



SOCIETA' GEOGRAFICA ITALIANA

ONLY'S

FONDATA IL 12 MAGGIO 1867- ENTE MORALE R.D. 21 MARZO 1869

Roma, 22 marzo 2012

La Società Geografica Italiana, in quanto editore, autorizza Marina Faccioli a produrre la scansione della seguente pubblicazione cartacea:

M. Faccioli, *Territori locali e cultura globale*, in C. Madau (a cura di), *Risorse culturali e sviluppo locale. Atti del Convegno (Sassari, 5-6 febbraio 2003)*, Roma, SGI, 2004, tomo I, pp. 27-45 (coll. «Memorie della Società Geografica Italiana», LXXIV) ISBN 88-88692-19-3

e a utilizzare il file pdf della suddetta pubblicazione ai fini della VQR 2004-2010.

Per la Redazione della
Società Geografica Italiana

(Claudio Cerreti)

MEMORIE DELLA SOCIETÀ GEOGRAFICA ITALIANA
VOLUME LXXIV

RISORSE CULTURALI E SVILUPPO LOCALE

Atti del Convegno
Sassari, 5-6 febbraio 2003

a cura di

CATERINA MADAU

I



SOCIETÀ GEOGRAFICA ITALIANA

Roma - 2004

MARINA FACCIOLI *

TERRITORI LOCALI E CULTURA GLOBALE

Il distretto industriale come soggetto culturale: il contributo dell'analisi economica

Nel quadro del paradigma interpretativo costruito sul concetto di «sistema locale» il distretto industriale può essere definito come originale soggetto produttore di una specifica «cultura», in quanto esso fonda la propria sussistenza sulla promozione e sulla qualificazione di un continuo, necessario, scambio conoscitivo rivolto al proprio interno e, con diversi *input*, verso l'esterno.

Il sistema locale è stato, infatti, definito, da più parti, un organismo che attraverso tipici processi di apprendimento si mantiene in vita e si riorganizza continuamente, entro confini territoriali che vanno a coincidere con gli stessi percorsi conoscitivi (CONTI, 1995, 1997; MALMBERG, SÖLVELL e ZANDER, 1997).

Guardando, in particolare, al distretto ci chiediamo come questo singolare organismo, sostenuto da speciali economie esterne capaci di trasformarsi in *input* organizzativi, produttivi e di sviluppo del sistema stesso, utilizzi la conoscenza quale esternalità di base.

Va sottolineato come la valenza cognitiva propria del processo di affermazione e sviluppo dei sistemi di produzione si configuri come risorsa irrinunciabile nella fase attuale, in cui la competitività distret-

* Università degli Studi di Roma «Tor Vergata»

tuale viene sottoposta a pressioni concorrenziali crescenti in misura esponenziale; già in passato tale valenza aveva trovato ampio spazio nella teoria dell'impresa, con particolare riguardo alle interpretazioni del filone evolutivo (riferimento di base è in NELSON e WINTER, 1982), cui hanno fatto riferimento recenti contributi specialistici (GRANT, 1996; PORTER-LIEBESKIND, 1996).

Come è noto, Porter, dal canto suo, aveva fornito all'analisi economica essenziali argomenti riconducibili a questi temi, argomenti che, a loro volta, avevano prodotto importanti effetti nell'analisi territoriale. L'autore aveva individuato nel processo di produzione industriale un «ambito competitivo», ovvero un contesto specifico più ampio dell'ambito delle attività dell'impresa, organizzato sulla base delle strategie relazionali di sistemi coordinati di imprese: i variabili confini di tale ambito sono, a loro volta, definiti dalle interrelazioni che si possono creare lungo diverse catene del valore e entro diversi mercati e sono regolati dalla produzione di esternalità positive (PORTER, 1985).

Riguardo al nostro ragionamento, anche le potenzialità di crescita in senso sociale, produttivo e territoriale del distretto corrispondono alla capacità, espressa da parte dello stesso, di "specializzare", cioè contraddistinguere, attraverso l'azione di fattori di apprendimento e specializzazione, il proprio ambito interno e, insieme, gli *input* provenienti dal territorio esterno, per poterli rielaborare, riqualificare e trasformare in vantaggi propri. Come è noto, carattere specifico del distretto industriale è quello della "diversità", della alterità e della «specialità» delle imprese che vi operano rispetto ad altri soggetti del ciclo di produzione: una alterità intesa come non prevedibilità dei comportamenti, come diversificazione delle specializzazioni, come squilibrio delle relazioni. Dunque, i processi di evoluzione distrettuali non procedono uniformati da una strategia superiore ma, piuttosto, per tentativi che trovano una razionalità comune, pur se non ordinata, e creano un sistema culturale originale e coerente, sebbene in condizioni sempre diverse da un caso all'altro (BECATTINI, 2000, 2002; VARALDO e FERRUCCI, 1997).

Fra le interpretazioni più recenti ce ne sono alcune, ancora provenienti da aree di studio economiche, interessate ai temi dell'organizzazione del processo di produzione e delle strategie di impiego

delle risorse tipiche del contesto in cui tale processo si compie, interpretazioni che riconducono il vantaggio conoscitivo e le superiori opportunità di successo del distretto a una competitività «vincente» perché fondata su alcuni fattori che sembrano in contrasto fra loro. Da un lato, sulla capacità, espressa da parte delle singole imprese e del sistema nel suo insieme, di assorbire, o “internalizzare”, le esternalità dell’ambiente, rielaborandole al proprio interno, per trasformarle in vantaggi propri; dall’altro, sulla capacità di creare un “divario di competenze” nei confronti dell’esterno, cioè un divario fra le competenze delle diverse imprese e il distretto stesso e fra questo e l’ambiente esterno, riguardo alla produzione di sempre nuova cultura locale (BRESCHI, 1995; NOVA, 2000, 2001). Entrambe queste aree di indagine ricercano, evidentemente, parametri culturali di definizione dei campi di «diversità» cognitiva e strategica nei quali il distretto si muove e opera.

