

FRANCESCO ZANINI

MODELLI INTERPRETATIVI DEI PROCESSI LOCALIZZATIVI DELLE ATTIVITÀ PRODUTTIVE VERSO UNA MAGGIORE COMPrensIONE DEL CAOS (*)

La dinamica dei processi localizzativi delle attività produttive, in particolar modo quelle manifatturiere, è uno dei temi più dibattuti e problematici in cui l'economia regionale incontra logiche economico-geografiche.

Nelle parti che seguono verranno quindi prese in esame le più significative interpretazioni (con valenza territoriale) dei fenomeni localizzativi in riferimento alle attività produttive; così come le più recenti riflessioni sviluppate per comprendere le logiche che spingono un'impresa a localizzarsi in un luogo anziché in un altro; e infine come il processo localizzativo, influenzato dalla globalizzazione, dall'internazionalizzazione e dalla delocalizzazione ⁽¹⁾, pretenda una gestione che consideri la connessione tra il sistema economico e quello territoriale. Si tenta qui, di conseguenza, di proporre un modello interpretativo in grado di meglio dar conto delle attuali condizioni dei processi localizzativi e produttivi.

(*) Il contributo è stato presentato e discusso nel «Lunedì della Geografia Cafoscarina» del novembre 2006. La discussione ha maturato il contenuto del lavoro e allargato gli interessi. Si ringrazia i partecipanti per suggerimenti e critiche.

(1) Riprendiamo in questo contesto le definizioni individuate da Sergio Conti. Per globalizzazione si intende non solo «l'estensione geografica delle attività economiche [ma anche] l'integrazione funzionale di queste attività distribuite a livello internazionale» (Conti, 1999, p. 229). L'internazionalizzazione si riferisce «all'evoluzione delle grandi imprese industriali, volte a integrare in misura crescente le economie nazionali tramite flussi di conoscenze tecniche, materie prime, beni intermedi, prodotti e servizi finali» (*ibidem*, p. 229). Tale fenomeno rapportato alla grande impresa è altresì sempre più evidente anche per le piccole-medie imprese (a esclusione delle piccolissime imprese). Tuttavia, un fenomeno particolare emerge: l'integrazione economica non è esclusivamente volta su scala nazionale, ma riferita ad aree produttive. Infine, la delocalizzazione può essere intesa come il decentramento territoriale della produzione «allorché le imprese, di fronte all'aumento dei costi nelle tradizionali aree urbane, spostano la sede della propria attività produttiva nelle aree suburbane oppure in regioni più lontane» (*ibidem*, p. 204).

La scuola di pensiero italiana: le basi per comprendere i processi localizzativi delle attività produttive. – Interpretare i processi localizzativi delle attività manifatturiere è risultato uno dei passi più difficili da teorizzare. Sempre più ci si è spinti a considerare una vasta gamma di fattori, spesso qualitativi e difficilmente quantificabili, al fine di cogliere nel migliore dei modi la complessità esistente in un territorio.

Uno dei primi autori a introdurre in maniera significativa elementi qualitativi nelle sue analisi è stato A. Marshall. Egli infatti è riuscito a intravedere e utilizzare una vasta gamma di elementi non quantificabili che garantissero la comprensione dei sistemi produttivi e localizzativi delle attività manifatturiere. In particolare, nel suo trattato *Principles of Economics* ⁽²⁾, Marshall ha cercato di delineare come la presenza di attività produttive inducano benefici al territorio e come il territorio garantisca, nel contempo, un laboratorio dinamico oltre che una fonte di risorse ⁽³⁾. L'autore infatti osserva che:

[...] when an industry has thus chosen a locality for itself, it is likely to stay there long: so great are the advantages which people following the same skilled trade get from near neighbourhood to one another. The mysteries of the trade become no mysteries; but are as it were in the air, and children learn many of them unconsciously. Good work is rightly appreciated, inventions and improvements in machinery, in processes and the general organisation of the business have their merits promptly discussed: if one man starts a new idea, it is taken up by others and combined with suggestions of their own; and thus it becomes the source of further new ideas. And presently subsidiary trades grow up in the neighbourhood, supplying it with implements and materials, organizing its traffic, and in many ways conducing to the economy of its material [Marshall, 1961, p. 271].

Gli elementi presenti in questo breve passo lasciano intravedere la necessità di considerare una molteplicità di variabili difficilmente quantificabili ⁽⁴⁾ per poter meglio interpretare un sistema produttivo e la sua localizzazione. Quello che G. Becattini, commentando il lavoro di Marshall, chiama «atmosfera industriale» ⁽⁵⁾ ovvero il risultato di variabili che esistono ed empiricamente sono percepibili in un territorio, ma che quantitativamente sono difficilmente valutabili e spesso uniche nel loro contesto socioeconomico ⁽⁶⁾.

(2) La prima edizione di *Principles of Economics* risale al 1890. In questo lavoro verrà considerata la nona edizione del 1961.

(3) A questo riguardo, per un'analisi più dettagliata dell'interpretazione del distretto marshalliano, si rimanda a Bellandi (1982 e 1987).

(4) In particolare emergono i seguenti elementi: localizzazione in un specifico luogo e contesto storico-culturale, trasmissione e cooperazione conoscitiva, apprendimento endogeno dell'intero sistema, presenza di forza-lavoro, formazione, comunicazione e apprendimento indiretto, pro-attività dei lavoratori, relazioni tra lavoratori e imprenditori.

(5) Nello specifico, Marshall non usa mai il termine «atmosfera industriale». Tale espressione gli viene attribuita dall'interpretazione di Becattini (1987).

(6) È necessario ricordare che l'analisi di Marshall si basa anche su altri elementi come le economie esterne (tra cui l'atmosfera industriale), la specializzazione produttiva, le riserve accumulate, l'organiz-

Le analisi intraprese da Marshall sono state frequentemente riconsiderate da numerosi autori (7) che, attraverso opportuni adattamenti, modificazioni o percorrendo nuove intuizioni sulla base di una raggiunta maturità storico-evolutiva e scientifica, hanno permesso un avanzamento interpretativo dei processi industriali localizzativi e dei sistemi produttivi locali. Risulta importante sottolineare come un modello interpretativo di un processo localizzativo non possa escludere il fattore territorio, e conseguentemente la sua territorializzazione, pena la perdita di complessità.

Prima di addentrarci in alcune considerazioni del più emblematico approccio sviluppato dal filone neo-marshalliano, ricordiamo altri due approcci interpretativi condotti rispettivamente da A. Bagnasco e G. Fuà. La logica sottesa alle posizioni sia di Bagnasco sia di Fuà, pur riprendendo l'enfasi interpretativa marshalliana, ha sicuramente un diversa contestualizzazione storica, la quale ha permesso, attraverso l'utilizzo della sociologia e della geografia, l'identificazione di un processo di localizzazione delle attività produttive unito alle caratteristiche territoriali (8).

Bagnasco nel suo lavoro *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano* (1977) cerca di individuare «tre aree territoriali» (Nord-ovest; Nord-est e Centro; Sud e Isole) che corrispondono a «tre diverse forme di economia» corrispondenti a «tre società specifiche, almeno in parte diverse fra loro per struttura di classe, sistema politico, dati culturali» (Bagnasco, 1977, p. 7). Tre formazioni economico-sociali articolate e riconoscibili principalmente come «area centrale» (Nord-ovest), caratterizzata dalla grande impresa (9) e dalla presenza di una «bor-

zazione interimpresa. Per una maggiore chiarezza, riteniamo opportuno riportare alcuni passi dell'analisi svolta da M. Bellandi che chiarificano il concetto di riserve accumulate e di organizzazione interimpresa. La prima si riferisce alla facilità di approvvigionamento dei rifornimenti grazie alla co-presenza di attività produttive nell'attorno del sistema (Belliandi, 1982, p. 363). La seconda può essere sintetizzata, in riferimento alle potenzialità derivanti da un «pool di risorse e servizi specializzati "a portata di mano"», come «la rapida messa a punto delle reti di transazioni, cioè dell'organizzazione interimpresa via via necessaria per rispondere alle esigenze di processi sottoposti ad alta variabilità» (*ibidem*, p. 366).

(7) I primi ad analizzare il fenomeno dei distretti industriali alla luce delle teoriche marshalliane sono stati G. Becattini e M. Bellandi i cui primi lavori sono stati raccolti in *Mercato e forze locali: il distretto industriale* a cura di Becattini (1987). Tali studi hanno dato origine alla scuola di pensiero neo-marshalliana.

