Gilda Antonelli

SISTEMI PRODUTTIVI LOCALI E CLUSTER DI IMPRESE

Distretti industriali, tecnologici e proto-distretti

FrancoAngeli

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati
possono consultare il nostro sito Internet: *www.francoangeli.it* e iscriversi nella home page
al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità
o scrivere, inviando il loro indirizzo, a “FrancoAngeli, viale Monza 106, 20127 Milano”.

Gilda Antonelli
Laura Marino

SISTEMI PRODUTTIVI LOCALI E CLUSTER DI IMPRESE

Distretti industriali, tecnologici e proto-distretti

FrancoAngeli

Copyright © 2012 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

Introduzione	pag.	7
1. Sistemi produttivi locali e cluster di imprese	»	9
1.1. Introduzione	»	9
1.2. Il distretto industriale marshalliano	»	10
1.3. Evoluzione del concetto di distretto industriale	»	15
1.4. La normativa sui distretti industriali	»	23
1.5. Costi di transazione e meccanismi di coordinamento nei distretti	»	28
1.6. Il distretto industriale come network di imprese	»	33
1.7. Distretto industriale e cluster geografici	»	35
1.8. Dal distretto industriale al distretto tecnologico	»	39
2. Distretti industriali, tecnologici e proto-distretti in Molise	»	43
2.1. Introduzione	»	43
2.2. I distretti industriali: lo stato dell'arte in Molise	»	44
2.3. La metodologia	»	46
2.3.1. Data setting e indicatori di analisi quali-quantitativi	»	47
2.4. I risultati dell'analisi quantitativa	»	50
2.5. Il settore lattierio-caseario	»	54
2.5.1. Il proto-distretto del lattiero caseario	»	58
2.6. Conclusioni	»	72
2.7. Limiti e prospettive della ricerca	»	77
Bibliografia	»	79

INTRODUZIONE

I distretti industriali costituiscono un tipico modello organizzativo del sistema produttivo italiano, caratterizzato dal ruolo dominante della piccola e media impresa (PMI).

A partire dagli anni Settanta il distretto industriale è stato oggetto di studio di molti studiosi a livello nazionale e internazionale e attualmente il dibattito è ancora aperto e vede al centro della discussione gli aspetti organizzativi delle agglomerazioni industriali, i processi che causano la nascita di tali agglomerazioni, il cambiamento tecnologico, il ruolo dell'innovazione e dell'internazionalizzazione e la riorganizzazione e rivitalizzazione di modelli in crisi.

Nel dibattere di queste questioni sempre più spesso si fa riferimento ai concetti quali network, reti di cluster e di distretti tecnologici.

Il presente lavoro è il risultato di una ricerca sulle *Politiche per lo sviluppo dei distretti industriali in Molise*, il cui principale obiettivo è la verifica della presenza/assenza di cluster di imprese in Molise e l'elaborazione di possibili politiche regionali di sviluppo degli stessi. Il lavoro è strutturato in due capitoli.

Il primo capitolo ha per oggetto la ricostruzione del quadro teorico. In particolare partendo dal concetto di distretto industriale "marshalliano" (1920), si ripercorrono i principali contributi che hanno caratterizzato il concetto di distretto industriale fino a quelli più recenti, nonché l'attuale quadro normativo partendo dal riconoscimento della legge n. 317/1991. Nel capitolo, inoltre, sono stati dedicati alcuni paragrafi a delineare le teorie organizzative che possono rappresentare il fondamento dei distretti tra cui la "teoria dei costi di transazione", la teoria dei network e alle principali diffe-

renze che intercorrono tra i concetti di *cluster*, distretto tecnologico e distretto.

Nel secondo capitolo ci si è soffermati, invece, sullo studio dei distretti industriali nella Regione Molise. Tale studio si è sviluppato in due step: una prima analisi quantitativa che ha portato all'individuazione di un settore con caratteristiche proto-distrettuali, alla quale è seguito un approfondimento condotto con interviste dirette ad un campione rappresentativo di imprese. In particolare l'analisi quantitativa è stata svolta sui dati del Censimento Industria 2001, con l'obiettivo di verificare il grado di dispersione/concentrazione delle imprese molisane del comparto agro-alimentare e di verificare la presenza di *cluster* di imprese con caratteristiche proto distrettuali. A tal fine sono stati utilizzati due indicatori statistici, la media entropica e l'indice di Herfindahl. Ai risultati è stata applicata successivamente: la *cluster analysis*.

