



UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI  
FIRENZE

FLORE

## Repository istituzionale dell'Università degli Studi di Firenze

### **Ripensando la logica dei processi economici localizzati. In margine alla concezione del capitale di Adam Smith e Fernand Braudel**

Questa è la Versione finale referata (Post print/Accepted manuscript) della seguente pubblicazione:

*Original Citation:*

Ripensando la logica dei processi economici localizzati. In margine alla concezione del capitale di Adam Smith e Fernand Braudel / F. Dini. - In: BOLLETTINO DELL'ACCADEMIA DEGLI EUTELETI DELLA CITTÀ DI SAN MINIATO. - ISSN 2281-521X. - STAMPA. - 78:(2011), pp. 37-42.

*Availability:*

This version is available at: 2158/601817 since:

*Terms of use:*

Open Access

La pubblicazione è resa disponibile sotto le norme e i termini della licenza di deposito, secondo quanto stabilito dalla Policy per l'accesso aperto dell'Università degli Studi di Firenze (<https://www.sba.unifi.it/upload/policy-oa-2016-1.pdf>)

*Publisher copyright claim:*

(Article begins on next page)

# Ripensando la logica dei processi economici localizzati

*In margine alla concezione del capitale di Adam Smith e di Fernand Braudel*

---

FRANCESCO DINI

Secondo Fernand Braudel (1982) il capitale è versatile e non specializzato, anzi per la precisione casualmente, sporadicamente specializzato e intrinsecamente versatile. Così, per conseguenza, i capitalisti.

Questa è una considerazione sconcertante per chi si occupa di economia, a maggior ragione in modo applicato. Osservare il mercato, gli attori e le transazioni come effettivamente si manifestano parrebbe infatti mostrare il contrario. Un imprenditore è sempre specializzato, nel senso che ha un'azienda che produce cereali oppure reattori nucleari oppure noleggi di auto, non tutte e tre le cose insieme, e anche se è vero che molti imprenditori gestiscono più attività economiche, molto maggiore è il numero di coloro che ne gestiscono una sola, senza contare il fatto che anche i primi, in realtà, si caratterizzano e spiegano gran parte del loro fatturato con una sola di quelle attività. La considerazione, se possibile, è ancor più valida se dal singolo imprenditore si passa alle economie regionali. Esse infatti sono largamente specializzate, e anzi le regioni più ricche spiegano la loro ricchezza con il fatto di essersi specializzate in una particolare attività economica. Così Torino e Detroit continuano da oltre un secolo a fare automobili, molte località costiere vivono in modo pressoché esclusivo del porto oppure del turismo estivo, la pelle in Italia si concia a Santa Croce sull'Arno, ad Arzignano e a Solfora, mentre i grandi nodi del sistema finanziario internazionale sono Francoforte, Londra, New York, Parigi, Tokio e Singapore. Naturalmente ogni traiettoria di specializzazione è sottoposta alla freccia del tempo, e senz'altro a Torino e Detroit si fanno oggi molte meno auto che nel passato. Ma oltre alle sedi di grandi marche automobilistiche esse ospitano imprese, funzioni e servizi – di design, di ricerca, di intermediazione, di produzione di componenti – che danno vitalità e persistenza alla specializzazione. Prato, ad esempio, è un centro specializzato nel tessile da molti secoli, e anche se oggi chi produce è essenzialmente cinese, continua a farlo all'interno di quella produzione. Si può anzi immaginare che quand'anche i cinesi abbandonassero Prato, la specializzazione permarrrebbe, in forma diversa, ancora per molto tempo, né si può ignorare che la specializzazione tessile di Prato deriva dalla preesistente specializzazione tessile fiorentina, configurando una traiettoria di continuità lunga ormai più di otto secoli. Se dunque osserviamo l'economia come concretamente si manifesta, troviamo sempre particolarità e specializzazione, non despecializzazione e versatilità. E non possiamo certo considerare un caso che la costruzione moderna dell'economia, dovuta ad Adam Smith, si sia impennata sul concetto stesso di specializzazione.

