

Angela Cresta

**IL RUOLO
DELLA GOVERNANCE NEI
DISTRETTI INDUSTRIALI**

**Un'ipotesi di ricerca
e classificazione**

FrancoAngeli

Pubblicazioni DASES

*Dipartimento di Analisi
dei sistemi economici e sociali
Università degli Studi del Sannio*

Collana DASES

Dipartimento di Analisi dei sistemi economici e sociali dell'Università degli Studi del Sannio

Comitato scientifico:

Filippo Bencardino; Arturo Capasso; Ennio De Simone; Giuseppe Marotta; Maria Rosaria Napolitano; Riccardo Realfonzo; Paolo Ricci; Rosario Santucci; Massimo Squillante.

La collana si propone di divulgare i risultati di studi e ricerche promosse nell'ambito delle finalità scientifiche del Dipartimento di Analisi dei sistemi economici e sociali, accogliendo monografie, opere collettive ed atti di convegni e seminari. La collana consente a studiosi, anche giovani, di contribuire al dibattito scientifico nelle discipline economico-sociali e a diffondere l'attività di ricerca condotta nell'Ateneo del Sannio.

Angela Cresta

**IL RUOLO
DELLA GOVERNANCE NEI
DISTRETTI INDUSTRIALI**

**Un'ipotesi di ricerca
e classificazione**

Pubblicazioni DASES

*Dipartimento di Analisi
dei sistemi economici e sociali
Università degli Studi del Sannio*

FrancoAngeli

Copyright © 2008 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

INDICE

Presentazione , di <i>Filippo Bencardino</i>	pag.	7
Introduzione	»	9
1. Dall’approccio teorico alle nuove esigenze interpretative	»	13
1.1. Sulla definizione di distretto industriale: introduzione	»	13
1.2. Dal contributo di Becattini agli studi più recenti sui distretti	»	20
1.3. Le tendenze evolutive dei sistemi distrettuali	»	31
1.3.1. La visione relazionale e cognitiva del distretto industriale	»	31
1.3.2. Verso i metadistretti	»	39
1.3.3. L’esperienza dei distretti industriali all’estero: un tentativo di benchmarking	»	43
2. I distretti industriali: evoluzione e opportunità di sviluppo	»	53
2.1. Distretti: è crisi o evoluzione?	»	53
2.1.1. La concorrenza straniera dei mercati emergenti	»	59
2.1.2. I processi di delocalizzazione e internazionalizzazione della produzione	»	65
2.1.3. La “colonizzazione dei distretti” e le multinazionali	»	82
2.2. Le opportunità di nuovi mercati emergenti	»	84
2.3. Per concludere su... “crisi o evoluzione”	»	91
3. La <i>governance</i> nei distretti industriali	»	97
3.1. Per una definizione di <i>governance</i>	»	97
3.2. Il ruolo della <i>governance</i> nelle strategie distrettuali	»	107

3.2.1. Le linee d'azione della <i>governance</i> distrettuale	pag.	110
3.2.2. Le strutture della <i>governance</i> distrettuale	»	113
3.3. La <i>governance</i> dei distretti: come le Regioni hanno recepito la L. 317/91 e le successive modifiche	»	119
3.3.1. I Comitati di distretto	»	127
3.4. Strumenti e strutture di <i>governance</i> regionale: un'ipotesi di ricerca e classificazione	»	130
3.4.1. Strumenti e strutture di <i>governance</i> regionale: Regioni <i>best practices</i>	»	131
3.4.2. Strumenti e strutture di <i>governance</i> regionale: Regioni <i>in corsa</i>	»	142
3.4.3. Strumenti e strutture di <i>governance</i> regionale: Regioni <i>in stand by</i>	»	158
3.4.4. Strumenti e strutture di <i>governance</i> regionale: Regioni <i>in ritardo</i>	»	180
3.4.5. Strumenti e strutture di <i>governance</i> regionale: una Regione <i>border line</i>	»	181
3.4.6. Per concludere: il <i>genius loci</i> dei distretti	»	186
Conclusioni	»	195
Elenco box di approfondimento	»	201
Elenco figure	»	201
Elenco tabelle	»	202
Bibliografia	»	203
Rassegna stampa	»	217

PRESENTAZIONE

Dagli anni '80 i processi di industrializzazione di alcune regioni del Nord-Est e del Centro hanno messo in evidenza il ruolo decisivo che sistemi territoriali di piccola e media impresa hanno avuto per il sistema economico italiano. Tale fenomeno nel corso degli anni ha visto un notevole incremento sia per l'efficienza dei processi produttivi sia per la capacità concorrenziale dimostrata sui mercati esteri: l'economia globale e la presenza di un mercato della produzione sempre più volto all'internazionalizzazione è stata la sfida costante a cui ha dovuto rispondere il sistema delle PMI, tanto da richiedere l'attuazione di politiche nazionali e/o regionali adeguate a fronteggiare tali sfide e sostenere processi di "protezione" e "promozione" dei distretti.