L'analisi qualitativa ha avuto per oggetto la somministrazione di un questionario attraverso un intervista diretta ad un campione di imprese del comparto lattierio-caseario. Il questionario è stato necessario per verificare la presenza/assenza di una rete di relazione sia tra le imprese dello stesso settore, sia con quelle di altri settori e con le altre organizzazioni presenti sul territorio.

Il capitolo si conclude con l'individuazione delle implicazioni di *policy* necessarie per favorire lo sviluppo della Regione Molise al fine di favorire la nascita e il consolidarsi dei distretti industriali. Vengono messe in evidenza il ruolo e le responsabilità delle istituzioni (Regione, Provincia ecc.), dei centri di ricerca, del mondo accademico e delle imprese stesse.

A conclusione di questo lavoro, desideriamo inoltre, fare alcuni doverosi ringraziamenti.

Ringraziamo il dott. Giuseppe Pistacchio che ha dato un enorme contributo nell'elaborazione dei dati e, soprattutto, nella preparazione degli elaborati cartografici presenti in questo lavoro.

Si ringraziano infine i responsabili delle aziende intervistate per la collaborazione mostrata nel fornire tutte le informazioni senza le quali questo lavoro non sarebbe stato possibile.

1. SISTEMI PRODUTTIVI LOCALI E CLUSTER DI IMPRESE

1.1. Introduzione

I distretti industriali costituiscono un modello di sviluppo territoriale tipico dell'economia italiana. I contributi teorici, gli esperimenti, le proposte di *policy* rispetto ai fenomeni di agglomerazione sono innumerevoli, tuttavia ancora oggi il dibattito relativo a questo argomento è apertissimo forse perché manca ancora una teoria in grado di fornire univocamente le modalità di misurazione di questi fenomeni localizzativi e i fattori generatori dei fenomeni stessi[1].

In Italia gli studi e le teorie riguardanti i distretti industriali si diffondono a partire dagli anni Settanta con la crisi e il definitivo declino dei modelli organizzativi riconducibili alle teorie classiche dell'organizzazione, tra cui la teoria dell'organizzazione scientifica del lavoro (*Scientific Management*).

A partire dagli anni Settanta, con la crisi del taylorismo, principalmente dovuta alla saturazione dei mercati, all'aumento della concorrenza e all'insoddisfazione dei lavoratori che si sentivano trattati come macchine e non come persone, nasce l'esigenza di implementare un sistema di produzione più diversificato e di qualità, più flessibile, e, quindi anche che le imprese venissero "costruite" tenendo in considerazione le caratteristiche istituzionali e sociali del contesto in cui andavano ad operare.

Nel presente capitolo saranno ripercorsi i principali contributi teorici riguardanti i distretti industriali partendo da Marshall fino a quelli più recen-

[1] Bonaccorsi A., Nesci F. (2006), *Bacini di competenze e processi di agglomerazione*, FrancoAngeli, Milano.

ti, le teorie organizzative in cui meglio si collocano gli studi relativi ai distretti, l'evoluzione della normativa dei distretti e le principali anomalie e differenze che intercorrono tra il concetto di distretto industriale e quello di distretto tecnologico e di network.

1.2. Il distretto industriale marshalliano

L'interesse allo studio delle aggregazioni di piccole e medie imprese risale a circa due secoli fa. Il primo in assoluto ad occuparsi del tema fu l'economista inglese Marshall che già nel 1870 iniziò a parlare di "distretto industriale". Marshall, osservando le industrie tessili del sud Lancashire e quelle metallurgiche di Sheffield, scoprì che accanto alla grande impresa integrata esistevano un numero rilevante di piccole e medie imprese raccolte in una stessa zona geografica, che egli stesso definì "distretto industriale".

Nello sviluppare la sua analisi, Marshall, pose l'attenzione sull'organizzazione, o meglio sul meccanismo di specializzazione-integrazione che contraddistingue il processo di crescita di un organismo, sia dal punto di vista sociale sia fisico che comporta da un lato, una crescente suddivisione delle funzioni tra le sue varie parti e, dall'altro, una più intima connessione tra di esse. Questa accresciuta suddivisione, si manifesta per quanto riguarda l'industria, nella forma di divisione del lavoro e nello sviluppo delle capacità; mentre l'integrazione tra le singole parti dell'organizzazione si presenta sotto forma dell'aumento della sicurezza del credito commerciale e dei mezzi di comunicazione[2].

