che è il risultato di un processo di contrattazione. Applicando il modello di contrattazione di Shaked - Sutton (1984), Aoki dimostra che il potere contrattuale del subfornitore cresce tanto più limitata è la possibilità per il committente di ricorrere ad altri subfornitori nel caso di disaccordo sul valore di b e tanto maggiore è la durata del contratto che lega committente e subfornitore. Ne consegue che il subfornitore non ha interesse a comunicare al committente la sua informazione privata perché quest'ultimo potrebbe diffonderla ad altri potenziali subfornitori e ricontrattare da una posizione di forza più favorevole le condizioni di prezzo con il subfornitore originale. Ma il modello implica anche che tale comunicazione può avvenire solo se la tenure della relazione è abbastanza lunga da rendere non più vantaggioso per il committente un comportamento opportunistico.

Alcuni modelli utili a spiegare la formazione di relazioni di lunga durata sono stati proposti dalla teoria dei giochi non cooperativi. ²⁵ Il trade-off tra competizione e cooperazione che caratterizza le relazioni tra le imprese del distretto è stato descritto attraverso il canonico dilemma del prigioniero iterato dimostrando che, in contesti che siano stabili e prevedano la ripetizione o la ricorrenza del gioco, giocatori-imprese in possesso di informazione incompleta possono adottare comportamenti cooperativi che implicano la condivisione delle informazioni. ²⁶ Il verificarsi di tale esito è però funzione di alcune condizioni (lunghezza della relazione, tasso di sconto impiegato per scontare i payoff futuri, osservabilità dei comportamenti passati, punizione delle azioni non cooperative, propensione iniziale alla cooperazione, conoscenza comune delle regole del gioco) che possono essere garantite solo dalla presenza di un soggetto

Il coefficiente α distribuisce tra le parti il rischio connesso alle fluttuazioni dei costi. Se infatti α è nullo il prezzo è pari a b e quindi l'intero rischio è sostenuto dal subfornitore, se invece è uguale a 1 tutto il rischio è sopportato dal committente. Si può dimostrare che se il contratto è efficiente, il valore di α dipende dalle attitudini al rischio dei soggetti, dall'incertezza associata ai costi e dall'elasticità dei costi di produzione allo sforzo del subfornitore (Holmstrom - Milgrom 1987).

La teoria dei contratti incompleti affronta la stessa questione impiegando i modelli principale-agente, che specificano i contratti ottimali in presenza di investimenti specifici osservabili ma non verificabili. Questo approccio sembra meno appropriato all'applicazione ai distretti perché non tiene conto dell'esistenza di un network di piccole imprese dove i rapporti sono organizzati sulla base della fiducia e del contatto personale piuttosto che sulla stipulazione di obblighi scritti legalmente tutelati. La rilevanza empirica di tali modelli per la contrattazione verticale tra stadi differenti della produzione è inoltre messa in dubbio anche dalle verifiche effettuate negli ultimi anni. Una rassegna è contenuta in Lyons (1996), le cui conclusioni confermano la scarsa rilevanza empirica del principio di risk-sharing per l'interpretazione delle relazioni tra subfornitori e committenti e offrono invece supporto all'idea che esse dipendano dalla lunghezza del rapporto e dalla reputazione che sono meglio definiti dalla teoria dei giochi ripetuti.

²⁶ Per i modelli originali, cfr. Axelrod (1984), Young (1993) e Kandori - Mailath - Rob (1993).
Per le applicazioni ai distretti e al mercato verticale organizzato, cfr. rispettivamente Brugnoli - Porro (1994) e Colombo (1996).

istituzionale "forte" quale potrebbe essere l'impresa guida nel modello di mercato verticale organizzato. Inoltre, dal punto di vista empirico, il grado di competitività implicito nel dilemma del prigioniero – più appropriato per le relazioni di tipo orizzontale – appare sproporzionato rispetto alle caratteristiche dei rapporti verticali tra committenti e subfornitori di specialità che condividono l'interesse comune all'accrescimento della quasi rendita relazionale.