Il primo passo in tal senso si è avuto con la L. 317/91, risultato importante non soltanto perché a livello istituzionale si dava il giusto riconoscimento ad una realtà produttiva che dalla Terza Italia si stava diffondendo lungo tutta la penisola, sia perché rispondeva alle esigenze di decentramento delle politiche industriali alle Regioni. In tale contesto alle Regioni è stato affidato il compito di individuare ed istituire i distretti industriali sul proprio territorio, ma sulle Regioni cade anche il compito di coordinare le attività all'interno dei distretti, favorire forme di concertazione tra le diverse anime presenti (imprenditoriale, istituzionale, associazionista, cooperativista, ecc.), supportare lo sviluppo, stimolare l'innovazione e l'internazionalizzazione.

Il presente volume nasce, appunto, con l'obiettivo di verificare se esiste un sistema di *governance* unico dei distretti industriali; se, cioè, è riscontrabile nei singoli territori una strategia unitaria che, senza schematizzare e/o "ingessare" il distretto, individui strumenti e strutture per regolare le modalità di operare del distretto, sia in grado di favorire nuovi modelli di coordinamento tra gli attori coinvolti nel sistema e di rimuovere fattori che possano essere di ostacolo a processi di consolidamento dello sviluppo e di internazionalizzazione. Il percorso di indagine (partendo dagli approcci teorici tradizionali, attraverso una rassegna delle nuove esigenze interpretative del fenomeno nonché una disamina critica del dibattito attualissimo su "crisi o evolu-

zione” dei distretti) ha evidenziato che indagare la *governance* distrettuale significa individuare Regione per Regione quegli *organismi dedicati* e quelle *istituzioni ed enti pubblici*, ossia «tutti coloro cioè che, o perché legati ad attività afferenti allo sviluppo imprenditoriale di un determinato contesto o perché aventi (per statuto) ruoli e competenze meta-direzionali, fossero direttamente o indirettamente coinvolti con i distretti».

Data la numerosità di soggetti pubblici e privati coinvolti nelle dinamiche distrettuali nonché l’assenza di una mappatura dei distretti universalmente accettata, il pregio del lavoro sta nell’approccio scelto dall’autrice di prendere in considerazione le strutture (e gli strumenti) legittimate alla *governance* distrettuale dalla L. 317/91 prima e dalla L. 140/99 poi, attraverso una disamina attenta ed esaustiva dei disposti normativi regionali di recepimento del dettato nazionale.

Un primo risultato innovativo è quello di una classificazione dei modelli di *governance* regionali (*best practices, in corsa, in stand by, in ritardo*) che tiene conto del grado di innovatività dei diversi approcci, delle azioni previste, degli strumenti adottati e del livello di efficienza raggiunto nell’applicazione di tali proposte normative e che lascia emergere un panorama complesso e variegato, così come complessi e variegati sono i contesti economici, produttivi e territoriali di riferimento. Un altro spunto interessante da cogliere nel lavoro è nelle conclusioni suggerite all’autrice dalle esperienze analizzate: diversamente, infatti, da quanto ci si sarebbe potuto aspettare da una prima lettura del fenomeno, la ricerca ha evidenziato che un buon sistema di *governance* si riconosce non necessariamente dalla capacità delle istituzioni di suggerire strutture e strumenti, né dai percorsi di animazione, concertazione, cooperazione, necessaria a far recepire quelle strutture e quegli strumenti; è il *genius loci* a fare la differenza nei distretti italiani, sono «gli atteggiamenti, le pratiche quotidiane, i comportamenti, le passioni e i valori della piccola comunità» a rendere il singolo attore locale consapevole delle criticità del proprio territorio e a farsi propulsore responsabile dello sviluppo distrettuale.

Alla luce dell’approfondimento teorico seguito, dell’approccio metodologico utilizzato e dei risultati raggiunti, il presente volume ben si inserisce nel ricco filone di ricerca sul modello distrettuale, rappresentando un valido contributo di studio e ricerca per la comprensione degli aspetti teorici e metodologici di una tematica dalle innumerevoli sfaccettature sui distretti nonché un approfondimento su un argomento attuale e dibattuto anche a livello di politiche comunitarie quale quello della *governance* dei distretti industriali.

Filippo Bencardino

INTRODUZIONE

La crisi del modello fordista-taylorista, dovuto alla saturazione del mercato dei beni standardizzati nei paesi occidentali, alla maturità dei settori industriali tradizionali, alla domanda di beni sempre più diversificata e alla crescita del settore dei servizi, allo sviluppo di processi di automazione e all'introduzione di nuove tecnologie che hanno incoraggiato una diversa organizzazione dei fattori produttivi, alla concorrenza dei paesi emergenti nella produzione di beni simili ma a più basso costo, fin dagli anni '70 ha richiamato l'attenzione di studiosi e ricercatori sulla tematica dei distretti industriali. Tale crisi ha, di fatto, favorito il passaggio dal modello di produzione tradizionale, di massa e standardizzata della grande impresa verso un modello caratterizzato da un sistema di imprese di piccole e medie dimensioni, flessibile nei modi di produrre e decentrato territorialmente.

