

I Distretti Industriali

di F. Sforzi*
e F. Lorenzini**

1. Introduzione¹

L'interesse per il distretto industriale è legato al dibattito intorno al ruolo della piccola impresa nell'economia italiana. Un problema che già all'epoca del "miracolo economico" era rilevante nella realtà, ma che la teoria corrente d'allora – ancorata alle sole economie interne come fonte di efficienza della produzione – non poteva né riteneva necessario spiegare. Il disagio interpretativo che il cambiamento economico italiano degli anni Settanta aveva prodotto tra gli economisti (Graziani, 1975) trovò sbocco nella riscoperta del distretto industriale come possibilità d'inquadramento concettuale di "osservazioni empiriche in cerca di teoria": la fioritura della piccola impresa, la spiegazione della cui efficienza e competitività non è possibile al di fuori delle economie esterne marshalliane.

Un ulteriore impulso all'utilizzazione del concetto di distretto industriale è venuto dalla riflessione sulla crisi della produzione di massa e dalla constatazione della progressiva affermazione di un nuovo modello d'industrializzazione – fondato sulla produzione differenziata – dove a un processo produttivo che si realizzava soprattutto attraverso l'integrazione e il coordinamento "interno" (aziendale) se ne sostituiva uno, affatto diverso, che si realizzava soprattutto attraverso l'integrazione e il coordinamento "esterno" (territoriale) di singole unità produttive, di piccola e media dimensione, tramite una coorte di istituzioni locali al cui centro sta un sistema di mercati di fase.

A queste riflessioni teoriche sulla natura del capitalismo industriale italiano si è accompagnata la nascita di un robusto filone di ricerca empirica che ha portato all'individuazione dei Distretti Industriali nella realtà economica italiana, attraverso l'utilizzazione del sistema locale come unità integrata di produzione (Tessieri, 2001).

Il riconoscimento giuridico del distretto industriale (L. 317/91) e i provvedimenti di politica economica che ne sono derivati hanno definitivamente contribuito a rendere popolare il termine "distretto industriale", facendolo diventare un'espressione del linguaggio corrente.

Questa popolarità non sempre ha portato bene al distretto industriale e all'obiettivo dei distrettualisti di far capire che la società locale – attraverso il territorio dove economia e società si compenetrano – conta nella spiegazione del cambiamento economico, così che le politiche per lo sviluppo locale dovrebbero abbandonare visioni settoriali e diventare politiche territoriali. È accaduto, spesso, che il distretto industriale fosse interpretato in modo semplicistico, come un mero raggruppamento territoriale di piccole e medie imprese o una localizzazione industriale caratterizzata da una certa forma organizza-

* Università di Torino

** Istat

tiva, quando invece la sua natura è quella di costituire una macchina sociale per produrre beni e soddisfare il bisogno di integrazione sociale degli agenti umani della produzione. Perciò al di fuori di un sistema locale che identifica un ambiente di vita quotidiano non vi possono essere Distretti Industriali. Se l'individuazione del distretto industriale nella realtà concreta muove direttamente dalla ricerca della presenza di industrie nel territorio, e non dall'identificazione come Distretti Industriali dei sistemi locali, ciò che si ottiene è una descrizione della distribuzione geografica dell'industria. Si può obiettare che quell'industria è organizzata da imprese fra loro interdipendenti perché condividono uno stesso processo produttivo, cioè una tipica caratteristica distrettuale. Ma questa, come altre caratteristiche relative alle imprese, non basta a fare di quel territorio un distretto industriale. Neppure la specializzazione produttiva ci dice granché sulla distrettualità di quel territorio. Il ritrovamento empirico di industrie specializzate è la norma in un'indagine geografica, non l'eccezione. Solo la scarsa dimestichezza con l'analisi geografica può far pensare che sia vero il contrario.

Sul piano teorico, il distretto industriale nasce come superamento del concetto d'industria (Becattini, 1979) e si propone come un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico nella convinzione che questo non può essere compreso al di fuori della società – sempre considerata nella sua territorialità, cioè come società locale – dove le forze economiche concretamente agiscono ed evolvono. È nella società locale, anche attraverso la sua apertura verso l'esterno, che si forma un ambiente socio-culturale adatto alla realizzazione di forme diverse di organizzazione industriale. Di conseguenza, il semplice riconoscimento di concentrazioni industriali nel territorio non avvalorava l'esistenza di un distretto industriale.

2. Il distretto industriale e la "nuova" geografia economica italiana

2.1. Le economie esterne marshalliane e il distretto industriale

■ Il distretto industriale fa parte dei concetti teorici delle scienze sociali, ma la geografia economica italiana attraverso di esso ha ridefinito gran parte del suo statuto scientifico e metodologico. Nella geografia economica italiana il distretto industriale si è affermato attraverso la riscoperta delle economie esterne marshalliane e la rivalutazione del *territorio* come società territoriale, e del *luogo* come unità d'indagine e di classificazione dell'economia e della società.

La constatazione empirica dell'esistenza di processi cumulativi e di rendimenti crescenti nel processo

produttivo geograficamente concentrato – rispetto a quello isolato – ha trovato una spiegazione teorica nella formulazione marshalliana delle economie esterne connesse alla concentrazione di industrie specializzate in particolari località. Sono queste che si trovano alla base della costruzione teorica del distretto industriale (Becattini, 1979).

Il fatto che in Marshall le economie esterne di localizzazione siano state sviluppate nel quadro teorico dell'organizzazione industriale, è probabilmente all'origine della disattenzione dei geografi economici e degli economisti regionali, non solo italiani. Essi sono stati attratti dal problema della localizzazione industriale, cioè dalla ricerca dei fattori universali che stanno alla base della decisione di ubicare uno stabilimento in un dato sito geografico, piuttosto che dal problema di spiegare il processo d'industrializzazione per comprendere la varietà dei modelli di sviluppo locale. In questo atteggiamento ha giuocato il fatto che l'*impresa* è stata assunta quale fondamentale unità d'analisi, mentre l'*industria* è stata lasciata su uno sfondo teoricamente indistinto. Viceversa, nel sistema marshalliano le due nozioni, di impresa e di industria, sono inseparabili, a tal punto da portare alcuni autori ad affermare che in Marshall "l'industria viene concepita come il milieu entro cui vivono le singole imprese e ne costituisce condizione di vita" (Bruguièr Pacini, 1953, p. 75; cit. in Becattini, 1962). Questo perché l'*impresa*, come l'individuo, non è mai considerata in isolamento dalle relazioni socio-economiche né del settore (l'insieme degli imprenditori) né del luogo (la società locale) al quale appartiene. La chiave di volta per comprendere le origini della nozione di economie esterne di localizzazione nel pensiero marshalliano è data dall'inserimento dell'organizzazione tra i fattori della produzione e dal riconoscimento della conoscenza (le cognizioni) come elemento costitutivo (Marshall, 1972, pp. 237-238).

L'organizzazione sociale, e particolarmente industriale, alla quale Marshall rivolge la propria attenzione, è sottoposta a processi tali per cui "lo sviluppo dell'organismo, sia sociale che fisico, comporta, da un lato, una crescente suddivisione delle funzioni tra le sue varie parti, e dall'altro una più intima connessione tra di esse. Ciascuna parte diviene sempre meno auto-sufficiente e dipende sempre più dalle altre per il proprio benessere; così che ogni disordine che avvenga in una parte qualsiasi di un organismo altamente sviluppato si ripercuoterà anche sulle altre parti. Questa accresciuta suddivisione, o come si dice, "differenziazione" delle funzioni si manifesta, per quanto concerne l'industria, nella forma della divisione del lavoro e dello sviluppo di capacità, cognizioni e macchine specializzate; mentre, l'"integrazione", cioè la crescente intimità e compattezza delle connessioni fra le singole parti dell'organismo indu-

striale, si presenta sotto la forma dell'aumento della sicurezza del credito commerciale, e dei mezzi e degli usi di comunicazione per mare e per strada, per ferrovia e per telegrafo, mediante la posta e mediante la stampa" (Marshall, 1972, p. 361).

Ciò che viene descritto è un doppio processo di progressiva differenziazione/integrazione che coinvolge sia le relazioni verticali che le relazioni orizzontali dell'organismo industriale, influenzandone insieme la sfera locale (il radicamento nel proprio territorio) e la sfera globale (la visione complessiva dell'arena competitiva in cui esso agisce).

Alla luce di questa concezione della realtà, costituita di processi e delle relative connessioni fra unità elementari ed entità che la compongono, appare chiaro come il conseguimento di economie nella produzione dipenda meno dalla dimensione della singola impresa che dal modo in cui la produzione è organizzata localmente e interagisce con l'ambiente sociale e produttivo dove essa si svolge. D'altra parte, l'industria marshalliana è delimitata da una comunanza di tecnologia, di convenzioni e consuetudini sociali. Tutto ciò si riflette nelle intenzioni analitiche dell'autore volte a spiegare "per quali cause forme diverse di organizzazione produttiva diventino le più adatte a trarre profitto dall'ambiente e a prevalere sulle altre; ma è bene che al tempo stesso non si dimentichi la questione, fin dove esse siano singolarmente adatte ad avvantaggiare il loro ambiente" (Marshall, 1972, p. 389).