In sostanza, portare all’interno di un sistema le esternalità significa riuscire a trasformarle in fattori di specializzazione e di qualificazione del contesto localizzativo nel quale il sistema stesso si è costruito, dunque, del suo contesto di “pertinenza” nel territorio; questa continua attività di riqualificazione dà luogo, poi, nella sostanza, a quella forma di territorialità positiva – che significa coerente «appartenenza» al proprio contesto – che tiene in vita i sistemi locali.

Invece, per “divario di competenze” si intende la diversità del sistema distrettuale rispetto all’esterno, misurata sulla base dello spessore conoscitivo e culturale del distretto. Questo divario può aumentare o diminuire a seconda della maggiore o minore capacità che il sistema esprime nel trasformare, anche in questo caso, gli *input* esterni in vantaggi e cultura propri: cioè, quanto più profondo è il divario fra imprese e fra l’intero sistema e l’esterno, tanto più imprese e sistema, lungi dal rimanere isolati, saranno capaci di crescere, intervenendo nell’ambiente esterno a proprio vantaggio. Il tema del «divario» che si stabilisce, di volta in volta, fra aree di competenza proprie del sistema locale, in sostanza, definisce il distretto come soggetto competitivo, interpretandone la forza delle capacità relazionali nel mercato.

Dunque la «diversità» del sistema locale ne accresce la capacità di apprendimento, attraverso l’accumulo di informazione, e anche la

capacità di autorganizzazione e le opportunità di espansione. E ancora la diversità è la più forte risorsa evolutiva perché consente di trasformare la «territorialità» del tutto originale del distretto, dunque la valenza positiva del radicamento locale, in valore aggiunto di carattere straordinario (DEMATTEIS, 2001).

La diversificazione dei processi interni al distretto trova un indicatore significativo nelle asimmetrie fra aree di competenza. La posizione di *leadership* delle imprese più produttive è stata ricondotta da alcune analisi di matrice economica, già a partire dall'inizio degli anni Ottanta, a un fattore importante di diversità che articola il sistema al proprio interno, ovvero la più elevata redditività realizzata da parte delle imprese che gestiscono e diffondono informazione (situate a monte del ciclo), cioè le imprese impegnate in ricerca e progettazione, rispetto alle imprese che eseguono direttamente il lavoro. Il differenziale di redditività è prodotto, dunque, dal fattore conoscenza, perché le prime investono prevalentemente in patrimoni e servizi immateriali, intelligenti, e decentrano le fasi del lavoro direttamente esecutivo, favorendo la dis-integrazione del ciclo; mentre le seconde rimangono nell'ambito di fasi esclusivamente manifatturiere, investendo soprattutto in manodopera, beni fissi, macchinari e tecnologie (BERTHOMIEU e HANAUT, 1983).

In termini territoriali, le imprese che commissionano lavoro all'esterno realizzano un reddito maggiore, dunque più alti livelli salariali e migliori condizioni di vita per la popolazione del distretto, promuovendo una progressiva riqualificazione e terziarizzazione dei sistemi in cui operano e mettendo a confronto questi con l'esterno mediante effetti relazionali di maggiore forza competitiva (FACCIOLI, 1995; 1996).

Sistemi locali e «ambiente»

Nell'ambito dei processi di internalizzazione di esternalità si collegano comportamenti delle imprese che definiscono il confine fra «interno» ed «esterno» come limite fra diversi contesti di competenza, rispetto alle relazioni fra impresa e sistema e fra il sistema e l'ambito socio-culturale in cui questo opera, a definire caratteri e confini di diversi «ambienti» interessati al processo di produzione.

I punti progressivi su cui tali dinamiche si realizzano sono, essenzialmente:

- a) la messa in atto di *performance* differenziali da parte di alcune imprese distrettuali in grado di operare in condizioni di «dominanza» strategica;
- b) la produzione di un tipico effetto distrettuale che funziona come fattore selettivo nei riguardi della produttività delle imprese, privilegiando quelle interne al distretto rispetto alle altre: tale effetto viene generato dal distretto in quanto «sistema»;
- c) la produzione di un originale effetto di «dominanza» di carattere territoriale da parte di alcuni distretti.

I riferimenti di base su questi punti sono nella letteratura, universalmente nota, che ha consentito l'inquadramento del modello interpretativo del distretto industriale quale originale soggetto dell'analisi socio-territoriale, contraddistinto da una struttura relazionale in cui processi di cooperazione e competizione coesistono (v., fra i numerosi contributi del medesimo autore, BECATTINI, 1987).

Quanto al primo punto, il concetto di dominanza assunto da parte delle più recenti interpretazioni cui si è fatto riferimento costituisce un approfondimento degli argomenti, già citati (BERTHOMIEU e HANAUT, 1983), che avevano evidenziato la *leadership* delle imprese detentrici di funzioni «intelligenti» rispetto a quelle direttamente esecutive. L'impiego di quelle funzioni, se ottimizzato, consente, infatti, asimmetriche dinamiche di fruizione delle esternalità insite nella dimensione reticolare dei rapporti distrettuali interni. È importante evidenziare come proprio l'indicatore rappresentato dalla redditività del capitale investito¹ permetta di «condensare» in termini materiali il peso delle competenze cognitive specialistiche, misurandole come fattori di superiorità strategica nell'ambito di processi quali la dis-integrazione verticale dei cicli e l'attivazione di funzioni di apertura dei sistemi locali all'esterno mediante l'internazionalizzazione produttiva

¹ Nell'analisi cui si fa, in questo punto, riferimento (Nova, 2001) il valore della redditività delle imprese è dato dal rapporto fra reddito operativo e capitale investito operativo.

e commerciale. Le attività connesse all'internazionalizzazione, di cui si parlerà più avanti, funzionano, evidentemente, come indice di dominanza strategica in quanto operano come fattori moltiplicatori dei vantaggi legati alla dis-integrazione produttiva e alla reticolarità delle relazioni del sistema locale.