In pochi anni, il fenomeno "distretti" è esploso con una intensità tale che studiosi di discipline diverse ne hanno fatto oggetto delle loro ricerche: economisti (Becattini, Rullani, Garofoli, Dei Ottati, Varaldo, Brusco, Paba, Piore, Sabel *et al.*), sociologi economici (Bagnasco, Trigilia, Pyke *et al.*) sociologi dello sviluppo (Saxenian, Lazerson *et al.*), geografi economici (Dematteis, Tinacci, Conti, Sforzi, Storper, Amin *et al.*), storici (Poni, Guenzi, Fontana *et al.*), studiosi di strategia (Porter); ognuno, seguendo uno specifico approccio disciplinare, ha approfondito la tematica distrettuale nei suoi molteplici aspetti.

Data, quindi, la complessità del fenomeno e la ricchezza della pubblicistica in merito, il presente lavoro, senza alcuna pretesa di esaustività, si inserisce in tale filone di studi indagando una tematica attuale e dibattuta anche a livello di politiche comunitarie, e cioè il ruolo della *governance* nello sviluppo dei distretti industriali.

L'obiettivo principale è quello di definire il ruolo giocato dall'attore locale nei processi di regolazione dello sviluppo locale e, nello specifico, dei distretti industriali, considerando non solo le variabili economiche, ma soprattutto quelle culturali e politico-istituzionali del contesto di riferimento.

Le domande a cui questo lavoro vuole dare risposta sono molteplici ma, allo stesso tempo, necessarie per fornire quante più informazioni possibili sulla opportunità che tali modelli di produzione costituiscano, ancora e nella esportabilità di tale modello, strumenti validi per la competitività del nostro Sistema-paese. Quello che più ci preme è stabilire è in primo luogo come si definiscono i confini di un distretto industriale e, soprattutto, chi ha il potere (politico) di definirli; quali sono, quindi, le implicazioni per le politiche locali se i confini vengono definiti sulla base di indici statistici, oppure sulla base di patti di sviluppo locali ma anche quali possono essere gli effetti dell'intervento pubblico (formale) sulle reti sociali (informali) che caratterizzano il capitale sociale dei distretti. Inoltre, dato il sistematico e lento processo di decentramento dei poteri pubblici verso gli enti territoriali regionali, è fondamentale indagare qual è il ruolo che le Regioni si attribuiscono con l'emanazione di norme e di regolamenti in ottemperanza ai dettati della L. 317/1991, quali sono gli strumenti e le strutture preposte alla *governance* distrettuale, quali sono gli attori locali coinvolti nel processo di nascita, crescita e sviluppo di un distretto.

A tali interrogativi si cercherà di dare risposta in questo lavoro, strutturato, sostanzialmente, in tre parti.

Il primo capitolo nasce con la finalità di introdurre alla tematica distrettuale partendo dall'approccio teorico di Marshall e di Becattini ed evidenziando le nuove esigenze interpretative imposte dalle tendenze evolutive dei sistemi distrettuali: l'avvento della globalizzazione, la diffusione delle ICT, la inevitabile evoluzione dei sistemi produttivi all'interno di una più ampia competizione globale ha imposto ai distretti una nuova dimensione operativa, che consentisse da un lato di mantenere i punti d'eccellenza che hanno permesso loro di imporsi per anni nell'economia mondiale (atmosfera industriale, processo di divisione e di integrazione del lavoro, processo di apprendimento localizzato, ecc.) e dall'altro di superare i limiti riconosciuti (scarsa propensione all'innovazione e alla ricerca, relazioni reticolari sviluppatesi solo all'interno del distretto, insufficiente apertura ai mercati esteri, ecc.) che potrebbero mettere in discussione il loro posizionamento sul mercato globale. Di qui, quindi, la consapevolezza: a) che il potenziamento dell'apprendimento e della conoscenza all'interno dei distretti industriali possa individuarne meglio i tratti competitivi e cognitivi (si è approfondito in tal senso l'applicazione distrettuale della teoria della conoscenza di Rullani, i meccanismi di apprendimento nel sistema distrettuale nelle teorie di Albino e Schiuma, la Community of practice di Wenger, il rapporto tra capacità di assorbimento e capacità relazionale di Morrison, ecc.); b) che, anche per i distretti, occorre superare il tradizionale concetto di "concentrazione territoriale", mutare la scala territoriale e puntare su un'area tematica di intervento di tipo orizzontale, non limitata territorialmente e spinta verso una forte

integrazione intersettoriale (l'esperienza lombarda dei metadistretti, che consolida un sistema di relazioni tra il "mondo" della ricerca e le imprese della produttività è un'innovativa opportunità di competizione nell'economia globale). Tale panoramica si conclude con un *benchmarking* circa l'esperienza distrettuale di altri paesi membri dell'Unione Europea, verificando quale sia stato l'approccio seguito dai sistemi economici stranieri nella gestione di un modello di produzione di ispirazione italiana: la lettura dei differenti modelli culturali di riferimento rappresenta un utile confronto con realtà, anche diversamente sviluppate rispetto a quella italiana, e permette di focalizzare gli elementi caratterizzanti dei fenomeni di aggregazione oltre confine indicativi del successo strategico di tale modello produttivo.