Smith fissava, lo si ricorderà, tre principi. Oltre a quello, contemperato dalla *simpatia*, dell'egoismo personale, o tendenza innata a perseguire il proprio e non l'altrui interesse, vi erano la *divisione tecnica del lavoro* e quella *sociale*, ambedue condizioni della crescita economica. La divisione tecnica del lavoro era ciò che si realizzava in ogni azienda, entro la quale gli  $n$  addetti non facevano tutti la medesima cosa ma

ciascuno una parte; e quanto più dettagliatamente si fossero spartite le fasi del lavoro, tanto più ne avrebbe guadagnato la produttività. Non si tratta di una considerazione di particolare acutezza: ciascuno di noi, anche senza aver studiato economia e organizzazione, sa bene che dividere un lavoro con un altro – uno ad esempio sparecchia e uno lava i piatti – consente di farlo meglio e più rapidamente. Il merito di Adam Smith fu quello di elevare una cosa banale, empiricamente praticata sin dai cacciatori e raccoglitori del Paleolitico, a *regola di gestione*: non inventarsi una spartizione dei compiti quando si ha da fare un lavoro, ma progettare *a priori* il lavoro in funzione della suddivisione delle mansioni.

La *divisione sociale*, infine, era praticamente la stessa cosa, non prendendo però come unità gli uomini ma le funzioni economiche, vale a dire le aziende stesse. Così, se un ciabattino gli riparava scarpe contro denaro, Adam Smith non vedeva soltanto il ciabattino: vedeva, correttamente, anche la fabbrica di colla, i pescatori che pescavano il pesce dalle cui lisce sarebbe uscito il collante per riparare le sue scarpe, e a monte di essi il cantiere che aveva costruito il peschereccio e a monte ancora i boscaioli. Vedeva inoltre la sua celebre fabbrica di spilli entro cui vigeva la divisione tecnica del lavoro, fabbrica che all'occorrenza avrebbe potuto produrre anche piccole bullette da calzolaio; vedeva inoltre i centri d'intermediazione commerciale che avrebbero conferito ai cantieri i tronchi d'albero, ai pescatori i pescherecci, al fabbricante di colla le lisce di pesce e al ciabattino la colla e le bullette; e inforcando gli occhiali scorgeva anche le scuole municipali o botteghe artigiane che avevano insegnato il loro mestiere ai fabbricanti di colla, di bullette e di ciabatte riparate. Percepiva così di non dare solo due scellini a un ciabattino, ma di contribuire allo sviluppo dell'economia di Sua Maestà Britannica, posto che frazioni infinitesime dei 24 *penny* corrispondenti sarebbero andate a remunerare un numero molto vasto di imprese e individui. Era precisamente la divisione del lavoro fra il più alto numero possibile di aziende a garantire la massima produzione e distribuzione del valore, e il mondo che Adam Smith vagheggiava e pure vedeva formarsi in modo via via più rapido nella Scozia del tardo Settecento era un mondo economicamente e socialmente specializzato.

Un geografo economista coevo, d'altro canto, avrebbe subito notato la curiosa coerenza fra la crescente specializzazione socio-economica e quella geografica. Accorto del mondo, avrebbe cioè subito notato che per vari e non illogici motivi i cantieri navali, le basi pescherecce, le fabbriche di colla e di bullette non si equidistribuiscono sulla superficie della terra, ma tendono a localizzarsi in certi luoghi invece che in altri. Senz'altro alcune attività economiche – i ciabattini per esempio – si potevano rintracciare ovunque. Ma quelle un po' più grosse, che richiedevano una certa organizzazione e dimensioni di un qualche rilievo, erano rare, infrequenti e finivano, com'era accaduto ai vasai di Samo nella Grecia asiatica, ai banchieri nella Toscana medievale e ai produttori di pellame nell'Italia del Novecento, ad aggregarsi in poche economie locali specializzate. Ecco dunque che, con l'ulteriore conforto del buon senso – ogni collettività è obbligata a *fare* per riprodursi; è più facile imparare a fare una cosa dove c'è qualcuno che già la fa e te la insegna; è più facile inventarsi imprenditori se vedi intorno esempi cui ispirarsi –, ecco dunque dicevamo che la specializzazione come forma normale delle attività economiche pare fondata sia logicamente che empiricamente, e con essa la sua diversificata geografia.