Alcuni contributi più recenti adottano l'ipotesi che l'instaurarsi di atteggiamenti cooperativi tra soggetti possa essere meglio rappresentato attraverso i giochi ad interesse comune Ciò che caratterizza questa classe di giochi e li differenzia dal dilemma del prigioniero è l'esistenza di uno stato unanimemente preferito dai giocatori sul quale possono coordinarsi le loro strategie. Un esempio è il seguente schema di gioco simmetrico 2x2:

Figura 2 Uno schema di gioco ad interesse comune

ij

 a, a	c	, <i>b</i>
b, c	\overline{d}	. d
 	÷	

Entrambi i giocatori hanno interesse a coordinarsi sull'esito efficiente (a, a) ma nel caso considerato esiste anche un altro equilibrio di Nash (d, d) che può essere scelto perché dominante rispetto al rischio se ad una probabilità pari a 1/2 dell'eventuale defezione dell'avversario esso associa un risultato atteso superiore.

E' stato dimostrato attraverso criteri evoluzionistici che la ripetizione di questo tipo di giocatori che, sottoposti a continui shock casuali, possono sperimentare le conseguenze delle loro azioni e selezionare l'esito efficiente. Un contributo di Vannucci (1996), dopo aver argomentato che la condizione essenziale per tale risultato è l'osservabilità dei comportamenti passati, discute la possibilità che tale problema sia risolto dall'esistenza di un network sociale attraverso due meccanismi alternativi:

- a) o l'esistenza stessa del *network* sociale che nel linguaggio della teoria dei giochi può essere rappresentato come un insieme di giochi ripetuti di pura coordinazione è sufficiente a garantire che la conoscenza dei comportamenti passati sia condivisa da tutti i giocatori;
- b) oppure, anche in presenza di una conoscenza incompleta della struttura strategica del gioco, l'adozione da parte dei giocatori di comportamenti fondati sulla razionalità procedurale e quindi di routine (playing schema) che generano norme e procedure costanti applicabili a classi di giochi "simili" rende stocasticamente stabile lo stato cooperativo in funzione della dimensione del network.

Oltre all'evidente maggiore corrispondenza di questo modello alla realtà empirica considerata - i rapporti di subfornitura tra piccole imprese sono più simili ad un problema di

Adottando la definizione di Harsanyi - Selten (1988), l'esito (d,d) è dominante rispetto al rischio se è strettamente preferito da entrambi i giocatori quando stimano che l'avversario giochi le sue due strategie pure con probabilità (0,5), se vale cioè la seguente disuguaglianza.

^(0,5)b + (0,5)d > (0,5)a + (0,5)c.

28 Cfr. Aumann - Sorin (1989), Birmore - Samuelson - Vaughan (1995) e Vannucci (1996). Per un'applicazione classica dei giochi di coordinamento alle esternalità di rete, cfr. Farreil - Saloner (1985).

coordinamento che ad un gioco risolvibile per dominanza stretta come il dilemma del prigioniero - è importante sottolineare come esso introduca nel caso (b) un'ipotesi di razionalità limitata che appare consona ai meccanismi evolutivi impiegati per selezionare il risultato efficiente. Il contributo principale del modello resta comunque quello di dimostrare che il network sociale-distretto può prestare le garanzie istituzionali da cui dipende l'affermarsi di comportamenti cooperativi di lungo periodo e quindi la diffusione dei flussi informativi.

La dimensione gerarchica

La seconda dimensione concerne la gerarchia che si instaura tra un committente in contatto con il mercato finale e i subfornitori a monte. L'asimmetria informativa che caratterizza questa relazione può indurre una suddivisione non equa della quasi rendita relazionale e creare quindi condizioni sfavorevoli alla diffusione dei flussi informativi relativi alle caratteristiche della domanda finale.