In particolare, l'autore si sofferma ad esaminare le industrie localizzate, cioè quelle industrie caratterizzate da una produzione specializzata e fortemente connotata dal punto di vista geografico e afferma che

> molte di quelle economie nell'uso di macchine e di capacità specializzate che si considerano comunemente alla portata di stabilimenti molto grandi, non dipendono dalla dimensione delle singole fabbriche. Esse si possono ottenere mediante la concentrazione di molte piccole imprese di natura simile che partecipano ad uno stesso processo produttivo, in località particolari, o, come si dice comunemente, mediante la concentrazione dell'industria[3].

[2] Marshall A. (1972), *Principi di economia*, Utet, Torino.
[3] *Ivi*, libro IV, capitolo X.

Nella riflessione marshalliana i distretti industriali hanno quasi sempre una connotazione mono-settoriale (distretto tessile, calzaturiero, della seta ecc.), che tuttavia non vuol dire omogeneità produttiva all'interno delle imprese appartenenti al distretto; anzi, l'industria distrettuale può essere caratterizzata da una serie di sotto-industrie fino a quelle sussidiarie del tipo verticale o convergente, laterale, diagonale.

Marshall nelle sue ricerche si concentra soprattutto sui vantaggi che le imprese del distretto possono trarre dalle economie di scala ossia da «*quelle economie derivanti da un aumento della scala della produzione di una determinata specie di merci*»[4]. Tuttavia Marshall fa un importante distinzione all'interno delle generiche economie di scala, ossia quella tra economie interne ed economie esterne.

Le economie interne sono quelle direttamente legate alle risorse delle singole imprese, alla loro organizzazione e alla loro amministrazione. Di contro, le economie esterne dipendono dallo sviluppo generale del settore. La loro presenza determina una riduzione dei costi medi di tutte le imprese appartenenti a quel determinato settore industriale, anche se ogni impresa mantiene immutati impianti e produzione.

Il concetto di economie esterne ha, quindi, una particolarità: queste sono, infatti, esterne all'impresa ma interne al distretto e ne definiscono la competitività.

Più in dettaglio, la qualificazione individuata da Marshall fu quella di economie esterne di agglomerazione, ossia di quelle che portano ad una diminuzione dei costi medi di produzione e di commercializzazione di un impresa, positivamente legati al luogo dove questa attività viene svolta. In sostanza, quindi, le economie esterne di agglomerazione sono economie sui costi di produzione e di transazione[5] di cui un' impresa può avvantaggiarsi quando è inserita in un agglomerato sufficientemente grande in termini produttivi.

Marshall sottolinea che affinché siano generate economie esterne di agglomerazione non è sufficiente coinvolgere la struttura produttiva e rendere scomponibile il processo produttivo, ma è necessario che anche la comunità

[4] *Ibid*.
[5] Williamson O.E. (1975), *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*, Free Press, New York.

locale si riconosca nell'organizzazione distrettuale e che possegga le capacità per realizzarla.

Nel suo lavoro Marshall non fa una distinzione tra i fattori che determinano le economie di agglomerazione. Tale distinzione viene proposta successivamente da Bellandi[6] che ne individua quattro categorie:

1) *divisione del lavoro tra le imprese*. Il fenomeno è necessario perché possa costruirsi un sistema di piccole imprese. Il processo produttivo deve essere scomponibile in fasi distinte, tali da consentire ai piccoli produttori di utilizzare anche strumenti di produzione altamente specializzati; è pertanto una precondizione perché un insieme di piccole unità sia efficiente quanto un grande stabilimento verticalmente integrato;
2) *informazione negli scambi*. Si verifica da un lato la possibilità per i compratori esterni dei prodotti del distretto di trovare concentrate territorialmente le offerte alternative, dall'altro, la reputazione di una certa area in termini di qualità dei prodotti, nonché di affidabilità complessiva del rispetto degli impegni contrattuali, consentono agli stessi compratori una scelta senza un bisogno aggiuntivo di informazioni. Le stesse agevolazioni esistono per operatori interni al distretto: il condividere una comune cultura e l'insieme delle conoscenze, rendono trasparenti alle controparti le rispettive affidabilità. Vi sono, inoltre, snellimenti formali nelle operazioni di scambio che non necessitano di complesse definizioni contrattuali. Tra le caratteristiche tecnico-culturali locali sono rilevanti le standardizzazioni tecniche di prodotti e processi, che essendo parte del patrimonio conoscitivo comune, non necessitano di ulteriore apprendimento da parte degli operatori dell'area;
3) *formazione e accumulazione di professionalità*. Si verifica un'efficienza legata al fatto che in un distretto, specializzato settorialmente, si genera una ricchezza di figure professionali in grado di soddisfare le specifiche esigenze di imprese che nel distretto si localizzano, senza dover ricorrere ad una lunga fase di formazione. A ciò si aggiunge un qualcosa di più intangibile, legato all'efficacia del lavoro umano, ciò che Marshall chiama "segreti dell'industria". Vi è infine un'attitudine

[6] Bellandi M. (1982), "Il distretto industriale in Alfred Marshall", *L'Industria*, n. 3.

complessiva al lavoro industriale, che riconduce al concetto di "atmosfera". L'atmosfera industriale viene definita come la capacità dell'agglomerazione di generare nel tempo fra la gente che ci vive, un attitudine diffusa al lavoro industriale. È questa la caratteristica distintiva e soprattutto non replicabile dei distretti industriali, che permette di produrre nel modo più efficiente le giuste condizioni socio-economiche, tale da rendere le imprese pronte ad accogliere le innovazioni. Le parole di Marshall suggeriscono la presenza di un processo culturale, connesso alla necessità dell'industria, al quale si attribuisce maggiore rilevanza quando si tratta di un distretto; ossia di una realtà in cui la collettività risiede in un territorio limitato, dove vi sia una notevole e duratura concentrazione di imprese;

4) *processi innovativi*. La presenza di professionalità specializzate e la rete delle interdipendenze tra i soggetti economici consentono di mettere a frutto rapidamente innovazioni incrementali che, attraverso la rete delle connessioni informali, possono diventare patrimonio comune delle imprese dell'area; sempre che non si verifichino salti tecnologici significativi e che le innovazioni non siano radicali, le professionalità acquisite nell'area consentono di valutarle e di adeguarle ai bisogni specifici[7].

Marshall, tenta di spiegare le motivazioni che spingono le imprese a concentrarsi inizialmente in un determinato luogo. Egli principalmente fa riferimento a due ordini di motivi: geografico, storico-politico e psicologico, che con il tempo tendono a rafforzarsi e a generare ulteriori motivi per restare. Tra questi vanno considerati: la diffusione di capacità e di know-how, la continuità di invenzioni e di innovazione, lo sviluppo del commercio e dei trasporti, la possibilità di contatti personali nei rapporti commerciali, lo sviluppo della complementarità fra industrie specializzate per fasi o per tipi, l'ampliamento del lavoro specializzato, l'attrazione di altre capacità imprenditoriali.

[7] Nel descrivere le caratteristiche osservate, Marshall aggiunge che per poter parlare di distretto occorre che vi siano altri elementi tra cui: le cosiddette economie esterne di intermediazione, distinguibili a loro volta in: riserve accumulate che riguardano la funzione delle industrie sussidiarie; contatti personali e organizzazioni interimpresa, che riguardano la comodità del cliente.

In definitiva, per Marshall il distretto si presenta come un possibile modo alternativo alla grande impresa per organizzare la produzione, senza rinunciare ai vantaggi derivanti dalla divisione del lavoro.

Alcune caratteristiche chiave del distretto industriale marshalliano riguardano:

- l'essere composti da imprese di piccole e medie dimensioni, perlopiù a conduzione familiare, caratterizzate da una forte specializzazione e dalla presenza di un imprenditore che spesso è il primo a svolgere compiti e mansioni di tipo tecnico o, perlomeno, non solo mansioni manageriali;
- la concentrazione delle imprese nel medesimo ambito geografico (vicinanza geografica).

La considerazione congiunta di queste tre caratteristiche porta alla conclusione che l'insieme delle piccole imprese conferisce una dimensione complessiva comparabile a quella della grande azienda verticalmente integrata; inoltre, la concentrazione di piccole imprese nella stessa area geografica conferisce valore aggiunto in termini di rapporti sociali che si vengono a creare (atmosfera industriale).

