

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
FACOLTÀ DI SCIENZE POLITICHE

TESI DI LAUREA

**MODALITA' DI COORDINAMENTO TRA LE IMPRESE
DELLA SCODOSIA: CLUSTER O SISTEMA PRODUTTIVO
LOCALE?**

Relatore: ch.ma prof.ssa Francesca Gambarotto

Laureando: Roberto Baldo

ANNO ACCADEMICO 2001 - 2002

*Una vita d'uomo non si giustifica se non con lo sforzo, anche sfortunato,
tendente a capire meglio. E capire meglio è aderire meglio. Più capisco,
più amo, perché tutto ciò che è capitato è bene.*

Louis Pauwels e Jacques Bergier "Il mattino dei maghi; introduzione al realismo fantastico"

<i>CAPITOLO PRIMO: INTRODUZIONE.....</i>	<i>9</i>
--	----------

<i>CAPITOLO SECONDO: ANALISI DEI MODELLI E DELLE TEORIE SULL'ECONOMIA REGIONALE.....</i>	<i>17</i>
--	-----------

1) Introduzione: la teoria dello sviluppo locale.....	17
2) Il territorio: la definizione dello spazio.....	21
3) Il coordinamento: modelli relazionali intersoggettivi.....	35
4) L'apprendimento e la conoscenza: tipologie e modalità cognitive.	53
5) L'innovazione e il cambiamento: evoluzione e complessità dei modelli teorici.	81
6) Conclusioni: una prima sintesi dei risultati del confronto.	108

<i>CAPITOLO TERZO: ORDINAMENTO SISTEMICO DELLE CATEGORIE ANALITICHE.</i>	<i>115</i>
---	------------

1) Introduzione: utilità di una prospettiva sistemica.	115
2) Il rapporto fra il soggetto e la sua struttura: <i>embeddedness</i> e <i>path dependence</i>	123
3) Separazione delle proprietà: la qualificazione del soggetto e della struttura.....	130
4) L'organizzazione: elemento significativo di un sistema.	156
5) Conclusioni: sintesi delle proprietà e degli attributi.	167

<i>CAPITOLO QUARTO: LA RICERCA.</i>	<i>173</i>
--	------------

1) Introduzione: l'applicabilità dei modelli teorici.....	173
2) La limitazione spaziale dell'analisi: individuazione del territorio.	175

3) Ricerca e classificazione dei soggetti: la selezione degli attori significativi.....	187
4) Il questionario e il campione d'indagine: strumenti analitici della dinamica locale.....	208
5) I risultati della ricerca: verifica delle ipotesi iniziali.	214
6) Conclusioni: la necessità di una sintesi.....	257

<i>CAPITOLO QUINTO: LE CONCLUSIONI.</i>	261
--	-----

<i>APPENDICE PRIMA: I RIFERIMENTI SPAZIALI DELL'ANALISI.....</i>	287
--	-----

<i>APPENDICE SECONDA: LA LISTA DEI NOMINATIVI DELLE IMPRESE LOCALI.</i>	295
---	-----

<i>APPENDICE TERZA: LE CATEGORIE DEI SOGGETTI.....</i>	313
--	-----

<i>APPENDICE QUARTA: LA PRESENTAZIONE DEL QUESTIONARIO.</i>	329
---	-----

<i>RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI.....</i>	343
---------------------------------------	-----

CAPITOLO PRIMO: INTRODUZIONE.

Il quesito posto dal titolo rappresenta il nocciolo principale del presente lavoro, e al tempo stesso solo una delle tematiche affrontate a livello teorico ed empirico. Lo spunto per la riflessione proviene dall'osservazione delle molte imprese specializzate nella produzione di mobili in stile antico, localizzate nella zona sud occidentale della provincia di Padova, ai confini con i territori di Rovigo, Verona e Vicenza, particolarmente concentrate nell'area del Comune di Casale di Scodosia, ove caratterizzano l'intero paesaggio agreste. Oggetto della tesi è la comprensione della dinamica economica in atto e dei meccanismi che regolano l'intero processo produttivo locale, nell'ottica delle teorie sullo sviluppo regionale.

Le due alternative presentate nel titolo, su come considerare le imprese studiate, si riferiscono alla loro rappresentabilità come insieme, vale a dire come aggregato aprioristico di elementi disomogenei senza particolari legami fra loro, oppure come sistema, ovverosia come componenti di una dinamica collettiva uniti da un certo tessuto relazionale: la scelta di analizzare gli agenti locali dall'una o dall'altra prospettiva influenza la capacità di comprensione del fenomeno e permette di intuire o meno come effettivamente si svolge il processo di sviluppo, nonché il ruolo esercitato dai diversi operatori. In buona sostanza lo scopo di tutta l'analisi consiste nel capire come le imprese specializzate dell'area studiata, riescano a coordinare i propri comportamenti e le proprie scelte, al fine di condurre a

termine con successo il processo produttivo collettivo in cui sono coinvolte, e quali modalità di regolazione vengano all'interno dell'ipotetico sistema locale, capaci di assicurare continuità ed efficacia all'intera dinamica.

Lo studio prende le mosse dalla letteratura sullo sviluppo locale (capitolo secondo: analisi dei modelli e delle teorie sull'economia regionale), analizzando le singole scuole teoriche che si sono occupate dei processi di crescita endogena; i modelli presi in considerazione possono essere ricondotti a quattro filoni principali, cui gli studiosi hanno contribuito a partire dagli anni Ottanta: la teoria del distretto industriale marshalliano¹, la teoria del *milieu innovateur*², l'approccio francese *dynamique de proximité*³ e l'approccio californiano di Storper e Scott⁴, le cui opere consultate sono riportate per esteso alla sezione bibliografica. Tali impostazioni presentano

¹ Fra l'ampia letteratura disponibile, citiamo qui solo alcune opere principali: Alfred Marshall, 1981, *Antologia di scritti economici*, a cura di Giacomo Becattini, Bologna, Il Mulino; Giacomo Becattini, 1987, *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino; Giacomo Becattini (a cura di), 1989, *Modelli locali di sviluppo* (dalla XXV riunione scientifica annuale della Società Italiana degli Economisti), Bologna, Il Mulino; Giacomo Becattini e Giorgio Lunghini (a cura di), 1990, *Paradigmi teorici e ricerca empirica: il caso dell'economia industriale*, Milano, FrancoAngeli; Gabi Dei Ottati, 1995, *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, presentazione di Giacomo Becattini, Milano, FrancoAngeli.

² L'approccio ha subito un'ampia evoluzione interna di cui è possibile ripercorrere le tappe intermedie: Philippe Aydalot e David Keeble (eds), 1988, *Innovation, high-technology and locale environments: the european experience*, London, Routledge – GREMI; Roberto Camagni (ed), 1991, *Innovation networks: spatial perspectives*, London, Belhaven press – GREMI; Denis Maillat e Jean-Claude Perrin (eds), 1992, *Entreprises innovatrices et développement territorial*, Neuchatel, GREMI – EDES; Alberto Bramanti, Richard Gordon e Remigio Ratti (eds), 1997, *The dynamics of innovative regions, the GREMI approach*, Aldershot, Ashgate – GREMI.

³ All'interno di questa nuova corrente teorica possiamo includere le antologie di opere di vari autori Jean-Pierre Gilly e André Torre (eds), 2000, *Dynamique de proximité*, Paris, L'Harmattan; e Paolo Perulli (ed), 1998, *Neoregionalismo, l'economia arcipelago*, Torino, Bollati Boringhieri.

⁴ Michael Storper, 1997, *The regional world, territorial development in a global economy*, London – New York, Guilford press; Michael Storper e Robert Salais, 1997, *Worlds of production, the action framework of the economy*, London – Cambridge (Mass.), Harvard University Press; Allen J. Scott, 1998, *Regions and world economy: the coming shape of global production, competition and political order*, Oxford, Oxford University Press.

in verità prospettive diverse, proponendo ciascuno i propri concetti, solo parzialmente sovrapponibili alle categorie utilizzate in altri modelli; tuttavia l'oggetto studiato, che cercano di spiegare, è rappresentato da analoghi fenomeni di sviluppo locale, in cui una pluralità di soggetti economici promuove un processo comune di crescita, situato in una certa area. Al fine di ricavare i rispettivi strumenti d'analisi impiegati, rappresentati dai concetti teorici esposti, abbiamo individuato quattro tematiche fondamentali, le quali rappresentano altrettante problematiche per tutte le economie regionali, attorno cui confrontare le idee contenute nei diversi modelli. Questo comune terreno di confronto fra gli approcci è costituito dalla nozione di territorio, dalla capacità di generare coordinamento fra i membri delle economie studiate, dall'apprendimento e dalla conoscenza a disposizione e infine dalle possibilità di affrontare il cambiamento e l'innovazione. Grazie all'impiego di questo schema logico, è stato possibile isolare i concetti delle diverse scuole di pensiero e individuare le reciproche posizioni o sovrapposizioni, giungendo ad una certa chiarezza di fondo e coerenza interna ai singoli filoni.