Il secondo capitolo è stato dedicato allo studio approfondito di una delle questioni più dibattute in materia di distretti: verificare, cioè, se davvero i distretti industriali italiani stanno attraversando un periodo di crisi che potrebbe comprometterne la competitività sui mercati internazionali e quali potrebbero esserne le cause.

Il lavoro ha sviscerato, tra le altre, le cause riconosciute più rischiose per la competitività dei nostri distretti: a) la concorrenza delle economie emergenti i cui effetti più vistosi sono stati l'emergere delle produzioni manifatturiere di Polonia e Repubblica Ceca con un conseguente calo degli acquisti di prodotti Made in Italy in Germania e in altri paesi del Nord Europa, e il passivo commerciale bilaterale italo-cinese con la conseguente perdita di quote di mercato da parte delle imprese esportatrici su scala mondiale ed in particolare in Europa nei settori tradizionali del Made in Italy; b) i processi di delocalizzazione e internazionalizzazione della produzione attraverso l'analisi del livello delle esportazioni distrettuali (che mantengono quote significative nonostante la forte contrazione dell'export Made in Italy delle imprese tradizionali e dei manufatti in generale) e degli IDE-Investimenti Diretti all'Estero da parte di imprese distrettuali (che mostrano indici di internazionalizzazione produttiva superiori alle imprese tradizionali); c) la "colonizzazione dei distretti" da parte delle multinazionali considerando sia la presenza e l'influenza dei "grandi marchi", sia la capacità di attrarre IDE in entrata. Il capitolo si arricchisce di un approfondimento sui nuovi competitor del XXI secolo, i paesi emergenti quali Brasile, Iran, Russia, ecc., che affiancano i già noti Cina, India, Est Europeo, paesi con sistemi produttivi che per modi di produrre e prodotti offerti mettono a rischio la posizione del Made in Italy sui mercati internazionali.

Nel terzo capitolo si è voluto in primo luogo dare una definizione quanto più esaustiva del concetto di *governance*, alla luce delle attuali trasformazioni del governo del territorio che impongono agli attori locali di modificare modi e forme di regolamentazione dei sistemi economico-produttivi territoriali, quindi

approfondire quali siano, in teoria, le strutture e gli strumenti deputati alla *governance* distrettuale. Nello specifico si è voluto indagare le relazioni esistenti tra la *governance* locale (territoriale) e la competitività dei sistemi produttivi locali di piccola e media impresa territoriale, evidenziando come gli attori locali, pubblici e privati, stanno adeguando i propri ruoli, le proprie attività e i propri strumenti alla irreversibile apertura dei sistemi distrettuali verso l'esterno, attraverso una disamina della risposta delle diverse Regioni alle pressanti esigenze di *governance*.

Il contributo (si spera) innovativo che il presente lavoro intende dare alla tematica distrettuale è quello di: verificare come le Regioni italiane abbiano provveduto a definire ed individuare i distretti sul proprio territorio in attuazione della L. 317/1991 art. 36 e sue modificazioni (L. 140/1999); indicare quali siano state le strutture e gli strumenti preposti alla *governance* dei sistemi distrettuali; verificare quale sia stato il grado di innovatività dei diversi approcci, delle azioni previste, delle strutture e degli strumenti adottati e il livello di efficienza raggiunto nell'applicazione di tali proposte normative. Sulla base di tali variabili il lavoro di indagine ipotizza una prima classificazione delle "risposte" di *governance* delle singole Regioni, secondo quattro dimensioni di riferimento: *best practices*, *in corsa*, *in stand by*, *in ritardo*.

1. DALL'APPROCCIO TEORICO ALLE NUOVE ESIGENZE INTERPRETATIVE

1.1. Sulla definizione di distretto industriale: introduzione

Il dibattito sui distretti industriali sta assumendo negli ultimi anni una grande rilevanza soprattutto in relazione alle politiche di sviluppo locale messe in atto dai singoli territori: quello dei distretti è, però, un fenomeno molto complesso e data la sua “moderna” evoluzione, per essere approfondito, presuppone strumenti di analisi non soltanto economico-finanziari, ma soprattutto (di tipo) etico-sociale. In tali sistemi produttivi si assiste, infatti, a quella che Becattini chiama l'*interpenetrazione tra comunità e imprese del distretto*, facendo appunto riferimento al forte legame che esiste tra gli aspetti economico-industriali del distretto e le condizioni socio-culturali del territorio che lo ospita e della comunità con lo abita¹.