Alla base del concetto marshalliano di economie esterne di localizzazione si trovano dunque i vantaggi della concentrazione territoriale (locale) e della specializzazione (settoriale) che promuovono: a) la riproduzione delle competenze; b) la diffusione della conoscenza; c) lo sviluppo di attività sussidiarie, sia nella manifattura che nei servizi (attraverso la varietà nella produzione); d) l'impiego di macchinari specializzati; e) la formazione di un mercato del lavoro specializzato; e) lo sviluppo di industrie complementari (attraverso la varietà nell'occupazione).

Questi vantaggi sono evidenti, e massimamente importanti, soprattutto nel caso di sistemi locali industriali costituiti da piccole unità produttive, poiché nella specializzazione industriale agisce quel meccanismo di differenziazione/integrazione prima descritto che si realizza nella scomposizione del processo produttivo in imprese di fase individuali, e si ricompono alla scala dell'intero sistema locale, in un intreccio dinamico di concorrenza e cooperazione. Ciò non significa, tuttavia, che i vantaggi delle economie esterne non siano altrettanto importanti nel caso di sistemi locali industriali focalizzati su (o costituiti da) grandi stabilimenti, con l'eccezione del caso-limite di un singolo stabilimento verticalmente integrato che orienta la società locale.

L'espressione "atmosfera industriale" compendia, a sua volta, l'insieme delle caratteristiche sociali e produttive che costituiscono il sistema locale marshalliano, facendone un tutto unico, e qualificandolo come sistema sociale cognitivo.

Queste riflessioni, alimentate dal retroterra teorico relativo al problema del concetto d'industria (Becattini, 1962) hanno dato avvio in Italia, negli anni Settanta, alla riscoperta del distretto industriale marshalliano: come *unità d'indagine* dell'economia industriale, oltre il settore; come *modello d'industrializzazione leggera*, oltre l'industrializzazione classica (o ford-tayloristica); come *paradigma teorico* per l'interpretazione del cambiamento economico, poiché reintegra il territorio e la società – considerata sempre nella sua concretezza e "località" – nell'analisi economica.

Si tratta di una chiave di lettura che esprime la preoccupazione di situare ogni processo economico nel territorio dove questo si svolge, in relazione con la società locale.

È naturale, perciò, che il distretto industriale rappresenti il luogo teorico-pratico privilegiato per la messa a punto dell'interpretazione locale – cioè, geograficamente fondata – dello sviluppo, dal momento che è in esso che le connessioni tra relazioni economico-produttive e relazioni socio-culturali sono inseparabili, e la congruenza dinamica di queste connessioni interne consente, allo stesso tempo, competitività esterna per le imprese che vi operano e soddisfacimento del bisogno di integrazione sociale per le persone che ci vivono.

Da quando nella geografia economica italiana – e, più in generale, nella comunità scientifica italiana – si è affermato questo orientamento analitico, le attività economiche non sono state più studiate esclusivamente nella loro distribuzione geografica, come proiezione territoriale di un'industria astratta, definita a scala nazionale, o nei loro processi di localizzazione, ma sono state poste le condizioni per lo studio dell'industria come fattore costitutivo delle singole economie locali che compongono il sistema economico di un paese. Questo nuovo modo di concepire l'industria assume la dimensione territoriale locale come componente definitoria, così come l'impresa, finora disincarnata dall'industria e dalla società locale, finalmente vi si reimmerge.

2.2. Una definizione di distretto industriale

■ Contrapposto alla costruzione teorica del "polo" industriale (Perroux, 1955), il "distretto" industriale si configura come un sistema locale caratterizzato dalla compresenza attiva fra un raggruppamento umano e un'industria principale costituita da una popolazione di piccole imprese indipendenti, spe-

cializzate in fasi diverse di uno stesso processo produttivo.

La compresenza attiva consiste nel fatto che la società locale esercita una funzione autonoma sull'organizzazione della produzione che discende dalla sua cultura sociale. Un sistema di valori e di orientamenti normativi – dominato dallo spirito d'iniziativa e largamente condiviso in relazione ai principali aspetti della vita quali il lavoro, il consumo, il risparmio, l'atteggiamento nei confronti dell'incertezza – determina un ambiente culturale favorevole all'intrapresa economica, influenza le relazioni industriali e l'attività dell'amministrazione pubblica. L'elevata attitudine e disponibilità delle singole persone e delle famiglie al lavoro autonomo – nelle sue diverse forme di lavoro a domicilio, lavoro autonomo, artigianato, piccola imprenditoria – favoriscono la formazione e la diffusione di capacità organizzative, di creatività, di pragmatismo, di abilità individuali e di gruppo.

D'altra parte, l'organizzazione della produzione che si realizza attraverso piccole e medie imprese indipendenti, tendenzialmente coincidenti con le singole unità produttive di fase, connesse da reti di transazioni specializzate e coordinate da forme di cooperazione più o meno esplicita, è resa possibile dalla divisibilità tecnica del processo produttivo e si avvantaggia delle economie esterne di localizzazione, oltre che delle economie interne di scala.

Questa divisione del lavoro fra le imprese consegue dall'espansione di una domanda di beni non standardizzata, bensì caratterizzata da un'elevata frammentazione qualitativa e variabilità temporale, a fronte della quale l'industria principale del distretto manifesta un'adattabilità dinamica che soddisfa esigenze di elasticità (variazione quantitativa della domanda) e di flessibilità (variazione qualitativa della produzione) che gli deriva dalle capacità funzionali diffuse fra i suoi lavoratori e dalla specificità della formula produttiva.

Intelligenza organizzativa, capacità di sperimentazione e agire pratico, talento creativo e inventiva, abilità artigianali, competenze tecniche e capacità d'innovazione conferiscono dinamicità al distretto industriale nel suo insieme e rappresentano il suo punto di forza nella competizione internazionale.

L'industria principale del distretto – insieme alle industrie ausiliari e ai molteplici servizi ad essa funzionali – si dimostra pervasiva nei confronti dell'ambiente locale fornendo occasioni di lavoro virtualmente a tutti gli strati della popolazione: giovani, adulti e anziani, uomini e donne. Ne risulta una società locale dominata dalle figure sociali dei piccoli imprenditori e dei lavoratori autonomi, oltre che da quelle dei lavoratori dipendenti, dell'industria, e da una diffusa partecipazione al lavoro dei giovani e delle donne, sia nubili che coniugate, mentre nella strut-

tura familiare prevale la tipologia della famiglia allargata. Ed è facile comprendere perché nel distretto si realizzi un'identificazione *territoriale* da parte della società locale, invece che *aziendale* come accade nei poli industriali dominati dalla grande impresa.

Il distretto industriale, dunque, esprime la possibilità, per una concentrazione geografica di numerose piccole imprese specializzate, di organizzare la produzione in modo efficiente, analogamente a quanto avviene all'interno di un singolo grande stabilimento. Ciò è reso possibile dai flussi di economie esterne che si generano localmente fra le imprese e che derivano dall'insieme di conoscenze, valori, comportamenti tipici e istituzioni attraverso i quali la società locale agisce sull'organizzazione industriale.

2.3. Il distretto industriale e la "nuova" geografia economica italiana

■ L'affermazione del distretto industriale come paradigma teorico ha costretto la geografia economica italiana a riflettere sulla fondatezza dell'interpretazione delle proprie origini e a rivalutare la propria originalità come "scienza dei luoghi". Tutto ciò si è accompagnato a un riorientamento della ricerca empirica che ha portato alla definizione di una *griglia classificatoria territoriale* (i sistemi locali) come strumento d'analisi coerente con l'apparato teorico distrettuale (Istat, 1997).

La tradizione, non solo italiana, vuole la geografia economica incardinata nel quadro concettuale della teoria della localizzazione (e dello spazio economico), centrato sul problema dell'allocazione ottimale delle attività economiche nello spazio, dove la distanza svolge il ruolo determinante, sotto forma di costi di trasporto. In Italia, questa visione è stata soppiantata dalla progressiva affermazione di un quadro concettuale di diversa ispirazione teorica legato ai problemi dell'organizzazione industriale (e della concentrazione geografica) focalizzato sui rendimenti crescenti che un'impresa deriva dal modo in cui organizza la produzione integrandosi con altre imprese, insieme alle quali partecipa a uno stesso processo produttivo, e con la società locale dove la produzione si svolge. Anche questo quadro concettuale si trova alle origini della geografia economica, ma esso non conobbe lo sviluppo che avrebbe meritato e ben presto fu abbandonato per l'egemonia culturale esercitata dalla lettura isardiana, d'impronta neo-weberiana, sulla natura spaziale dei fenomeni economici (Isard, 1956).