Per interpretare questa situazione è utile fare riferimento al modello di Helper - Levine (1992) che ha l'obiettivo di determinare i criteri di ripartizione della quasi rendita relazionale tra i subfornitori a monte e il committente finale in condizioni di selezione avversa. La principale ipotesi del modello è infatti che la rendita associata all'eventuale potere oligopolistico sul mercato finale sia informazione privata del committente e ciò potrebbe rendere non vantaggioso l'affermarsi di relazioni di subfornitura di specialità impedendo lo sfruttamento della quasi rendita relazionale.

Le dimensioni della rendita oligopolistica F non sono quindi note ai subfornitori che ne conoscono solo la distribuzione, ipotizzata uniforme nell'intervallo $[0,F^{max}]$. Il committente ha a disposizione due alternative. La prima è quella di accettare un'offerta B da parte di un numero ridotto di subfornitori per il diritto di stabilire una relazione di subfornitura di specialità e sfruttare quindi la quasi rendita relazionale R. Ma questa decisione implica che il committente condivida con i subfornitori le informazioni relative ai mercati finali e quindi anche l'esatto valore della rendita F che deve perciò essere spartita attraverso un processo di contrattazione non inficiato da selezione avversa. Se si assume che questo processo assegni ai subfornitori una quota α del surplus totale realizzato, 30 il surplus del committente è dato da:

$$(1-\alpha)(F+R)+B.$$

La seconda alternativa a disposizione del committente è di ricorrere ad una popolazione più ampia di fornitori stabilendo rapporti caratterizzati dalla continua ricontrattazione delle condizioni di scambio. Tale politica impedisce la formazione delle quasi rendite relazionali ma permette al committente di continuare a detenere l'informazione privata sulla rendita oligopolistica e quindi di non doverla spartire con i fornitori. In questo secondo caso il surplus del committente è pari a F ed egli opterà per quest'ultima soluzione solo se

²⁹ Il modello è applicato dagli autori ai rapporti di subfornitura nei mercati automobilistici giapponese e statunitense. La dipendenza del modello dal processo di contrattazione lo rende però più adatto a descrivere relazioni di subfornitura in cui entrambi i soggetti siano parte attiva in tale processo piuttosto che rapporti caratterizzati da uno squilibrio di potere contrattuale tra committente e subfornitore.

³⁰ Helper e Levine impiegano il modello di contrattazione di Shaked - Sutton (1984) determinando α in funzione dei tassi di sconto delle parti.

$$(3) F \ge (1-\alpha)(F+R) + B$$

La condizione di chiusura del modello è che la concorrenza tra i subfornitori nel creare le quasi rendite relazionali annulli i loro profitti attesi rendendo la loro offerta B pari a

$$(4) B = (1 + \alpha)R.$$

In base all'equazione (4), la probabilità che l'offerta B sia accettata e si creino le quasi rendite relazionali è data da

(5)
$$\Pr[B \text{ accettata } \mid B = (1 + \alpha)R] = 2R/\alpha F \max$$

La condizione (5) implica che tanto più cresce la quasi rendita relazionale e tanto più diminuisce la rendita oligopolistica media, tanto più è probabile che il committente accetti l'offerta B dei subfornitori. Quindi tanto più alta è la rendita oligopolistica tanto meno il committente finale è interessato allo sfruttamento della quasi rendita relazionale e tanto più probabile sarà che la relazione tra committente e subfornitore non sia paritaria ma conflittuale.