Ma Braudel non parlava in verità delle attività economiche, che avrebbe definito un *epifenomeno*, parlava del capitale. E qua, con un fattore da sempre caratterizzato

da mobilità geografica, la lettura dei processi economici è obbligata a confrontarsi, per quanto apparentemente eccentrico, col suo punto di vista. Certo, avrebbe detto Braudel, si dice che Henry Ford fosse innamorato delle sue auto e non v'è dubbio che pulsioni esoteriche o sentimentali possano influire in senso conservativo sulle scelte d'investimento. In parole più semplici, un imprenditore può essere talmente legato alla sua attività (perché gli ha dato successo, perché è motivo di orgoglio, perché gli ha consentito di diventare ricco) da continuare cocciutamente a praticarla anche quando le cose cominciano ad andar male e quando razionalmente dovrebbe capire egli stesso che sarebbe il caso di cambiare mestiere. Ma alla fin fine il punto di partenza e di arrivo di ogni Henry Ford (del capitale) è la redditività dell'investimento: ove la produzione automobilistica non la garantisca più nella misura desiderata, l'amore si trasforma in disamore, e se Henry Ford è cocciuto e fedele alla specializzazione, ci penseranno i figli.

La forma standard del capitale, dunque, è quella liquida, o meglio il capitale è caratterizzato da un ritorno eterno e periodico alla liquidità – peraltro restando per lungo tempo in mano alle medesime famiglie – ogniquale volta la forma di investimento in cui si è reificato vede cadere il suo saggio di profitto. E poiché, secondo Braudel (ma anche secondo Smith e Ricardo, prima ancora di Marx)<sup>1</sup>, il saggio del profitto di ogni attività economica deve prima o poi cadere, allora con la caduta deve giungere il ripristino della liquidità. In certe condizioni questo ripristino è breve ed è seguito da un nuovo investimento materiale, in altre la forma liquida si mantiene a lungo e l'ex-produttore diventa banchiere e/o finanziere. In entrambi i casi ha luogo un ritmico, benché non regolare, movimento di despecializzazione-rispecializzazione, con fasi specializzative che possono essere anche molto diverse per natura e per durata. Ma il comun denominatore della mutevole fenomenologia del capitale è la forma liquida intercorrente, ed Henry Ford del resto, a voler essere maligni, calcolava la sua ricchezza non in auto ma in dollari – se non lui, appunto i suoi figli e nipoti.

Sono infatti costoro che spiegano il processo per cui si afferma la costante caratteristica della forma liquida. È la famiglia nel tempo, ossia la turnazione generazionale, che assicura l'eterno ritorno della liquidità, ad onta delle affezioni dei ricorrenti membri specializzati. Costoro difendono la forma di investimento sia perché la amano sia perché quello, non altro, sanno fare (e non vedete, figlioli?, rende anche!), mentre i figli o i nipoti o i bisnipoti, al netto di Edipo, hanno competenze o interessi diversi, o semplicemente vedono in modo diverso le diverse opportunità di investimento, o valutano in modo diverso e più critico, quando giunge, la flessione del saggio di profitto.

<sup>1</sup> La caduta tendenziale del saggio del profitto, di solito attribuita a Marx (1859) come fallita profezia, deriva in realtà dai padri dell'economia politica classica. Secondo Smith (1776) il mercato produce la naturale tendenza all'eliminazione degli extraprofiti e pertanto riduce sino al massimo possibile il profitto a beneficio del consumatore. Secondo Ricardo (1817), data la condizione strutturale di scarsità di risorse, i rendimenti sono inevitabilmente decrescenti – come del resto i salari, condotti dalla crescente offerta di lavoro verso il livello di sussistenza. In tutti e tre i casi è il meccanismo della concorrenza a generare il calo dei rendimenti. Il fatto che empiricamente (benché ciclicamente) gli extraprofiti abbiano continuato a essere molto elevati deriva dalla natura oligopolistica e imperfettamente concorrenziale assunta dai mercati a partire da metà Ottocento. Resta il fatto che, altrettanto empiricamente, l'erosione dei profitti delle singole attività economiche è, nel lungo periodo, rilevabile.

La concezione del capitale di Braudel non è priva di conseguenze: implica per esempio che i processi di finanziarizzazione non siano – com'è convinzione di molti – una fase stadiale di sviluppo dell'economia di mercato, ma un fenomeno transitorio, ricorrente e periodico<sup>2</sup>. Non si tratta tuttavia di alcunché di rivoluzionario, solo un'osservazione che invece di privilegiare ciò che si vede del fenomeno – la contingente variabilità, *alias* le specializzazioni che storicamente hanno luogo –, ne enfatizza gli elementi invarianti, coerentemente alla *lunga durata* braudeliana. Ma affascinanti similitudini derivano da questo cambio di prospettiva.