Tardivamente recuperata all'esperienza italiana nei primi anni Ottanta, attraverso la *Regional Science*, la lettura isardiana ricevette una buona accoglienza oltre che dagli economisti, alla ricerca di un modo

per integrare lo spazio nell'analisi economica, anche dai geografi economici, volti al recupero di una teoria in grado di emanciparli dal ruolo, assegnato loro dagli economisti *main-stream*, di indagare le influenze dell'ambiente fisico sui fatti economici. E perciò lieti di accogliere gli economisti regionali nel solco della tradizione geografica che risaliva alle acquisizioni della disciplina riguardo alla teoria weberiana della localizzazione degli stabilimenti industriali realizzate fra le due guerre (Toschi, 1941). Una tradizione che mentre promuoveva il percorso teorico, centrato sul rapporto impresa/spazio economico, al tempo stesso trascurava il percorso teorico-empirico che nello stesso periodo di tempo si era cimentato con lo studio della localizzazione delle industrie in Italia attingendo anche alla teoria marshalliana per interpretare la concentrazione geografica di certi settori manifatturieri che primeggiavano in alcune realtà locali del paese (Milone, 1930).

Sotto l'impulso del distretto industriale, che in contrapposizione allo *spazio* ha rivalutato il *territorio* come integratore versatile fra imprese, settori produttivi e società tutti appartenenti, in prima istanza, a un medesimo luogo, quindi a una rete di luoghi, che approssima la dimensione globale associandola a quella locale, in Italia negli ultimi vent'anni si è formata una "nuova" geografia economica. Essa realizza quel ribaltamento di prospettiva auspicato da molti geografi, e da qualche economista, che fa assumere al territorio il ruolo di unità d'indagine e di classificazione dei fatti economici e sociali. Cioè, attribuisce al territorio il significato di *società territoriale* individuata in base al criterio della comune residenza e formata a base demografica e per la cura di un indeterminato numero di interessi (Nice, 1987). In questo modo il territorio viene a indicare la superficie terrestre pertinente di una popolazione che vi si è insediata con tutte le sue strutture giuridiche, economiche e sociali. Questo senso della *territorialità*, che sul piano dialettico diventa quasi il simbolo del rapporto uomo-ambiente (sociale e naturale, insieme), è avvertibile anche quando dal territorio come concetto universale si passa a considerare quelle sue parti concrete – comunque individuate e di qualsiasi ordine di grandezza – che sono i luoghi.

Per la "nuova" geografia economica italiana il luogo rappresenta una porzione di territorio alla quale un gruppo umano attribuisce un'individualità che deriva dalle singole funzioni e dal ruolo complessivo che essa svolge nel sistema delle strutture spaziali della società. E poiché il soggetto, oltre che il fine di tali funzioni è la popolazione, sia che viva e agisca nel luogo sia che lo visiti saltuariamente, ecco che il luogo risulta una costruzione sociale.

Tra le funzioni del luogo la più evidente è quella abitativa. Ma i luoghi abitati, ovviamente, espletano

accanto alla funzione abitativa, cioè residenziale, svariate funzioni produttive, destinate a fornire beni e servizi sia agli abitanti del luogo medesimo sia a quelli di altri luoghi più o meno lontani; e il diverso peso assunto da ciascuna di tali funzioni economiche, e più ampiamente sociali, contribuisce a determinare l'individualità dei singoli luoghi e il loro grado d'importanza, che è alla base della formazione di *gerarchie di luoghi* così come di *reti fra luoghi*.

Il luogo, dunque, ha natura plurifunzionale, in quanto risulta da un'associazione di insediamenti residenziali e di localizzazioni produttive diverse, ciascuna delle quali concorre a determinare l'individualità e l'importanza non semplicemente addizionandosi alle altre, ma esplicando su tutto un'azione moltiplicatrice. È per questa ragione che al termine *luogo* si può agevolmente sostituire il termine *sistema locale*.

L'organizzazione economica, sociale e politica del territorio si esprime in sistemi di luoghi, e vi è la possibilità concreta di interpretare la società e l'economia di uno stato nazionale attraverso una configurazione di sistemi locali. Una molteplicità di sistemi locali caratterizzati da diversi tipi di attività produttiva e soprattutto da diversi gradi di sviluppo socio-economico.

Il riconoscimento del sistema locale come "unità socio-economica a base territoriale" consente la sua utilizzazione come fonte di spiegazione della struttura e del cambiamento della società e dell'economia. Così non sorprende che vi siano stati studiosi secondo i quali i sistemi locali rappresenterebbero la categoria di base della ripartizione del Globo (Wolch e Dear, 1989). Del resto, a proposito di competitività delle nazioni su scala globale vi è chi afferma, come Porter (1991), che l'economia di una nazione è l'insieme delle sue molteplici economie locali, cioè dei sistemi locali dove si concentrano le imprese dei settori industriali che attraverso la prossimità geografica acquisiscono vantaggi competitivi. E richiama l'attenzione sul fatto che si tratta di un fenomeno mondiale, poiché è riscontrabile in tutte le nazioni più competitive.

La constatazione che l'ambiente esterno prossimo di un'impresa influisce sul suo successo competitivo nel corso del tempo spiega perché per la produzione industriale la condizione più normale sia rappresentata dalla concentrazione geografica, mentre la dispersione (o l'isolamento relativo di un'impresa) sia l'eccezione.

Ciò che si concentra geograficamente, tuttavia, non è semplicemente un insieme di imprese di uno stesso settore, ma *una società locale e sistemi di imprese specializzate*. Questi ultimi possono essere costituiti sia da popolazioni di piccole imprese sia da una (o poche) grandi imprese e dal relativo tessuto industriale.

In entrambi i casi agisce il meccanismo di generazione di economie nella produzione che derivano dalla concentrazione geografica, anche se solo nel primo caso si può dire che esse siano decisive per l'organizzazione del processo produttivo, mentre nel secondo caso esse ne rappresentano un fattore integrativo, seppure d'importanza crescente. Infatti, man mano che le grandi imprese passano dalla produzione di massa alla differenziazione di massa – dove i mercati sono relativamente frammentati e variabili, invece che omogenei – il ruolo delle economie esterne di organizzazione diventa sempre più determinante (Salais e Storper, 1992).

Nei sistemi locali, diversamente costituiti per i tratti caratteristici socio-demografici della popolazione ed economico-produttivi delle imprese, si strutturano reti localizzate di relazioni mercantili (scambi economici) e non-mercantili (scambi e acquisizione di conoscenze) che sono alla base del vantaggio competitivo. Il suo conseguimento effettivo, oltre che dall'efficienza individuale delle imprese che ne fanno parte, dipende dal grado di coesione socio-culturale, ma soprattutto di consapevolezza presente nel sistema locale, cioè tra i membri della società locale, contrassegnata da un sistema di valori e da istituzioni che ne rappresentano gli interessi e ne regolano la vita quotidiana. Si tratta di condizioni dalle quali dipende la maggiore o minore capacità dei diversi sistemi locali di sviluppare attitudini a mediare creativamente le diverse forme di conoscenza – quella che deriva dal progresso tecnico e quella che dipende dalla sedimentazione storica di saperi produttivi riconducibili all'esperienza – per favorire la formazione di competenze e abilità tecniche che sono necessarie per partecipare a quella forma di agire collettivo che è la produzione. È attraverso questo *processo di integrazione versatile* che si realizza la possibilità di associare all'attività di produzione di beni e servizi anche l'attività di riproduzione dei fattori umani e materiali della produzione stessa, che sta alla base dell'affermazione e della durata nel tempo di un sistema locale; ovvero della sua vitalità.

Nell'organizzazione complessa che contraddistingue l'economia e la società contemporanee si afferma una logica relazionale fondata in misura crescente su interazioni tecniche, organizzative e comunicative che riguarda i sistemi produttivi sia di piccole imprese sia di grande impresa e i rispettivi luoghi di concentrazione geografica. Di conseguenza, viene meno la consueta dualità fra le due tradizionali vie d'industrializzazione che, viceversa, tendono a una convergenza reciproca. Queste economie immateriali di localizzazione – perché di natura intangibile e specifiche dei diversi luoghi – sono difficilmente trasferibili da un luogo all'altro: ciò definisce l'inevitabilità del

locale quale snodo per la revisione dei criteri dell'analisi economico-sociale e, conseguentemente, per un'analisi integrata del territorio, in quanto luogo *teorico* ed *empirico* dove si ricompongono i rapporti fra popolazione, settori produttivi e territorio (Conti e Sforzi, 1997).

Infine, se è vero che nella fase attuale del capitalismo le reti di relazioni tendono a contrarsi nel tempo e a dilatarsi nello spazio (coinvolgendo un campo d'azione virtualmente globale), nondimeno le relazioni fondamentali ricorrenti riguardo alla realizzazione concreta della produzione e alla creazione di conoscenza rimangono territorialmente circoscritte; cioè, geograficamente concentrate.