Riguardo al secondo punto, le indagini condotte sul differenziale economico prodotto dal differenziale cognitivo e culturale di cui i contesti distrettuali si avvantaggiano forniscono, a loro volta, indicazioni la cui specificità risiede nel carattere sistemico della struttura di riferimento. Infatti queste indagini trovano significato nella lettura delle esternalità, di diversa forza, prodotte da processi di concentrazione/selezione di fattori socio-economici e culturali perché ciascuna impresa, o *team* di imprese, opera nel sistema locale producendo effetti agglomerativi originali. Ne consegue che ogni confronto e ogni valutazione trovano spazio nel momento in cui guardano alla scala di strutture di «sistema».

Quanto al terzo punto, risulta, inoltre, una forte componente di dominanza/asimmetria territoriale determinata da differenziali di competitività, questi ultimi regolati in base allo spessore competitivo che l'effetto distrettuale produce nei confronti sia del proprio ambiente interno sia di quello esterno. Gli effetti distrettuali si manifestano, infatti, secondo diverse tipologie, distinguendo i distretti costruiti su settori di specializzazione monolocalizzati, che si dimostrano generatori e fruitori di più forti effetti sistemici di carattere specifico, rispetto a quelli che operano in settori produttivi presenti in numerose localizzazioni²: questo aspetto dimostra come la concentrazione di forti livelli di specializzazione delle competenze avvenga in forme monopolistiche che generano un controllo socio-territoriale, qualificando in forma originale l'interno del distretto e le relazioni esterne di questo. A tale proposito sembra importante ricordare come lo stesso Porter guardasse alla struttura del settore di produzione

² Si definiscono «monolocalizzati» i settori di produzione presenti in una unica, principale, localizzazione nel territorio italiano, come il setificio, nel Comasco, e l'occhialeria, nel Bellunese. Diversamente, gli esempi di settori «plurilocalizzati» riguardano comparti di specializzazione ricorrenti in numerose aree del Paese, fra cui anzitutto il calzaturificio, il mobilificio e la lavorazione del cuoio (NOVA, 2001).

come a un fattore determinante del comportamento delle imprese che in esso operano: l'autore definiva l'«ambito di settore» come contesto organico e correlato nel quale le imprese esercitano competizione secondo una strategia coordinata (PORTER, 1987, p. 65). Nel nostro ragionamento la «superiorità» del distretto radicato in un settore a unica localizzazione conferma la portata del fattore «territorio» e dei vantaggi di concentrazione spaziale, cui si deve l'ottimizzazione dei processi di produzione di esternalità positive generati, proprio in termini di coordinamento delle strategie, dall'appartenenza delle imprese distrettuali al medesimo settore di produzione.

Si conferma, anche per questa via, la forte significatività del sistema di produzione locale alla luce delle categorie interpretative dell'analisi geografica. È evidente la portata di fattori quali la forza agglomerativa e gli effetti moltiplicativi generati dai processi di concentrazione-polarizzazione, e l'efficacia dei fattori territoriali connessi all'urbanizzazione soprattutto nei distretti «maturi», attraverso lo sviluppo di reti di servizi richiesto dalla redistribuzione del reddito e dall'innalzamento dei livelli di consumo della popolazione locale: per più versi si coglie, in definitiva, pur in ambito distrettuale, la riproposizione, su diversi piani di interpretazione, del modello centro/periferia. Importanti fattori geoeconomici compaiono, dunque, «spontaneamente», non in termini di determinismo localizzativo ma, piuttosto, finalizzati a una revisione della caratterizzazione tipica del «primo» modello distrettuale: tale revisione viene richiesta dall'evoluzione di segno postindustriale del processo di produzione, dall'esigenza di livelli di competitività sempre più forti e dalla domanda di nuove configurazioni «centralizzate» coerenti con la posizione di *leadership* di alcune imprese distrettuali.

Lungo l'itinerario già percorso, l'analisi economica riconduce, inoltre, all'eterogeneità delle risorse strategiche gestite dalle imprese e, essenzialmente, al coordinamento delle modalità di combinazione di quelle risorse in sistemi coordinati, la condizione di vantaggio che consente all'impresa di produrre conoscenza (MOCCIARO LI DESTRI e DAGNINO, 2003); è evidente come anche il tema del coordinamento dell'eterogeneità delle risorse riconduca al fattore «sistema», che si conferma generatore di esternalità essenziali per lo sviluppo del processo di produzione come processo cognitivo, costituendo, evidente-

mente, anche la condizione primaria di riferimento per una integrazione logica fra analisi economica e analisi territoriale. In connessione con il tema dei fattori evolutivi generati dall'eterogeneità delle risorse produttive, l'acquisizione del concetto di agglomerazione territoriale dimostra, a sua volta, come la competitività del patrimonio di conoscenze su cui si basa l'organizzazione del contesto distrettuale dipenda sempre più sensibilmente dall'ampiezza e dalla complessità delle relazioni e delle contraddizioni fra interno ed esterno, oltre che fra componenti e antagonisti del sistema.

Conta soprattutto, in termini di sviluppo, la capacità di dar senso alla alterità culturale come fattore di crescita capace di definire più «ambienti» operativi, fra i quali l'esistenza di divari conoscitivi sembra comportare non sempre separazione ma, più spesso, opportunità di incontro e coesione. La «dominanza» territoriale pare, quindi, un altro argomento risultante dall'organizzazione di fattori complessi, per vie attraverso cui si misura la capacità del sistema locale di mantenersi in vita e, progressivamente, di generare e organizzare sempre «nuovo» territorio.