Definire il distretto non è cosa facile, soprattutto oggi che da più direzioni (teorica, di ricerca, istituzionale, ecc.) si studia e analizza il fenomeno con un occhio anche all'esperienza che in tal campo stanno facendo altri paesi europei. Soprattutto, non esiste ad oggi una definizione che sia unanimemente riconosciuta ed accettata di distretto: si tratta, infatti, di un “sistema” di produzione che rispecchia realtà molto diverse e che mal si presta ad un'univoca catalogazione.

Nel dettaglio possiamo dire che l'interesse nei confronti del concetto di distretto industriale si è diffuso sul finire degli anni '60 del ventesimo secolo quando la rapida industrializzazione del nostro paese e il successo sempre maggiore delle piccole e medie imprese localizzate nel Nord Italia non era spiegabile attraverso le teorie tradizionali dello sviluppo. Ma le teorizzazioni sull'esperienza dei distretti industriali affondano le radici in un fenomeno più complesso, da tutti ormai riconosciuto come la crisi del fordismo, della produ-

¹ Becattini G. (2000a), *Il distretto industriale, un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico*, Rosenberg & Sellier, Torino, ma anche Becattini G. (1989a), “Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico”, in *Stato e Mercato*, n. 25, aprile 1989.

zione di massa, e il passaggio alla fase post-fordista, con l'affermarsi di un nuovo modello produttivo.

Dalla fine dell'800 e fino agli anni '60 del ventesimo secolo, infatti, il modello di produzione industriale tendeva a polarizzarsi e a concentrarsi territorialmente; la crescita economica di un'area era legata a componenti di natura esogena al sistema, garantita dalla continua espansione della grande impresa ma, soprattutto, segnata da una organizzazione del lavoro di tipo fordista-taylorista. Il modo di produzione fordista si affermò (sulla produzione artigianale) a partire dal 1913, quando negli Stati Uniti cominciarono a diffondersi nuove tecniche di meccanizzazione e nuovi principi di organizzazione scientifica del lavoro, enunciati dall'ingegnere Taylor e applicati dall'imprenditore Ford. L'idea fondamentale di Taylor era che i lavoratori producessero molto meno di quanto avrebbero potuto e che, se i requisiti di ogni mestiere avessero potuto essere determinati "scientificamente" ed i lavoratori avessero ricevuto opportuni incentivi salariali per produrre secondo le loro capacità, come risultato ne sarebbe derivato il miglioramento della produttività, dei profitti e dei salari, cancellando, così, l'antico conflitto tra padrone (dirigente) e lavoratore. Il sistema produttivo fordista, quindi, si basava sulla produzione di massa resa possibile dallo sviluppo tecnologico e partiva dall'assunto che una produzione di tipo standardizzata e realizzata a costi sempre più bassi avrebbe innescato i nuovi meccanismi di domanda.

In questo periodo, quindi, l'attenzione dei teorici dell'economia fu orientata esclusivamente verso le economie interne, perché si sosteneva che le economie nella produzione si potessero ottenere solo attraverso una concentrazione di lavoratori e di capitali a livello di fabbrica. Evidentemente in quegli stessi anni il paradigma funzionalista dello sviluppo si caratterizzava per alcune vistose distorsioni prospettiche, tra le quali la convinzione che esistessero tecnologie ottimali (*one best way*), basate sull'ottenimento di economie di scala a livello di impianto e che l'efficienza produttiva delle imprese fosse influenzata dalle grandi dimensioni.

«Il sistema di produzione fordista-taylorista, in maniera silente e senza rotture, entra in crisi all'incalzare di nuovi fenomeni economici e sociali²: in primo luogo i settori industriali tradizionali (siderurgia, chimica, meccanica, ecc.) raggiungono la fase della maturità; compaiono nuove tecnologie che consentono di raggiungere livelli di efficienza nelle produzioni anche per quantità di prodotto limitate; la domanda di merci si diversifica e interessa in misura cre-

² Per approfondimenti si veda Garofoli G. (1992), *Economia del territorio. Trasformazioni economiche e sviluppo regionale*, Etas Libri, Milano, ma anche Piore M., Sabel C. (1984), *The second industrial divide – Possibilities for prosperity*, Basic Books, New York.

scente beni e servizi a cui non si richiedono esclusivamente requisiti di efficienza e funzionalità, ma che consentono al consumatore di soddisfare bisogni sempre più immateriali (si parla a riguardo della diffusione dell'intelligenza sociale del consumatore); infine, il mercato del lavoro uniforme di buona parte del '900 cede il posto ad un universo di lavori sempre più diversificato, che inducono un incremento della varietà delle competenze domandate dal sistema delle imprese e che modificano, quindi, i rapporti tra domanda e offerta»³.