Le implicazioni empiriche del modello sono di diretta interpretazione. Nei distretti, il ridimensionamento dell'elemento gerarchico implicito nella relazione tra committente finale e subfornitori a monte e l'instaurarsi di rapporti cooperativi dal punto di vista informativo è una conseguenza dell'assenza di potere oligopolistico che caratterizza i mercati dei beni di consumo tradizionale in cui sono specializzati i distretti. L'assenza della relativa rendita oligopolistica spinge i committenti finali ad appropriarsi della quasi rendita relazionale stabilendo rapporti di subfornitura di specialità e diffondendo quindi nel distretto le informazioni relative ai mercati finali

5. Considerazioni conclusive

Un tratto assai diffuso nella letteratura che ha analizzato dagli anni '80 fino ad oggi l'evoluzione dei distretti industriali è rappresentato dalla crescente difficoltà dei sistemi produttivi locali nell'elaborare il sapere codificato e nell'integrarlo in maniera versatile con il sapere contestuale. Tale argomento ha indotto molti autori a considerare necessaria la riduzione della frammentazione produttiva tipica dei distretti e la trasformazione delle unità più efficienti in imprese guida distrettuali. La conseguenza più probabile sarebbe quella di strutturare progressivamente i distretti in modo simile al paradigma del mercato verticale organizzato affermatosi in altri contesti per effetto sia dell'evoluzione tecnologica che del mutamento del rapporto tra impresa e mercato. Secondo questa interpretazione, la crisi o il profondo cambiamento dei distretti preluderebbe quindi all'elaborazione di nuovi paradigmi teorici per spiegare un processo non più rappresentabile attraverso le maglie sempre più larghe e quindi empiricamente sempre meno significative della definizione di distretto industriale. 31

Alcuni fatti stilizzati relativi all'intera industria manifatturiera sembrano dimostrare che questa previsione non è prossima a attuarsi. Le piccole imprese continuano ad accrescere la loro quota occupazionale a svantaggio delle medie e delle grandi imprese e intensificano i rapporti di

³¹ Per una discussione di questo punto con riferimento ai distretti toscani, efr. Innocenti (1994).

subfornitura tra di loro. Inoltre le variabili tecnologiche e di mercato tendono a trasformare questi rapporti da subfornitura di capacità a subfornitura di specialità.

Sulla base di queste considerazioni si è cercato di dimostrare come l'attuale evoluzione del distretto, più che dalla sintesi di elementi di cooperazione e competizione, dipenda da un mix di gerarchia e contratti. A questo fine si è discusso come spesso sia stata data una lettura poco realistica della cooperazione orizzontale presente nei distretti. In sua vece sono prevalse forme di cooperazione verticale che hanno accresciuto la loro importanza attraverso il progressivo ispessimento dei rapporti di subfornitura tra piccole imprese. Questa evoluzione ha creato le condizioni di un mercato verticale anche se non organizzato che consente comunque lo sfruttamento della quasi rendita relazionale data dalla specifica efficienza informativa del rapporto di subfornitura. Lo sfruttamento di tale rendita dipende anche dall'esistenza di un network sociale e civile, che faciliti il superamento dei problemi di appropriabilità presenti anche nei legami verticali senza abbattere gli incentivi propri di un ambiente fortemente competitivo in senso orizzontale, e dall'esistenza di rapporti paritari tra le imprese, che permettano relazioni contrattuali di lungo periodo tra subfornitori collocati nelle fasi intermedie della produzione ed evitino gli effetti perversi della relazione gerarchica tra committente finale e subfornitori a monte in presenza di rendite oligopolistiche sui mercati finali.

Se questa interpretazione è corretta, è probabile che nei distretti si confermi la tendenza alla diminuzione della dimensione d'impresa accompagnata da un'ulteriore delimitazione delle imprese al proprio core business e da un aumento del numero di partnership strategiche tra subfornitori di specialità posti a livelli diversi della filiera produttiva. A livello di sistema dovrebbe approfondirsi la caratterizzazione del distretto come mercato verticale non organizzato in cui l'attività di coordinamento - assegnata nel mercato verticale organizzato all'impresa guida - è svolta in maniera decentrata dal network sociale che assicura le condizioni informative necessarie a rendere vantaggiosa la cooperazione verticale.