La varianza registrata nei comportamenti di imprese, reti e sistemi di imprese funziona, conseguentemente, come argomento a sfavore dell'ipotesi di un generalizzato effetto di supremazia del modello distrettuale in termini di competitività produttiva e reddituale e anche della possibilità di verifica della «unicità» dello stesso modello. L'analisi dimostra come la diversità dei comportamenti strategici e le *performance* in termini di redditività delle imprese costituiscano, piuttosto che un dato unificante ai fini della definizione di un modello universale, una chiave di lettura delle condizioni necessarie per la sussistenza e la continua ricostituzione del distretto, che impongono l'acquisizione, la trasformazione e la specializzazione dei dati di esternalità forniti al distretto dall'ambiente.

Il distretto sembra proporsi, piuttosto che come soggetto produttivo «compiuto» e, in quanto tale, in grado di autorganizzarsi, come contesto critico di interfaccia fra imprese, fra realtà locali, fra locale ed extralocale, così da funzionare primariamente come agente di selezione di strategie di crescita sui piani aziendale e territoriale, in condizioni di frequente problematicità.

Si configurano più piani di incontro fra l'analisi economica che guarda all'impresa e l'analisi geografica, proprio grazie all'importan-

za di fattori e processi diversi di apertura conoscitiva al territorio, riconosciuti come dati imprescindibili all'origine della produzione di strutture territoriali e coesione sociale. Questo dato di integrazione, che è ancora una volta integrazione culturale, si accorda con il ruolo del distretto come *medium*, o *milieu*, di cui molto si è parlato, cioè come mezzo, o tramite, di integrazione, o non-integrazione, fra società e territorio: mediante tale ruolo si caratterizza anche il comportamento del sistema distrettuale nei confronti dei già citati processi di internazionalizzazione.

Internazionalizzazione dei distretti e crescita culturale globale

È evidente come il ruolo del distretto quale contesto originale di divisione del lavoro e di processi evolutivi di apprendimento culturale si sia dimostrato funzionale a processi articolati lungo fasi diverse della catena del valore. Da un lato lo stesso contesto genera integrazione fra industria e terziario, in quanto il distretto, in condizioni di ottimizzazione delle dinamiche di equilibrio interne, si propone come organismo sistemico organizzato da flussi costanti di combinazione e coordinamento di specifici servizi: questi ultimi vengono resi da complessi di risorse tipiche delle imprese locali (nel quadro dell'analisi delle strategie d'impresa fondate sull'impiego delle risorse, sulla base della teoria evolutiva, v. GRANT, 1991); d'altro lato, il distretto trae le condizioni per la propria sussistenza nell'ambito di processi di trasmissione e qualificazione di specializzazioni locali a scala globale, quale nodo strategico di reti globali di divisione del lavoro (DEMATTEIS, 1994).

Dunque il distretto, in quanto sistema coordinato di risorse e servizi, esprime una sorta di «vocazione» all'intermediazione nell'ambito degli odierni processi economici, in accordo con le attuali dinamiche di internazionalizzazione produttiva, che sembrano riguardare sempre meno la semplice espansione delle imprese e dei mercati, e sempre più una divisione e una frammentazione transnazionale del lavoro e delle competenze e la diffusione di questi mediante specifici linguaggi di rete.

In particolare, i processi di internazionalizzazione produttiva funzionano come parametro idoneo al nostro ragionamento perché entrano progressivamente nel merito della caratterizzazione socio-

culturale in senso attivo dei sistemi locali. Infatti, tratto distintivo dei processi di internazionalizzazione dell'Italia nel corso degli anni Novanta è stato l'ampliamento e la diversificazione delle tipologie dei soggetti coinvolti (in un quadro in cui la frequenza degli investimenti esteri dell'Italia è fortemente aumentata), mediante una crescente presenza di imprese di dimensioni medie e piccole.

In questa sede estendiamo alla casistica distrettuale il ragionamento sul comparto delle piccole e medie imprese italiane, inteso nel suo complesso, sulla base di dinamiche di convergenza rilevate nei comportamenti relazionali di queste aree di produzione nei confronti dei contesti internazionali: per più aspetti queste dinamiche consentono una indiretta verifica della crescente acquisizione di competitività che caratterizza gran parte dell'apparato della piccola e media imprenditorialità in Italia (ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO, 2003).

La presenza delle piccole imprese nell'ambito degli investimenti internazionali che interessano l'Italia è notevole sia in uscita che in entrata: alla fine degli anni Novanta appartenevano a questa categoria il 78,8% degli investitori coinvolti, fra italiani ed esteri; fra le imprese estere interessate, le stesse erano il 44,7%; mentre, come prevedibile, scendevano le percentuali rappresentate da questa tipologia riguardo al numero degli addetti (16,9%) e alla quota del fatturato (6,3%) (fig. 1).