Tuttavia la durata di un simile modello di organizzazione economica è legata a due ulteriori concetti: *concorrenza* e *cooperazione*. Il distretto può infatti, essere definito tale solo se al suo interno si crea una consuetudine di cooperazione estesa ai rapporti economici. Caratteristica peculiare e assolutamente necessaria è data, quindi, dal combinarsi della concorrenza nei mercati del distretto sottesa da una consuetudine locale di cooperazione reciproca.

L'integrazione della concorrenza e della cooperazione spinge le imprese del distretto a cercare continuamente la soluzione meno costosa e, allo stesso, tempo più innovativa favorendo il cambiamento continuo. La cooperazione inoltre, porta ad avere una percezione del rischio più ampia: l'eventuale fallimento di un'attività, infatti, non viene mai considerata come tale a priori, ma solo come un fallimento temporaneo che in un momento successivo può essere nuovamente utile e che permette, inoltre, un efficace coordinamento di attività complementari[8].

[8] Marshall A. (1972), *op. cit*.

Nel distretto, però, l'interdipendenza economica non si limita alle imprese che svolgono attività complementari ma è un fenomeno generalizzato, perché la produttività delle imprese dipende dal godimento delle economie esterne generate da tutti gli operatori del distretto, economie che tali operatori possono internalizzare grazie ai rapporti di cooperazione reciproca esistenti tra di essi.

1.3. Evoluzione del concetto di distretto industriale

Gli studi di Marshall, tuttavia, per alcuni anni furono quasi del tutto abbandonati. A partire dagli anni Settanta, però, iniziarono ad essere numerose le domande circa quale fosse il modello di sviluppo più idoneo per l'economia italiana, senza trascurare ovviamente il fatto che il tessuto imprenditoriale italiano era ed è costituito quasi per la totalità da imprese di piccola e media e da una percentuale altissima di micro imprese.

Queste riflessioni hanno dato avvio in Italia alla riscoperta del concetto di distretto industriale marshalliano come unità di indagine dell'economia industriale, come modello dell'industrializzazione leggera, come paradigma teorico per l'interpretazione del cambiamento economico[9]. Tra l'altro anche a livello internazionale il caso italiano è di particolare interesse non solo perché il modello industriale distrettuale persiste nel tempo, ma anche per l'importanza effettiva dei distretti a livello di economia nazionale.

Il primo tra gli italiani ad occuparsi di distretti sulla scia di Marshall è stato Giacomo Becattini.

Becattini dà una definizione di distretto industriale destinata ad essere poi la "base" per una serie quasi infinita di contributi rispetto al tema. In particolare Becattini definisce il distretto industriale 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[10].

[9] Becattini G. (1979), "Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazione dell'unità di indagine dell'economia industriale", *Rivista di economia e politica industriale*, 1.
[10] Becattini G. (a cura di) (1987), *Mercato del lavoro, forze locali e distretto industriale*, il Mulino, Bologna.

Più precisamente, il concetto di "comunità di persone" è sottolineato dall'autore nel senso reale del termine, ci si riferisce, quindi, ad un insieme omogeneo di persone caratterizzate però, dal possedere una forte imprenditorialità e un sistema omogeneo di valori che si esprime in termini di etica del lavoro e delle attività, della famiglia, della reciprocità e del cambiamento. Il sistema dei valori che prevale nel distretto si forma abbastanza rapidamente, secondo modalità ancora sconosciute e, tuttavia, si configura come fondamentale per la nascita di un distretto e soprattutto per la sua riproduzione. Accanto al sistema dei valori sono poi necessarie una serie di norme e di istituzioni tra cui: il mercato, la famiglia, l'impresa, la scuola, la pubblica amministrazione, i partiti politici ed altro ancora.

La popolazione di imprese, indica, invece, un luogo dove la densità delle imprese per chilometro quadrato è molto elevata e dove la specializzazione delle stesse è altrettanto alta.

Le caratteristiche fondamentali del distretto per Becattini possono essere così sintetizzate:

- insieme omogeneo di valori;
- la concentrazione delle imprese deve essere legata a motivi storici e non accidentali;
- scomponibilità in fasi del processo;
- risorse umane molto specializzate;
- multidisciplinarietà.