Di più difficile interpretazione appaiono altri due processi in corso: l'attenuazione dell'autarchia distrettuale e l'internazionalizzazione dei distretti. Se è vero che la sostituzione dei rapporti di subfornitura di capacità con quelli di specialità rende meno necessaria la prossimità geografica tra committente e subfornitore, è altrettanto evidente che i vantaggi relativi del distretto continuano a dipendere dall'esistenza di un contesto locale in cui però la dimensione "civica" tende a prevalere su quella economica legata ai vantaggi localizzativi materiali. Per quello che riguarda il processo di apertura verso l'estero dei distretti, l'evidenza empirica conferma che continua a rafforzarsi la loro vocazione all'export anche nella recente fase di rivalutazione valutaria. ³² Ciò sembrerebbe confermare che l'attuale evoluzione, insieme alla specializzazione dei distretti, ne accrescerebbe anche la componente terziaria permettendo il consolidamento di piccole imprese specializzate nei servizi alle esportazioni che rappresentano un fattore essenziale per consentire lo sviluppo dei sistemi locali in presenza dell'attuale processo di globalizzazione dei mercati.

Riferimenti bibliografici

Aoki, M. 1988. Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese economy, Cambridge University Press, Cambridge.

Le esportazioni di beni di consumo tradizionale e della meccanica strumentale collegata hanno ulteriormente accresciuto il loro peso nella composizione merceologica della voci attive della bilancia dei pagamenti italiana (Istituto per il Commercio Estero, 1997).