Il consumatore, ormai "intelligente", torna ad essere l'attore principale dei processi economici proprio perché le sue scelte determinano la variabilità della domanda ed impongono all'industria un processo di innovazione a partire dalla flessibilità operativa. Le nuove modalità di organizzazione della produzione, ribaltando la logica delle economie di scala e dell'integrazione verticale, mettono in crisi la grande impresa favorendo l'affermazione di cluster di piccole imprese territorialmente concentrate che sono in grado di raggiungere, con efficienza e tempestivamente, il mercato finale.

Tali mutamenti favoriscono, quindi, la spontanea nascita e diffusione dei distretti, dove la produzione su scala minore è garantita appunto dalla flessibilità nell'uso del capitale e del lavoro, tipiche di quelle imprese artigianali, spesso a carattere e conduzione familiare, dove l'innovazione è di tipo incrementale e i processi di produzione spesso sono avanzati.

Sono questi i fenomeni che hanno attirato l'attenzione di Alfred Marshall che già alla fine dell'800 tentava di spiegare cosa stesse accadendo nelle industrie del Lancashire e di Sheffield: fu, infatti, proprio relativamente a queste agglomerazioni di imprese che egli introdusse il termine "distretti industriali" nel 1867. Dall'osservazione delle realtà produttive dell'Inghilterra di quel tempo, Marshall aveva identificato due tipologie di produzione: la prima basata su un'attività di larga scala, con integrazione verticale delle unità produttive e la seconda basata sulla presenza di piccole imprese concentrate nello stesso spazio fisico e legate dalle distinte fasi dalla medesima attività produttiva⁴.

L'elemento innovativo della teoria di Marshall sta nell'individuazione di un determinato tipo di economie che lui stesso definì "economie esterne": si trattava, in particolare, di economie esterne all'impresa ma interne all'industria, generate dall'agglomerazione territoriale di piccole imprese e dalla presenza congiunta di più soggetti legati tra loro da relazioni di produzione e di scambio,

³ Cresta A. (2006), "Il rapporto locale-globale", Capitolo VI, in Bencardino F., Prezioso M. (a cura di) (2006), *Geografia economica*, Mc Graw-Hill, Milano, p. 224.

⁴ Becattini G. (2002), "Dal distretto industriale marshalliano alla 'distrettualistica italiana'. Una breve critica", in Quadro Curzio A., Fortis M. (2002), *Complessità dei distretti industriali*, Il Mulino, Bologna, p. 84.

e in quanto tali, furono denominate dall'autore stesso "economie esterne di localizzazione".

Il concetto marshalliano di distretto individua nell'agglomerazione di molti piccoli e medi produttori posizionati in uno stesso contesto territoriale, un modo innovativo ed alternativo nell'organizzazione classica della produzione che si caratterizza per la presenza di grandi unità produttive che concentrano in un unico luogo fisico tutte le operazioni produttive e per l'elevato grado di integrazione verticale. Secondo la teoria marshalliana, un distretto industriale può comprendere uno o più centri urbani, con funzioni terziarie relativamente povere, con strutture concentrate territorialmente e con connotazioni mono-settoriali (distretto tessile, calzaturiero, ecc.) ed è in grado di innescare relazioni verticali, orizzontali e diagonali⁵.

Lo studio eseguito sui distretti dei *metal trades* del Lancashire e della coltelleria di Sheffield ha permesso a Marshall di fornire una prima approssimazione delle caratteristiche base, cioè i primi tratti distintivi del distretto industriale. Più nel dettaglio, il Distretto Industriale Marshalliano, spesso identificato con l'acronimo DIM, si configura quando vi è la compresenza, in un unico sistema territoriale, dei seguenti elementi:

- a) *la numerosità delle imprese specializzate di piccola o piccolissima dimensione, raggruppate in una stessa località.* Le variabili di riferimento sono tre: la numerosità, la piccola dimensione, la concentrazione territoriale. Il DIM, infatti, si caratterizza: i) per la grande numerosità delle imprese, le cui dimensioni "complessive" fanno sì che il distretto benefici, sotto forma di economie esterne, dei vantaggi della specializzazione e della produzione su larga scala; ii) per la modesta dimensione unitaria delle imprese che lo compongono, in quanto ognuna di esse svolge una o poche fasi del processo produttivo, e ognuna con un elevato grado di specializzazione⁶; iii) per il raggruppamento delle imprese in uno stesso ambito geografico, che permette al distretto di godere di economie di agglomerazione, vale a dire economie sui costi di produzione e di transazione dovute all'inserimento delle unità produttive in un ambito localizzativo di interdipendenze.
- b) *l'esistenza di un indotto, fatto soprattutto da micro-imprese che operano nel terziario.* Le micro-imprese del terziario assicurano tutte le fasi del ciclo produttivo, a seguito della divisione del lavoro tra imprese, che scompongono il processo produttivo in maniera tale da dare a tante imprese separate spezzoni

⁵ Le relazioni verticali si svolgono tra fasi differenti di uno stesso processo produttivo, quelle orizzontali o laterali, nella stessa fase di processi simili, quelle diagonali, quando si erogano attività di servizio alle industrie del distretto.