Ad altra scala, nel 1999 circa l'82% delle multinazionali italiane occupava meno di 500 addetti, rientrando nella definizione, accettata nella letteratura internazionale, di «piccole multinazionali». Va evidenziato, tuttavia, come il comportamento di queste ultime in termini di presenza e interazione nei mercati internazionali abbia registrato condizioni ancora contraddittorie, soprattutto evidenti in un decremento di presenza nell'ambito delle nuove partecipazioni estere, registrato fra il 1997 e il 1999 – dopo un decennio di sensibile ascesa – in seguito al rafforzamento e alla ripresa di iniziativa all'estero da parte di un selezionato insieme di medi e grandi gruppi industriali. Di contro, va tuttavia sottolineato come fra 1986 e 1997 le piccole multinazionali italiane abbiano presentato partecipazioni in un gran numero di imprese estere (stimate a circa il 50% del totale delle imprese straniere partecipate da gruppi italiani) e, in termini dinamici,

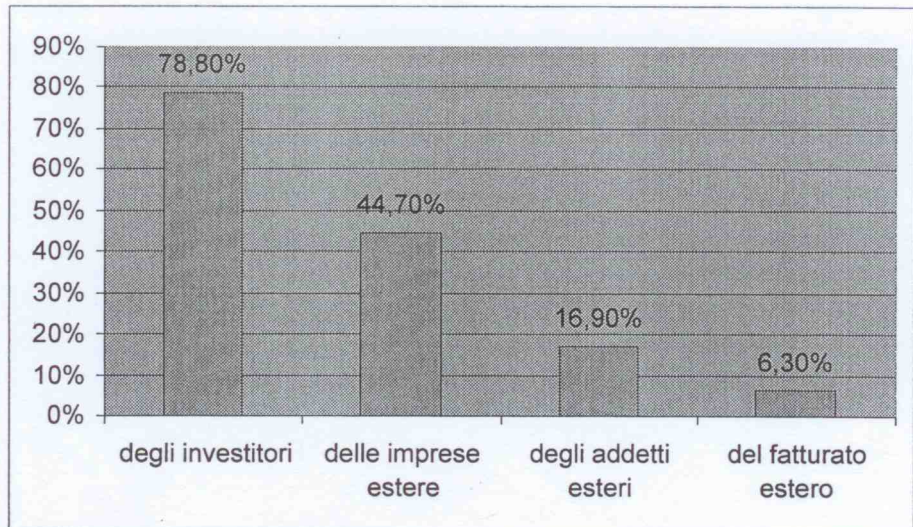


Fig. 1 - Consistenza del ruolo delle piccole e medie imprese nel quadro dell'internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana (1999)

(Fonte: CONSIGLIO NAZIONALE DELL'ECONOMIA E DEL LAVORO)

la relativa quota sulle nuove partecipazioni estere sia cresciuta dal 14,6% al 53% del totale, con un valore medio del 48% negli ultimi cinque anni (FERRARI e ALTRI, 2002).

Analogamente al comportamento dei sistemi distrettuali italiani, che funzionano come intermediari di produttività e di cultura territoriali, lo stesso apparato di produzione industriale nazionale si propone mediante un ruolo di carattere «interstiziale» e di intermediazione, perché vincolato all'acquisizione di *input* conoscitivi da imprese estere attraverso investimenti in entrata e in uscita. Cioè, la presenza dell'industria italiana nei mercati globali pare motivata soprattutto dalla ricerca di informazioni, macchinari e tecnologie in possesso dei più avanzati fra i paesi produttori, risorse da rimettere poi in gioco, dopo averle rielaborate, per destinarle a mercati meno competitivi. Con particolare riguardo alle relazioni a scala europea, l'Italia pare confermarsi in un ruolo di intermediario fra l'Unione Europea, mercato avanzato, e i paesi centro-orientali, quali mercati in transizione (ROSSI, 1993) (fig. 2).

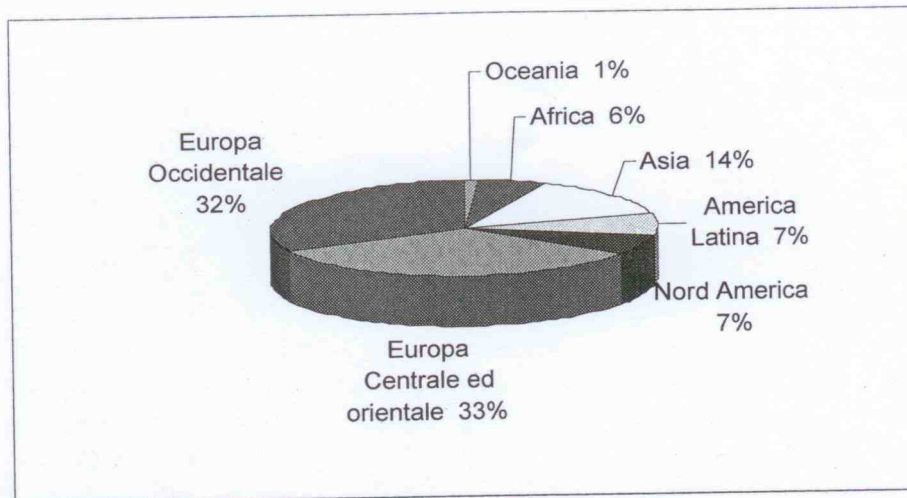


Fig. 2 - Distribuzione per grandi aree geografiche delle imprese estere partecipate da piccole e medie imprese italiane (1999)

(Fonte: CONSIGLIO NAZIONALE DELL'ECONOMIA E DEL LAVORO)

È interessante rimarcare come tale caratterizzazione dell'apparato industriale nazionale, nel suo complesso, trovi corrispondenza nel ruolo conoscitivo sostenuto dai sistemi che operano a scala locale: si conferma la funzione attiva di questi ultimi come soggetti che dalla speculazione sulle strategie di gestione dell'informazione traggono linfa vitale, in posizione di interfaccia fra contesti reticolari che superano ampiamente la scala locale, in molti casi relazionando aree in posizioni di supremazia con altre dotate di strutture socio-economiche in corso di trasformazione e in cerca di affermazione competitiva.

Il ruolo di intermediario specializzato, leggibile nel quadro delle potenzialità relazionali dei nostri sistemi locali, è, del resto, evidente guardando ai crescenti scambi che l'Italia intrattiene con l'Europa centro-orientale – soprattutto con i paesi candidati all'allargamento dell'Unione Europea – mediante imponenti operazioni di delocalizzazione della produzione: queste ultime, a loro volta, concentrate in settori di tradizionale specializzazione nei quali le piccole e medie imprese italiane godono, ormai stabilmente, di specifici vantaggi comparati, costituiscono gli effettivi investimenti produttivi all'estero

dell'Italia (ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO, 2002; FACCIOLI, 2003).