(8) Bagnasco sostiene che «di fronte a fenomeni sociali complessi come lo sviluppo a economia diffusa, non possiamo comprendere la loro dinamicità con riferimento esclusivo a termini economici [...] l'economia si è trovata [ad avere] una struttura sociale anch'essa particolare e congruente» (Bagnasco, 1983, p. 149). Fuà indirettamente osserva l'esistenza della complessità territoriale e che questa deve essere considerata nelle scelte strategiche di un territorio: «ci si è resi conto che si fa presto a gettar via il patrimonio di cultura, di organizzazione e di costruzioni materiali accumulato nei secoli, ma che occorre poi molto tempo per metterne insieme un altro» (Fuà, 1983, p. 9).

(9) Bagnasco nell'identificazione dell'area centrale e della tipizzazione produttiva della stessa non esclude la presenza di attività periferiche che coesistono con la grande impresa, anzi che molto frequentemente sono presenti grazie alle interdipendenze che nascono con la grande dimensione produttiva. L'autore sottolinea che «lo sviluppo centrale esprime solo la dominanza del modo di produrre "centrale", ma non esclude la presenza e l'importanza di una frazione tipicamente periferica dell'industria» (Bagnasco, 1977, p. 219) e ancora «nell'area dello sviluppo è dunque presente una frazione non indifferente di piccola impresa: in parte si tratterà di imprese "satelliti" della grande industria, in parte di "economia periferica" in senso proprio» (*ibidem*, p. 220).

ghesia industriale moderna e di un proletariato industriale» (*ibidem*, p. 246); «area periferica», basata sulla piccola media impresa con una «dominanza di produzioni tradizionali o interstiziali [con una elevata] specializzazione, [con la presenza] di piccola borghesia indipendente sugli impiegati e [una forte] presenza di proletariato agricolo» (*ibidem*, p. 237 e p. 251); infine la terza, «l'area marginale», composta dalla compresenza di piccolissime unità e di «cattedrali nel deserto»⁽¹⁰⁾ la cui struttura sociale è composta prevalentemente da una borghesia «terziaria, [da una crescita importante] degli impiegati pubblici [e dalla] netta prevalenza del proletariato precario [così come il] proletariato agricolo [...] appare quasi tutto precario» (*ibidem*, pp. 251-252). La suddivisione territoriale basata sulla grande impresa del Nord-ovest, piccola media impresa del Nord-est e Centro, con l'area del Sud e delle Isole più arretrata industrialmente⁽¹¹⁾ era chiaramente percepibile in quel periodo che va dal secondo dopoguerra agli inizi degli anni Settanta e che ha fortemente caratterizzato, in alcune situazioni per specifiche scelte politiche, l'intera produttività industriale italiana⁽¹²⁾.

Il secondo rilevante modello interpretativo prodotto dalla scuola di pensiero italiana risale al 1983, quando G. Fuà cerca di osservare e comprendere il sistema Nord-Est-Centro (NEC) analizzando le condizioni di base che hanno favorito una certa tipologia di sviluppo industriale e di elementi socioeconomici che hanno determinato una specifica struttura produttiva localizzata in un preciso territorio. Appare evidente, nell'approccio identificato, l'importanza data al territorio e alla sua dinamicità come una delle principali risorse locali; così come è inevitabile, e nel contempo essenziale, considerare la complessità che vi si presenta. Fuà individua tra le condizioni di partenza un «territorio fittamente costellato di città medio piccole [...] la campagna servita da una fitta rete stradale, [la prevalenza] nell'agricoltura [del]la piccola azienda familiare, [...] solidarietà nell'ambito della "famiglia allargata" e del vicinato» (Fuà, 1983, pp. 11-12). A questa reale complessità socio-economico-territoriale si aggiungono gli aspetti più pertinenti al processo produttivo manifatturiero quali: la tipologia d'impresе esistenti (soprattutto di piccole-medie dimensioni), spinte da una determinata imprenditoria fortemente connessa ai sistemi sociali esistenti nel territorio; la presenza e disponibilità di forza lavoro; le relazioni esistenti tra imprenditori e forza lavoro; i diversi sistemi di lavoro; e infine le varie conseguenti interazioni esistenti tra questi elementi. Tale analisi viene ben interpretata da F. Lando che osserva come «la grande novità [...]

(10) Bagnasco sottolinea come nel Sud e nelle Isole coesistano piccolissime imprese e grandi strutture produttive; quest'ultime derivanti da un chiaro disegno politico che considerava come unica possibilità di sviluppo del Meridione (e spesso di aree marginali dell'intero territorio nazionale) la creazione di grandi industrie. L'autore delinea l'economia marginale come un'economia che «evolve nel tempo, ma lo sviluppo marginale tende a riprodurre in forme parzialmente nuove il carattere di forte dipendenza, la scarsità e la disarticolazione come caratteri di quella economia, fatta di vecchie realtà e di moderne "cattedrali nel deserto"; e tuttavia l'economia si muove, cambia, si "modernizza"» (Bagnasco, 1977, pp. 234).

(11) Ripartizione territoriale in parte anticipata da C. Muscarà (1967).

(12) Come fa notare F. Lando: «È forse un po' troppo schematico e riduttivo sovrapporre in modo netto e preciso le tre strutture socioeconomiche con le tre partizioni nazionali» (2004, p. 68).

degli anni Settanta e Ottanta non è stata tanto l'importante crescita della "funzione periferica", quanto la sua forte e precisa "territorializzazione" [...] Un'area, il NEC, caratterizzata dalla presenza, quasi esclusiva, di un "modello di sviluppo" legato a risorse locali, fondato su di una miriade di piccole imprese autoctone intimamente connesse con la loro comunità e diffuse su di un territorio» (Lando, 2004, p. 69). Quindi un processo di sviluppo produttivo che vede fortemente interconnesso il sistema economico con quello sociale e che presenta una chiara sovrapposizione territoriale tra questi due sistemi.

Sebbene l'interpretazione di Fuà, a mio avviso, sia molto stimolante, ancor più complessa risulta l'interpretazione sviluppata da Becattini, il quale ha cercato di comprendere i processi localizzativi e produttivi attraverso lo studio delle relazioni fra strutture sociali e strutture produttive; relazioni che sono fortemente influenzate da una certa forma di territorializzazione che egli stesso definisce come «distretti italiani». Becattini infatti riconosce «Il "distretto industriale marshalliano" [...come] un ispessimento localizzato [...] delle relazioni interindustriali [...] con un carattere di ragionevole stabilità nel tempo [...] e una] natura composita tendenzialmente plurisetoriale» (Becattini, 1987, p. 47). Becattini contraddistingue quindi il sistema produttivo in base alle complessità produttive esistenti in un piccolo territorio e alle relazioni che intercorrono fra le strutture industriali e «non definisce l'esistenza di un sistema produttivo in funzione della presenza di una zona industriale, un settore industriale, un prodotto ma in base all'esistenza di una serie di relazioni su di un territorio» (Lando, 2004, p. 71). Nel 1991 Becattini presenta una più articolata definizione, abbandonando il concetto di pura industrialità e introducendo due nuovi elementi: l'aspetto socio-territoriale e l'apertura del sistema verso l'esterno. Il distretto quindi risulta nel suo primo nuovo elemento «come un'entità socio-territoriale caratterizzata dalla compresenza attiva, in un'area territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali. Nel distretto [...] la comunità e le imprese tendono, per così dire, a interpenetrarsi a vicenda» (Becattini, 1991, pp. 52-53). Nel secondo nuovo elemento viene affermata la necessaria apertura oltre il mercato locale. Infatti l'autore sostiene che «l'autocontenimento e la progressività del processo di divisione del lavoro, insieme alla specializzazione produttiva che vi si realizzano, producono un crescente *surplus* di prodotti che non possono essere venduti nel distretto. Da ciò un problema di dimensione inarrestabilmente crescente di collocazione di tale *surplus* nel mercato esterno, sostanzialmente mondiale» (*ibidem*, p. 53). Entrando ancor più nello specifico, lo stesso Becattini sottolinea come tale processo necessiti un'apertura del sistema distrettuale verso l'esterno sia per l'approvvigionamento di materiali sia per i mercati di sbocco (*ibidem*, p. 53).

Le relazioni esistenti tra il sistema produttivo e il contesto socio-territoriale ben riescono a definire i distretti industriali comportando però una forma di autarchia territoriale a livello micro-sociale, come G. Corò e S. Micelli osservano. Tuttavia questa idea del distretto basata su una contiguità fortemente caratterizzata da un prodotto finale facilmente determinabile «rischia di costruire confini troppo selettivi rispetto alle esigenze di cambiamento e apertura che i nuovi sistemi imprenditoriali, anche a base locale, oggi esprimono» (Corò e Micelli, 2006, p. 41).