2.4. Il distretto industriale come strumento per le politiche di sviluppo locale

■ Senza la lezione del distretto industriale e la sua progressiva affermazione nelle scienze sociali come paradigma teorico non vi sarebbe stato in Italia quel rinnovamento nella geografia economica che ci permette oggi, senza che ciò appaia retorico, di parlare di “nuova” geografia economica. Prima ancora che una manifestazione della realtà effettuale – un caso concreto di sviluppo o una formula organizzativa della produzione – il distretto industriale, infatti, rappresenta un paradigma teorico che consente di riconnettere attraverso il luogo relazioni tecnico-produttive e relazioni socio-culturali come componenti inseparabili del cambiamento economico; in altri termini, come fonte di produttività e di innovatività (Becattini, 2000).

Il distretto industriale, inizialmente proposto come unità d'indagine dell'economia industriale, ha così contribuito a consolidare l'interpretazione del sistema locale come *unità integrata di produzione* facendo capire che la produzione è un processo geograficamente concentrato, poiché la sua genesi è in un luogo, e non semplicemente in un'impresa.

Ne è derivato un cambiamento dello stile di pensiero che ha riguardato sia la riflessione teorica che gli studi empirici. Riguardo a questi ultimi, in particolare, il diverso approccio alla lettura dei fenomeni economico-sociali proposto dal distretto industriale si è concretato nella definizione di una *griglia classificatoria territoriale*, rappresentata dal sistema locale, che ha consentito di realizzare una ricerca empirica coerente con l'apparato teorico distrettuale.

Fondamentale perché questo avvenisse è stata la disponibilità di dati di censimento che hanno permesso di superare la rigidità classificatoria delle tradizionali griglie territoriali (amministrative o statistiche) esistenti – del tutto inadeguate, se non addirittura fuorvianti – e di ricercarne una adatta e significati-

va per lo studio delle concentrazioni geografiche e delle specializzazioni produttive; cioè, che contenesse il nucleo più importante di cause specifiche del fenomeno che si intendeva studiare.

L'intensa fase di ricerca metodologica ed empirica ha portato all'identificazione di una griglia classificatoria ormai ben nota, quella dei sistemi locali del lavoro (Istat, 1997). Il loro impiego per lo studio territoriale del cambiamento economico – inclusa l'identificazione pratica dei Distretti Industriali come casi concreti di sviluppo locale – ha dato riscontri positivi sia nell'ambito della ricerca socio-economica sia nell'ambito delle politiche industriali e del lavoro; più in generale, per la programmazione dello sviluppo locale (Sforzi, 1987; Istat, 1996; Ministero del Tesoro, 1999).

Si può affermare che il distretto industriale, incarnato in una lettura neo-marshalliana dell'organizzazione della produzione e della società nel territorio, è riuscito a sviluppare un circuito conoscitivo dove riflessione teorica e ricerca empirica si integrano a vicenda, ed evolvono insieme, realizzando quel ribaltamento di prospettiva – tante volte auspicato, ma mai effettivamente realizzato – che oggi consente al *territorio* di proporsi come chiave di lettura per lo studio della società e dell'economia attraverso il *sistema locale* come unità d'indagine. La disponibilità di un quadro di riferimento teorico come questo rappresenta la naturale premessa alla formulazione e all'implementazione di politiche territoriali che riqualificano le tradizionali politiche economiche, sociali e infrastrutturali come politiche specialistiche volte a creare le condizioni istituzionali e ambientali per la competitività dei luoghi².

3. Dai sistemi locali (del lavoro) ai Distretti Industriali

3.1. Il problema dell'identificazione territoriale del distretto

■ Il problema dell'identificazione *territoriale* del distretto industriale si è posto molto presto, praticamente subito dopo che il saggio di Becattini “Dal “set-tore” industriale al “distretto” industriale...” (1979) aveva aperto il dibattito sul distretto industriale e rinvitato quello sulle economie esterne. Quindi, ancora prima di disporre della configurazione territoriale dei sistemi locali (del lavoro) per l'intero paese (1986)³. Il procedimento di ricerca sperimentato (Sforzi, 1985) aveva come primo obiettivo quello di criticare la semplicistica identificazione del distretto industriale con un'area di specializzazione produttiva. D'altra parte, vi erano ricercatori, come Garofoli (1983), che all'epoca sostenevano l'impossibilità, se non addirittura

l'inutilità di procedere all'identificazione empirica, su basi quantitative, di unità territoriali di natura produttiva⁴.

Ancora di recente, Garofoli (2001) è tornato sull'argomento per ribadire questa sua posizione: “Un lavoro pionieristico sui problemi metodologici dell'individuazione dei sistemi produttivi locali (Garofoli, 1983) aveva già messo in guardia sia gli studiosi che i *policy makers* sulle difficoltà di definire, e quindi individuare, i sistemi locali sulla base di indicatori statistici “oggettivi”, dimenticando la rilevanza delle informazioni qualitative che è possibile trarre solo da approfondimenti di ricerca “sul campo”. L'esclusiva utilizzazione di indicatori quantitativi può infatti determinare, se utilizzati in modo restrittivo, l'esclusione di alcuni rilevanti Distretti Industriali (Sforzi, 1987) o, se utilizzati in modo eccessivamente permissivo, l'inclusione di un numero troppo elevato di sistemi locali che poco hanno in comune con il modello del distretto industriale (Istat, 1996 e 1997). Ciò spiega sia alcuni vistosi errori effettuati dai legislatori regionali nell'individuazione dei Distretti Industriali sia la mancata introduzione di una legge di applicazione regionale della L. 317/91 in Emilia-Romagna per evitare l'esclusione di alcuni storici Distretti Industriali” (p. 232n).

Si tratta di giudizi molto duri che fanno di ogni erba un fascio, e che non aiutano a risolvere il problema della distrettualizzazione, se non ignorandolo. La regione di cui parla Garofoli ha scelto una strategia di politica industriale che non è focalizzata sul distretto, ma sull'impresa e, genericamente, sul territorio. Un orientamento culturale sul rapporto impresa/territorio, quello emiliano, che si ritrova nella legge 11 maggio 1999, n. 140 “Norme in materia di attività produttive”, dove si definiscono, per la prima volta, i sistemi produttivi locali. È il caso di ricordare che il distretto industriale non riguarda il rapporto impresa/territorio né si limita a considerare il sistema produttivo. La sua formulazione originaria si incardina piuttosto nella teoria dell'organizzazione, non solo in quanto fattore della produzione, bensì come organizzazione sociale, e particolarmente industriale (Marshall, 1972, libro IV, cap. VIII).

Il procedimento di ricerca sperimentato per l'individuazione dei Distretti Industriali (Sforzi, 1987) intendeva riconoscere⁵ nella realtà concreta unità territoriali capaci di approssimare il concetto di distretto industriale. Vi era la convinzione che si trattasse di un utile esercizio, ma soprattutto che fosse un passaggio indispensabile (lungo la linea di ricerca che veniva proposta attraverso il distretto) per mostrarne l'utilità pratica come strumento operativo capace di alimentare la ricerca empirica e reinterpretare in chiave distrettuale lo sviluppo economico italiano. Generando una *geografia di economie locali* anziché un'articola-

zione territoriale dell'economia italiana o distribuzioni territoriali di settori produttivi.

Come si è visto in precedenza, il concetto di distretto industriale prevede che struttura produttiva e struttura sociale si compenetrino vicendevolmente. In termini operativi questo principio di compenetrazione può essere interpretato attraverso la presenza in un sistema locale di una struttura produttiva che si riflette in quella sociale, e viceversa, ad esempio nel senso che a un'industria (il cui tratto statistico più rilevante delle imprese che la costituiscono è la modesta dimensione) corrisponde una società locale (il cui tratto statistico più rilevante degli individui che la costituiscono è la presenza di piccoli imprenditori e lavoratori autonomi).

Un strategia di ricerca per individuare i Distretti Industriali dovrebbe prevedere due fasi: nella prima fase, analizzare "a tavolino" la struttura socio-economica dei sistemi locali per stabilire, con un ragionevole grado di approssimazione, quali di essi possano essere considerati Distretti Industriali.

Nella seconda fase, la mappa dei Distretti Industriali orienta la "ricerca sul campo" per giungere a una loro validazione. Questa seconda fase non può essere svolta da enti nazionali se non in modo superficiale. Mentre è alla portata delle singole regioni, poiché esse possiedono una conoscenza diretta delle diverse realtà locali che costituiscono il loro territorio, e possono più facilmente comprendere le specificità culturali o i sensi di appartenenza, caratteristiche distrettuali che non si prestano a un'interpretazione quantitativa.

3.2. I criteri adottati per l'identificazione territoriale

■ La ricerca "a tavolino" dei Distretti Industriali è un'operazione relativamente semplice per quanto riguarda la determinazione dei criteri, soprattutto dopo che la Commissione europea ha stabilito la definizione di piccola e media impresa, recepita dal Governo italiano (1992 e 1997). Com'è noto, è definita piccola e media l'impresa che ha meno di 250 addetti e, ove sia necessario distinguere, è definita piccola l'impresa che ha meno di 50 addetti⁶.