Il secondo passo (raccolto nel capitolo terzo: ordinamento sistemico delle categorie analitiche) è rappresentato dal tentativo di imporre un certo ordine all'insieme di idee e concetti emerso dalla prima parte destinata al confronto analitico, al fine di ottenere un quadro unificante e coerente al suo interno, da applicare alle analisi di casi concreti. Il lavoro di sintesi effettuato è reso possibile dalla considerazione che i quattro approcci considerati si sviluppano da un impianto logico comune, rappresentato dalla teoria dei sistemi: di conseguenza utilizzando tale schema è possibile ritrovare quel grado di unità e coerenza necessario al proseguimento dello

studio. I risultati complessivi ottenuti dalla fase analitica, sono stati dunque nuovamente considerati alla luce della prospettiva sistemica⁵, classificando le categorie dei teorici considerati come delle proprietà da attribuire al singolo attore membro o all'intero sistema di cui fa parte, e che contribuiscono a definirli. Sono state qui mantenute le quattro tematiche fondamentali attorno cui è ruotato il confronto fra le scuole di pensiero: il risultato finale dell'operazione compiuta, è rappresentato da una descrizione generale del funzionamento e delle caratteristiche delle economie locali, qualificate da una serie di proprietà dell'intero e delle sue parti, ottenuta reinterpretando le idee elaborate nei modelli per rispettare la necessaria coerenza interna.

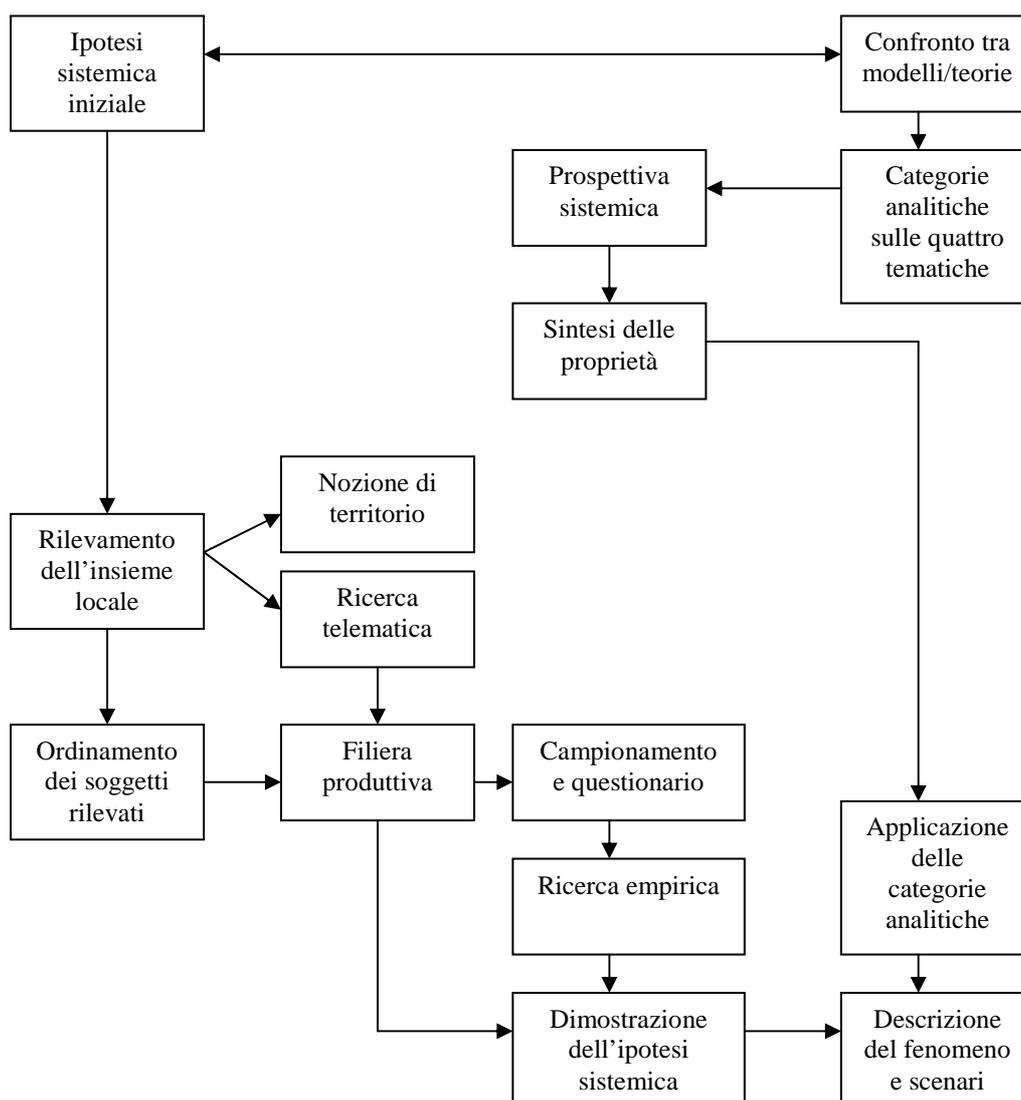
Tuttavia per comprendere il funzionamento del caso concreto della Scodosia, oggetto della nostra ricerca empirica, non sono sufficienti le considerazioni teoriche dei primi due capitoli, poiché rimane aperta la questione della sua rappresentabilità come insieme o come sistema produttivo locale. Nella terza parte dello studio (capitolo quarto: la ricerca) si procede all'applicazione dei criteri analitici forniti dai modelli e sintetizzati all'interno della prospettiva sistemica, al fine di individuare in prima approssimazione quali sono gli agenti coinvolti nella dinamica locale. Sulla base dei criteri di delimitazione spaziale utilizzati, è stato possibile reperire l'insieme di produttori che per ipotesi partecipano al processo economico territoriale: tale dato quantitativo è stato poi ordinato attraverso lo schema logico della filiera produttiva, per qualificare meglio i soggetti

⁵ In particolare i riferimenti bibliografici fondamentali sono rappresentati da: Ludwig Von Bertalanffy, 1971, Teoria generale dei sistemi: fondamenti, sviluppo e applicazioni, Milano, ILI, per quanto riguarda l'impostazione generale; e da Humberto R. Maturana e Francisco J. Varela, 1985, Autopoiesi e cognizione: la realizzazione del vivente; prefazione di G. DeMichelis, Venezia, Marsilio editore, per quanto concerne i problemi del coordinamento.

studiati e caratterizzarli più nel particolare. Grazie a questa operazione di classificazione degli agenti rilevati ha preso corpo l'ipotesi sistemica iniziale, supportata dalla struttura produttiva locale rappresentata dalla divisione del lavoro all'interno filiera produttiva, capace di migliorare l'insieme informativo a disposizione atto a qualificare i soggetti da studiare. L'analisi empirica è stata condotta tramite un questionario organizzato su tre livelli, proposto ad un campione di trentotto imprese estratto fra gli agenti locali, e strutturato in modo da approfondire le modalità di coordinamento in vigore nel territorio. Per comprendere il funzionamento della dinamica economica della Scodosia infatti, è necessario prima di tutto sciogliere il nodo teorico costituito dalla rappresentazione del fenomeno, ovvero stabilire se l'oggetto studiato sia concepibile o meno come un sistema di attori economici. Una volta verificata tale proposizione, diviene possibile applicare le categorie d'analisi elaborate dagli studiosi e classificare i fenomeni e le proprietà rilevate all'interno di un quadro comune. Dimostrare che le imprese della filiera produttiva locale formano un sistema, passa necessariamente attraverso lo studio delle forme di coordinamento in vigore nel territorio, poiché senza una qualche forma d'ordine dei rapporti non è possibile utilizzare gli strumenti analitici in parola per comprendere le dinamiche osservate. Di conseguenza il quesito posto dal titolo è la premessa all'intera analisi dello sviluppo locale, da cui discende la possibilità di applicare i concetti elaborati dagli autori e di tradurre in quei termini i risultati della ricerca empirica.

Dopo un'esposizione analitica dei dati ottenuti durante le interviste svolte mediante questionario, al fine di discutere le singole proprietà emerse durante la ricerca, nell'ultimo capitolo (capitolo quinto: le conclusioni), si

traccia il profilo generale e il funzionamento del sistema produttivo locale della Scodosia, sciogliendo le questioni poste all'inizio, e descrivendo l'oggetto dell'indagine a mezzo delle categorie logiche proposte dalle scuole teoriche. Attraverso la prospettiva sistemica è stato anche possibile individuare i punti critici del fenomeno di sviluppo territoriale in questione, in base ai quali elaborare alcuni possibili scenari futuri sulle modalità di relazione e sulle capacità di cambiamento dell'intero e dei suoi componenti. Presentiamo ora uno schema illustrativo del piano di lavoro seguito, al fine di riassumere passaggi logici e risultati ottenuti.



CAPITOLO SECONDO: ANALISI DEI MODELLI E DELLE TEORIE SULL'ECONOMIA REGIONALE.