⁶ La piccola dimensione aziendale favorisce un'elevata specializzazione produttiva e questo rende la gestione interna più elastica in quanto, il più delle volte, è a conduzione prettamente familiare.

della lavorazione che prima era integrata verticalmente nella stessa “grande” impresa⁷.

- c) *la specializzazione flessibile nei modi di produrre e nelle tipologie di prodotti offerti*. La spiccata specializzazione caratterizza l’intera filiera produttiva, dall’ideazione alla commercializzazione del prodotto finito; non solo l’attività principale, ma anche quelle connesse o “subordinate” sono legate da una fitta rete di rapporti che caratterizzano e specializzano l’area nella quale si opera. La principale caratteristica di dette imprese risiede nella flessibilità produttiva e nella loro capacità di adeguarsi costantemente alla volatilità del mercato⁸.
- d) *un processo endogeno di innovazione*. Le imprese del distretto mostrano un positivo atteggiamento verso l’innovazione, inteso come disponibilità del distretto ad accogliere, discutere e applicare le nuove idee, risultando in tal modo, un terreno particolarmente fertile allo sviluppo di ulteriori miglioramenti e, quindi, come capacità di acquisire le innovazioni dall’esterno adattandole e diffondendole rapidamente a livello locale. Marshall, cioè, contrappone agli strumenti routinari della produzione (macchine, impianti, infrastrutture, ecc.), l’innovazione quale potenzialità intellettuale dell’individuo lavoratore: i comportamenti innovativi, «se bagnati dal successo, tendono ad entrare nel patrimonio delle *routines*, liberando nuove energie per l’innovazione [...]»⁹.
- e) *la presenza di imprenditorialità diffusa, di formazione e di qualità del capitale umano*, che è tra l’altro costantemente alimentata dal distretto e dalla comunità ospitante;
- f) *l’atmosfera industriale*. Come già detto l’agglomerazione delle imprese favorisce la creazione e la diffusione delle cosiddette economie esterne: tra le principali economie esterne, tipiche di un DIM, vi sono la diffusione di capacità e di know how, la possibilità di rapporti e contatti diretti, la diffusione delle informazioni, lo sviluppo della complementarità fra industrie specializzate per fasi di processo e per tipi di prodotto, l’attrazione di capacità imprenditoriali e di lavoratori specializzati. La presenza di tali economie esterne rafforza la presenza di una “atmosfera industriale”, perché l’agglomerazione dell’industria in un dato distretto genera, fra la gente che ci vive, un’attitudine diffusa al lavoro industriale: essa, infatti, si presenta come una particolare condizione, spazialmente localizzata, identificabile in una generica “capacità di saper fare” che deriva dal patrimonio cumulato di conoscenze e di prepara-

⁷ «Se vi sono molte fabbriche, grandi e piccole, tutte impegnate nello stesso processo produttivo, sorgeranno industrie ausiliarie per soddisfare i loro bisogni particolari». Marshall A., Marshall M.P. (1975), *Economics of Industry*, Macmillan & Co., London, p. 52.

⁸ Capello R. (2004), *Economia regionale*, Il Mulino, Bologna, p. 252. Si veda anche Piore M., Sabel C. (1984), op. cit.

⁹ Becattini (2002), op. cit., p. 150.

zione dei lavoratori e degli imprenditori e favorisce la circolazione delle informazioni e l'apprendimento delle tecniche di produzione¹⁰.

La definizione di Marshall sull'*atmosfera industriale* cita: «In un distretto industriale dove si concentrano grandi masse di persone addette a mestieri specializzati simili, i misteri dell'industria non sono più tali; è come se stessero nell'aria, e i fanciulli ne apprendono molti inconsapevolmente [...]»¹¹; e per Becattini, «quando i segreti dell'industria sono nell'aria, la trasmissione delle capacità acquisite mediante i meccanismi canonici (scuole tecniche e apprendistato in fabbrica), viene potentemente integrata da un passaggio e da una ricombinazione spontanea di nozioni e orientamenti attraverso rapporti faccia a faccia e di convivialità che la vita ordinaria del distretto propone con inusitata frequenza [...]»¹². Questo perché l'uomo è un'entità variabile che si trasforma lavorando e la cui trasformazione dipende dal contesto organizzativo e sociale in cui è immerso¹³.