Per Becattini la condizione di sopravvivenza del distretto impone la nascita di una rete stabile di collegamenti del distretto con i suoi fornitori e con i suoi clienti; «non si tratta, infatti, di una semplice forma organizzativa del processo produttivo di certe categorie di beni, ma di un ambiente sociale in cui le relazioni tra gli uomini dentro e fuori i luoghi della produzione, nel momento della accumulazione come in quello della specializzazione e le propensioni degli uomini verso il lavoro, il risparmio, il gioco, il rischio, ecc., presentano un loro peculiare timbro e carattere»[11].

Il distretto è un caso di realizzazione localizzata di un processo di divisione del lavoro che non si diluisce nel mercato generale, né si concentra in poche imprese. Per localizzazione si intende quindi, un radicamento nel territorio insito nel processo stesso di formazione[12]. L'insieme delle posi-

[11] *Ibidem*.
[12] Becattini G. (2000), *Il distretto industriale*, Rosenberg & Sellier, Torino.

zioni lavorative è estremamente variegato sia dal punto di vista dei contratti, sia dal punto di vista della specializzazione delle mansioni e delle competenze richieste.

La nascita e lo sviluppo di un distretto industriale è, quindi, non semplicemente il risultato "locale" dell'incontro di certi tratti socio-culturali di una comunità (un sistema di valori, di orientamenti e di istituzioni), di caratteristiche storico naturalistiche di un'area geografica (orografia, reti e nodi di comunicazione, forme di insediamento) e di caratteristiche tecniche del processo produttivo (decomponibilità dei processi, brevità delle serie), ma anche il risultato di un processo di interazione dinamica fra la divisione-integrazione del lavoro nel distretto e l'allargamento del mercato dei suoi prodotti.

La prospettiva analitica di Becattini sottolinea dunque l'importanza di affrontare lo studio sui distretti su più livelli: da un lato si deve prendere in considerazione l'apparato produttivo, quindi le imprese e le squadre di imprese che traggono la loro specificità dal radicamento nel distretto, dall'altro le relazioni tra questo apparato produttivo e la comunità del distretto con la sua pluralità di mercati locali. Si tratta di un sistema in cui vige un regime di concorrenza libera, ma non perfetta, al cui centro vi sono prezzi relativi e tariffe che vengono concordati ufficialmente dalle principali categorie che fanno parte del distretto. Il distretto trae il suo nutrimento da questa pluralità di mercati che devono consentirgli non solo di mantenersi vitale e competitivo, ma anche di riprodursi.

Per adempiere a questo scopo i prezzi dei mercati interni devono essere allineati a quelli di mercato e non devono rischiare di penalizzare sistematicamente strati o categorie sociali interne al distretto, con il rischio di creare tensioni sociali e di inceppare il processo di riproduzione interno. Questo ultimo punto è fondamentale per far collimare le esigenze del mercato con quelle della comunità. Le tariffe presentano una componente sociale e una politica visibile.

Il livello dei prezzi non è, comunque, il solo elemento "tecnico" necessario alla sopravvivenza del distretto: le imprese necessitano di procedure tecniche, macchinari avanzati, esperienza e conoscenze codificate e tacite. Sono soprattutto queste ultime, ribadisce Becattini, che, data la loro scarsa imitabilità, consentono al distretto di godere del proprio vantaggio competitivo. Infine, un terzo livello di analisi prende in considerazione i valori che sottendono la comunità e che, mutando lentamente, possono essere conside-

rati come dati. Becattini parla di chimismi che si sviluppano all'interno del distretto e che alimentano la formazione di fiducia e il senso di appartenenza. La natura di questi chimismi non è completamente chiara e, del resto, non è stata oggetto di analisi economica. Quello che risulta chiaro, però, è che essi traggono fondamento dalle istituzioni (la famiglia, le comunità religiose, la scuola ecc.) e che crescono in simbiosi con il distretto di cui fanno parte, traducendosi nell'etica individuale del lavoro, nelle conoscenze e nei comportamenti condivisi, assorbiti e ripetuti che caratterizzano l'*homo distrectualis*.