Nel 2000 l'internazionalizzazione delle PMI italiane si è ancora manifestata in massima parte sotto forma di esportazioni. Contemporaneamente, quote considerevoli di partecipazione da parte dell'Italia si sono rivolte a operazioni di internazionalizzazione «leggera», per lo più nei termini del controllo di attività di subfornitura costanti, non occasionali, eseguite dall'impresa estera, senza una partecipazione azionaria da parte dell'impresa italiana; è importante mettere in luce come queste dinamiche diventino, comunque, soggetti e agenti di promozione di processi territoriali, nella misura in cui le stesse dinamiche danno luogo alla costruzione di un mercato locale e, dunque, a forme di internazionalizzazione di tipo territoriale (fig. 3).

Una ulteriore conferma del ruolo «intermedio» e, tuttavia, promozionale che caratterizza la portata cognitiva e strategica delle operazioni commerciali attuate dai sistemi dell'impresa minore in Italia viene dall'analisi settoriale, sulla base della nota classificazione di K.

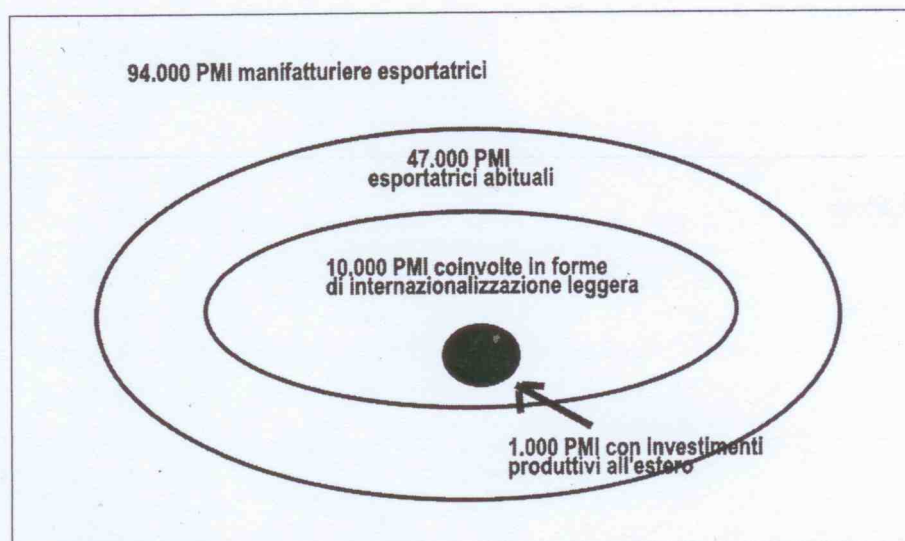


Fig. 3 - Caratteri dell'internazionalizzazione realizzata dalle piccole e medie imprese italiane (2000)

(Fonte: CONSIGLIO NAZIONALE DELL'ECONOMIA E DEL LAVORO)

Pavitt (1984) che valuta la diversa struttura delle conoscenze tecnologiche accumulate dai settori di produzione in termini di comportamento nel mercato. Nel panorama della piccola-media impresa italiana i settori più interessati, perché più idonei, alla ricerca di nuovi mercati si confermano quelli dell'industria manifatturiera tradizionale (*supplier dominated*) e a offerta specialistica (*specialized supplier*) che, secondo la citata classificazione, acquisiscono *input* conoscitivi e innovativi mediante il rapporto, diretto o indiretto, con i propri fornitori e utilizzatori, generando innovazioni incrementali che nascono e progrediscono attraverso una continua attività di sperimentazione (FACCIOLI, 2003).

In accordo con l'analisi settoriale, diverse esperienze di lettura delle strategie di internazionalizzazione produttiva, in diversi casi rivolte alla ricerca di tecnologie, risorse, lavoro e mercato, hanno visto i settori tradizionali e specialistici, principali protagonisti delle operazioni, interessati in netta prevalenza all'acquisizione di lavoro a basso costo e di mercati in cui espandersi (FACCIOLI, 2001). Questi risultati trovano ragione anche guardando a una scala più ampia, soprattutto se confrontati con la struttura della spesa destinata dalle imprese italiane ai settori della ricerca: il moderato impegno da parte delle stesse imprese nello sviluppare una autonoma produzione di innovazione è dimostrato dal fatto che quella tipologia di spesa è in Italia ancora di molto inferiore non solo a quella dei maggiori produttori mondiali ma anche rispetto a paesi di dimensioni economiche notevolmente minori del nostro (fig. 4).

Diversamente, hanno continuato più decisamente a crescere i settori di acquisto relativi a servizi per l'uso di fonti energetiche e tecnologie immateriali, cioè servizi tecnologici, con particolare riguardo a comparti funzionali alla produzione e all'uso di beni strumentali e intermedi (FERRARI e ALTRI, 2002).