- g) *il mercato comunitario, inteso come il reciproco integrarsi di competizione e cooperazione*. Il legame con il territorio di insediamento unito alla polverizzazione delle singole unità produttrici favorisce la formazione di un ristretto mercato locale in cui le imprese che offrono e che domandano un determinato bene sono in forte competizione tra loro, ma tale condizione comporta anche il rafforzamento di uno stesso ambiente sociale, caratterizzato da una comune cultura e da comuni regole di comportamento. I rapporti economici, dunque, sono il risultato della combinazione della concorrenza nei mercati del distretto con una consuetudine locale di cooperazione reciproca: tutto ciò rende possibile la nascita di un *mercato comunitario*, in cui vi è una riduzione dei costi di transazione. La compresenza, inoltre, di concorrenza e cooperazione stimola, un cambiamento continuo: la concorrenza induce gli operatori ad introdurre nuove innovazioni capaci di accrescere il proprio rendimento; la cooperazione consente di frazionare il processo di innovazione tra le imprese del distretto.
- h) *il supporto delle istituzioni e degli enti locali*. Oltre alla vicinanza delle imprese è altrettanto importante la presenza di un insieme di istituzioni, di regole di comportamento esplicite o meno, di consuetudini che caratterizzano il distretto e concorrono a creare un clima di cooperazione comune.

¹⁰ A titolo di esempio, l'ampia conoscenza del funzionamento di tutte le apparecchiature impiegate nelle diverse fasi della produzione spiega la facilità con la quale gli operatori del distretto passano dalla posizione di lavoratore dipendente a quella di lavoratore autonomo e viceversa.

¹¹ Marshall A. (1890), *Principles of Economics*, Macmillan & Co., London; trad. italiana "Principi di Economia", UTET, Torino, 1959.

¹² Becattini G. (1989a), op. cit., p. 5.

¹³ A tal proposito si vedano gli scritti giovanili di Marshall: nello specifico Marshall A. (1975), "Some features of American Industry", in Marshall A., Marshall M.P. (1975), op. cit.

Come già detto, il motivo per cui, sul finire degli anni '60, nasce in Italia l'interesse per il concetto di distretto industriale è da ricondurre, anche per il nostro paese, al declino della produzione di massa e del modello fordista e, quindi, all'epocale passaggio dalla produzione di massa a quella di nicchia, opportunità per il rilancio della produzione italiana e di alcune aree dell'economia italiana, fatta in prevalenza di piccole e medie imprese, spesso a carattere e conduzione familiare.

La fioritura della piccola e media impresa, infatti, soprattutto nell'Italia del Nord-Est, quella che molti chiamano la Terza Italia¹⁴, in contrapposizione allo storico dualismo Nord-Sud, nell'arco di pochi anni generò un aumento del reddito, dell'occupazione, delle esportazioni: la significativa dimensione del fenomeno spiega l'interesse di economisti e sociologi, prima, di pianificatori e politici, poi. Lo stesso accadeva in Toscana, dove accanto al declino di settori ad alta intensità di capitale e di alta tecnologia si assisteva ad una impensabile crescita di agglomerazioni di piccole e medie imprese, tecnologicamente attrezzate in grado di generare buoni livelli di reddito e di occupazione.

Tale fenomeno, che cresce anziché esaurirsi brevemente come alcuni credevano, si concentra «in zone relativamente ristrette che, spesso, la corrente teoria della localizzazione industriale non trova attraenti per l'investimento (poco infrastrutturate, o poco accessibili, ad esempio), in settori che la prevalente economia industriale considera "maturi" e senza prospettive (tessile, abbigliamento, calzature e pelletteria, mobili in legno, ecc.) e in forme (la piccola impresa, a condizione perlopiù familiare) che considera senza futuro»¹⁵. «Si è preso atto che le Italie non erano più due, come nei modelli dualistici, ma almeno tre. Fra il "triangolo industriale" e la depressione meridionale, si rileva un'Italia "terza"¹⁶ nella quale pullulano, appunto i distretti industriali. Sono questi ulti-

¹⁴ Il termine fu coniato dal direttore dell'Istat, Giovanni Barbieri, nel 1970 per descrivere un'area territoriale italiana che non corrispondeva al triangolo industriale, né al Mezzogiorno, ma ad un'area con confini incerti dal punto di vista geografico, che identificava regioni, quali la Toscana, l'Emilia Romagna, il Veneto, le Marche e l'Abruzzo, caratterizzate per un altro "paradigma" di sviluppo che per l'appunto può essere ricondotto al modello del distretto industriale. Successivamente il termine è stato ampiamente utilizzato da Bagnasco per analizzare il processo di evoluzione della "Terza Italia" attraverso l'analisi dei processi di trasformazione socio-culturale ed economica delle aree del Nord-Est e del Centro. Bagnasco A. (1997), *Le Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna.

¹⁵ Becattini (2002), op. cit., pp. 155-156.

¹⁶ Contestualmente a Bagnasco Fuà approfondisce l'interpretazione dello sviluppo economico italiano a partire dalla fine degli anni '60, riconoscendo anch'egli nei distretti il più importante motore dello sviluppo italiano, concentrato principalmente nelle aree NEC (Nord-Est-Centro). Per approfondimenti si veda Fuà G., Zacchia C. (a cura di) (1983), *Industrializzazione senza fratture*, Il Mulino, Bologna; Coltorti F. (2006), "Dal modello Nec di Fuà al nuovo ruolo delle medie imprese", in *Questione Agraria*, n. 4, 2006, pp. 39-54.