Di conseguenza, si tratta di individuare sistemi locali di piccola e media impresa che presentino un'elevata concentrazione territoriale di occupazione manifatturiera focalizzata su un'industria principale; le altre industrie presenti nel sistema locale essendo secondarie, complementari (dal lato dell'occupazione) o ausiliarie (dal lato della produzione)⁷. La fissazione delle soglie quantitative per stabilire che cosa si debba intendere per "elevata concentrazione territoriale" è arbitraria – e non potrebbe essere altrimenti – quando

è dettata da ragioni di politica industriale (come fu nel caso del D.M. 21 aprile 1993), altrimenti risponde a canoni tradizionali, quali la media (o la mediana) nazionale.

L'aspetto effettivamente critico della procedura di identificazione, che sembra sfuggire a (quasi) tutti quelli che finora hanno discusso del problema, riguarda il modo in cui si definiscono le attività economiche per individuare l'industria principale⁸. Non si dispone ancora di una *griglia classificatoria settoriale* dell'economia italiana adatta allo scopo nonostante l'Istat rilasci i dati sulle attività economiche fino al dettaglio della categoria (5 cifre), consentendo esercizi praticamente infiniti di ri-classificazione ben al di là delle classificazioni standard.

Per la verità fino al 1986 gli aspetti critici erano due. Oltre a quello appena ricordato, si disponeva soltanto della *griglia classificatoria territoriale* delle unità amministrative (comuni, province e regioni), inadatta allo scopo. Ma questo problema è stato risolto con l'identificazione dei sistemi locali (del lavoro) (Istat-Irpet, 1989; Istat, 1997).

La metodologia analitica originariamente proposta per l'individuazione territoriale dei Distretti Industriali includeva fra le componenti della procedura di ricerca anche l'analisi della struttura sociale dei sistemi locali (Sforzi, 1985 e 1987). Si tratta di un aspetto determinante per comprendere in che misura un sistema locale approssima il concetto di distretto, ma di difficile inserimento fra i criteri normativi. L'analisi della struttura sociale si può fare solo attraverso procedure statistiche come la *cluster analysis*, che pone comunque problemi di interpretazione. I criteri di riferimento adottati dal D.M. del 1993 furono criticati per due motivi: la loro complessità e il fatto di fissare parametri che non consentivano alle regioni, che avevano il compito di individuare i distretti, di soddisfare appieno le esigenze locali che il provvedimento avrebbe alimentato. È sembrato, quindi, ragionevole rinviare a un successivo approfondimento della ricerca l'analisi della componente sociale. D'altra parte, assumere per l'identificazione dei sistemi locali gli spostamenti giornalieri per motivi di lavoro soddisfa il criterio distrettualistico che l'area territoriale circoscritta costituisca una comunità di imprese e di persone, dal momento che il sistema locale è individuato come riconoscimento nel territorio di un ambito geografico dove si svolge la vita ordinaria della popolazione, e la maggior parte di essa vi abita e vi lavora.

L'importanza dell'analisi della struttura sociale della popolazione è pari all'importanza che riveste l'approfondimento della specializzazione produttiva. Entrambi fanno parte della seconda fase dell'identificazione distrettuale che dovrebbe essere necessariamente svolta attraverso la ricerca sul campo. Infatti,

l'affinamento della specializzazione produttiva (per individuare la gamma dei prodotti distrettuali) si deve accompagnare a un'indagine sulle specificità culturali, i sensi di appartenenza e così via. Lo scopo della ricerca sul campo non è semplicemente speculativo, ma orientato a comprendere il meccanismo tipico di funzionamento di ogni singolo distretto per formulare politiche, per avviare azioni di monitoraggio e di valutazione degli effetti delle politiche intraprese sul processo di riproduzione socio-economica del distretto.

È una fase che è sempre stata auspicata fin da quando sono stati condotti i primi esercizi di riconoscimento statistico dei Distretti Industriali, ma che nessuno ha finora svolto in modo sistematico, nemmeno le regioni che ne avrebbero avuto le possibilità, mosse dall'esigenza, se non altro, di formulare politiche industriali tagliate su misura per i loro distretti. L'avanzamento della ricerca – se quest'espressione ha un senso – si è limitata a variare i parametri quantitativi.

La metodologia di individuazione dei Distretti Industriali adottata nel *Rapporto annuale. La situazione del Paese nel 1995* (Istat, 1996, pp. 261-268) assume come unità territoriale d'analisi il sistema locale del lavoro (Istat, 1997) e prevede i seguenti stadi:

- 1) individuazione dei sistemi locali che sono manifatturieri;
- 2) individuazione dei sistemi locali manifatturieri che sono di piccola e media impresa (PMI);
- 3) individuazione dell'industria principale di ciascun sistema locale manifatturiero di PMI;
- 4) individuazione (come Distretti Industriali) dei sistemi locali manifatturieri che sono di PMI la cui industria principale è costituita da PMI.

Operativamente, l'individuazione si basa sul calcolo di coefficienti di concentrazione territoriale (LQ) a livello di sistema locale, nel modo seguente:

1) Individuazione dei sistemi locali che sono manifatturieri

◆ La concentrazione territoriale di occupazione manifatturiera è calcolata come quota percentuale di addetti nell'industria manifatturiera locale superiore alla media nazionale:

$$LQ_m = (A_{ma} / A_{ta}) / (A_{mi} / A_{ti}) > 1,000$$

A_{ma} Addetti nell'industria manifatturiera (m) del sistema locale (a)

A_{ta} Addetti in tutte le attività economiche (t) del sistema locale (a)

A_{mi} Addetti nell'industria manifatturiera (m) dei sistemi locali in Italia (i)

A_{ti} Addetti in tutte le attività economiche (t) dei sistemi locali in Italia (i)

2) Individuazione dei sistemi locali manifatturieri che sono di piccola e media impresa (PMI)

◆ La concentrazione territoriale di occupazione manifatturiera di piccola e media impresa è calcolata come quota percentuale di addetti nelle unità locali di piccola e media dimensione nell'industria manifatturiera locale superiore alla media nazionale;

$$LQ_{250, m} = (A_{250, ma} / A_{ma}) / (A_{250, mi} / A_{mi}) > 1,000$$

$A_{250, ma}$ Addetti nelle unità locali fino a 250 addetti nell'industria manifatturiera (m) del sistema locale manifatturiero (a)

A_{ma} Addetti in tutte le unità locali nell'industria manifatturiera (m) del sistema locale manifatturiero (a)

$A_{250, mi}$ Addetti nelle unità locali fino a 250 addetti nell'industria manifatturiera (m) dei sistemi locali manifatturieri in Italia (i)

A_{mi} Addetti in tutte le unità locali nell'industria manifatturiera (m) dei sistemi locali manifatturieri in Italia (i)

3) Individuazione dell'industria principale di ciascun sistema locale manifatturiero di PMI

◆ La concentrazione territoriale di occupazione in una determinata industria manifatturiera⁹ è calcolata come quota percentuale di addetti dell'industria manifatturiera locale superiore alla media nazionale ed è considerata industria principale quella che raggiunge il valore massimo del coefficiente di concentrazione:

$$LQ_p = \max (A_{sa} / A_{ma}) / (A_{si} / A_{mi})$$

A_{sa} Addetti a una determinata attività manifatturiera (s) nel sistema locale manifatturiero di PMI (a)

A_{ma} Addetti nell'industria manifatturiera (m) del sistema locale manifatturiero di PMI (a)

A_{si} Addetti a una determinata attività manifatturiera (s) nei sistemi locali manifatturieri di PMI in Italia (i)

A_{mi} Addetti nell'industria manifatturiera (m) dei sistemi locali manifatturieri di PMI in Italia (i)

4) Individuazione (come Distretti Industriali) dei sistemi locali manifatturieri che sono di PMI la cui industria principale è costituita da PMI.

◆ L'occupazione nelle piccole e medie imprese operanti nell'industria principale è calcolata come quota percentuale superiore alla metà degli addetti in tutte le imprese operanti nell'industria principale.

$$I_p = (A_{250, pa} / A_{pa}) > 0,50$$

$A_{250, pa}$ Addetti nell'industria manifatturiera principale (p) del sistema locale manifatturiero di PMI (a) riguardo alle piccole e medie imprese (250)

A_{pa} Addetti nell'industria manifatturiera principale (p) del sistema locale manifatturiero di PMI (a)

4. I Distretti Industriali e la loro importanza quantitativa nell'economia italiana

4.1. La diffusione geografica

■ L'applicazione di questi criteri ha portato alla definizione della ben nota mappa dei Distretti Industriali (Istat, 1996) riprodotta nel cap. 4¹⁰.