La scuola di pensiero anglosassone: una più recente interpretazione dei processi localizzativi delle attività produttive. – In questa panoramica dei modelli interpretativi dei processi localizzativi delle attività produttive, basati su variabili qualitative, sembra opportuno analizzare uno dei più autorevoli e recenti approcci proposti dalla scuola di pensiero anglosassone: i *clusters*. L'autore di riferimento è M.E. Porter (13) che definisce i *clusters* come «geographic concentrations of interconnected companies, specialized suppliers, service providers, firms in related industries, and associated institutions (for example, universities, standards agencies, and trade associations) in particular fields that compete but also cooperate» (Porter, 1998a, pp. 197-198). Interpretando tale definizione, appare evidente come l'intuizione si basi, da un lato, su una concentrazione geografica riconducibile fondamentalmente a una agglomerazione di attività produttive. Tali attività infatti sono caratterizzate da una forte interazione relazionale, in uno specifico ambito produttivo, pur rimanendo in competizione. Dall'altro, su una localizzazione che garantisca la possibilità di usufruire di relazioni già presenti nel contesto locale. È chiaro come tale definizione risulti molto simile alla prima definizione data da Beccattini fondata principalmente su una pura industrialità delle relazioni. Lo stesso Porter, nella medesima analisi, presenta un'ulteriore definizione, questa volta più articolata, del sistema *cluster*:

A cluster is a geographically proximate group of interconnected companies and associated institutions in a particular field, linked by commonalities and complementarities [...] Clusters take varying forms depending on their depth and sophistication, but most include end-products, machinery, and services; financial institutions; and firms in related industries. Clusters also often include firms in downstream industries [...] producers of complementary products; specialized infrastructure providers, government and other institutions providing specialized training, education, information, research, and technical support [Porter, 1998a, p. 199].

Tuttavia questa seconda definizione non permette di garantire una migliore comprensione del *cluster* e come esso possa essere analizzato. In particolare non emerge come identificare la prossimità geografica delle attività produttive, le relazioni esistenti della struttura principale delle attività produttive e quale sia la tipologia di relazioni esistenti con il contesto locale.

Bisogna però riconoscere che l'intuizione risulta interessante soprattutto considerando le condizioni attuali dei sistemi produttivi che ricercano una crescente flessibilità (si veda anche Scott, 1998; Scott e Storper, 2003) in quanto sottoposti a dinamiche economiche e produttive globali. Infatti, come lo stesso autore sottolinea, è impossibile comprendere un *cluster* indipendentemente dalla più ampia teoria della competizione e dall'influenza del locale nell'economia globale (Porter, 1998a, p. 198). Tuttavia, il seguito dell'analisi è piuttosto debole. Il punto di partenza, secondo Porter, per l'identificazione di un *cluster* è la presenza di una grande impresa o di un'agglomerazione di imprese che permettano di riconosce-

(13) Sembra rilevante evidenziare che l'approccio sviluppato da M.E. Porter è principalmente legato alla scuola aziendale.

re tutta la filiera produttiva e tutti i legami esistenti (verticali, orizzontali e laterali) senza tralasciare altre attività, istituzioni e governo, che offrono specifiche funzionalità a supporto del sistema produttivo. Relazioni molto difficili da identificare senza un adeguato modello interpretativo delle relazioni sociali. In sostanza Porter cerca di far emergere alcuni elementi importanti basandosi principalmente sulla competitività che un *cluster* può assumere e alle potenzialità derivanti dalla presenza di una struttura economico-istituzionale a livello locale. Questa analisi sembra però estranea o asettica rispetto al territorio e alla sua territorializzazione. Infatti, si percepisce chiaramente come tale analisi abbia una forte impronta aziendale basata sul *business oriented* (critica emersa nel lavoro di Martin e Sunley, 2003).

Più completa sembra invece l'ulteriore analisi presentata sempre da Porter in un secondo lavoro:

[...] clusters are geographic concentrations of interconnected companies and institutions in a particular field. Clusters encompass an array of linked industries and other entities important to competition. They include, for example, suppliers of specialized inputs such as components, machinery, and services, and providers of specialized infrastructure. Clusters also often extend downstream to channels and customers and laterally to manufacturers of complementary products and to companies in industries related by skills, technologies, or common inputs. Finally many clusters include governmental and other institutions – such as universities, standards-setting agencies, think tanks, vocational training providers, and trade associations – that provide specialized training, education, information, research, and technical support [Porter, 1998b, p. 78].

Appare evidente una maggiore attenzione dedicata al territorio. Tuttavia, pur utilizzando la locuzione «geographic concentrations», non si percepisce come le aziende possano essere identificate o da cosa esse possano essere definite. Viene inoltre riconfermato l'interesse nelle imprese interconnesse sia tra loro sia con le istituzioni. E ancora si sottolinea come l'entità *cluster* sia volta a ottenere, attraverso le sue relazioni, un valore aggiuntivo nella competizione. Quello che emerge con imponenza è la presenza di una vasta gamma di variabili qualitative a riconferma che, per voler comprendere appieno la complessità della realtà, vi è la necessità di allontanarsi dai modelli puramente quantitativi.

Le critiche fino a ora emerse riprendono, in parte, alcune considerazioni presenti nel lavoro di R. Martin e P. Sunley (2003). Gli autori si chiedono come una definizione così ambigua e poco chiara abbia potuto avere un successo planetario. La risposta è probabilmente da attribuire alla particolare enfasi data alla competitività così come all'attenzione per la *business strategy*. Nella loro critica gli autori infatti sostengono che «Porter's cluster metaphor is highly generic in character, being deliberately vague and sufficiently indeterminate as to admit a very wide spectrum of industrial groupings and specialisations [...], demand-supply linkages, factor conditions, institutional set-ups» (Martin e Sunley, 2003, p. 9). Una serie di definizioni, quelle di Porter, che cercano di dare una valenza concreta, ma che risulta generica in quanto difficilmente identificabile e interpretabile in termi-

ni teorici ad ampio respiro come postfordismo o specializzazione flessibile (*ibidem*, pp. 8-9).

Complessità e dinamicità del «distretto-cluster»: un nuovo modello interpretativo. – Concordando con le riflessioni di Martin e Sunley si cercherà qui di sviluppare una definizione più precisa ⁽¹⁴⁾ di distretto-*cluster* ⁽¹⁵⁾.

Si definisce quindi un distretto-*cluster* attraverso alcune caratteristiche che a nostro avviso risultano essere determinanti: natura, composizione, origine-evoluzione e localizzazione territoriale. Il distretto-*cluster* nella sua prima componente può essere riconosciuto come «un'entità dinamica», formata tendenzialmente da piccole-medie imprese (PMI), determinata da una continua evoluzione sia nella dimensione territoriale, sia nelle relazioni che si vengono a creare e a modificare tra attività produttive e soggetti presenti in un determinato territorio. Le imprese presenti nel territorio garantiscono dei benefici al sistema stesso, assicurandone la dinamicità economica. Oltre alle imprese, altri soggetti supportano l'intero sistema, come per esempio i servizi commerciali (banche, assicurazioni, agenzie di contabilità ecc.) e istituzioni preposte a sostenere il sistema produttivo (Camere di Commercio, Associazioni di settore, Università, Centri di ricerca). Il distretto-*cluster* può essere quindi identificato dalle interazioni tra strutture industriali e sociali. La seconda caratteristica, denominata «composizione», definisce la struttura produttiva. Questa è determinata da una filiera produttiva formata da una varietà di imprese di differenti dimensioni e di tipologie di legami. Accanto a tale struttura è probabile supporre l'esistenza di altre imprese non appartenenti a quella specifica filiera produttiva che utilizzano le medesime risorse presenti nel territorio. Queste due strutture, filiera e altre attività, presentano le stesse caratteristiche formali-funzionali e sicuramente interagiscono aumentando la dinamicità e flessibilità dell'intero sistema. La terza caratteristica, riconosciuta come «origine-evoluzione», identifica l'elemento delle relazioni sociali; non è una semplice coesistenza nel medesimo territorio di imprese e altre attività, ma presuppone la coesistenza di complessi rapporti sociali ⁽¹⁶⁾. Origine-evoluzione che può essere analizzata solo includendo una serie di elementi socioeconomici atti a delineare un sistema complesso. Infine si riconosce l'ultima caratteristica: la «localizzazione territoriale».

(14) Questo approccio non vuole avere la presunzione di essere l'unico e il migliore, ma ha lo scopo di avvicinarsi sempre più alla rappresentazione e alla comprensione della realtà, cercando di introdurre nell'analisi la considerazione del territorio e della sua territorializzazione.