Ai membri di famiglia delle fasi specializzate, che di regola sono più generazioni, si potrebbe dire che corrisponda materialmente l'azienda (per esempio il mastodontico impianto River Rouge che per la prima volta al mondo fa auto tramite la catena di montaggio, ovviamente con una *value chain* già vasta e complessa all'apertura nel 1913 e poi sempre di più), mentre agli altri membri intercorrenti e periodici corrisponde la liquidità. *Azienda e liquidità* sono fattori della produzione, e precisamente forme del capitale, *capitale fisso* l'azienda e *capitale tout court* (o circolante) la liquidità. Secondo la teoria economica esse sono caratterizzate da diversi livelli di mobilità: scarsissimo o nullo per il capitale fisso, cioè l'azienda, massimo per il capitale, cioè la liquidità.

Ma osservare le cose da un punto di vista liberamente braudeliano potrebbe ribaltare questa credenza. Infatti le famiglie (l'attore che si caratterizza nel tempo per la forma liquida) tendono a essere assai più *situate* delle aziende (l'attore che rappresenta la generazione o le generazioni che si sono *specializzate*). Queste famiglie, presso le quali il capitale persiste e si accresce per *molto molto tempo*, si diramano di regola nel mondo intero a seconda della vocazione al lavoro o al tempo libero dei membri, ma hanno anche un *headquarter* funzionale e sentimentale, di regola il luogo dove il venerato capostipite ha dato inizio al processo di accumulazione. Se prevale l'aspetto sentimentale, il centro geografico della famiglia, indipendentemente dalle vacanze dei singoli membri, non cambia mai. Se prevale l'aspetto funzionale (come accadde ai Rotschild, imprenditori lanieri a Manchester e poi banchieri a Londra con *headquarter* continentale a Parigi) il centro geografico può cambiare, ma cambia raramente e poche volte. Dunque l'*headquarter* della famiglia risulta essere più stabile della forma nella quale poi si materializza la forma di investimento prescelto, ossia l'azienda. Le aziende si confermano perciò, in questo senso, più mobili delle famiglie proprietarie (possono migrare se conviene, ci se ne può liberare con facilità rendendosi liquidi, o possono fallire), e le famiglie proprietarie sono geograficamente più stabili delle aziende.

Di isomorfismo in isomorfismo, si arriva qua a una considerazione di per sé non sorprendente, però portatrice di conseguenze: un'economia regionale, ossia la categoria di indagine *standard* della geografia economica, somiglia assai più a una famiglia che a un'azienda. È vero che ciò dipende dall'ambito temporale dell'indagine, e fare

<sup>2</sup> Questa considerazione, per inciso, si applica anche alla fase di finanziarizzazione iniziata negli anni Ottanta del Novecento e bruscamente conclusasi con lo shock del 2007-2008 che ha dato il via all'attuale depressione. Benché sia stata per lungo tempo letta da numerosi economisti come un'originale fase di sviluppo dell'economia di mercato, non sarebbe difficile dimostrare la sua natura periodica, e in particolare la natura ciclicamente ricorrente di fasi di finanziarizzazione a seguito di fasi di accelerata espansione materiale dei mercati, come giusto era accaduto dal dopoguerra ai primi anni Settanta del Novecento. Vedi fra gli altri, oltre ai lavori precedenti dello stesso autore, Arrighi, 2007.

una monografia su una singola specializzazione regionale rende di regola ininfluenza la famiglia mentre bisogna osservarne con molta attenzione la/le aziende. Ma i limiti stessi di una monografia su una specializzazione regionale sono aperti, o quantomeno elastici, ed è molto difficile dire quale sia il momento dal quale è lecito partire. E quand'anche ci si trovi di fronte a quella che Smith e Marx intendevano come *accumulazione originaria* – quando cioè non v'è capitale liquido persistente, ma la famiglia se ne approvvigiona originalmente con quella specializzazione – giungerà poi il momento in cui la famiglia si despecializza, quando cioè, sia pure per la prima volta, il capitale si fa liquido. È altrettanto vero che noi potremmo limitare la nostra analisi al momento di fortuna della specializzazione, quando cioè il capitale è e permane reificato, escludendo di nuovo la famiglia. Alla fine il rischio è che sapremo molto della specializzazione ma poco o nulla della regione, perché avremmo studiato il *durante* indipendentemente dal *prima* e dal *dopo*. Ma il *dopo* è assai importante – anzi essenziale: il fine della scienza è pre-vedere –, mentre senza il *prima* l'analisi, per quanto accurata, sarebbe manchevole, talvolta in misura molto grave e tale da impedire una corretta comprensione.