Dei 784 sistemi locali (del lavoro) che definiscono il sistema socio-economico italiano nel 1991, 199 sono stati individuati come Distretti Industriali. Essi rappresentano il 25,4% dei SLL e 71,3% di quelli manifatturieri.

I Distretti Industriali individuati si localizzano quasi esclusivamente nell'Italia centro-settentrionale, in misura pressoché simile tra il Nord e il Centro. La maggiore concentrazione di distretti si trova nell'Italia nord-orientale (il 32,7%), seguita dal Centro Italia (30,2%) e dall'Italia nord-occidentale (29,6%), mentre nel Sud è presente il 7,5% dei distretti. In termini di occupazione la distribuzione è diversa: il 41,5% degli addetti lavora nei distretti nord-occidentali, il 37,6% in quelli nord-orientali, il 18,3% nei distretti del Centro e il 2,7% in quelli meridionali. Il differente peso che le ripartizioni del Paese assumono in termini occupazionali dipende, tra l'altro, dalla diversa dimensione delle imprese distrettuali: i distretti nord-occidentali sono in prevalenza caratterizzati da unità produttive di media dimensione (forte presenza di unità produttive da 50 a 249 addetti), quelli del Centro, invece, da unità di piccola dimensione (fino a 49 addetti), mentre i distretti nord-orientali presentano una struttura dimensionale maggiormente equilibrata.

Assai diversificato risulta il ruolo delle singole regioni. La Lombardia è la regione con il maggior numero di Distretti Industriali (42 distretti, pari al 21,1% del totale), seguita da Veneto e Marche (entrambe con 34 distretti, pari al 17,1%). In queste tre regioni si concentra oltre la metà dei Distretti Industriali italiani. Consistente è anche la quota di distretti dell'Emilia-Romagna (24 distretti, pari al 12,1%), della Toscana (19 distretti, pari al 9,5%) e del Piemonte (16 distretti, pari all'8%). In queste sei regioni si localizza l'85% di tutti i distretti italiani.

L'importanza di queste regioni in termini di occupazione manifatturiera non modifica il loro rango nazionale, tranne che per le Marche. Nonostante la loro elevata numerosità, i distretti delle Marche rappresentano solo il 7,6% del totale dell'occupazione distrettuale italiana. Ciò è dovuto al fatto che essi sono più piccoli, cioè hanno un'occupazione media più bassa, dei distretti delle altre regioni qui menzionate. Tuttavia, le Marche sono la regione dove il modello distrettuale consegue la massima rilevanza occupazionale

(83% dell'occupazione manifatturiera regionale). Seguono il Veneto (72,5%) e la Lombardia (61,0%), l'Emilia-Romagna (59,0%) e la Toscana (53,2%).

Nelle restanti regioni dell'Italia centro-settentrionale la presenza di Distretti Industriali è modesta. In Liguria c'è un solo distretto, nel Trentino-Alto Adige i distretti sono quattro, e tre in Friuli Venezia-Giulia; mentre nel Lazio ci sono due distretti.

Per quanto riguarda il Mezzogiorno, la regione più importante è l'Abruzzo con sei Distretti Industriali. Le unità produttive che li caratterizzano sono di piccola e media dimensione, e rappresentano l'1,2% degli occupati totali. In effetti, si tratta di una regione che solo per convenzione statistica fa parte del Mezzogiorno, perché ormai è una regione industrializzata che presenta caratteristiche di sviluppo simili a quelle delle regioni dell'Italia centro-nord-orientale, e insieme all'Emilia-Romagna e alle Marche definisce la "direttrice adriatica" di sviluppo. Una zona manifatturiera che, pur con qualche discontinuità territoriale, oggi arriva fino alla Puglia.

La presenza dei Distretti Industriali nelle restanti regioni del Mezzogiorno è marginale: vi si trovano soltanto nove distretti e la maggior parte delle regioni ne sono prive (Molise, Basilicata, Sicilia e Sardegna). La ragione principale di questa scarsa presenza è dovuta al differenziale d'industrializzazione che c'è fra le regioni dell'Italia centro-settentrionale e quelle meridionali, così che un'analisi su base nazionale non consente di far emergere situazioni latenti d'industrializzazione di tipo distrettuale nel Mezzogiorno¹¹. Nondimeno, in Campania ci sono quattro distretti, nei quali si trova appena lo 0,3% degli occupati totali, tre distretti in Puglia, con l'1% di occupati, e due distretti in Calabria.

4.2. Le specializzazioni settoriali

■ I Distretti Industriali producono un po' di tutto, ma soprattutto beni per la persona (tessili e abbigliamento, pelli, cuoio e calzature, oreficeria etc.) e per la casa (mobili in legno, piastrelle e altri prodotti di vetro e di ceramica), oltre alla meccanica relativa, alla meccanica di precisione, ai macchinari e alle attrezzature in genere.

I distretti specializzati nel tessile e abbigliamento sono i più numerosi (34,7%), seguiti dai distretti specializzati nei beni per la casa (19,6%), nella meccanica (16,1%) e nella pelletteria e calzature (13,6%). Ma vi sono anche distretti specializzati nell'industria alimentare (8,5%), nella fabbricazione di prodotti di carta e nell'industria poligrafica (3,0%), nell'oreficeria (2,0%), nella fabbricazione di prodotti in gomma e plastica (2,0%), e perfino nella metallurgia (0,5%).

In pratica, i Distretti Industriali risultano specia-

lizzati nella generalità dei settori dell'industria manifatturiera.

Vi sono, infatti, imprese manifatturiere che concentrano nei distretti una così alta quota dell'occupazione dell'intero paese da poter essere considerate delle vere e proprie "aziende distrettualizzate". Si tratta delle industrie della pelletteria che impiegano nei Distretti Industriali il 66% dell'occupazione italiana, seguite dalle industrie tessili-abbigliamento (61,9%), dalle industrie dell'oreficeria, degli articoli sportivi e degli strumenti musicali (51,8%), dalle industrie dei beni per la casa (47,8%) e, infine, dalle industrie meccaniche (41,4%). Con quote inferiori seguono le industrie chimiche e delle fibre artificiali (32,4%), le industrie alimentari (32,0%), le industrie della carta e poligrafiche (30,8%) e le industrie metallurgiche (24,8%).

Il settore meno presente è quello dei mezzi di trasporto (17,0%), le cui categorie di beni, pur non risultando tra le specializzazioni distrettuali, sono tuttavia presenti in alcuni Distretti Industriali, come quelli delle industrie dei mobili e dell'arredamento che hanno generato filiere produttive dove il prodotto finale è rappresentato da mezzi di trasporto. È il caso, ad esempio, del distretto di Poggibonsi, in Toscana, dove si producono anche caravan e motorhome o del distretto di Pesaro, nelle Marche, per la cantieristica da diporto.

La quota occupazionale dei distretti riguardo alle diverse industrie che in essi si localizzano – sia quelle primarie, che definiscono la specializzazione settoriale, sia quelle complementari, che sfruttano le economie esterne generate dalle industrie primarie – consente di misurare puntualmente il peso dei Distretti Industriali nella struttura manifatturiera italiana. Si può pertanto a ragione affermare che i distretti rappresentano il modello d'industrializzazione principale dell'Italia contemporanea.

4.3. Il contributo alle esportazioni

■ Il contributo che i Distretti Industriali recano alle esportazioni italiane di manufatti è una conferma dell'affermazione precedente. Nel 1996 le esportazioni delle imprese manifatturiere e commerciali dei distretti hanno rappresentato il 43,3% del totale nazionale (Istat, 1999).

Alcuni gruppi di prodotti, principalmente riconducibili alle industrie del «made in Italy» e alla meccanica specializzata, si sono collocati al di sopra di questa quota: i mobili (67,4%), il cuoio e i prodotti in pelle (67,4%), i prodotti tessili (67,4%), i prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi (58,1%), gli articoli di abbigliamento (54,5%), i prodotti in metallo (54,0%), le macchine e gli apparec-

chi meccanici (46,9%) e le macchine e gli apparecchi elettrici (44,5%).

Se consideriamo i beni esportati con un maggiore dettaglio merceologico, cioè in relazione ai 95 gruppi della classificazione delle attività economiche relativi ai manufatti, il contributo dei distretti alle esportazioni nazionali è superiore al 50% per 35 aggregazioni di prodotti. In particolare, quote superiori a 2/3 delle esportazioni italiane si registrano per articoli sportivi (93,5%), cuoio e pelli conciate (84,2%), piastrelle di ceramica e pietre da taglio (82,0%), orficeria (74,6%), strumenti musicali (72,0%), macchine per l'agricoltura (71,5%), articoli in maglieria (71,1%), calzature (69,0%) e tessuti di materie tessili (66,9%); quote inferiori ai 2/3, ma superiori al 50%, per mobili (65,8%), cisterne, serbatoi e contenitori in metallo (65,4%), filati di fibre tessili (64,3%), prodotti di maglieria (62,0%), articoli di vestiario in pelle (56,1%), articoli di coltelleria, utensili e oggetti diversi in metallo (58,6%), carne e prodotti a base di carne (56,2%), macchine utensili (51,5%) e macchine per impieghi speciali (50,5%).