(15) Una delle critiche mosse da Martin e Sunley è che la definizione data da Porter ha aperto una nuova strada verso la proliferazione di definizioni in più svariati contesti (Martin e Sunley, 2003, pp. 11-13). Sebbene questa affermazione sia vera, e la presenza di altre definizioni di *cluster* era già stata fatta emergere in un lavoro di J. Simmie e J. Sennett (1999, p. 88), bisogna riconoscere la volontà di avvicinarsi sempre più a una precisa e dettagliata definizione di *cluster*. Sembra anche utile ricordare che, oltre alle critiche mosse da Martin e Sunley, gli autori non presentano alcuna interpretazione o soluzione al problema e tanto meno dichiarano una preferenza verso una definizione piuttosto che un'altra.

(16) «Una concentrazione di imprese o di addetti [...] non è sufficiente da sola a giustificare l'esistenza di relazioni inter-impresa all'interno di un dato territorio» (Anastasia, Corò e Crestanello, 1995, p. 65).

Essa è necessaria per delineare i confini del distretto-*cluster* che, pur non essendo facilmente individuabili data la sua dinamicità, sono geograficamente esistenti e circoscrivibili osservando la diffusione delle attività sul territorio.

È evidente come le interazioni tra sistema produttivo e territorio, così come l'origine-evoluzione, siano le chiavi di lettura per comprendere l'evoluzione territoriale del distretto-*cluster*. Si noti inoltre come semplici parallelismi concettuali consentirebbero una collocazione di questo schema all'interno della teoria generale dei sistemi nella sua versione geografica concepita da A. Vallega (1976, pp. 139-164; 1984) e da A. Turco (1984).

L'evoluzione teorica territoriale: verso un mega distretto-cluster. – Il processo evolutivo del distretto-*cluster* può essere scomposto in quattro fasi (fig. 1).

La prima fase è caratterizzata dalla presenza di alcune imprese già localizzate e operanti in un determinato territorio che vedono la loro nascita grazie alle abilità di artigiani-imprenditori assieme alla forte disponibilità di manodopera. Tra le caratteristiche di questa fase emerge la limitatezza delle relazioni interne tra le poche imprese esistenti nell'area. Il mercato di riferimento è principalmente quello locale e le esistenti relazioni di ciascun imprenditore sono rivolte all'approvvigionamento di materie prime e all'eventuale *export*.

La seconda fase – che nel caso italiano e nello specifico del sistema NEC è identificabile tra la metà degli anni Settanta e i primi anni Ottanta del secolo scorso – è caratterizzata dall'aumento sia del numero delle imprese sia delle relazioni tra imprenditori locali. Bisogna inoltre sottolineare come in questa fase vi sia un crescente consolidamento delle relazioni imprenditoriali di natura familiare derivanti da un processo di relazioni sociali preesistenti. Si assiste cioè a un aumento dell'imprenditorialità derivante da un frazionamento della filiera produttiva mantenendo forti legami relazionali con la struttura originale. Tale processo deriva dall'acquisizione delle abilità che il singolo nuovo imprenditore ha fatto proprie alle dipendenze di un artigiano-imprenditore. L'iniziativa nell'avviare nuove attività produttive è garantita dalle relazioni familiari capaci di supportare la recente imprenditorialità. Ciò spiega il forte incremento del numero delle imprese e il frazionamento della filiera produttiva pur mantenendo forti legami relazionali tra le varie imprese. Tuttavia non è identificabile ancora la presenza di un distretto-*cluster* e l'esistenza di un'entità territoriale precisa. Le relazioni ricadono ancora esclusivamente sul comportamento e sulle capacità individuali, soprattutto in riferimento sia ai mercati di approvvigionamento sia a quelli finali.

La terza fase – nel caso italiano e nello specifico del NEC, identificabile dalla metà degli anni Ottanta – è caratterizzata dalla nascita di entità riconosciute più propriamente come distretti industriali. Vi è tra i singoli la consapevolezza di essere parte di un sistema. Le conoscenze acquisite dalle singole imprese permettono all'intero sistema di essere competitivo nel mercato e di creare relazioni con altre entità produttive esterne al sistema stesso: una sorta di economie di scala riferite alle relazioni. Se da un lato le relazioni interne si complessificano in maniera tale da apparire caotiche, quelle esterne si rinforzano con continuità. Questo è il mo-

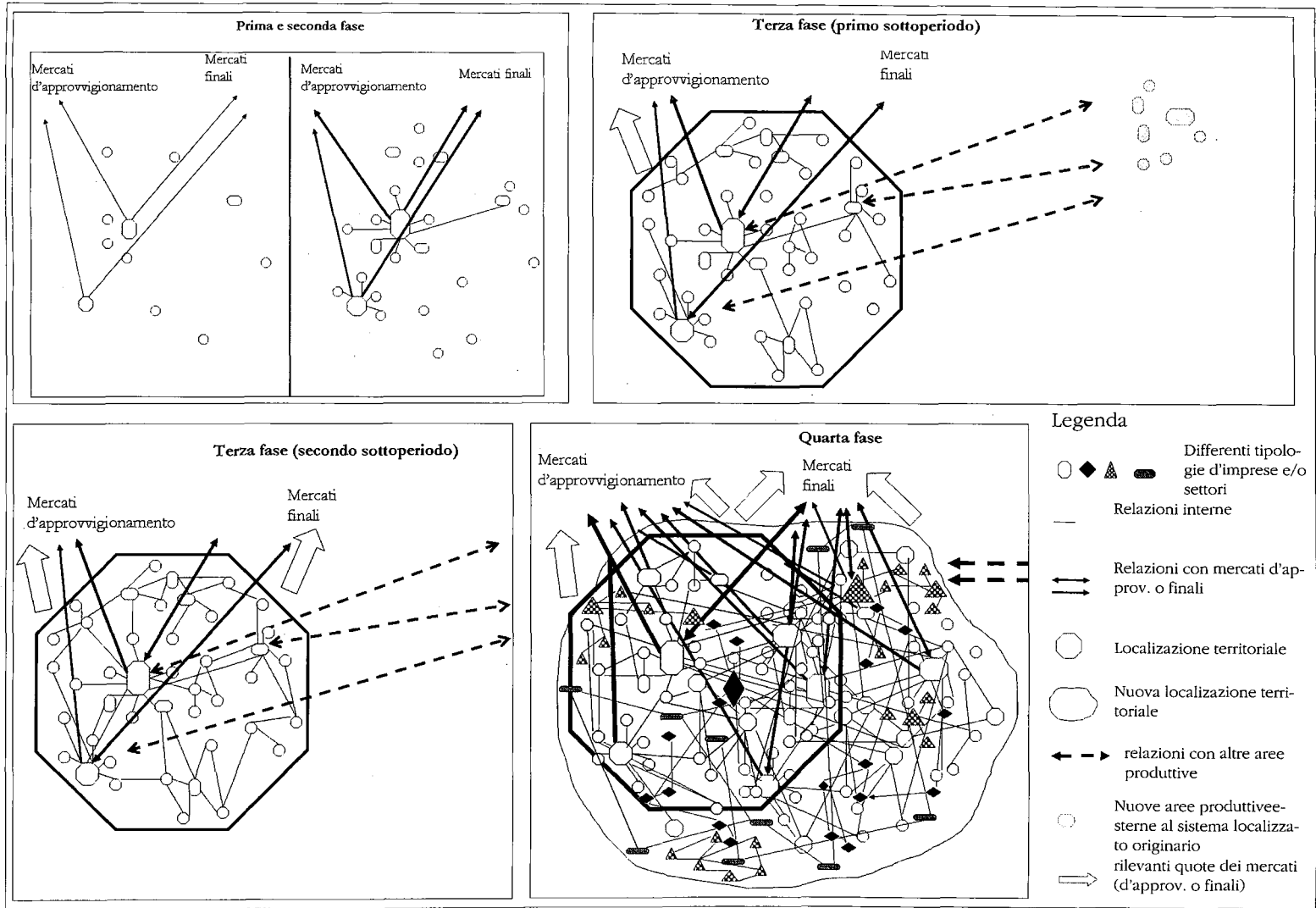


Fig. 1 – Evoluzione territoriale del distretto-cluster

mento critico dove la specializzazione, la progressiva esternalizzazione delle funzioni produttive, la disintegrazione verticale spingono il sistema a crescere e complessificare le relazioni interne ed esterne. Oltre a ciò si osserva una domanda sempre più crescente dei prodotti distrettuali da parte del mercato esterno.