- Aumann, R. S. Sorin. 1989. "Cooperation and Bounded Recall", Games and Economic Behavior, 1, 5-39.
- Axelrod, R. 1984. The Evolution of Cooperation, Basic Books, New York.
- Barca, F. M. Magnani. 1989. L'industria tra capitale e lavoro. Piccole e grandi imprese dall'autunno caldo alla ristrutturazione, Il Mulino, Bologna.
- Bartezzaghi, E. G. Spina R. Verganti. 1994 Nuovi modelli di impresa e tecnologie di integrazione, Franco
- Bartolozzi, P. F. Garibaldo (ed.). 1995. Lavoro creativo e impresa efficiente. Ricerca sulle piccole e medie imprese, Ediesse, Roma.
- Becattini, G. (ed.). 1987. Mercato e forze locali: il distretto industriale, Il Mulino, Bologna
- Becattini, G. E. Rullani. 1993 "Sistema locale e mercato globale", Economia e politica industriale, 80, 25-48
- Becattini, G S. Vaccà (ed.). 1994. Prospettive degli studi di economia e politica industriale in Italia, Franco Angeli, Milano.
- Bellandi, G. 1979. "Lavorazioni per conto terzi e strategie di sviluppo delle imprese minori nel settore conciario", in R. Varaldo (ed.), Ristrutturazioni industriali e rapporti fra imprese, Franco Angeli, Milano, 241-73
- Bellandi, M. M. Russo (ed.). 1994. Distretti industriali e cambiamento economico locale, Rosenberg & Sellier,
- Bianchi, G. 1994. "Tre e più Italie. Sistemi territoriali di piccola impresa e transizione post-industriale", in F. Bortolotti (ed.), ll mosaico e il progetto. Lavoro, imprese, regolazione nei distretti industriali della Toscana, Franco Angeli, Milano, 15-43.
- Bianchi, P. 1989. "Concorrenza dinamica, distretti industriali e interventi locali", in F. Gobbo (ed.). Distretti e sistemi produttivi alle soglie degli anni Novanta, Franco Angeli, Milano, 65-98.
- Binmore, K. G. L. Samuelson R. Vaughan 1995 "Musical Chairs: Modelling Noisy Evolution", Games and Economic Behavior, 11, 1-35.
- Bonaccorsi, A. 1988. "La disintegrazione verticale del sistema", in R. Varaldo (ed.), Il sistema delle imprese calzaturiere Struttura e strategie competitive, Giappichelli, Torino, 189-235
- Bortolotti, F. 1994. "Il modello distrettuale e lo sviluppo della Toscana", in F. Bortolotti (ed.), Il moscico e il progetto. Lavoro, imprese, regolazione nei distretti industriali della Toscana, Franco Angeli, Milano, 45-
- Bortolotti, F. (ed.). 1994. Il mosaico e il progetto. Lavoro, imprese, regolazione nei distretti industriali della Toscana, Franco Angeli, Milano.
- Bramanti A M. A. Maggioni. 1995. Nuovi approcci per vecchi problemi: dove va lo sviluppo locale? XVI Conferenza Italiana di Scienze Regionali, Siena, 30 ottobre - I novembre 1995
- Brugnoli, A. G. Porra. 1994. L'emergere della cooperazione m contesti locali: un modello teorico, XV Conferenza Iraliana di Scienze regionali, Matera, 3-5 ottobre 1994.
- Brusco, S. 1989. Piccole imprese e distretti industriali, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Bursi, T. (ed.) 1992 Acquisizioni ed alleanze nell'industria tessile abbigliamento, Franco Angeli. Milano
- Bursi, T. M. Tedeschi. 1992. "Acquisizioni e alleanze nell'industria tessile-abbigliamento italiana: tipologie, finalità, ambiti competitivi", in T. Bursi (ed.). Acquisizioni ed alleanze nell'industria tessile abbigliamento. Franco Angeli, Milano, 20-65.
- Camagni, R. (ed.). 1991. Innovation Networks. Spatial Perspectives, GREMI-Belliaven Press, London.
- Carnazza, P. A. Innocenti A. Vercelli 1997 The Occupational Weight of Small Firms in Industrialized Countries: The Case of Italy and Japan (1980-1995). The Tokyo Conference, Siena-Tokyo Research Project, October 6-8, 1997.
- Colombo, M. G. 1996. "Il modello del mercato verticale organizzato", in S. Mariotti (ed.), Mercati verticali organizzati e tecnologie dell'informazione. L'evoluzione dei rapporti di fornitura, Fondazione Adriano Olivetti, Roma, 36-93
- Contini, B. 1988. "Grandi e piccole imprese industriali in Italia dinamica e performance negli anni Ottanta a confronto", Moneta e Credito, 163, 331-61
- Contini, B. R. Revelli. 1992. Imprese, occupazione e retribuzioni al microscopio, Il Mulino, Bologna.
- Dei Ottati, G. 1995. Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale, Franco Angeli, Milano.
- Esposito, G. F. D. Mauriello. 1996. Subcontracting Systems and Organizational Changes in Italian Industrial Districts, Working Paper Istituto Guglielmo Tagliacarne, 8
- European Network for SME Research. 1996. The European Observatory for SMEs. Fourth Annual Report 1996, ENSR, Bruxelles.
- Farrell, J. G. Saloner. 1985. "Standardization, Compatibility, and Innovation", Rand Journal of Economics, 16, 70-