Considerazioni conclusive

Dunque i distretti italiani, in cui è estremamente forte la presenza di settori di produzione di beni di largo consumo e strumentali, sembrano confermarsi come soggetti attivi di una crescita relazionale finalizzata alla intermediazione di cultura produttiva anche a scala

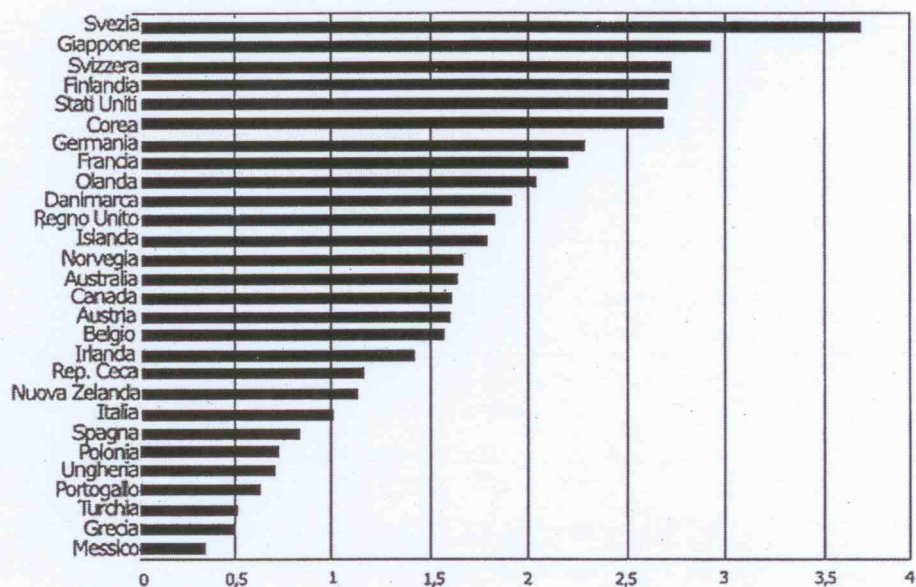


Fig. 4 - Spesa in Ricerca e Sviluppo come percentuale del PIL nei Paesi OCSE (1997)
 (Fonte: ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA)

internazionale, poiché stabiliscono veri «divari» di conoscenza fondata su diversi livelli di fruizione di vantaggi comparati. Sulla base di questi dati è evidente come l'esigenza di qualificazione della fisionomia relazionale dell'Italia nei mercati esteri richieda una gestione delle operazioni di delocalizzazione produttiva fondata su maggiori investimenti specifici destinati all'approfondimento e alla valorizzazione della «diversità» dei patrimoni di informazione, competenze gestionali-direzionali, servizi di livello avanzato, per una necessaria integrazione con i più forti mercati internazionali (fra cui Cina e Sud Est asiatico), piuttosto che l'esclusiva ricerca di risparmi sui costi e di confronti di mercato scarsamente competitivi.

Tornando alle basi concettuali del nostro ragionamento, va ricordato come il confronto con l'analisi economica, limitatamente a riferimenti alla teoria evolutiva e a recenti analisi dei comportamenti strategici dell'impresa basati sull'impiego della risorsa «conoscenza», metta in luce il ruolo dell'analisi territoriale nell'approfon-

dimento di concetti e categorie interpretative di portata primaria. Fra questi ultimi, le nozioni di *asset* e *skill* conoscitivi, o patrimoni «intelligenti» e «competenze», rappresentano fattori in grado di produrre reddito e qualificare le condizioni socio-territoriali di diversi contesti: mediante tali nozioni la portata cognitiva del processo di produzione rimanda a un concetto di «flusso» che regola e coordina lo sviluppo, la trasformazione e lo scambio di contenuti informativi fra le componenti del capitale umano a disposizione del processo medesimo. Gli stessi contenuti, definiti «risorse» da parte dell'analisi economica, si integrano in sistemi coordinati che nello svolgimento di processi territoriali trovano espressione complessa: in questi termini si conferma essenziale il riferimento al concetto di sistema e all'indagine geografica di stampo sistemico come sedi opportune e «necessarie» di integrazione di valori socio-economici e territoriali.

L'analisi delle dinamiche di internazionalizzazione ha consentito di verificare alcune condizioni di convergenza dei comportamenti dei distretti nel più ampio contesto della piccola impresa in Italia, portando altri argomenti a favore della non univocità del modello distrettuale e, piuttosto, a conferma della eterogeneità e molteplicità delle categorie strategico-comportamentali rinvenute in riferimento a quel modello. Anzi, le considerazioni che ne sono risultate fanno ritenere che proprio nell'ambito del grande comparto della piccola/media impresa si possa opportunamente ricercare i parametri di definizione di una nuova, più eterogenea e complessa categoria di soggetti della produzione costruiti secondo la struttura del sistema locale, la cui importanza in termini economici e socio-territoriali è confermata dalla diffusione di questi soggetti in un'area estremamente vasta del Paese, che copre gran parte dell'Italia centro-settentrionale e adriatica, con una crescente presenza nel Mezzogiorno.

Paradossalmente, la continua, crescente, domanda di versatilità cui il distretto è sottoposto in condizioni di concorrenza con aree economiche internazionali in forte crescita, dotate di più forti e rapidi vantaggi comparati, genera una duplice condizione potenzialmente vantaggiosa nei riguardi del processo di produzione locale del nostro paese. Da un lato, queste condizioni possono generare un au-

mento di selettività che, pur imponendo costi sociali, soprattutto occupazionali, tuttavia può dimostrarsi, in tempi lunghi, garanzia di crescita qualitativa; dall'altro, possono definirsi più articolati contesti «alternativi», disegnati a misura di nuovi soggetti collettivi o individuali, quali gruppi, piattaforme articolate, medie imprese, singoli imprenditori. Oltre a questi, merita interesse la dimensione, già legittimata, del «metadistretto», soggetto di forte portata territoriale organizzato lungo filiere e reti interproduttive, su «aree vaste» che ridiscutono alla base i vecchi criteri delle delimitazioni distrettuali locali, nella logica del «sistema territoriale» funzionale a reti «lunghe» di scambio.