Questa fase può essere suddivisa in due sottoperiodi interpretabili esclusivamente attraverso l'evoluzione delle relazioni con l'esterno. Nel primo sottoperiodo è possibile identificare nuove e importanti relazioni con altre realtà produttive esterne. In questa fase si osserva come l'*import* non si riferisca più esclusivamente a materie prime o di macchinari, ma anche a prodotti semilavorati (17). Il fenomeno è riconducibile alla necessità di approvvigionamento di beni per far fronte all'incremento della domanda derivante da mercati esterni. Non solo, nel contempo, si riconosce la possibilità che alcuni acquirenti esterni identifichino l'area produttiva e che siano attratti ad acquistare direttamente in loco. Nel secondo sottoperiodo l'intensificazione e la creazione di nuove relazioni vengono riferite sia ai mercati finali sia ad altri luoghi produttivi, e sono proprio questi ultimi legami che divengono sempre più stabili e importanti. Tali relazioni iniziano a spingere gli stessi «luoghi esterni» a trasformarsi in entità produttive, determinando così un vantaggio per l'intero sistema originale. Riassumendo, è quindi osservabile come il primo sottoperiodo sia riconducibile all'approvvigionamento necessario a far fronte alla crescita della domanda finale; mentre il secondo sottoperiodo, marcato ancora da una crescita del sistema, evidenzia la capacità di conquistare nuovi mercati attraverso la specializzazione e l'acquisizione di un ruolo di spicco a livello mondiale.

La quarta fase – nel caso italiano e del NEC il periodo temporale non può essere ancora determinato – è identificabile con la creazione di un'entità individuabile come «mega distretto-*cluster*». Le caratteristiche tipiche di questa fase sono la notevole e continua diffusione delle attività su di un territorio sempre più vasto, la conseguente sovrapposizione di più distretti-*cluster* originariamente separati e contigui che comportano una difficile identificazione dei caratteri più significativi della filiera distretto. In questa fase l'attenzione è volta al mantenimento e all'ottenimento di nuove quote di mercato al fine di poter sostenere una continua crescita economica. Di conseguenza, l'attività produttiva è sempre più rivolta a soddisfare le esigenze dei mercati finali attraverso la ricerca spasmodica di nuovi prodotti, con una spiccata attenzione verso i caratteri di innovazione e ricerca. Tuttavia forti criticità emergono in particolar modo riferendosi da un lato al sistema produttivo e dall'altro al territorio. L'aspetto produttivo viene investito da crescenti diseconomie esterne, soprattutto in riferimento ai costi transazionali imputabili alla sempre maggior complessità del sistema tra cui spiccano quelli ascrivibili al trasporto. A questo si aggiungono fenomeni di delocalizzazione sempre più marcati in particolare per quei settori per i quali la produzione è facilmente replicabile altrove; si spiega così anche l'attenzione, in questa fase, volta all'aspetto d'innovazione e di ricerca. La formidabile diffusione territoriale del comparto produttivo

(17) Nasce in questo periodo un decentramento produttivo di una parte della produzione attraverso un crescente utilizzo di contratti di sub-fornitura internazionali.

e il modello di sviluppo considerato non possono che determinare gravi impatti territoriali che vedono l'uso indiscriminato del suolo ai soli fini industriali con il conseguente depauperamento ambientale e paesaggistico di intere aree. Un impatto che non ha solamente una valenza ambientale ed ecosistemica, ma anche economica, riducendo possibili utilizzi alternativi del suolo. Altra criticità è un sistema territoriale sempre più congestionato, sia per la crescente esigenza trasportistica legata alle attività produttive, sia per una forte commistione con il sistema urbano, anch'esso sempre più diffuso⁽¹⁸⁾. Inoltre, tra gli impatti si riconoscono quelli di natura sociale. Da un lato il continuo deterioramento dell'*humus* relazionale, la base del successo originario derivante da una società pre-industriale; dall'altro, i problemi generazionali che maturano nel contesto direzionale aziendale non più facilmente risolvibili a livello familiare. Ecco quindi che il sistema in sé, soprattutto sotto esigenze economiche, ma anche a fronte di un'alterazione delle relazioni sociali, presenta difficoltà a rigenerarsi e a mantenersi in equilibrio. Per questa ragione gli interventi di *governance* divengono uno strumento necessario⁽¹⁹⁾.

Un approccio interpretativo: le relazioni sociali. – Se da un lato l'evoluzione territoriale permette una migliore comprensione del distretto-*cluster*, dall'altro risulta fondamentale porre l'attenzione alla caratteristica origine-evoluzione e cioè alle relazioni sociali esistenti in un distretto-*cluster*. Il sistema interpretativo proposto è formulato sulla base di due approcci conosciuti – i distretti marshalliani di Becattini e il *social network* riconsiderato da McCann⁽²⁰⁾ – presentati in maniera sintetica in tabella 1.

L'interpretazione legata ai distretti industriali e la sua applicazione ai sistemi localizzativi e produttivi italiani è ben nota⁽²¹⁾ ed è già stata analizzata preceden-

(18) Si possono identificare ulteriori fattori critici che possono eventualmente portare a un'alterazione del sistema: l'inquinamento atmosferico, i rifiuti industriali, la continua richiesta di infrastrutture di trasporti, l'esponentiale cementificazione, la parcellizzazione dei terreni e la frattura degli ecosistemi, la perdita di valori sociali per far fronte a un continuo sviluppo economico e altri ancora minano radicalmente la qualità della vita.

(19) L'intervento di una *governance* viene sottolineato anche da S. Brusco in riferimento all'analisi storica evolutiva dei processi produttivi con particolare enfasi ai distretti industriali. Egli infatti sottolinea: «chiamerò distretto industriale di seconda generazione, per indicare che in questo momento abbiamo bisogno di un intervento che o non esisteva prima o era comunque meno evidente [e in riferimento al cambiamento repentino soprattutto in termini tecnologici e di assimilazione dei nuovi processi si riscontra che] il fatto stesso che il distretto non abbia né un vertice né una struttura gerarchica rende molto più complesso introdurre nuove tecnologie [...] è molto difficile smuovere questa ampia massa di persone, non solo i lavoratori dipendenti, ma l'intera competenza della comunità [...] È qui che nasce il bisogno di un intervento» (Brusco, 1991, p. 32).

(20) Riguardo all'analisi di origine sociologica, basata su lavori di M.S. Granovetter (1973, 1985), si richiamano in particolare i lavori di Gordon e McCann (2000), McCann e Sheppard (2003), McCann e Shefer (2004), che approfondiscono la tematica interpretativa in riferimento al *social network*, e infine la rivisitazione di «Nuovo Social Network» e «Classico Social Network» in riferimento alla classificazione tecnologica in Iammarino e McCann (2006).

(21) Si ricordano solo alcuni degli autori più importanti: Bellandi (1982), Becattini (1991), Brusco (1991), Sforzi (1991), Vagaggini (1991), Becattini e altri (2003).

Tab. 1 – Elementi caratterizzanti l'approccio dei distretti industriali italiani e del social network

Caratteristiche	Distretti italiani	<i>Social network</i>
Dimensione dell'impresa	Piccole-medie imprese	<i>Variable</i>
Caratteristiche delle relazioni	Lealtà	<i>Trust</i>
	Fiducia	<i>Loyalty</i>
	Cooperazione	<i>Joint lobbying</i>
	Competizione	<i>Joint ventures</i>
	Processo di apprendimento	–
	–	<i>Non opportunistic</i>
Consolidamento delle relazioni e accesso al <i>cluster</i>	Storia	<i>History</i>
	Esperienza	<i>Experience</i>
	Localizzazione necessaria, ma non sufficiente	<i>Location necessary but not sufficient</i>

temente. Per questa ragione ci limiteremo qui a ricordare come questa teoria basi la sua analisi sulla presenza di piccole-medie imprese, co-presenza di un elevato numero di imprese e, infine, sulla localizzazione in un'area geografica ben definita che viene riconosciuta come distretto (Becattini e altri, 2003). Si dà inoltre importanza a fattori qualitativi, che permettono la comprensione delle relazioni socioeconomiche esistenti in un determinato contesto territoriale.

Le determinanti che compongono il secondo approccio (*social network*) sono identificabili attraverso la dimensione delle imprese, le caratteristiche delle relazioni, il consolidamento dei rapporti tra attività produttive e l'accesso al *cluster*. La prima determinante considera la dimensione aziendale come variabile dipendente dal contesto di riferimento. La seconda determinante, forse la più importante in quanto caratterizza il sistema produttivo, si basa sul riconoscimento di un comportamento a valenza non opportunistica; cardine principale, questo, per creare delle vere relazioni attraverso *joint lobbying*, *joint ventures*, alleanze informali e accordi reciproci (McCann e Sheppard, 2003, p. 657; McCann e Shefer, 2004, p. 190). In particolare Gordon e McCann osservano che:

There are three key features of trust-based behaviour: the first is that firms within the social network are willing to undertake risky co-operative and joint-ventures without fear of opportunism; the second is that firms are willing to reorganise their relationships without fear of reprisals; and the third is that firms are willing to act as a group in support of common mutually beneficial goals [2000, p. 520].