- Ferrando, P. M. 1984. Subfornitura e approvigionamenti nell'evoluzione del sistema aziendale, Franco Angeli, Milano.
- Ferrucci, L. R. Varaldo. 1993. "La natura e la dinamica dell'impresa distrettuale", Economia e politica industriale, 80, 73-97.
- Gobbo, F. (ed.) 1989. Distretti e sistemi produttivi alle soglie degli anni Novanta, Franco Angeli, Milano.
- Goodman, E. J. Bamford P. Saynor (ed.). 1989. Small Firms and Industrial Districts in Italy, Routledge, London and New York
- Håkansson, H. 1987. Industrial Technological Development: A Network Approach, Croom Helm, London
- Harsanyi, J. R. Selten. 1988. A General Theory of Equilibrium Selection in Games, MIT Press, Cambridge.
- Helper, S. D. 1. Levine. 1992. "Long-term Supplier Relations and Product-Market Structure", *The Journal of Law. Economics*, & Organization, 8, 561-81.
- Holmstrom, B. P. Milgrom. 1987. "Aggregation and Linearity in the Provision of Intertemporal Incentives". Econometrica, 55, 303-28.
- Humbert, M. (ed.) 1993. The Impact of Globalisation on Europe's Firms and Industries, Pinter Publishers, London and New York.
- Innocenti, A. 1994. "I distretti industriali: una categoria teorica da ripensare. Una riflessione sugli studi di caso", in F. Bortolotti (ed.), Il mosaico e il progetto. Lavoro, imprese, regolazione nei distretti industriali della Toscana, Franco Angeli, Milano, 361-74
- ISTAT. 1996. La media e grande impresa in Italia dal 1991 al 1994. Struttura e dinamica demografica, ISTAT, Roma.
- ISTAT IRPET. 1989. I mercati locali del lavoro in Italia, Franco Angeli, Milano.
- Istituto Guglielmo Tagliacarne Unioncamere 1993. Rapporto 1992 sull'impresa, il sistema pubblico e le economie locali, Franco Angeli, Milano.
- Istituto per il Commercio Estero. 1997. Note di aggiornamento 1997, ICE, Roma.
- Kandori, M. G. J. Mailath R. Rob. 1993. "Learning, Mutation, and Long Run Equilibria in Games", Econometrica, 61, 29-56.
- Klein, B. R. A. Crawford A. A. Alchian. 1978 "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", Journal of Law and Economics, 31, 265-97.
- Lanzara, R. 1988 "I rapporti strategici con le imprese conciarie", in R. Varaldo (ed.), Il sistema delle imprese calzaturiere. Struttura e strategie competitive, Giappichelli, Torino, 237-73.
- Lorenzoni, G. 1990. L'architettura di sviluppo delle imprese minori. Costellazioni e piccoli gruppi, Il Mulino, Bologna.
- Lyons, B. R. 1996. "Empirical Relevance of Efficient Contract Theory: Inter-Firm Contracts", Oxford Review of Economic Policy, 12, 27-52.
- Mariotti, S. 1996. "L'impresa innovativa e le tecnologie dell'informazione", in S. Mariotti (ed.), Mercati verticali organizzati e tecnologie dell'informazione. L'evoluzione dei rapporti di fornitura, Fondazione Adriano Olivetti, Roma, 17-35.
- Mariotti, S. (ed.). 1996 Mercati verticali organizzati e tecnologie dell'informazione. L'evoluzione dei rapporti di fornitura, Fondazione Adriano Olivetti, Roma.
- Mariti, P. 1979 "Aspetti della ristrutturazione industriale. Considerazioni teoriche con alcuni materiali di verifica empirica", in R. Varaldo (ed.), Ristrutturazioni industriali e rapporti tra imprese, Franco Angeli, Milano, 75-128.
- Mariti, P. 1993. "Small and Medium-Sized Firms in Markets with Substantial Scale and Scope Economies", in M. Humbert (ed.), The Impact of Globalisation on Europe's Firms and Industries, Pinter Publishers, London and New York, 191-9.
- Mediocredito Centrale. 1992. Indagine sull'industria manifatturiera. Quinto Rapporto, Il Sole 24 ore, Milano.
- Mediocredito Centrale Ministero dell'Industria. 1997. Indagine sulle imprese manifatturiere. Sesto rapporto sull'industria italiana e sulla politica industriale, Mediocredito Centrale, Roma
- Nuti, F. 1992. I distretti dell'industria manifatturiera in Italia vol. I, Franco Angeli, Milano
- Nuti, F. (ed.). 1992. I distretti dell'industria manifatturiera in Italia vol. II, Franco Angeli, Milano
- Onida, F. G. Viesti A. M. Falzoni (ed.). 1992. I distretti industriali: Crisi o evoluzione?, EGEA, Milano.
- Piore, M. C. Sabel 1984. The Second Industrial Divide: Prospects for Prosperity, Basic Books, New York
- Pyke, F. G. Becattini W. Sengenberger (ed.). 1991. Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia, in Studi e Informazioni, Quaderni 34.
- Rullani, E. 1994. "Sistema locale e mercato globale: una risposta", in G. Becattini S. Vaccà (ed.), Prospettive degli studi di economia e politica industriale in Italia. Problemi dello sviluppo industriale, Franco Angeli, Milano, 389-98