SOMMARIO:

- 1) Introduzione: la teoria dello sviluppo locale;
- 2) Il territorio: la definizione dello spazio;
- 3) Il coordinamento: modelli relazionali intersoggettivi;
- 4) L'apprendimento e la conoscenza: tipologie e modalità cognitive;
- 5) L'innovazione e il cambiamento: evoluzione e complessità dei modelli teorici.
- 6) Conclusioni: una prima sintesi dei risultati del confronto.

1) Introduzione: la teoria dello sviluppo locale.

Questo lavoro si pone l'obiettivo di indagare le cause che portano, e hanno portato, un numero consistente di imprese manifatturiere a localizzarsi nell'area sud occidentale della provincia di Padova. Il territorio Montagnanese (in accordo alla classificazione proposta dalla Camera di Commercio), ma più precisamente il Comune di Casale di Scodosia e quelli limitrofi, presentano una specializzazione produttiva nel settore del mobile, rappresentato da una miriade di imprese di piccole o piccolissime dimensioni¹. Si cercheranno dunque di individuare i fattori di successo e

¹ I dati della Camera di Commercio di Padova parlano per la zona di 71 imprese afferenti al settore del legno (sezione 20 della classificazione ATECO '91), e di 437 unità che si occupano di mobili, da cui occorre altresì sottrarre l'imprecisato numero di soggetti compresi nella categoria residuale "altre industrie manifatturiere"(ATECO 36). Per dati quantitativamente corretti si rimanda alle appendici in fondo al presente lavoro.

dinamismo del sistema locale, rivolgendo l'attenzione ai più recenti sviluppi dell'economia regionale.

Accanto ai vantaggi tradizionali derivanti dalle economie di agglomerazione (dovute alla scala, alla localizzazione produttiva e alle economie di urbanizzazione) che sottolineano essenzialmente gli aspetti pecuniari della scelta spaziale, si fa strada dagli anni cinquanta² l'idea che i vantaggi più rilevanti della concentrazione in una certa area di unità produttive indipendenti, risiedano negli aspetti immateriali, nei rapporti che collegano gli agenti, più difficilmente quantificabili, ma in grado di garantire lo sviluppo del territorio investito da queste dinamiche. Isard per primo inizia un ragionamento sui fattori veramente importanti per l'aggregazione spaziale delle attività economiche, ponendo le premesse per gli ulteriori e molteplici sviluppi della disciplina. Nonostante l'autore parli essenzialmente di minimizzazione dei costi di trasporto, di economie agglomerative e di costo dei fattori, considera l'economia come lo studio di soggetti sociali, che non tendono verso alcun equilibrio, e che vivono in un tempo e uno spazio reali. Proprio quest'ultima considerazione porta Isard a ragionare sulle interdipendenze fra "homo technologicus" e ambiente fisico in cui si svolge la sua azione, sul ruolo fondamentale dell'innovazione e sui fattori dello sviluppo economico, che già allora appariva discontinuo e cumulativo. L'importanza di queste idee sta nel fatto che aprono una breccia nella teoria economica tradizionale, creando nuovi spazi per un'analisi meno "ortodossa", impegnata a rendere conto di fenomeni complessi e non effimeri, non interpretabili attraverso i soli fattori di costo e le economie pecuniarie.

² W. Isard (1956), *Location and space-economy; a general theory relating to industrial location, market areas, land use, trade and urban structure*. Cambridge-New York, Technology press of MIT-Wiley, sec.ed. 1960.

L'articolo di McCann e Gordon apparso sulla rivista *Urban Studies*³ prova ad operare una sintesi delle maggiori correnti teoriche che hanno influenzato l'economia regionale, suddividendole in tre impostazioni: il modello dell'agglomerazione pura (*model of pure agglomeration*), quello del complesso industriale (*industrial complex model*) e il modello della rete sociale (*social-network model*). Il primo filone si basa sugli studi della prima parte del novecento, di Marshall, Hoover e Scitovsky, individuando le cause dell'agglomerazione spaziale, nell'ordine, nelle economie esterne, in quelle di agglomerazione e nelle esternalità pecuniarie locali. Il secondo modello accoglie i risultati dei lavori di Alfred Weber d'inizio secolo, di Isard, e più recentemente di Porter e dello stesso McCann, concentrandosi sul ruolo dei costi di transazione spaziali e sulle modifiche apportate al territorio dagli investimenti delle imprese. L'ultimo approccio consiste negli sviluppi della prospettiva sociologica al fenomeno, rifacendosi alle ricerche di Granovetter e di Harrison degli ultimi trent'anni, introducendo nell'analisi le categorie di *embeddedness*, di capitale sociale e di varietà sistemica, enfatizzando il ruolo della specificità spaziale e dei legami sociali nei processi economici. Secondo gli autori dell'articolo, i diversi studiosi che si sono succeduti hanno privilegiato alcuni aspetti dei rapporti che intercorrono fra un sistema economico-produttivo e lo spazio in cui si situa, che, complessi e in evoluzione, a tutt'oggi si prestano a varie interpretazioni.

In questo primo capitolo si cerca di fornire un quadro delle teorie più recenti sullo sviluppo regionale a carattere endogeno⁴; nello specifico ci si

³ I. R. Gordon, P. McCann (2000), *Industrial clusters: complexes, agglomeration and/or social networks?*, in *Urban Studies* 37, Marzo 2000.

⁴ Si intende per endogeneità la proprietà di autopoiesi dei sistemi, per cui le cause delle dinamiche riscontrate vanno ricercate all'interno dello stesso sistema che le presenta. In altre parole i confini del sistema devono essere tali da includere tutte le forze che contribuiscono a definirlo.

concentrerà sugli studi che si innestano nel filone del distretto industriale marshalliano, su quelli della teoria del *milieu innovateur*, sulla scuola francese denominata *dynamique de proximité*, e sull'approccio californiano di Storper e Scott⁵. I problemi che affrontano, su cui è possibile operare un confronto fra gli approcci, possono essere riassunti in quattro tematiche principali: la definizione del territorio adottata, il coordinamento che si realizza all'interno del sistema, la conoscenza e il tipo di apprendimento possibili e l'analisi del cambiamento. Lo scopo di questi raffronti fra le posizioni delle quattro scuole di pensiero considerate è di mostrarne punti di divergenza e di somiglianza: ognuna in fondo parte da posizioni analoghe, da assunti simili, e si occupa dei medesimi fenomeni; inoltre tutti gli autori sono aperti a reciproche contaminazioni che portano ad una specie di "fertilizzazione incrociata" delle attività di ricerca. Una volta indagate le rispettive categorie analitiche, sarà possibile riconsiderare territorio, coordinamento, apprendimento e cambiamento alla luce del quadro teorico ricostruito prima e introducendo la distinzione fra attributi del singolo attore e attributi da riferirsi al sistema di cui fa parte, per comprendere la struttura e il funzionamento del sistema locale di Casale di Scodosia. Tale ripartizione delle proprietà riscontrabili nell'indagine permetterà di amalgamare in maniera proficua le proposizioni delle teorie contemporanee sullo sviluppo regionale, propedeuticamente alla ricerca da svolgere nel territorio.

⁵ Poiché sarebbe troppo lungo qui fare l'elenco completo delle opere dei numerosi autori in questione, ci si limiterà per ora a citare le opere essenziali, richiamando i testi specifici nel corso dell'esposizione e rimandando in generale alla sezione bibliografica. Pertanto, per il distretto industriale: Becattini (ed, 1987, 1989); per il *milieu innovateur*: Ratti et al. (eds, 1997), Aydalot e Keeble (eds, 1988), Maillat e Perrin (eds, 1992); per la *proximité*: Gilly e Torre (eds, 2000); per l'approccio californiano: Storper (1997), Storper e Salais (1997), Scott (1998).

2) Il territorio: la definizione dello spazio.