Questa attitudine non opportunistica è basata su relazioni storiche, così come il comportamento leale, a sua volta, ha permesso di creare e mantenere un capitale sociale. Le relazioni tra imprese, più che nell'impresa, assumono di conseguenza un valore molto elevato nel contesto sociale di riferimento. La terza caratteristi-

ca, l'accesso al *cluster*, viene fortemente influenzata dalla prossimità esistente tra le imprese, che risulta fondamentale al fine di incrementare e mantenere una mutua lealtà delle relazioni, ridurre i rischi di mercato attraverso contatti formali e informali e sviluppare una solida base di cooperazione. Tuttavia l'approccio ha una base a-territoriale ⁽²²⁾, cioè la prossimità è necessaria ma non è sufficiente a determinare, con successo, l'entrata di nuovi membri o la possibilità di aver accesso al *network* esistente (McCann e Sheppard, 2003, p. 658; McCann e Shefer, 2004, p. 191). Bisogna sottolineare come l'accesso venga influenzato anche dall'esperienza e dal comportamento storico, cioè da attitudini pregresse. Infine ricordiamo come la dimensione territoriale possa assumere valenza locale o regionale e non necessariamente urbana dove i costi di transazioni, considerando l'importanza delle relazioni del sistema, possono essere determinanti per la concentrazione o periferizzazione delle attività produttive (McCann e Sheppard, 2003, p. 658; McCann e Shefer, 2004, p. 191).

L'obiettivo, considerata l'analisi precedente, è quello di presentare un approccio più articolato che, da un lato, riesca ad avvicinarsi attraverso elementi qualitativi all'identificazione più concreta del distretto-*cluster*, e dall'altro integri le variabili di queste due interpretazioni così simili tra loro: distretti marshalliani e *social network*. Nella tabella 2 viene sintetizzato l'approccio delle «relazioni sociali» che, per una più semplice identificazione, mantiene le stesse determinanti utilizzate nella precedente analisi.

La prima caratteristica è la dimensione dell'impresa. Un distretto-*cluster* è per sua natura composto da un elevato numero di PMI. Tuttavia, grandi imprese possono coesistere nel sistema e possono assumere un doppio ruolo. In un primo momento possono avere una funzione determinante per il distretto-*cluster*, in quanto capaci d'implementare le potenzialità economiche all'interno del sistema economico-produttivo, attraverso subcontratti. Nel lungo termine, esse possono determinare forti relazioni con le attività presenti nel distretto-*cluster* e costituire un legame di dipendenza per le imprese dimensionalmente più piccole, indebolendo la capacità di risposta delle stesse ai cambiamenti di mercato, destabilizzando, nel contempo, l'intero sistema produttivo. Un altro aspetto negativo è legato agli investimenti nella ricerca e sviluppo. La dipendenza delle PMI dalle grandi imprese, pur tenendo presente la diversa disponibilità d'investire nella ricerca e sviluppo, induce le PMI ad assumere un'attitudine di mera riproduzione dei processi produttivi senza introdurre alcuna tipologia di modernizzazione se non richiesta o indotta dalla grande impresa.

La seconda caratteristica si riferisce alle relazioni esistenti nel sistema. La struttura di un distretto-*cluster* presenta diverse forme di relazione tra imprese. Tali relazioni sono riconosciute tra gli elementi portanti per una stabilità del sistema. In particolare, ritroviamo i contatti interpersonali che si basano sulla lealtà (costituita dalla reputazione) e che assumono particolare specificità caso per caso. Come

(22) Gli autori utilizzano il termine *aspatial*, che può essere tradotto in italiano con riferimento al «territorio», in quanto implica complessità di rapporti e non solo di relazioni che si intrattengono in uno spazio euclideo.

Tab. 2 – Elementi dell'approccio delle relazioni sociali

Caratteristiche	Relazioni sociali
Dimensione aziendale	Variabile
Caratteristiche delle relazioni	Fiducia Lealtà Cooperazione e competizione Processo di apprendimento
Consolidamento delle relazioni e accesso al <i>cluster</i>	Storia Esperienza Localizzazione necessaria, ma non sufficiente <i>Governance</i>
Appartenenza al <i>cluster</i>	Aperto (sotto alcune condizioni)

sottolinea G. Dei Ottati (2003b, p. 113), rappresentano una forma di «capitale personale», dipendente dalle azioni dei soggetti: tale capitale sociale si determina nel lungo periodo e può essere rapidamente distrutto⁽²³⁾. Inoltre la stessa autrice osserva come queste relazioni siano una conoscenza di nicchia o meglio «conoscenze private» che circolano dentro il sistema tra un ristretto gruppo di persone (*ibidem*, p. 113). Il secondo elemento che caratterizza le relazioni è la lealtà. Comportamento non opportunistico, convinzione nell'economia locale e percezione dei produttori così come dei lavoratori nei riguardi dell'intero sistema determinano un processo virtuoso di lealtà tra i membri. Altri elementi che costituiscono le caratteristiche relazionali del distretto-*cluster* sono la competizione e la cooperazione. In riferimento al primo, è possibile riconoscere che un sistema composto da molte imprese, con una forte specializzazione, non può che competere⁽²⁴⁾ per garantirsi la sopravvivenza attraverso la riduzione continua di prezzi. Ogni singolo attore cercherà di conquistare una fetta crescente di mercato con una forte competizione in merito a prezzo, qualità e *design*. Qualora gli attori, consapevoli di esser membri di una struttura, non riescano a fronteggiare come singoli il mercato, subentra un altro fattore importante: la cooperazione.

E.H. Lorenz osserva la presenza di due tipologie di cooperazione. La prima ha la forma di bene collettivo, come educazione e formazione, ricerca e sviluppo (normalmente forniti da istituzioni locali). La seconda appartiene più ai produttori, come l'esistenza di una gamma comune di accettazioni verbali e norme comporta-

(23) Più precisamente Dei Ottati sostiene che «In the first place, while this kind of trust is usually acquired gradually over time, it can be destroyed all at one. Secondly, trust based on reputation is personal capital in the sense that it is part of the subject» (2003b, p. 113).

(24) Dei Ottati (2003a, p. 75) osserva che «for each production stage in the economic process a local market will be generated in which the firms that demand and those that supply a given (generally intermediate) product or service will compete with one another».

mentali, mutuo aiuto, visione comune e supporti per differenti e nuove iniziative, scambio di informazioni relative a miglorie dei processi produttivi e possibilità di riduzione dei costi (Lorenz, 1992, p. 195). Sebbene la cooperazione possa sembrare un elemento in contrasto con la competizione, in un distretto-*cluster* questo non è sempre vero. In particolar modo, è possibile osservare questo fenomeno in riferimento per esempio a ingenti quantità di ordini da parte del mercato. La temporanea impossibilità di far fronte agli impegni assunti spinge le imprese a cooperare al fine di garantirsi l'opportunità e far fede agli obblighi. Questo meccanismo di competizione e cooperazione può inserire le imprese in un sistema dinamico dove nuove idee e continui scambi possono avvenire facilmente. Risulta perciò determinante che le imprese assumano la consapevolezza di appartenere a un'entità e che vi sia la percezione di un alto livello di lealtà tra i produttori. Il processo di apprendimento⁽²⁵⁾ è l'ultimo elemento che caratterizza le relazioni di un *cluster* ed è sintetizzabile nei concetti *learning-by-doing* e *learning-by-using*. Il primo è basato su «development of knowledge or skills for a productive process as a by-product of practising that process», mentre il secondo riguarda «product (improvement, and so forth) joined to the use of that product» (Bellandi, 2003, p. 96).

Passiamo ora alla terza caratteristica del modello delle relazioni sociali: il consolidamento delle relazioni e l'accesso al *cluster*. La prossimità è un fattore molto importante per diversi aspetti. In particolare essa è rilevante per il processo di apprendimento e per il sistema in sé, come argomenta A.J. Scott, «makes possible frequent personalised encounters between many different individuals occupying many different kinds of socio-economic niches, and thus positively encourages the evolutions of distinctive local cultures» (1998, p. 93). Inoltre, la prossimità può garantire da un lato la riduzione dei costi di transazione all'interno del *cluster* e dall'altro un aumento dell'identità dei membri del *cluster*. Malmberg e Maskell (2002, p. 433) hanno osservato che «localized clusters of similar and related firms form the basis of a local milieu that may facilitate knowledge spill-over and stimulate various forms of adaptation, learning, and innovation». E sempre Malmberg e Maskell sottolineano che essere localizzati uno vicino agli altri può garantire vantaggi derivanti dall'osservabilità e comparabilità oltre al decremento dei costi di transazione (2002, p. 439). Tuttavia non è sufficiente essere localizzati nello stesso luogo per essere parte del sistema distretto-*cluster*. Al fine dell'integrazione in un distretto-*cluster* risultano fondamentali fattori quali la capacità personale e l'accettazione. La capacità personale è determinata dall'attitudine di produrre, creare contatti e innovare. L'accettazione in un distretto-*cluster* è fortemente basata su relazioni personali nel sistema o condivisione dello stesso spirito sociale presente nel contesto di riferimento⁽²⁶⁾. La storia e l'esperienza sono altri elementi fonda-

(25) Molti autori hanno sottolineato questo aspetto, ne ricordiamo solo alcuni: Becattini e altri (2003), Malmberg e Maskell (2002), Helmsing (2001), Scott (1998), Harrison, Kelley e Gant (1996), Malmberg (1996), Rullani (1995), Vagaggini (1991), Bellandi (1982).