I distretti specializzati nel tessile-abbigliamento contribuiscono alle esportazioni italiane di questo gruppo di beni per il 42,6% (da solo, il distretto industriale di Prato, in Toscana, contribuisce per il 10,8%); i distretti della pelletteria contribuiscono per il 47,4% (da solo, il distretto industriale di Santa Croce sull'Arno, in Toscana, contribuisce per l'8,0%); i distretti specializzati nei beni per la casa contribuiscono per il 37,9% (da solo, il distretto industriale di Sassuolo, in Emilia-Romagna, contribuisce per il 9,3%); i distretti specializzati nell'oreficeria, strumenti musicali etc. contribuiscono per il 39,6% (da solo, il distretto industriale di Arezzo, in Toscana, contribuisce per il 25,5%); i distretti della meccanica contribuiscono per il 18,1%.

4.4. Il cambiamento occupazionale

■ Nel 1996, nei Distretti Industriali vi erano oltre 2 milioni di addetti pari al 44,7% dell'occupazione manifatturiera italiana e al 62,9% dell'occupazione dei SLL manifatturieri. Fra il 1991 e il 1996 (a parità di campo d'osservazione del censimento intermedio) confermano il loro dinamismo e l'evoluzione terziaria della loro struttura industriale. Infatti, l'occupazione manifatturiera italiana è diminuita del 6,8%, ma nei Distretti Industriali tale diminuzione è stata all'incirca un quinto (-2,2%) di quella delle altre categorie di SLL (-10,3% negli altri sistemi locali manifatturieri, dove si concentrano soprattutto le grandi imprese, e -10,2% nei sistemi locali non-manifatturieri). L'occupazione nel resto dell'industria nei distretti è aumentata del 2,6% (in Italia è aumen-

tata dello 0,4%, nei SLL manifatturieri dello 0,2%, mentre nei restanti SLL è diminuita dello 0,8%). L'occupazione nei servizi alle imprese nei distretti è aumentata del 18,0% (in Italia è aumentata dello 18,5%, negli altri SLL manifatturieri del 14,2% e nei restanti SLL del 21,2%). Nell'insieme, l'occupazione nei distretti è cresciuta dello 0,4% (in Italia è diminuita del 2,0%, negli altri SLL manifatturieri del 2,6% e nei restanti SLL del 3,5%).

5. Distretti Industriali e cluster

Non ci dovrebbe essere bisogno di intervenire su quest'argomento poiché la differenza fra distretto industriale e cluster è nota.

Secondo Porter (1991), l'economista che ha coniato il concetto di cluster, "l'unità elementare di analisi per capire il vantaggio nazionale è il settore industriale. Le nazioni hanno successo non in settori industriali, però, ma in aggregati o "cluster" [letteralmente: grappoli] di settori industriali, connessi da relazioni verticali e orizzontali. L'economia di una nazione contiene un assortimento di cluster, la cui composizione e le cui fonti del vantaggio competitivo (o dello svantaggio) riflettono lo stato di sviluppo dell'economia" (p. 98).

E ancora: "Fra le conseguenze del sistema dei determinanti c'è il fatto che i settori industriali competitivi di una nazione non sono dispersi uniformemente nell'economia, ma sono connessi in aggregati che io chiamo cluster, i quali sono formati da settori industriali correlati da legami di varia natura. In Italia, per esempio, più del 40% del totale delle esportazioni è da imputarsi a cluster tutti connessi agli alimentari, alla moda o alla casa. In Svezia, oltre il 50% di tutte le esportazioni è formato da cluster di settori industriali nei trasporti, nei prodotti forestali e nei metalli. Il funzionamento e l'interazione dei determinanti ci permettono di spiegare in che modo settori industriali competitivi e cluster di settori industriali nascano ed evolvano in un processo nel quale il ruolo dei singoli determinanti si sposta e si modifica" (pp. 167-168).

Nondimeno, Porter riconosce l'importanza della concentrazione geografica di un settore industriale che insieme alla rivalità domestica, egli afferma, "hanno un potere particolarmente forte nel trasformare il "diamante" [cioè, i determinanti del vantaggio nazionale] in un sistema: la rivalità domestica perché promuove il potenziamento dell'intero "diamante" nazionale, e la concentrazione geografica perché eleva e ingrandisce le interazioni all'interno del "diamante" (p. 167). La concentrazione geografica di un settore industriale si manifesta a differenti scale territoriali: "L'ambito territoriale di un cluster può andare da un'unica città o regione fino a un inte-

ro paese o persino a una rete di paesi confinanti" (Porter, 1998, p. 199).

Tutto chiaro, dunque: mentre il distretto nasce come superamento sul piano teorico del concetto di settore industriale – *Dal "settore" industriale al "distretto" industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale*, è il titolo programmatico del saggio con cui Becattini (1979) introdusse il distretto industriale nel dibattito italiano – Porter, al contrario, assume il settore industriale come unità elementare di analisi del quale il cluster, come si è visto, rappresenta la modalità d'espressione geografica che si definisce a varie scale territoriali. È vero che Porter ha successivamente dato una definizione di cluster più vicina a quella di distretto, dopo che il distretto industriale si è diffuso nella comunità scientifica internazionale, ed è arrivato al punto di far risalire a Marshall gli antecedenti storici della teoria del cluster (Porter, 1998). Ma tutto questo non basta a giustificare la traduzione del termine "cluster" con "distretto industriale" che troviamo nell'edizione italiana di *On Competition* (Porter, 1998: trad. it. *Strategia e competizione*, 2001) che intorbidisce il discorso. Chissà che idea si faranno del distretto industriale quei lettori che ne verranno per la prima volta a conoscenza attraverso questa traduzione! Che il distretto sia vittima della sua stessa popolarità? Oppure il concetto di distretto è così poco addomesticabile da logiche industrialiste che merita una normalizzazione? Valuteremo dal dibattito che si aprirà, se si aprirà, su questa querelle. ▲

NOTE

¹ Questo lavoro è in molte sue parti tratto da precedenti scritti alcuni inediti, altri editi (Sforzi, 2000a, 2000b e 2000c) o ai quali si è contribuito (Conti, 1996; Conti e Sforzi, 1997; Istat, 1996 e 1999).

² Le politiche territoriali non rappresentano l'esercizio di competenze settoriali né si identificano con i tradizionali strumenti di assetto del territorio. Esse comprendono tutti i tipi di politiche pubbliche (attuare anche con il concorso di soggetti privati) adatte a favorire l'avvio, o il consolidamento, di processi di sviluppo locale. Il tratto specifico delle politiche territoriali, che le distingue da quelle d'impianto tradizionale, è di muovere da un'interpretazione del sistema economico nazionale come costituito da una molteplicità (definita) di economie locali (o sistemi locali) variamente interdipendenti e ognuna (in una certa misura) diversa dall'altra, ciò che rende differenti gli effetti attesi delle politiche, soprattutto quando queste sono di portata generale (ad es. le politiche di welfare). Perciò le politiche territoriali comprendono (o meglio, per essere tali debbono comprendere) una valutazione ex ante della loro efficacia sulle diverse economie locali. Questa serve a confermare i contenuti delle politiche o a modificarli in modo da creare vantaggi economici per il maggior numero di economie locali; ovvero, a prevedere manovre di compensazione ad hoc per le singole economie locali che

risultassero svantaggiate. Inoltre, le politiche territoriali non hanno obiettivi né modi di verifica della loro efficacia differenti da quelli, ad esempio, delle tradizionali politiche economiche centrate sull'impresa o sull'industria. Tuttavia, il fatto che esse si applichino a sistemi locali, invece che a imprese o industrie, cioè che i loro obiettivi si realizzino attraverso il territorio (dove le imprese svolgono la produzione e dove le industrie si concentrano), richiede una strumentazione specifica. Su quali siano gli strumenti coerenti con la progettazione e la realizzazione di politiche territoriali la discussione è ancora aperta, per quanto va riconosciuto che la programmazione negoziata ha contribuito a incanalare la direzione giusta.

³ L'esercizio analitico fu condotto per la prima volta sulla Toscana, poiché si disponeva di una suddivisione della regione in comprensori (Sforzi, 1982) e fu discusso in occasione di un seminario che si svolse alla Facoltà di Architettura di Firenze nel 1984. Gli atti di quel seminario furono pubblicati l'anno successivo (Innocenti, 1985). Nel 1987 all'Istat di Roma si svolse un seminario dove furono presentati i sistemi locali del lavoro individuati sulla base dei dati del Censimento della popolazione del 1981 (Istat-Irpet, 1989).

⁴ È noto che Garofoli propose un elenco di aree-sistema sulla base di una ricerca condotta attraverso studi monografici su aree industriali presenti nelle diverse regioni (Garofoli, 1981).