Definire il territorio significa individuare l'unità di indagine su cui si deve concentrare la ricerca per spiegare un dato fenomeno; pertanto diverse connotazioni anche marginali possono influenzare il risultato finale e le proposte di intervento elaborate sulla base dei riscontri empirici. Tutti gli autori considerati concordano nell'affermare che il motore di un vero sviluppo regionale va ricercato all'interno delle forze locali presenti nel territorio⁶ studiato, il che significa postulare che la regione è causa della sua stessa performance e che occorre concentrare la ricerca sugli attori presenti e sulle specifiche strutture relazionali del territorio. Lo spazio, come categoria analitica fondante le costruzioni delle quattro scuole, è qualitativamente diverso dai concetti tradizionali usati in precedenza, perché inteso in chiave relazionale, cioè essenzialmente dipendente dai rapporti che intrattengono gli attori che vi si situano. Uno spazio di questo tipo va dunque inteso come la risultante di tre elementi: una parte fisica e geografica, definita e poco variabile e perciò sempre meno rilevante, una immateriale, che comprende le relazioni che insistono su una certa regione, e una storica ed evolutiva, che riguarda gli elementi precedenti visti in prospettiva e l'influenza attuale dei percorsi storici locali (e non). In questo senso verrà in seguito usato il termine territorio, a indicare dunque uno spazio mutevole e plastico, suscettibile di variazioni anche epocali, e in cui gli attori hanno un ruolo fondamentale per la sua definizione e

⁶ Qui si intende il termine territorio nella sua accezione generica riferita all'ambito spaziale; più avanti ne verrà data chiara definizione.

ridefinizione, perché la densità dei rapporti che allacciano tra loro e le differenze qualitative che li caratterizzano, delimitano il territorio, pur partendo da un sostrato fisico che in vari modi li può condizionare. Se quindi lo spazio assume queste connotazioni, non è più solo un luogo in cui si godono certe esternalità o che presenta i tradizionali vantaggi localizzativi legati ai costi di trasporto o all'accesso fisico ai fattori produttivi e ai mercati, ma diventa esso stesso motore dello sviluppo attraverso l'estendersi e l'approfondirsi delle relazioni che rendono un territorio unico e specifico; diventa un catalizzatore delle forze locali capace di contribuire ad attivare processi cumulativi positivi che spiegano i vantaggi di certe aree rispetto ad altre. Il territorio quindi può essere individuato come tale quando siano riscontrabili delle uniformità interne che lo differenziano dal resto e lo caratterizzano come unità specifica; si tratta dunque lo spazio come un elemento fondamentalmente disomogeneo, in cui si muovono delle persone reali ognuna con la propria unicità, che attraverso le proprie azioni e relazioni delimitano le aree cui appartengono. Questo non vuol dire atomizzare l'analisi per ogni piccolo frammento di realtà che si studi, perché è comunque possibile elaborare delle categorie trasferibili ad altri contesti, poggianti su una certa invarianza delle strutture che si riscontrano.

Le quattro scuole succitate essenzialmente cercano di spiegare il successo e la persistenza di raggruppamenti spazialmente localizzati di imprese di varie dimensioni, e i modi in cui queste riescano a coordinarsi fra loro per portare a compimento un processo economico di produzione. Poiché questi *cluster* di imprese e attori sono radicati nelle regioni, e quindi le modificano, ma ne sono a loro volta influenzati, i teorici delle varie correnti

usano concetti di spazio leggermente diversi per mettere in relazione il fenomeno della concentrazione delle attività economiche con quello della specificità territoriale e del successo di determinate strutture di governance diverse dal mercato puro e dalla gerarchia burocratica della grande impresa. In questo senso il concetto di Becattini di industria⁷ e quello di distretto industriale come ispessimento localizzato di relazioni interindustriali⁸, prima che luogo fisico in cui si concentrano le imprese, sono importanti passi avanti per la teoria economica regionale. Attribuendo un peso rilevante alle azioni e alle rappresentazioni degli attori coinvolti, cioè delle persone che vivono e lavorano nel territorio, piuttosto che alle classificazioni esogene e dunque arbitrarie, questi teorici cominciano a spostare il focus dell'analisi verso la parte immateriale dei fenomeni economici, penalizzando i tradizionali vantaggi legati ai costi di trasporto e scoprendo come la configurazione spaziale e la specificità di un territorio possano essere elementi fondamentali dello sviluppo economico di un'area. La concentrazione spaziale di attori in condizione di sostanziale parità, e quindi la possibilità di frequenti contatti informali, la loro conoscenza reciproca, la somiglianza e l'appartenenza storica e geografica a qualcosa di comune (ovverosia il senso della comunità), permettono di godere di vantaggi nel coordinamento non appropriabili da un singolo o da una

⁷ Becattini individua l'industria attraverso la coscienza dei soggetti di farne parte; le rappresentazioni della realtà da parte dei soggetti che ne fanno parte trovano quindi posto nell'analisi economica dopo essere state teorizzate da Garfinkel e gli etnometodologi (H. Garfinkel (1967), *Studies in ethnomethodology*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.).

⁸ G. Becattini (a cura di, 1987), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino. L'autore dà una definizione precisa di quel che intenda con il concetto di distretto industriale: "un'entità socio-territoriale caratterizzata dalla compresenza attiva, in un'area territorialmente circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali." (G. Becattini, 1988, *Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico*, in *Studi e Informazioni-quaderni*, n.34).

singola organizzazione, ma diffusi all'interno dello stesso territorio. Introducendo il concetto di capitale sociale⁹ i teorici del distretto industriale trasformano lo spazio in un elemento che concorre all'efficienza di un sistema produttivo non solo fornendo delle esternalità di tipo pecuniario, ma generando un ambiente in cui gli attori riescono a portare a compimento un'azione economica grazie a strutture di *governance* particolari, diverse da quelle tradizionalmente accettate, come il mercato comunitario¹⁰. In definitiva la categoria analitica territorio utilizzata dagli studiosi di questa corrente, cerca di rinnovare i concetti classici dell'economia regionale attribuendo dignità agli elementi sociali, storici e culturali dello spazio, quali componenti imprescindibili dell'azione economica. Ma il concetto di comunità, generatrice del capitale sociale, è indissolubilmente legato alla dimensione fisica dei rapporti fra gli agenti, e pertanto il sistema analizzato è ancora profondamente radicato in un'area geografica ben delimitata, proiezione materiale dei legami che fanno funzionare un distretto.

⁹ Le definizioni di capitale sociale sono varie e spesso nebulose, per cui qui si preferisce intenderlo come una struttura di relazioni mercantili e non che stratificate e sedimentate nel tempo in una certa area, facilitano il coordinamento delle azioni individuali attraverso la fiducia. Questa proprietà può essere riferita ad un soggetto, come insieme delle relazioni che intrattiene o ha intrattenuto con altri attori, o al sistema, come insieme di rapporti che riguardano gli attori che si addensano su un certo territorio. In quest'ultimo senso è preferibile usare il termine *confidence* (Becattini 1987, op.cit).

¹⁰ G. Dei Ottati (1995), *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, Milano, FrancoAngeli.

Anche per i teorici del *milieu innovateur*¹¹ lo spazio ricopre un ruolo fondamentale nei processi economici in quanto costituisce un ambiente fatto di rapporti in grado di coordinare, attraverso l'apprendimento collettivo¹², un sistema produttivo fortemente orientato all'innovazione e pertanto pervaso da incertezza. Grazie alle sue specifiche dotazioni di risorse materiali e immateriali¹³, lo spazio ha un ruolo preponderante all'inizio di una dinamica economica, perché riesce ad attrarre e a polarizzare su se stesso un particolare insieme di attività che ne possono beneficiare; saranno poi queste a prendere il sopravvento, poiché gli insediamenti produttivi modificano il territorio secondo logiche proprie, attraendo o meno risorse che si possono muovere e cumulare nel territorio interessato.

Il concetto di *milieu innovateur* elaborato dal GREMI¹⁴ circa un decennio dopo i lavori dei teorici del distretto, rispecchia l'evoluzione dell'idea di spazio relazionale, che trasforma quello fisico in poco più che un supporto ad un certo tessuto relazionale, in grado di contribuire direttamente alla

¹¹ Il lavoro degli autori che appartengono al GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs), si è svolto sinora in quattro fasi denominate GREMI I, II, III e IV, i cui risultati sono raccolti in altrettanti volumi ufficiali: P. Aydalot e D. Keeble (eds, 1988), *Innovation, high-technology and local environments: the european experience*, London, Routledge-GREMI; R. Camagni (ed, 1991), *Innovation networks: spatial perspectives*, London, Belhacen press-GREMI; D. Maillat e J.-C. Perrin (eds, 1992), *Entreprises innovatrices et développement territorial*, Neuchatel, GREMI-EDES; D. Maillat, M. Quévit e L. Senn (eds, 1993), *Reseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement regional*, Neuchatel, EDES; R. Ratti, A. Bramanti e R. Gordon (eds, 1997), *The dynamics of innovative regions, the GREMI approach*, Aldershot, Ashgate publishing limited.

¹² La definizione di apprendimento collettivo non è statica ma si evolve di pari passo con gli studi che vengono man mano pubblicati dal gruppo. In prima approssimazione può essere inteso come uno scambio involontario di conoscenza fra attori impegnati in una dinamica economica, a causa dell'interazione continua che li accomuna.

¹³ Risorse naturali, infrastrutturali, ambientali, produttive, intellettuali, etc.