(26) Si pensi per esempio al contesto Veneto, dove il ruolo dell'appartenenza, l'uso del dialetto, e la condivisione di certe regole informali nel contesto sociale sono stati il preludio del successo di tale area.

mentali che permettono il consolidamento delle relazioni e l'accesso in un *cluster*. Questi due aspetti sono strettamente interrelati tra loro e conseguentemente possono determinare una crescente omogeneità d'interessi e volontà di appartenere al distretto-*cluster*, facendo così accettare la cooperazione all'interno di un sistema fortemente concorrenziale. L'ultimo aspetto è la *governance*, che assume un valore sempre più rilevante, ma che frequentemente viene osservato come un fattore esterno anziché interno. La *governance* gioca un ruolo determinante nel consolidamento delle relazioni e indirettamente può facilitare od ostacolare l'accesso di altre imprese. In passato il distretto-*cluster* era in grado di autogovernarsi (si veda Brusco, 1991, per i distretti di prima generazione) grazie a un equilibrio dinamico tra il sistema sociale ed economico. Un ruolo vitale era giocato dal sistema economico che, attraverso le relazioni con l'esterno e le richieste dei mercati, riusciva a introdurre all'interno del distretto-*cluster* continui stimoli e opportunità. Tale situazione implicava una certa dinamicità che determinava un continuo riequilibrio, anche sociale, attraverso investimenti, progetti e nuovi processi d'apprendimento. Tuttavia il distretto-*cluster* era efficiente grazie alla presenza di *leaders* che rappresentavano l'intero sistema all'esterno. Inoltre, gli stessi *leaders* erano in grado di influenzare l'intero sistema locale grazie al loro potere relazionale e contrattuale (27).

Il delicato equilibrio ha iniziato a essere alterato dal processo di globalizzazione e internazionalizzazione, determinando una rottura tra il sistema economico e sociale di un territorio. Di conseguenza, la percezione tra gli attori della necessità di un intervento è divenuta sempre più marcata, sebbene non siano sufficientemente evidenti quali siano le migliori forme di intervento e quali soggetti siano più idonei a intervenire. Attualmente sono riconoscibili differenti tipologie di intervento. La prima può riferirsi sicuramente alle istituzioni, sempre più importanti al fine di supportare e promuovere una coesione nel sistema e garantire linee guida di visione e strategie comuni. Il sostegno istituzionale non deve però basarsi su finanziamenti o investimenti, ma anche sul supporto alle imprese attraverso servizi. Tuttavia, come Malmberg e Maskell sottolineano, «institutions are linked to social history and they might be slow to adapt to the change in the related industries» (2002, p. 441). Questa situazione comporta un *gap* tra le necessità percepite dalle imprese del sistema e le azioni istituzionali.

Un'altra forma di *governance* riconosciuta è quella invisibile, che può ottenere maggiori risultati rispetto ad azioni svolte da una struttura permanente che in qualche modo potrebbe opprimere e/o distorcere l'intero sistema. Scott e Becattini sottolineano come la *governance* dovrebbe provenire principalmente dal basso piuttosto che dall'alto, anche se un equilibrio tra le due situazioni è auspicabile

(27) E. Rullani (1995, p. 26) sottolinea che «le cosiddette imprese-guida hanno un peso ed esprimono distanze strategiche dal distretto maggiori di quanto sia possibile a piccole imprese che restano immerse nel flusso dinamico distrettuale e si fanno trascinare da esso»; e ancora continua osservando il doppio ruolo del *leader* che da un lato funge da «ponte» tra il livello distrettuale e quello aziendale e dall'altro «come polo di riprogettazione che modifica l'assetto distrettuale ereditato dal passato».

(Scott, 1998; Becattini e altri, 2003). Risulta evidente come gli obiettivi della *governance* debbano esser focalizzati nel mantenimento e nel rinforzare la struttura del sistema distretto-*cluster* e che il raggiungimento di un'efficienza della *governance* sia tutt'altro che semplice. Infatti Scott osserva che differenti aspetti devono essere considerati al fine di raggiungere un'efficiente *governance* dal punto di vista sia delle strutture informali sia di quelle formali (Scott, 1998). Le strutture informali legate alle regole locali, fortemente collegate al concetto di atmosfera industriale (conoscenze tacite e non codificate, convenzioni culturali accumulate, riti sociali, forme consuetudinarie di interscambio personale, riconoscibilità commerciale dei prodotti), permettono la creazione di azioni collettive in grado di «to sustain the cultural-cum-economic virtues of such places and to safeguard their products and reputations» dalle influenze negative di altri sistemi (Scott, 1998, p. 109). Le strutture formali sono invece basate su azioni pubbliche locali che cercano di promuovere l'imprenditorialità, la tecnologia di eccellenza, la formazione dei lavoratori e garantire vantaggi competitivi regionali. Probabilmente la *governance* diverrà uno tra gli elementi più importanti per garantire la sopravvivenza e la solidità delle relazioni sociali all'interno del distretto-*cluster*.

Conclusioni. – L'interpretazione dei processi localizzativi e produttivi delle PMI è uno degli aspetti più complessi, e analizzarli risulta sempre più difficile, soprattutto negli ultimi decenni, quando fattori quali globalizzazione, internazionalizzazione e delocalizzazione hanno determinato un'alterazione tra sistemi economici e sociali. A fronte di questa crescente complessificazione si ritiene essenziale, per comprendere appieno tali sistemi, un'attenzione particolare alle variabili qualitative presenti sul territorio del distretto-*cluster*. Per questa ragione si è voluto prendere in considerazione alcune scuole di pensiero (italiana e anglosassone) che hanno rappresentato, in un percorso temporale, importanti passi nell'identificazione dei processi localizzativi delle attività produttive. Tuttavia la complessificazione del sistema odierno ci ha spinti a desumere che tali approcci meritino ulteriori accorgimenti. Si propone, quindi, una nuova definizione di distretto-*cluster* che attraverso le caratteristiche individuate (natura, composizione, origine-evoluzione e localizzazione territoriale) permetta una più precisa interpretazione dei sistemi odierni. In particolar modo, tale interpretazione basata sull'evoluzione territoriale e relazionale garantisce la possibilità di comprendere, almeno a livello teorico-generale, le dinamiche coinvolte nei processi localizzativi e produttivi delle PMI.

L'analisi è supportata dalla presentazione dell'evoluzione territoriale suddivisa in fasi che mettono in luce, oltre alla localizzazione territoriale, l'esistenza di importanti relazioni socioeconomiche. Relazioni sociali, infatti, che da sempre costituiscono la base e la fonte trainante dell'evoluzione del distretto-*cluster*, ma che recentemente la globalizzazione ha messo in crisi. Il sistema quindi deve fronteggiare un'instabilità sempre più marcata a causa sia di cambiamenti delle dinamiche economiche sia delle ridotte tempistiche evolutive richieste all'adattamento. Ne consegue che il sistema distretto-*cluster* necessita sempre più di una *governance* pianificata. Nello specifico, la struttura dell'approccio delle relazioni sociali si basa

sulla volontà, da un lato, di unificare due approcci, molto simili tra loro ma sempre tenuti separati, che pongono una forte attenzione alle relazioni sociali (distretti industriali e *social network*); dall'altro, di poter cogliere nel migliore dei modi l'evoluzione e l'origine, cardine della nostra definizione di distretto-*cluster*, e delle relazioni che hanno formato, formano e probabilmente formeranno tali sistemi.