Per la sua natura di *medium* culturale è forse lecito concludere rilevando come il sistema distrettuale, pur non univoco, possa ancora rappresentare una significativa casistica delle modalità di riorganizzazione spaziale della produzione secondo le tipiche economie di rete e secondo la nuova divisione del lavoro a scala mondiale, così da dar luogo a un modello tipicamente italiano di competitività nell'ambito dei sistemi dell'impresa minore. Fisionomia essenziale del distretto rimane nella originale, per più versi «innovativa», tipologia di divisione del lavoro non più esclusivamente radicata nel «locale», ma in grado di trasformare aspetti di alterità ambientale in *input* di sviluppo anche a scala internazionale, lungo percorsi relazionali che possono diventare nuovi, promettenti, percorsi di regionalizzazione territoriale e di mercato.

BIBLIOGRAFIA

- BECATTINI G. (a cura di), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino, 1987.
- BECATTINI G., *Il distretto industriale. Un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico*, Torino, Rosenberg & Sellier, 2000.
- BECATTINI G., *Dal distretto industriale allo sviluppo locale. Svolgimento a difesa di un'idea*, Torino, Bollati-Boringhieri, 2002.
- BERTHOMIEU C. e HANAUT A., *La sous-traitance internationale peut-elle être un facteur d'industrialisation?*, in BERTHOMIEU C. et al. (a cura di), *Structure industrielle et sous-traitance*, Parigi, PUF, 1983, pp. 217-243.
- BRESCHI S., *La dimensione spaziale del mutamento tecnologico: una proposta interpretativa*, in «Economia e politica industriale», 86, 1995, pp. 179-207.
- CONTI S. (a cura di), *Territori industriali: imprese e sistemi locali*, in «Geotema», 2, 1995.
- CONTI S., *La conoscenza come processo localizzato*, in «Sviluppo locale», 4, 1997, pp. 5-26.
- DEMATTEIS G., *Sistemi locali e reti globali*, in IRIS, *Incontri pratesi sullo sviluppo locale*, Artimino, 1994, pp. 1-14.
- DEMATTEIS G., *Per una geografia della territorialità attiva e dei valori territoriali*, in BONORA P. (a cura di), *SloT quaderno 1*, Bologna, Baskerville, 2001, pp. 11-30.
- DINI F., *Riflessioni sulle economie di agglomerazione come nesso materiale e immateriale della territorialità dell'industria*, in CONTI S. (a cura di), *Territori industriali: imprese e sistemi locali*, in «Geotema», 2, 1995, pp. 22-29.
- FACCIOLI M., *Distretti industriali, milieu locale ed economia neo-industriale*, in CONTI S. (a cura di), *Territori industriali: imprese e sistemi locali*, in «Geotema», 2, 1995, pp. 30-41.
- FACCIOLI M., *Ambiente, reti e competenze d'impresa nei sistemi locali*, in «Pubblicazioni dell'Istituto di Geografia Economica dell'Università di Verona», Verona, 10, 1996.
- FACCIOLI M., *Territorio e internazionalizzazione produttiva. Cenni sulle dinamiche recenti in Italia*, in «Documenti geografici», Università degli Studi di Roma «Tor Vergata», Roma, 6, 2001, pp. 13-24.
- FACCIOLI M., *L'internazionalizzazione del territorio nell'Europa centro-orientale in vista dell'allargamento dell'Unione Europea. Il ruolo dell'Italia*, in «Documenti geografici», Università degli Studi di Roma «Tor Vergata», Roma, 8, 2003, pp. 5-36.
- FERRARI et al. (a cura di), *L'Italia nella competizione tecnologica internazionale. Terzo rapporto*, Enea-Università di Roma «La Sapienza», Università Bocconi-Politcnico di Milano, 2002.
- GRANT R.M., *The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation*, in «California Management Review», vol. 33, 3, 1991, pp. 114-135.

- GRANT R.M., *Toward a knowledge-based theory of the firm*, in «Strategic Management Journal», vol. 17, n. speciale, 1996, pp. 109-122.
- ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO, *Rapporto sul commercio estero*, Roma, ICE, 2002.
- ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO, *Internazionalizzazione dei distretti industriali. Conferenza nazionale*, Roma (20-21 marzo 2003), ICE-CNR.
- MALMBERG A., SÖLVELL Ö. e ZANDER I., *Accumulazione locale di conoscenza e competitività delle imprese*, in «Sviluppo locale», 4, 1997, pp. 27-53.
- MARIOTTI S. e MUTINELLI M., *La multinazionalizzazione attiva e passiva dell'Italia*, in «Economia e politica industriale», 117, 2003, pp. 129-157.
- MOCCIARO LI DESTRI A. e DAGNINO G.B., *Lo sviluppo dell'impresa resource-based fra appropriazione e creazione di valore*, in «Economia e politica industriale», 117, 2003, pp. 73-108.
- NELSON R.R. e WINTER S., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge (Mass.), The Belknap Press of Harvard University Press, 1982.
- NOVA A., *Conoscenza e valore nell'economia dell'impresa*, in «Sinergie», 51, 2000, pp. 105-142.
- NOVA A., *L'economia delle imprese nei distretti italiani: redditività, dominanza e strategie differenziali*, in «Economia e politica industriale», 111, 2001, pp. 107-143.
- PAVITT K., *Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory*, in «Research Policy», 13, 1984, pp. 343-373.
- PORTER M.E., *Competitive Advantage*, New York, Macmillan-Free Press, 1985; trad. ital., *Il vantaggio competitivo*, Milano, Edizioni di Comunità, 1987.
- PORTER-LIEBESKIND J., *Knowledge, strategy and the theory of the firm*, in «Strategic Management Journal», vol. 17, n. speciale, 1996, pp. 93-109.
- ROSSI S. (a cura di), *Competere in Europa*, Bologna, Il Mulino, 1993.
- VARALDO R. e FERRUCCI L., *Il distretto industriale tra logiche di impresa e logiche di sistema*, Milano, Angeli, 1997.