Ma, se questo è vero – e in qualche misura, di isomorfismo in isomorfismo, senz'altro lo è –, allora l'indagine geo-economica, anche nelle sue monografie regionali, non dovrebbe mettere al centro l'*azienda* in quanto unità di indagine – numerose scuole anche attuali lo fanno –, ma la *famiglia*, ovvero la forma liquida e localizzata del capitale. In questo modo si assicurerebbe la possibilità di parlare compiutamente di quella economia regionale, indipendentemente dalla forma contingente che l'ha specializzata, benché questa specializzazione possa durare anche molte generazioni e chi ci vive dentro ne possa ricavare un'impressione di immutabilità. Il senso sarebbe a questo punto: non è tanto importante quanto stai facendo e sei performativo adesso, ma se sarai o no capace di garantire *performance* di lungo e lunghissimo periodo.

Se dovessimo, di isomorfismo in isomorfismo, giungere alle estreme conseguenze, correremmo il reale rischio di trasformare gli scienziati sociali che studiano l'economia in storici *economici*, precisamente quelli specializzati in biografie di uomini notevoli – almeno *sub specie oeconomica*. È improbabile che aggrungeremmo un grano di informazione utile, mentre è certo che ne perderemmo moltissima di essenziale. Ma non è necessario giungere alle estreme conseguenze per considerare la metafora della famiglia provvista di senso e derivarne alcune conseguenze. Dire che un'economia regionale somiglia più a una famiglia che a un'azienda significa mettere in evidenza la sua dotazione intrinseca (“familiare”) di capitale, ossia il suo peculiare potenziale di opportunità rispetto alle altre famiglie, che può senz'altro dissiparsi ma che di regola è durevole nel tempo e produce la conseguenza, se è ingente, di facilitare variamente la vita ai membri della famiglia. Significa inoltre mettere in evidenza il peculiare contenuto di informazione e competenze che trova nella famiglia un ambito di riproduzione cognitivamente chiuso. Se, con buona pace dell'istruzione universitaria, definiamo *informazione strategica* quella che consente di fare impresa, essa si trasmette più efficacemente “di padre in figlio” – non necessariamente biologico – che da padre a estraneo. Ma se l'economia regionale fosse una “famiglia”, allora i docenti di economia aziendale delle università di quell'economia potrebbero ben essere considerati padri non biologici, posto che, per quanto aperto possa essere un ateneo, la maggior parte degli studenti è nata e vive in quell'economia regionale. In conclusione, così come una famiglia si spiega meglio con un'analisi inter-generazionale, allo stesso modo un'economia regionale dovrebbe studiarci conferendo peso

all'asse verticale e cronologico rispetto al piano orizzontale entro il quale si svolgono le transazioni (domanda, offerta, prezzi, investimenti, tecnologie) con le quali di solito l'economia esaurisce l'interpretazione del mercato. Considerazioni naturali, queste, se provengono da chi come Braudel di mestiere faceva lo storico. Ma non prive, è probabile, di significativa utilità.

### **Bibliografia**

- Arrighi G. (2007), *Adam Smith in Beijing. Lineages of the Twenty-First Century*, Londra, Verso (ed. it. *Adam Smith a Pechino*, Milano, Feltrinelli, 2008).
- Braudel F. (1967-79), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, 3 voll. Parigi, Armand Colin (ed. it. *Civiltà materiale, economia e capitalismo*, Torino, Einaudi, 1981-2).
- Marx K. (1859), *Zur Kritik der Politischen Ökonomie*, Berlino, Franz Duncker Verlag (ed. it. *Il capitale. Critica dell'economia politica*, Roma, Editori Riuniti, 1964).
- Ricardo D. (1817), *Principles of Political Economy and Taxation*, Londra, Murray (ed. it. *Sui principi dell'economia politica e della tassazione*, Milano, Mondadori, 1979).
- Smith A. (1776), *An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations*, Londra, Strahan & Cadell, 1776 (ed. it. *La ricchezza delle Nazioni*, Roma, Newton Compton, 1976).