¹⁴ GREMI I, P. Aydalot e D. Keeble (eds, 1988, op.cit.).

dinamica produttiva solamente all'inizio dei processi di concentrazione spaziale. Tuttavia la dimensione fisica rimane sempre di una certa rilevanza, poiché facilita al sistema il mantenimento di una propria identità nel cambiamento, fornendo un sostrato culturale comune che permette agli attori di instaurare relazioni privilegiate reciproche, essenziali nei processi innovativi¹⁵. L'apprendimento collettivo, che garantisce il governo dell'incertezza lungo una traiettoria tecnologica in evoluzione, procede dalle ripetute interazioni fra gli agenti che si sono collocati in una determinata area, ma non è importante quale sia nella realtà l'area in questione, poiché le specificità delle risorse prese in considerazione operano solo all'inizio della dialettica fra spazio e industria. Il patrimonio cognitivo e storico passa pertanto in secondo piano, essendo importante ma non determinante per il risultato di uno specifico processo in atto, in cui invece contano di più le dinamiche evolutive presenti e le relazioni correnti con gli altri attori. I processi storici e le relazioni che si sono sedimentate in una regione e che la rendono pertanto unica, non hanno un ruolo primario per i teorici del *milieu*, mentre per la scuola del distretto marshalliano sono proprio queste le caratteristiche che permettono il coordinamento, il funzionamento interno e la riproduzione del sistema, tramite il capitale sociale. Per i primi sono i rapporti attuali fra agenti impegnati in un processo innovativo, che potrebbero essere facilitati dalla rispettiva vicinanza e concentrazione spaziale, che coordinano il sistema, mentre le specificità del territorio investito da queste relazioni sono nettamente in

¹⁵ B.-A. Lundvall (1988), Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to the national system of innovation, in G. Dosi et al. (eds) Technical Change and economic theory, London, Pinter.

secondo piano: ecco perché i *milieu* potrebbero essere costruiti, mentre i distretti non possono nascere *ex novo*, ma hanno bisogno di un forte retroscena storico e culturale radicato in un territorio. Lo spazio relazionale preso in considerazione dai teorici del distretto preesiste alla forma organizzativa che poi si instaura nell'area: diventa anzi un componente del processo produttivo stesso attraverso il ruolo che esercita nell'ambito più strettamente relazionale intersoggettivo e delle rappresentazioni personali, creando una sovrapposizione almeno parziale fra la vita lavorativa e quella quotidiana, fra le relazioni mercantili e quelle sociali e familiari. L'ambiente studiato dai teorici del *milieu* invece è il risultato dell'interazione fra spazio e industria, dei processi di produzione e innovativi, frutto delle strutture di *governance* in vigore fra gli agenti, che coniugano la cultura locale con quella tecnica-economica propria dell'azione produttiva e innovativa: quindi è definito dall'azione dei soggetti ed emerge quando già la forma di coordinamento è in funzione; pertanto è suscettibile di variazioni a seconda dei mutamenti strutturali che il sistema può subire o innescare¹⁶. In definitiva l'aspetto immateriale dello spazio, le relazioni che lo caratterizzano, è costitutivo del *milieu*, mentre è solo propedeutico alla definizione del distretto, rappresentando una condizione da applicare ad un contesto socioculturale con precise radici storiche, simile alla materia che si anima grazie alle interazioni fra gli agenti, i quali attingono ad un ambiente già costituito, ma subendone allo stesso tempo più pesantemente i condizionamenti.

¹⁶ D. Maillat (1992) La relation des entreprises innovatrices avec leur milieu, in Maillat D. e Perrin J.-C. op.cit.

Se per gli studiosi del distretto lo spazio preesiste all'organizzazione, perché ancora importante è la componente fisica, e per il GREMI esso è frutto dell'interazione locale, per cui la regione in sé ha meno rilevanza, con i lavori del gruppo *Dynamique de proximité*¹⁷ degli anni novanta viene tentata un'operazione nuova introducendo il concetto di prossimità¹⁸: il territorio non deve essere definito a priori, ma è originato dalle rappresentazioni e dalle pratiche degli agenti economici e istituzionali, e quindi in continua evoluzione. Pertanto i confini del territorio possono essere stabiliti solo alla fine dell'analisi degli attori che concorrono a stabilirli. Sono le persone impegnate in un processo produttivo, con le relazioni che intrattengono fra loro, a strutturare lo spazio, come nella teoria del *milieu*, ma vengono anche recuperate le specificità e le differenze territoriali studiate dall'approccio distrettuale, attraverso le rappresentazioni dei soggetti e, su un altro piano, con i concetti di *local globalizing*¹⁹ e di appartenenza. La prossimità territoriale su cui si concentrano e che distingue le economie regionali, risulta infatti dall'intersezione fra la prossimità organizzativa, a sua volta basata sulla similitudine (cioè sulla somiglianza del funzionamento e sulla comunanza di elementi costitutivi) e l'appartenenza degli attori ad un medesimo spazio di rapporti, e la

¹⁷ J.-P. Gilly e A. Torre (eds, 2000), *Dynamique de proximité*, Paris, L'Harmattan.

¹⁸ Per prossimità fra gli agenti si intende comunemente la loro vicinanza fisica, la contiguità spaziale, tipica degli agglomerati produttivi. La categoria elaborata da questa scuola di pensiero si spinge oltre assegnando maggiore rilevanza all'aspetto relazionale sottinteso dalla vicinanza, per cui quella fisica è la conseguenza, neppure necessaria, della condivisione fra gli attori di somiglianze organizzative e di un'appartenenza comune (Gilly J.-P., Torre A. op.cit.). Questi concetti verranno meglio spiegati più avanti.

¹⁹ Il concetto si riferisce alla possibilità per gli attori di un sistema territoriale di operare nel locale e nel globale; ci si riserva di darne più ampia spiegazione in seguito.

conseguente prossimità geografica, intesa come una distanza funzionale²⁰ breve entro cui si situano gli attori appartenenti al sistema. Per capire chi sono i soggetti prossimi occorre quindi studiare come si sviluppano nella realtà i modi di coordinamento delle diverse azioni e in che misura gli attori coinvolti sono portatori di una rappresentazione simile dell'ambiente che li circonda. La novità sta nel fatto che la vicinanza spaziale, intesa come distanza fisica, tempi di accesso e risorse da mobilitare per la comunicazione, è una conseguenza della particolare dinamica che scaturisce dalla prossimità organizzativa, e può essere una caratteristica degli attori di un sistema i quali si aggregano in virtù delle proprietà di somiglianza e di appartenenza. Gli agenti potrebbero avvertire il bisogno di collocarsi vicini, ma il sistema è bivalente presentando caratteri di radicamento nel territorio locale e in quello globale, garantendo così dei vantaggi unici a chi partecipi a questo schema relazionale. Infatti bisogna sottolineare l'apertura "genetica" di tali sistemi, i quali nascono già in relazione con l'esterno distinguendosi da esso proprio per la specificità di quei legami privilegiati che uniscono gli attori, chiamati prossimità organizzativa. Grazie a questa ambivalenza appartengono al concetto di prossimità sia elementi più *soft*, quali le relazioni e le rappresentazioni degli agenti, che elementi più *hard*, come lo spazio fisico che facilita le interazioni informali, secondo modalità che mettono in risalto le specificità e l'unicità di ogni contesto regionale. In altre parole l'approccio si fonda su un'idea di spazio che ben risolve la tensione esistente fra l'idea di distretto industriale come comunità

²⁰ Una distanza funzionale tiene conto degli aspetti fisici dello spazio e di quelli di derivazione sociale, comprendendo per esempio anche le infrastrutture che modificano i tempi di accesso o le tecnologie di comunicazione.

tradizionale²¹ di relazioni fra agenti collocati in una certa area, e quello di *milieu innovateur* come tessuto relazionale²² frutto principalmente delle interazioni fra soggetti impegnati nell'innovazione, e solo in via secondaria di una comunità aperta e sempre in fieri. Le dimensioni sociali, culturali e storiche rientrano nell'analisi per l'importanza dei concetti di appartenenza e di similitudine, mentre l'aspetto relazionale risulta privilegiato dal fatto che le caratteristiche analizzate nascono dall'interazione fra i soggetti, che continuamente le ridefiniscono. Potremmo dire che se per la scuola del distretto la vicinanza spaziale è una fonte di economie organizzative²³ per il sistema produttivo e quindi ne plasma la forma, e per quella del *milieu* dipende dalla dialettica spazio/industria²⁴, quindi discende dalla forma organizzativa che quest'ultima si dà, per i teorici francesi della *proximité* è invece il risultato dei modi concreti in cui gli attori si rapportano fra loro e di come si combinano in base alle rispettive somiglianze e differenze²⁵. Ora, questa concezione può portare ad entrambe le precedenti configurazioni (che sono soluzioni a problemi di coordinamento), poiché sia un distretto che un *milieu* soddisfano le condizioni poste: per questo il territorio non può e non deve essere definito a priori, ma è interno all'analisi economica, apparendo come risultato dei processi che portano alla strutturazione e al

²¹ G. Becattini (ed, 1989) Modelli locali di sviluppo, dalla XXV riunione scientifica annuale della Società Italiana degli Economisti, Roma 6/7 Novembre 1984, Bologna, Il Mulino.

²² R. Camagni (ed, 1991), op.cit.

²³ Quest'idea era già presente nelle opere di Marshall (in proposito: A. Marshall (1981), Antologia di scritti economici a cura di G. Becattini, Bologna, Il Mulino.) e viene approfondita dagli autori della scuola.

²⁴ P. Aydalot e D. Keeble (eds, 1988) op.cit., R. Camagni (ed, 1991) op.cit., R. Camagni (1999), La teoria dello sviluppo regionale, Padova, CUSL Nuova Vita-Diade.