Gli elementi individuati nell'approccio delle relazioni sociali risultano quindi un *collage* degli elementi principali che determinano l'analisi del distretto italiano e del *social network* con una particolarità: l'introduzione della *governance*. È questa la chiave di lettura più importante dei nostri giorni, quella che ci permetterà di comprendere se il sostegno esterno, formale o informale, sia solamente un prolungamento di un agonizzante sistema produttivo facilmente riproducibile in altri luoghi a minori costi, o la volontà e la capacità di rafforzare il decadente sistema sociale pre-industriale o crearne uno nuovo sulla base delle attuali esistenti relazioni.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ANASTASIA B., G. CORÒ e P. CRESTANELLO, *Problemi di individuazione dei distretti industriali: esperienze regionali e rapporti con le politiche*, in «Oltre il Ponte», Milano, 1995, 52, pp. 63-109.
- BAGNASCO A. (a cura di), *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologna, Il Mulino, 1977.
- BAGNASCO A., *Il contesto sociale*, in FUÀ e ZACCHIA (1983), pp. 149-166.
- BECATTINI G., *Dal settore industriale al distretto industriale: alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale*, in «L'industria. Rivista di Economia e Politica Industriale», Bologna, 1979, 5/1, pp. 7-21 (riprodotto – con lievi modifiche – con il titolo *L'unità di indagine*, in BECATTINI, 1987, pp. 35-48).
- BECATTINI G. (a cura di), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino, 1987.
- BECATTINI G., *Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico*, in F. PYKE, G. BECATTINI e W. SENGENBERGER (a cura di), *Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia*, in «Studi e Informazioni. Quaderni», Firenze, 1991, 34, pp. 51-65.
- BECATTINI G. e altri (a cura di), *From Industrial Districts to Local Development*, Cheltenham, Edward Elgar, 2003.
- BELLANDI M., *Il distretto industriale in Alfred Marshall*, in «L'industria», Bologna, 1982, 3/3, pp. 355-375 (riprodotto – con lievi modifiche – con il titolo *La formulazione originaria*, in BECATTINI, 1987, pp. 49-67).
- BELLANDI M., *The Incentives to Decentralised Industrial Creativity in Local Systems of Small Firms*, in BECATTINI e altri (2003), pp. 95-107.
- BRUSCO S., *Genesi dell'idea di distretto industriale*, in F. PYKE, G. BECATTINI e W. SENGENBERGER (a cura di), *Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia*, in «Studi e Informazioni. Quaderni», Firenze, 1991, 34, pp. 25-34.
- CONTI S., *L'industria manifatturiera*, in S. CONTI e altri (a cura di), *Geografia dell'economia mondiale*, Torino, UTET, 1999, pp. 190-253.

- CORÒ G. e S. MICELLI (a cura di), *I nuovi distretti produttivi: innovazione internazionalizzazione e competitività dei territori*, Venezia, Marsilio, 2006.
- DEI OTTATI G., *The Governance of Transactions in the Industrial District: the «Community Market»*, in BECATTINI e altri 2003 (a), pp. 73-94.
- DEI OTTATI G., *Trust, Interlinking Transactions and Credit in the Industrial District*, in BECATTINI e altri (2003) (b), pp. 108-130.
- FUÀ G., *L'industrializzazione del Nord-Est e nel Centro*, in FUÀ e ZACCHIA (1983), pp. 7-46.
- FUÀ G. e C. ZACCHIA (a cura di), *Industrializzazione senza fratture*, Bologna, Il Mulino, 1983.
- GORDON I.R. e P. McCANN, *Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks?*, in «Urban Studies», Abingdon, 2000, 37, 3, pp. 513-532.
- GRANOVETTER M.S., *The Strength of Weak Ties*, in «American Journal of Sociology», Chicago, 1973, 78, 6, pp. 1360-1380.
- GRANOVETTER M.S., *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, in «American Journal of Sociology», Chicago, 1985, 91, 3, pp. 481-510.
- HARRISON B., M.R. KELLEY e J. GANT, *Innovative Firm Behaviour and Local Milieu: Exploring the Intersection of Agglomeration, Firm Effects, and Technological Change*, in «Economic Geography», Worcester (Mass.), 1996, 72, 3, pp. 233-258.
- HELMISING A.H.J., *Externalities, Learning and Governance: New Perspectives on Local Economic Development*, in «Development and Change», Oxford, 2001, 32, pp. 277-308.
- IAMMARINO S. e P. McCANN, *The Structure and Evolution of Industrial Clusters: Transactions, Technology and Knowledge Spillovers*, in «Research Policy», Amsterdam, 2006, 35, pp. 1018-1036.
- LANDO F., *La dinamica dell'industrializzazione nazionale e il caso veneto-friulano*, in LANDO e TALLONE (2004), pp. 3-134.
- LANDO F. e O. TALLONE (a cura di), *Dall'accentramento alla diffusione. La dinamica territoriale dell'industria manifatturiera nel secondo dopoguerra*, Padova, CEDAM, 2004.
- LORENZ E.H., *Trust, Community, and Cooperation*, in M. STORPER e A.J. SCOTT (a cura di), *Pathways to Industrialization and Regional Development*, Londra, Routledge, 1992, pp. 195-204.
- MALMBERG A., *Industrial Geography: Agglomeration and Local Milieu*, in «Progress in Human Geography», Londra, 1996, 20, 3, pp. 392-403.
- MALMBERG A. e P. MASKELL, *The Elusive Concept of Localization Economies: Towards a Knowledge-Based Theory of Spatial Clustering*, in «Environment and Planning A», Londra, 2002, 34, pp. 429-449.
- MARSHALL A., *Principles of Economics*, Londra, Macmillan, 1961, 9ª ediz. a cura di C.W. GUILLEBAUD (1ª ediz., 1890).
- MARTIN R. e P. SUNLEY, *Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea?*, in «Journal of Economic Geography», Oxford, 2003, 3, pp. 5-35.
- McCANN P. e D. SHEFER, *Location, Agglomeration and Infrastructure*, in «Papers in Regional Science», Oxford, 2004, 83, pp. 177-196.

- MCCANN P. e S. SHEPPARD, *The Rise, Fall and Rise Again of Industrial Location Theory*, in «Regional Studies», Abingdon, 2003, 37, 6-7, pp. 649-663.
- MUSCARÀ C., *La geografia dello sviluppo: sviluppo industriale e politica geografica nell'Italia del secondo dopoguerra*, Milano, Edizioni di Comunità, 1967.
- PORTER M.E., *Cluster and Competition*, in M.E. PORTER, *On Competition*, Boston (Mass.), Harvard Business Review Book, 1998 (a), pp. 197-271.
- PORTER M.E., *Clusters and the New Economics of Competition*, in «Harvard Business Review», Boston (Mass.), 1998 (b), 76, 6, pp. 77-90.
- RULLANI E., *Distretti industriali ed economia globale*, in «Oltre il Ponte», Milano, 1995, 50, pp. 5-61.
- SCOTT A.J. (a cura di), *Regions and the World Economy*, Oxford, Oxford University Press, 1998 (in particolare: cap. 5, pp. 75-100; cap. 6, pp. 101-120; cap. 9, pp. 159-163).
- SCOTT A.J. (a cura di), *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*, Oxford, Oxford University Press, 2001.
- SCOTT A.J. e M. STORPER, *Regions, Globalisation, Development*, in «Regional Studies», Abingdon, 2003, 37, 6-7, pp. 579-593.
- SFORZI F., *Il distretto industriale marshalliano: elementi costitutivi e riscontro empirico nella realtà italiana*, in S. CONTI e P.A. JULIEN (a cura di), *Miti e realtà del modello italiano. Letture sull'economia periferica*, Bologna, Pàtron, 1991, pp. 83-115.
- SIMMIE J. e J. SENNETT, *Innovative Clusters: Global or Local Linkages?*, in «National Institute Economic Review», Londra, 1999, 170, 4, pp. 87-98.
- SOANES C., *Paperback Oxford English Dictionary*, Oxford, Oxford University Press, 2002.
- TURCO A. (a cura di), *Regione e regionalizzazione*, Milano, F. Angeli, 1984.
- VAGAGGINI V., *Quattro paradigmi per un distretto*, in S. CONTI e P.A. JULIEN (a cura di), *Miti e realtà del modello italiano. Letture sull'economia periferica*, Bologna, Pàtron, 1991, pp. 187-212.
- VALLEGA A., *Regione e territorio*, Milano, Mursia, 1976.
- VALLEGA A., *Dalla regione alla regionalizzazione: avanzamento teorico e nodi concettuali*, in A. TURCO (a cura di), *Regione e regionalizzazione*, Milano, F. Angeli, 1984, pp. 19-45.

INTERPRETATIVE MODELS OF LOCATION PROCESSES REGARDING MANUFACTURING ACTIVITIES. TOWARDS A BETTER COMPREHENSION OF THE CHAOS. – One of the most articulate debate in economic geography as well as in the regional studies and economics is related to the location processes of manufacturing activities. In particular, several studies have been carried out in order to understand and develop coherent theories able to explain firms' decisions referring to location. For this reason, the most relevant interpretations developed in Italy and England contexts are considered. Furthermore, the analysis suggests a new interpretative model based on the comprehension of the existing connections between economic and territorial systems.

Università di Venezia «Ca' Foscari», Centro Interdipartimentale IDEAS

zanini@unive.it