⁵ Non si tratta di "inventare a tavolino", attraverso indicatori statistici, fenomeni che non esistono, ma di trovare indicatori, definiti all'interno di un quadro teorico di riferimento e secondo criteri che ognuno può valutare, capaci di far emergere qualcosa che nella realtà già esiste, il problema essendo come farlo emergere".

⁶ Le altre due caratteristiche: il valore del fatturato annuo (o il totale di bilancio annuo) e il requisito di indipendenza sono informazioni non disponibili per via statistica a livello comunale. E il comune è l'unità territoriale elementare per l'identificazione dei sistemi locali del lavoro.

⁷ La presenza dei servizi alle imprese non è da trascurare, ma una loro significativa concentrazione territoriale è indice di cambiamento piuttosto che una caratteristica identificativa.

⁸ L'industria principale rappresenta il contesto di riferimento della specializzazione produttiva. La definizione di quest'ultima è un'operazione assai complessa che richiede una ricerca sul campo per identificare la gamma dei prodotti distrettuali, eventualmente preceduta da un approfondimento statistico.

⁹ Per la determinazione della specializzazione produttiva sono state definite le seguenti tipologie di attività manifatturiere: industrie leggere (comprendenti il tessile-abbigliamento, la pelletteria, i prodotti per la casa: cioè, industria del legno e fabbricazione di mobili, minerali non metalliferi); gioielleria e oreficeria, strumenti musicali etc.; industrie alimentari; industria meccanica; grande industria (comprendente l'industria metallurgica, l'industria petrolchimica e l'industria dei mezzi di trasporto); industrie cartotecniche e poligrafiche.

¹⁰ Nella speranza di stimolare il dibattito sull'industrializzazione leggera nel Mezzogiorno, nel Rapporto Istat del 1995 fu condotta, a titolo di esempio, un'analisi della presenza di Distretti Industriali nel Mezzogiorno con riferimento alla media del

Mezzogiorno invece che alla media nazionale. Con questo espediente statistico, del tutto legittimo, i Distretti Industriali del Mezzogiorno risultarono quadruplicati: si passò da 15 (su base nazionale) a 60 (su base meridionale). Anche la configurazione regionale e settoriale risultò fortemente modificata: crebbe il ruolo della Campania (da 4 a 19 "distretti") e della Puglia (da 3 a 16) mentre l'Abruzzo scivolò al terzo posto (da 6 a 9). Da segnalare il fatto che la Sardegna passò da zero a 5 "distretti", mentre la Calabria ne acquistò uno (da 2 a 3) e le altre regioni (Basilicata e Sicilia) restarono comunque prive. La spiegazione di tali risultati si trovava nella specializzazione produttiva dei "nuovi" distretti: la maggior parte di essi era specializzato nell'industria alimentare. Nell'insieme, la struttura manifatturiera del Mezzogiorno si presentò focalizzata su tre industrie principali: tessile-abbigliamento, alimentare e, in misura minore, pelli, cuoio e calzature. In definitiva, emerse da questa ulteriore analisi un quadro in cui le regioni forti risultarono ancora più forti, mentre quelle deboli restarono tali, ad eccezione della Sardegna.

¹¹ Cfr. nota 10.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- BECATTINI G. 1962, *Il concetto d'industria e la teoria del valore*, Torino, Boringhieri.
- BECATTINI G. 1979, "Dal "settore" industriale al "distretto" industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale", *Rivista di economia e politica industriale*, a. v, n. 1, pp. 7-21 [ora in Becattini G. 2000].
- BECATTINI G. 2000, *Il distretto industriale*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- BRUGUIER PACINI G. 1953, "Intorno alla nozione di industria. Per la storia di un termine economico", *Studi in memoria di Gino Borgatta*, vol. I, Bologna.
- CONTI S. 1996, *Geografia economica. Teorie e metodi*, Torino, Utet.
- CONTI S. e SFORZI F. 1997, "Il sistema produttivo italiano", in P. Coppola, a cura di, *Geografia politica delle regioni italiane*, Torino, Einaudi, pp. 278-336.
- GAROFOLI G. 1981, "Lo sviluppo delle 'aree periferiche' nell'economia italiana degli anni settanta", *L'industria*, n. 3, pp. 391-404.
- GAROFOLI G. 1983, a cura di, *Industrializzazione diffusa in Lombardia*, IreR Milano, FrancoAngeli, [nuova edizione Pavia, Luculano, 1995].
- GAROFOLI G. 2001, "I livelli di governo delle politiche di sviluppo locale", in G. Becattini, M. Bellandi, G. Dei Ottati e F. Sforzi, a cura di, *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche nell'Italia contemporanea*, Torino, Rosenberg & Sellier, pp. 213-234.
- GRAZIANI A. 1975, "Aspetti strutturali dell'economia italiana nell'ultimo decennio", in A. Graziani, a cura di, *Crisi e ristrutturazione dell'economia italiana*, Torino, Einaudi, pp. 5-73.
- ISARD W. 1956, *Location and Space-Economy*, Cambridge (MA), The Technology Press of Massachusetts Institute of Technology.
- ISTAT 1996, *Rapporto annuale. La situazione del Paese nel 1995*, Roma, Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato.
- ISTAT 1999, *Rapporto annuale. La situazione del Paese nel 1998*, Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato, Roma.
- ISTAT-IRPET 1989, *I mercati locali del lavoro in Italia*, a cura di F. Sforzi, Milano, FrancoAngeli.

- ISTAT 1997, *I sistemi locali del lavoro 1991*, a cura di F. Sforzi, Roma, Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato.
- MARSHALL A. 1972, *Principi di economia*, Torino, Utet.
- MILONE F. 1930, "La localizzazione delle industrie in Italia", *Atti dell'XI Congresso geografico italiano*, vol. III, Napoli, pp. 17-29.
- MINISTERO DEL TESORO 1999, *Orientamenti per la programmazione degli investimenti nel periodo 2000-2006 per lo sviluppo del Mezzogiorno*, Dipartimento per le politiche di sviluppo e coesione, Roma.
- NICE B. 1987, *Introduzione alla geografia economica*, Firenze, Cusl.
- PERROUX F. 1955, "Note sur la notion de pôle de croissance", *Économie Appliquée*, n. 7, pp. 307-320.
- PORTER M.E. 1991, *Il vantaggio competitivo delle nazioni*, Milano, Arnoldo Mondadori Editore.
- PORTER M.E. 1998, *On Competition*, Boston (MA), Harvard Business School Press.
- PORTER M.E. 2001, *Strategia e competizione. Come creare, sostenere e difendere il vantaggio competitivo di imprese e nazioni*, Milano, Il Sole 24 Ore.
- SALAS R. and STORPER M. 1992, "The four worlds of contemporary industry", *The Cambridge Journal of Economics*, n. 1, pp. 169-193.
- SFORZI F. 1982, "Identificazione degli ambiti sub-regionali di programmazione", in M. Bielli e A. La Bella, a cura di, *Problematiche dei livelli sub-regionali di programmazione*, Milano, FrancoAngeli, pp. 81-102.
- SFORZI F. 1985, "Riflessioni sul distretto industriale: un'ipotesi di identificazione spaziale", in R. Innocenti, a cura di, *Piccola città & piccola impresa. Urbanizzazione, industrializzazione e intervento pubblico nelle aree periferiche*, Milano FrancoAngeli, pp. 247-267.
- SFORZI F. 1987, "L'identificazione spaziale", in G. Becattini, a cura di, *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, il Mulino, pp. 143-167.
- SFORZI F. 2000a, "Presentazione", in G. Becattini, *Il distretto industriale. Un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico*, Torino, Rosenberg & Sellier, pp. 7-22.
- SFORZI F. 2000b, "Il sistema locale come unità d'analisi integrata del territorio", in E. Gori, E. Giovannini e N. Batic, a cura di, *Verso i censimenti del 2000*, Udine, Forum, pp. 185-192.
- SFORZI F. 2000c, "Local development in the experience of Italian industrial districts", in B. Cori, G. Corna Pellegrini, G. Cortesi, G. Dematteis, M.T. Di Maggio Alleruzzo, C. Minca, F. Sforzi and G. Zanetto, *Geographies of Diversity. Italian Perspectives*, Roma, Società Geografica Italiana, pp. 133-156.
- TESSIERI N. 2001, "Rassegna bibliografica sullo sviluppo locale e sui sistemi locali di piccola e media impresa in Italia", in G. Becattini, M. Bellandi, G. Dei Ottati e F. Sforzi, a cura di, *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche nell'Italia contemporanea*, Torino, Rosenberg & Sellier, pp. 419-477.
- TOSCHI U. 1941, *La teoria economica della localizzazione delle industrie secondo Alfred Weber*, Istituto di Geografia della R. Università di Bari, Memorie 9, Bari, Arti Grafiche Macri.
- WOLCH J. and DEAR M. 1989, eds., *The power of geography: How territory shapes social life*, Boston, Hyman.