Bellandi e Sforzi[13] fanno notare come l'insorgere dei singoli distretti sia accompagnato dal convergere di consuetudini sedimentate nella comunità locale generale e dell'insorgenza degli elementi di soggettività politica volti alla valorizzazione delle risorse locali. Le consuetudini permettono una efficace governance sociale della separazione tra le sfere di interesse collettivo e privato e di far evolvere significativamente il distretto rispetto alle condizioni di partenza, anche grazie all'azione delle economie esterne. Si presentano così forme sempre più evolute contraddistinte da alcuni elementi caratteristici. In primo luogo, la divisione del lavoro tra le imprese appartenenti al distretto, in generale favorita dall'esperienza di imprenditori intraprendenti e socialmente autorevoli. Un secondo elemento del distretto è rappresentato dall'apprendimento diffuso localmente che facilita la riproduzione, grazie all'azione congiunta della specializzazione produttiva e della creatività, del vantaggio competitivo destinato alla remunerazione delle risorse locali e all'accrescimento delle stesse. Casanova, Pellegrini e Romagnano[14] mostrano in particolare come "l'effetto distretto" generi conseguenze sul mercato del lavoro, sulla demografia e sulla redditività dell'impresa.

> L'atmosfera tipica del distretto favorisce la nascita di iniziative imprenditoriali durature, lo sviluppo di un mercato del lavoro con professionalità adatte e favoriscono la mobilità sociale.

[13] Bellandi M., Sforzi F. (2001), "La molteplicità dei sentieri di sviluppo locale", in Becattini G., Bellandi M., Dei Ottati G., Sforzi F. (a cura di), *Il caleidoscopio dello sviluppo locale*, Rosenberg & Sellier, Torino.

[14] Tessieri N. (2001), "Rassegna bibliografica sullo sviluppo locale e sui sistemi locali di piccola e media impresa in Italia", in Becattini G., Bellandi M., Dei Ottati G., Sforzi F. (a cura di), *op. cit*.

Un ulteriore elemento introdotto nell'analisi dei distretti è rappresentato dall'attitudine all'innovazione generata dal confronto tra professionalità diverse impegnate nello stesso processo produttivo. Anche il confronto con la dimensione globale dei mercati è importante perché genera uno scambio di conoscenze sempre più finalizzato al mantenimento della capacità competitiva a livello di sistema. L'industrializzazione dei distretti favorisce, inoltre, una mobilità verticale, una diffusione per contagio delle idee e manifestazione di effetti di emulazione nel lavoro che, per determinati generi di prodotti e per velocità di realizzazione, superano la performance dell'impresa capitalistica classica. Il modello risulta, quindi, auto-riproduttivo all'interno di un contesto territoriale limitato e locale in cui la crescita dell'offerta di lavoratori specializzati, con salari più alti rispetto a quelli dei lavoratori occupati da imprese "non distrettuali", nonostante la dimensione ridotta delle imprese che costituiscono il distretto. Il mercato del lavoro, inoltre, risulta segmentato sul lato dell'offerta e non della domanda di lavoro: la piccola impresa distrettuale attira a sé giovani lavoratori disposti a rinunciare ad alternative occupazionali momentaneamente attraenti in cambio di una formazione professionale che permetta loro di specializzarsi in determinate mansioni, anche di nicchia e godere quindi, in seguito, di una posizione di rendita che si traduce in condizioni lavorative e salariali spesso superiori rispetto a quelle ottenibili in imprese di maggiori dimensioni.

Dei Ottati[15] osserva che la piccola impresa distrettuale dà luogo a modalità di transazione molto diverse da quelle tipiche dell'impresa verticalmente integrata, sottolineando l'importanza della riduzione dei costi di transazione come elemento sufficiente alla nascita di nuovi distretti industriali. Sono in primo luogo i problemi che possono scaturire dalle transazioni ad essere affrontati in maniera diversa: l'opportunismo è disincentivato; la contrattazione assume una dimensione relazionale che permette alle imprese di difendersi dall'incertezza (ad esempio sulle oscillazioni future dei prezzi) e di esporsi maggiormente in termini di risposta competitiva alle condizioni di mercato; la scomposizione per fasi del processo produttivo elimina i costi di coordinamento e le inefficienze tipiche della grande impresa; le relazioni tra gli attori economici sono più dirette e personalizzate. Il carattere bidirezionale e simmetrico dello scambio relazionale agisce così

[15] Dei Ottati G. (1996), "Economic changes in the district of Prato in the 1980: towards a more conscious and organized industrial district", *European Planning Studies*, 4(1): 35-52.