²⁵ J.-P- Gilly, A. Torre (eds, 2000) op.cit.

funzionamento di un dato sistema. L'addensarsi delle relazioni fra gli agenti, da intendersi sia nell'accezione spaziale che in quella temporale, indica dunque la prossimità fra questi, e quindi l'emergere di una forma organizzativa particolare, ma ciò non vuol dire necessariamente che i soggetti in questione debbano operare vicini in un'area ristretta: anzi, le relazioni a distanza possono essere altrettanto efficaci nel generare coordinamento, proprio grazie alla prossimità organizzativa, che solo in certe situazioni, secondo le necessità degli operatori, porta a quella geografica.

Il concetto di territorio usato da Storper²⁶, da Scott²⁷ e dalla scuola californiana²⁸ è molto simile a quello dei teorici della prossimità, ma deve essere spiegato all'interno della cosiddetta "santissima trinità" (tecnologia, organizzazioni, territori) usata da questi autori per spiegare l'economia regionale. Si tratta sempre di uno spazio relazionale, in cui perciò gli attori hanno un ruolo attivo nella definizione dei limiti e dell'appartenenza, tramite le loro azioni e rappresentazioni, ma va messo in relazione con la tecnologia (e il cambiamento tecnologico) e le organizzazioni che vi si insediano. Il primo elemento rappresenta la principale forza motrice dello sviluppo economico, che opera sul versante quantitativo come abbassamento dei costi di produzione e aumento delle possibilità di controllo per l'impresa (si pensi alla rivoluzione delle ICT), mentre dal lato

²⁶ M. Storper, (1997), *The regional world, territorial development in a global economy*, London-New York, Guilford press.

²⁷ A. J. Scott, (1998), *Regions and the world economy: the coming shape of global production, competition and political order*, Oxford, Oxford University Press (sec.ed. 2000).

²⁸ M. Storper e R. Salais, (1997), *Worlds of production, the action framework of the economy*, London-Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

qualitativo permette agli attori inseriti nelle organizzazioni di governare il cambiamento contemporaneo attraverso la riflessività economica, ponendo l'apprendimento come forma più avanzata di concorrenza odierna. Il cambiamento tecnologico favorisce la destandardizzazione e la varietà dei prodotti e dei processi e quindi apre spazi nella competizione globale per forme organizzative e geografiche caratterizzate da una conoscenza non codificata e specifica: le regioni. Il secondo elemento considerato da Storper²⁹ (le organizzazioni) comprende essenzialmente le imprese e i sistemi produttivi che devono adattarsi (ma ne sono anche gli artefici) ai nuovi modi di competere del capitalismo contemporaneo. Se la dinamica principale è l'apprendimento, allora le forme organizzative tendono a divenire flessibili e ad assumere una forma reticolare, suddividendo il processo produttivo e cognitivo all'interno di sistemi di imprese coordinate fra loro, per facilitare la riflessività organizzativa³⁰. Ciò che tiene insieme e fa funzionare questi agglomerati di attori, trasformandoli in unità produttive, sono le relazioni che si instaurano fra i vari elementi (le cosiddette convenzioni), le quali risultano potenziate dalla prossimità spaziale: i sistemi si addensano sui territori. L'elemento qui analizzato, lo spazio, è quindi il frutto delle altre due forze che compongono la *holy trinity* dei californiani, ma interagisce con esse nella soluzione del problema fondamentale dei sistemi produttivi attuali: l'incertezza. La generazione di varietà (e di variabilità) e la reticolarizzazione dei rapporti impone di convivere con l'incertezza, cercando anzi di trarre un vantaggio da tale

²⁹ M. Storper (1997), op.cit.

³⁰ Con questo termine, vero cardine di tutto il ragionamento dell'autore, si intende la capacità delle organizzazioni di modificare il corso dell'evoluzione economica in atto.

situazione. Nel territorio in cui sono radicate le organizzazioni e in cui possono nascere i percorsi tecnologici evolutivi, è possibile l'emergere di un quadro di senso comune fra gli attori coinvolti, che ne guidi l'azione riflessiva, e in virtù di questo trasformi la regione in un'isola di "sicurezza" grazie al coordinamento che vi si realizza. Pertanto lo spazio assume una rilevanza fondamentale nella competizione globale perché è la sede, ma anche una delle cause, delle relazioni specifiche e delle convenzioni fra gli attori che permettono loro di governare l'incertezza, traendone con ciò un consistente vantaggio su chi non appartiene a spazi di rapporti simili a quelli in questione. L'appartenenza dunque ridiventa centrale nel concetto di territorio di Storper, coinvolgendo elementi strettamente relazionali e aspetti sociologici che si riferiscono alla concretezza di uno spazio fisico in cui vivono le persone coinvolte nel processo produttivo. Proprio l'unicità delle persone, attori di un sistema economico territorializzato, diventa una risorsa fondamentale per l'apprendimento e quindi la riflessività³¹; ma questa forza nasce dalla storia, dai legami sociali, dalle peculiarità culturali che caratterizzano un territorio, legate ad uno spazio fisico, che così viene analizzato nella sua pienezza.

Da questa breve rassegna è possibile capire come si sia evoluta negli approcci la nozione di spazio relazionale, che pur rompendo con le concezioni tradizionali legate ai costi di trasporto e alle economie di agglomerazione, dunque all'*hardware* di un territorio, non è certamente

³¹ Per riflessività si intenda la capacità degli attori di portare a compimento una determinata azione, come risulta dalle ricerche degli etnometodologi (H. Garfinkel 1967, op.cit.) e di Berger (P. Berger e T. Luckmann 1974, *La realtà come costruzione sociale*, Bologna, Il Mulino.); a corollario di ciò è possibile affermare che il corso attuale degli eventi è modificabile da parte degli agenti coinvolti nel contesto in cui agiscono. Le conseguenze di queste idee portate avanti da Storper saranno esplicitate nel prosieguo.

univoca a seconda delle interpretazioni usate. L'elemento di distinzione fra le quattro scuole può essere individuato nel ruolo della specificità dei territori nel processo economico. Per Becattini e gli studiosi del filone marshalliano questa è la chiave per comprendere il concetto di capitale sociale e la forma organizzativa stessa del distretto, poiché il territorio è la proiezione fisica del senso di comunità e di appartenenza che definisce l'industria studiata. Per i francesi della *proximité* la vicinanza spaziale può avere un ruolo importante ma non necessariamente porta alla concentrazione in una certa area, poiché i legami immateriali sono ben più importanti per gli attori, che strutturando lo spazio fisico, modificano i limiti territoriali del sistema a seconda del *set* organizzativo che di volta in volta prevale; tuttavia gli autori non trascurano gli aspetti sociali, storici e culturali delle economie regionali, i quali prendono corpo nell'analisi nella specificità delle relazioni e in generale nella parte immateriale del territorio da loro privilegiata. Per Storper e i californiani lo spazio può divenire fonte di coordinamento allorquando contribuisce, attraverso la vicinanza degli attori e l'appartenenza ad esso, all'emergere di una certa struttura di convenzioni; quindi indirettamente la specificità dei territori rende possibile la riflessività e il governo delle dinamiche globali del capitalismo contemporaneo, guidando l'azione economica dei soggetti. Per i teorici del *milieu innovateur* infine, lo spazio specifico in cui gli attori danno vita ad una dinamica evolutiva comune riveste un'importanza minore: l'apprendimento collettivo infatti cerca di conciliare la cultura tecnica e industriale con quella specifica locale, ricercando nuove soluzioni a problemi produttivi e innovativi. Proprio questo processo distingue un

milieu innovateur da un distretto industriale, ma ciò implica un'apertura del sistema che fa passare in secondo piano il ruolo particolare del territorio.

3) Il coordinamento: modelli relazionali intersoggettivi.

Definito il territorio, il problema successivo è rappresentato dalle possibili forme di coordinamento attraverso le quali gli attori riescono a portare a termine efficacemente un processo produttivo. Come è possibile che tanti agenti singoli (imprenditori, lavoratori, progettisti, etc...) e collettivi (imprese, consorzi, sindacati, istituzioni pubbliche, etc...) riescano a trovare un compromesso fra i loro obiettivi e “sincronizzino” i rispettivi modi di funzionamento dando vita ad una dinamica comune, rintracciabile poi sul territorio? Quali meccanismi innescano il processo generativo di coerenza interna tali da far nascere un sistema locale e garantirne operatività e stabilità nel tempo? Ogni scuola ha individuato un insieme particolare di relazioni situate nel territorio cui attribuire la funzione di coordinamento dei vari elementi e delle azioni che compongono un sistema produttivo, privilegiando quelle più coerenti con i propri schemi teorici. Ne seguono diverse posizioni su ciò che sia veramente importante per garantire la vita del sistema, pur essendoci molti punti in comune.

Agli inizi del secolo scorso già Marshall³² prende coscienza dell’inutilità di compiere analisi economiche partendo dalla suddivisione degli operatori secondo il settore di appartenenza, e della necessità di adottare un punto di vista intermedio fra la dimensione micro (degli individui) e quella macro (del settore industriale), che denomina distretto industriale. Tenendo presente che l’azione economica è legata indissolubilmente al contesto sociale in cui si esplica³³, è necessario fare riferimento ad esso per

³² A. Marshall (1981) op.cit.