- Russo, M. 1989. "Technical change and the industrial district: the role of inter-firm relations in the growth and transformation of ceramic tile", in E. Goodman - J. Bamford - P. Saynor (ed.), Small Firms and Industrial Districts in Italy, Routledge, London and New York, 199-223.
- Sallez, A. 1979. "Subforniture, produttività del sistema industriale e sviluppo economico regionale", in R. Varaldo (ed.), Ristrutturazioni industriali e rapporti tra imprese, Franco Angeli, Milano, 129-40.
- Sforzi, F. 1987. "L'identificazione spaziale", in G. Becattini (ed.), Mercato e forze locali: il distretto industriale, Il Mulino, Bologna, 143-67.
- Sforzi, F. 1991. "I distretti industriali marshalliani nell'economia italiana", in F. Pyke G. Becattini W Sengenberger (ed.), Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia, in Studi e Informazioni, Quaderni 34, 91-118.
- Sforzi, F. 1995. Sistemi locali d'impresa e cambiamento industriale in Italia, XVI Conferenza Italiana di Scienze Regionali, Siena, 30 ottobre - 1 novembre 1995.
- Shaked, A. J. Sutton. 1984. "Involuntary Unemployment as a Perfect Equilibrium in a Bargaining Model", Econometrica, 52, 1351-64
- Silvestrelli, S. 1979. "Principali fattori dei decentramento produttivo nel settore del mobile", in R. Varaldo (ed.), Ristrutturazioni industriali e rapporti fra imprese, Franco Angeli, Milano, 275-320
- Traù, F. 1995. "Recent Trends in the Size Structure of Italian Manufacturing Firms", Centro Studi Confindustria,
- Unioncamere. 1995. Imprese e istituzioni nei distretti industriali che cambiano, Franco Angeli, Milano.
- Vacca, S. 1995. L'impresa transnazionale tra passato e futuro, Franco Angeli, Milano.
- van Ark, B. Monnikhof, E. 1996. Size Distribution of Output and Employment: A Data Set for Manufacturing Industries in Five OECD Countries, 1960-1990, OECD Economic Department Working Papers, 166
- Vannucci, S. 1996. Social Networks and Efficient Outcomes in Recurrent Common Interest Games, Quaderni del Dipartimento di Economia Politica, Università di Siena, 208.
- Varaldo, R. (ed.). 1979. Ristrutturazioni industriali e rapporti tra imprese, Franco Angeli, Milano
- Varaldo, R. (ed.). 1988. Il sistema delle imprese calzaturiere. Struttura e strategie competitive, Giappichelli, Torino.
- Varaldo, R N Bellini A Bonaccorsi. 1997. Tendenze e vie di cambiamento dell'industria italiana, Franco Angeli, Milano.
- Viesti, G. 1992. "Crisi ed evoluzione dei distretti industriali" in F. Onida G. Viesti A. M. Falzoni (ed.), I distretti iralustriali: Crisi o evoluzione?, EGEA, Milano, 11-28
- Williamson, O. 1985 The Economic Institutions of Capitalism, The Free Press, New York
- You, J. 1995 "Small firms in economic theory", Cambridge Journal of Economics, 19, 441-62
- You, J F Wilkinson, 1994, "Competition and Co-operation: Toward Understanding Industrial Districts", Review of Political Economy, 6, 259-78.
- Young, H. P. 1993. "The Evolution of Conventions", Econometrica, 61, 57-84.
- Zagnoli, P. 1993. Percorsi di diversificazione dei distretti industriali. Il caso di Prato, Giappichelli, Torino.

Stampato nel 1997 dalla COPISTERIA EMMECI, Via dei Pispini, n.1 - Siena -