³³ È il concetto di embeddedness dell’azione economica nel contesto sociale: l’azione economica è

comprendere le dinamiche di sviluppo che si manifestano nei territori: i rapporti interpersonali fra gli attori portano dunque ad unità un sistema produttivo. Facendo riferimento a quanto esposto a proposito del territorio nella teoria del distretto industriale, si comprende come l'appartenenza dei soggetti ad una comunità sociale e geografica e la continua interazione all'interno di questa, fornisca, per così dire, ad ogni suo membro un insieme di relazioni di varia natura³⁴, più o meno strutturate, con le altre persone che vi vivono e operano. Questo *stock* di relazioni non è appropriabile da parte di un singolo individuo o di un'organizzazione in particolare, ma dipende in gran parte dall'interazione fra soggetti diversi, per cui i vantaggi derivanti dal godimento di questa specie di esternalità, ricadono su tutti gli attori che partecipano ad un processo produttivo radicato nel territorio, anche se in maniera diversa³⁵. Becattini chiama quest'insieme di risorse relazionali capitale sociale³⁶, perché come un bene capitale partecipa alla creazione di valore nei processi produttivi che si svolgono all'interno di un distretto, e inoltre perché come tale tende a deteriorarsi e va mantenuto con opportuni investimenti in relazioni fra gli attori. In pratica in un distretto i vari agenti che occupano diverse fasi della produzione e vendita del prodotto, riescono

incorporata nell'agire sociale perché viene condizionata dagli altri soggetti che con il loro comportamento vincolano l'azione dell'agente e le sue scelte, attraverso l'interazione. Recentemente questa categoria analitica è stata riproposta da M. Granovetter (1985), *Economic structure and social action: the problem of embeddedness*, in *American Journal of Sociology*, n.3.

³⁴ G. Becattini (eds, 1987) op.cit., A. Marshall (1981) op.cit.

³⁵ Le esternalità (positive in questo caso) sono sempre state considerate dalla teoria come un fattore di agglomerazione (si pensi alle economie di localizzazione o a quelle di urbanizzazione); per l'approccio del distretto non si tratta tanto di beni materiali, (comunque presenti e in grado di procurare economie pecuniarie), quanto di relazioni specifiche fra gli attori che permettono il coordinamento, e dunque rendono vantaggiosa la localizzazione di un'impresa all'interno di un dato spazio di rapporti.

³⁶ G. Becattini (1987), *Il distretto industriale: cronaca di un ritrovamento*, in G. Becattini op.cit.

a combinarsi fra loro e ad organizzare gli scambi secondo dei *pattern* non ortodossi, ma efficaci ed efficienti. Grazie alla conoscenza reciproca e diretta delle persone coinvolte (ricordiamo infatti che vige un'estrema divisione locale del lavoro), è possibile ricorrere al mercato come strumento di *governance* anche lì dove esso normalmente fallisce³⁷. La fiducia fra persone simili, che hanno una storia comune e che comunque appartengono allo stesso territorio (quello su cui insiste il distretto industriale marshalliano), scaturisce dalla continua frequentazione e permette di soccorrere il vettore prezzo che rappresenta il veicolo informativo principe del mercato: così viene limitata l'incertezza degli scambi e si risolvono gran parte dei problemi informativi che sorgono all'interno del sistema. La concentrazione spaziale di imprese appartenenti (nel senso di Becattini³⁸) ad una stessa industria fra cui è suddivisa la produzione di una certa categoria di beni, permette di trovare all'interno del distretto tutte quelle competenze che servono per realizzare un certo progetto economico; ma il coordinamento di tutte queste persone è realizzato in ultima istanza dallo *stock* di beni relazionali che si addensa nell'area, denominato capitale sociale. In effetti senza questi elementi *soft* non sarebbe possibile rendere coerente il sistema produttivo distretto e differenziarlo da altre concentrazioni spaziali di imprese, basate su semplici economie nei costi di trasporto.

Ma ragionare di fiducia in rapporto al coordinamento fra attori economici, rende necessario precisare cosa s'intenda con questo termine. Sarebbe

³⁷ G. Dei Ottati (1995), Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale, Milano, FrancoAngeli.

³⁸ G. Becattini (1987), op.cit.

effettivamente più corretto parlare di cooperazione, o meglio di attitudine a cooperare che si manifesta fra le persone, nel momento in cui occorra risolvere un problema legato ad una transazione³⁹. Questo garantisce che un accordo venga rispettato anche senza essere formalizzato del tutto, lasciando spazio a comportamenti di *routine*, norme implicite e aspettative condivise; i contraenti sanno che l'altra parte si impegnerà al massimo per soddisfare le sue richieste perché vige il criterio di reciprocità, che mette i due soggetti appartenenti alla medesima comunità sullo stesso piano, permettendo loro di trarre un vantaggio netto dalla cooperazione. Il deterrente contro comportamenti opportunistici è rappresentato dalla perdita di reputazione, cioè dallo svilimento del capitale relazionale che fa capo al singolo operatore: questo implica che non concluderà più buoni affari (o al limite nessuno del tutto) con l'altra parte, e probabilmente neppure con le altre persone che partecipano al distretto, poiché un'informazione del genere circola molto velocemente nel sistema. In generale all'interno dei distretti industriali la struttura di coordinamento si presenta come un *mix* di mercato e di comunità, di scambi basati sul prezzo/qualità e sull'appartenenza ad uno stesso territorio. L'identità degli attori in gioco risulta dunque fondamentale per far funzionare questa struttura di *governance*, perché solo chi partecipa ai rapporti, attuali e storici, che contribuiscono a definire l'appartenenza al sistema territoriale può beneficiare dei vantaggi tipici di un distretto. Poiché a definirlo concorrono elementi economici e sociali (ma anche culturali e geografici) diviene fondamentale la nozione stessa di territorio quale presentata in precedenza,

³⁹ G. Becattini (1987 e 1988) op.cit., G. Dei Ottati (1987) op.cit.

poiché pone le basi e le premesse per i rapporti cooperativi e quindi per il buon funzionamento e l'esistenza stessa del sistema.

I teorici del *milieu innovateur*⁴⁰ si occupano dei rapporti all'interno di un territorio che permettono ad un insieme di imprese innovative di ridurre l'incertezza lungo un nuovo sentiero tecnologico, attraverso l'apprendimento individuale e collettivo dei soggetti coinvolti. Dunque anche per loro il problema fondamentale consiste nel coordinare l'azione di agenti economici collocati in una certa area, con la problematica particolare del dinamismo tecnologico, e dunque dell'elevata incertezza che pervade il sistema. La questione principale è legata al fatto che quando si tratta di meccanismi evolutivi generatori di nuova conoscenza nessuno può sapere che direzione prenderà l'innovazione e soprattutto se sarà utile in termini economici, o non si risolverà piuttosto in un vicolo cieco⁴¹. Per ovviare a questa incertezza che sorpassa di gran lunga la portata del controllo possibile da parte di un solo attore, i soggetti che costituiscono un *milieu* possono operare sinergicamente⁴² tramite le loro interrelazioni, coordinando *ex ante* i propri piani produttivi ed innovativi. Questo è possibile grazie alla vicinanza spaziale e alla fitta trama di legami che uniscono le imprese, che non sono quindi abbandonate a se stesse, ma si muovono insieme lungo sentieri di sviluppo sconosciuti. Tale proprietà del sistema permette dunque di organizzare i processi produttivi e la

⁴⁰ P. Aydalot e D. Keeble (1988) op.cit., R. Camagni (1991) op.cit., A. Bramanti, R. Gordon, R. Ratti (1997) op.cit.

⁴¹ Da cui potrebbe essere estremamente difficile uscire a causa della dipendenza odierna dai processi e dalle decisioni passate (*path dependence*), nonché degli effetti di *lock-in* tecnologico, sociale e culturale che ne possono derivare.

⁴² R. Camagni (1999), op.cit.

generazione di nuove conoscenze, nell'ottica di un'azione collettiva che coinvolga i diversi soggetti; l'apprendimento collettivo non va però inteso nel senso della cooperazione fra le imprese impegnate ad innovare, ma piuttosto come una possibilità di sfruttare le competenze (formali o meno) complementari fra gli attori appartenenti ad uno spazio di relazioni comune, che origina la possibilità di padroneggiare la frontiera tecnologica attuale. Trattandosi essenzialmente di relazioni immateriali e di dinamiche evolutive, è lecito attendersi che l'aspetto più importante del coordinamento riguardi la sfera temporale, più di quella spaziale. In effetti l'incertezza endemica, che prepotentemente domina sia la ricerca scientifica che le produzioni di beni ad alto contenuto tecnologico, non permette di ottimizzare i piani produttivi delle imprese e le espone a rischi insostenibili per i singoli soggetti. Ma grazie alla presenza di un ambiente innovativo, di tanti soggetti diversi attratti e catalizzati da esso, che scambiano e creano nuove risorse e conoscenze, è possibile per le imprese trasmettere e acquisire informazioni per trasformarle in competenze da sfruttare collettivamente, insieme agli altri attori che hanno partecipato al loro processo di generazione⁴³. Questa dinamica rende altresì possibile il coordinamento della produzione e dell'innovazione in anticipo, prima ancora che questa si manifesti, perché promana essa stessa proprio dalle imprese che partecipano alle relazioni che definiscono il *milieu*. Nella teoria del distretto industriale il coordinamento avviene ad opera del mercato, che si fonda sulla comunità che lo ospita e gli permette di funzionare, risolvendo così i problemi di *governance* del sistema, usando la categoria

⁴³ A. Bramanti, R. Gordon, R. Ratti (1997), op.cit.

dell'appartenenza sociale per garantire le relazioni fra gli attori; l'unità dipende quindi dalla sfera sociale, entro cui è inserita l'azione economica, in una visione essenzialmente statica dei rapporti fra i vari elementi situati all'interno di un certo territorio. L'apprendimento collettivo invece è una categoria dinamica che nasce dall'interazione fra i soggetti, ed è aperta perché lo spazio relazionale su cui è situata è poroso rispetto alle nuove competenze che vi si possono inscrivere⁴⁴. La varietà della conoscenza e la cultura tecnologica sono di fatto la chiave per l'apprendimento e il dominio delle nuove frontiere produttive: potenziando le capacità di generare innovazione è possibile realizzare il coordinamento in anticipo tipico del sistema *milieu*, poiché gli attori che vi partecipano hanno la possibilità di controllare le dinamiche evolutive in grado di rendere l'ambiente molto turbolento. La struttura di coordinamento individuata dalla teoria del distretto, il capitale sociale, è costituito da relazioni di appartenenza sostanzialmente statiche, a causa della chiusura del concetto di comunità sottostante, che fondano i rapporti mercantili e non dell'area; i teorici del *milieu* sostituiscono il concetto di comunità con una categoria più aperta, stemperata dal confronto con l'esterno, in cui l'accesso è regolato, ma non prescinde dalla stratificazione storica e sociale presente sul territorio in cui si insedia. Pertanto tocca all'apprendimento collettivo modificare il territorio e il suo patrimonio cognitivo per coniugarlo con la cultura tecnica e industriale, differenziandolo rispetto al distretto, in cui la forma di

⁴⁴ L'evoluzione del concetto di apprendimento collettivo nel corso degli studi del gruppo, ha portato ad una sua nuova definizione come processo che coinvolge più attori prossimi, impegnati a coniugare la propria cultura e le proprie capacità (formatesi nel contesto locale e nel tempo), con i flussi di conoscenza che percorrono i territori esterni (frutto del sapere scientifico e tecnologico). Questo difficile processo garantisce all'ambiente locale la capacità organizzativa, innovativa e di mutamento necessaria per competere al livello globale. A questo proposito si veda il volume del GREMI IV, A. Bramanti et al. (1997) op.cit.

governance prevalente (il mercato) funziona efficacemente solo grazie alle strutture sociali e culturali ivi già presenti. Da tale differenza di fondo scaturiscono anche attività tipiche e modalità di funzionamento diverse: schematizzando, le imprese sono dedite alla produzione nel distretto e anche alla produzione di innovazione nel *milieu*; mentre nel primo caso conta soprattutto l'appartenenza ai rapporti sociali, nel secondo possono esservi meccanismi selettivi basati sulla competenza che permettono l'ingresso sistematico di nuovi elementi.

L'analisi del coordinamento di un sistema locale portata avanti dalla scuola *dynamique de proximité*⁴⁵ è interna al concetto stesso di prossimità, poiché questa fonda le relazioni fra gli attori e dunque la possibilità che trovino una forma organizzativa adeguata dei loro rapporti. La vicinanza spaziale, la somiglianza e l'appartenenza comune dei soggetti coinvolti nel processo economico danno luogo a relazioni che plasmano il territorio, e permettono di integrare a sistema le varie unità creando delle forme di coordinamento non usuali e in grado di travalicare i confini fisici dello spazio. Nella fattispecie gli studiosi in questione si occupano dell'analisi dei fenomeni di azione collettiva (per esempio la creazione di risorse specifiche localizzate come un marchio locale⁴⁶), degli elementi di coordinamento delle relazioni oltre il prezzo (la fiducia⁴⁷), del ruolo delle istituzioni (in qualità di attori collettivi con una propria razionalità e propri obiettivi⁴⁸) nel funzionamento

⁴⁵ J.-P. Gilly e A. Torre (2000), op.cit.

⁴⁶ J.-P. Gilly e B. Pequeur (2000), Régulation des territoires et dynamiques institutionnelles de proximité: les cas de Toulouse et des Baronnies, in J.-P. Gilly e A. Torre, op.cit.

⁴⁷ C. Dupuy e A. Torre (2000), Confiance et coopération au sein des réseaux spatialisés d'entreprises, in J.-P. Gilly e A. Torre, op.cit.

⁴⁸ M. Rallet (2000), Politique technologique et structures informationnelles: le rôle des relations de proximité, in J.-P. Gilly e A. Torre, op.cit.

degli agenti economici. Mettendo insieme tali aspetti e modalità di coordinamento di un sistema produttivo locale all'interno del concetto di prossimità, è possibile parlare di attori coinvolti in processi economici che si svolgono sia all'interno sia all'esterno dello spazio in cui vige la proprietà di prossimità territoriale. Infatti l'innovazione teorica più importante della scuola è contenuta nel concetto di agente collocato contemporaneamente "qui" e "altrove", fenomeno reso possibile dagli effetti della prossimità geografica e da quella organizzativa, che cambia la visione stessa dei sistemi studiati⁴⁹. Quest'ultimi non possono più essere pensati come entità chiuse che progressivamente si sviluppano allacciando relazioni con l'esterno, ma nascono già aperti e sono strutturati dalle differenze qualitative dei legami che i vari elementi intrattengono fra di loro, rispetto a quelli identificati come esterni. Da questo addensarsi di rapporti particolari e privilegiati nasce il bisogno di stare vicini e quindi la concentrazione spaziale, ma l'origine del processo sta nel tipo di relazioni fra i soggetti. Per la scuola della prossimità è dunque possibile che il coordinamento che porta ad unità un sistema locale si estrinsechi e coinvolga anche attori non localizzati all'interno di esso, ma lontani dallo spazio fisico individuato (e strutturato) dalle relazioni di prossimità territoriale. In chiave dinamica questo fenomeno può essere visto come il preludio ad una polarizzazione delle attività esterne all'area studiata che sono coordinate con gli attori interni, ma in realtà non è detto che la prossimità geografica debba necessariamente seguire quella organizzativa.

⁴⁹ E' il concetto di local globalizing, già enunciato in precedenza, che ora prende corpo e verrà esplicitato. Esso rimanda ad un modello dell'economia simile ad un arcipelago, come si vedrà più avanti, espresso fra gli altri da P. Perulli (ed., 1998) in *Neoregionalismo: l'economia arcipelago*, Torino, Bollati Boringhieri.

Inoltre spesso si assiste allo spostamento di unità produttive al di fuori del territorio (si pensi alle delocalizzazioni di fasi produttive nel vicino est europeo), le quali però funzionano e sono utili al sistema locale, solo se e in quanto con esso sono in stretto collegamento, tramite appunto la prossimità organizzativa, vale a dire se fanno parte di un unico spazio organizzativo, tessuto dalle relazioni che gli attori coinvolti riescono a mettere in piedi⁵⁰. Dunque l'approccio della prossimità rompe con una visione tradizionale e statica dei sistemi che presuppone la loro esistenza su un dato territorio (si veda la teoria del distretto industriale), o limita la possibilità del coordinamento ad attori che siano localizzati vicini in un ambiente comune polarizzati dallo spazio (teoria del milieu innovateur), recependo alcune delle tendenze oggi in atto. Quel ch'è più interessante è notare come i sistemi produttivi dipendano sempre in qualche misura dall'interscambio con l'esterno di beni e relazioni, e pertanto si trovano in una situazione di interdipendenza con altri sistemi di cui occorre tenere conto, allorquando se ne voglia analizzare uno in particolare. Questa visione avanzata, pur basandosi sulle due proprietà di similitudine e appartenenza degli attori, si scontra con il concetto di comunità rinvenibile nei distretti, mentre è in armonia con la logica di *partnership* che ispira l'azione nei *milieu*, anche se vi possono essere regole ben precise sull'accesso, impegnati anch'essi a mediare fra le spinte esogene e le forze interne. L'appartenenza è dunque sempre centrale, ma diverse ne sono le accezioni: per i teorici del *milieu* va riferita ad una comunità (scientifica, industriale, tecnologica, ma anche locale) sostanzialmente aperta, ma che fissa chiaramente i criteri in base ai

⁵⁰ J.-P. Gilly (1994), Dinamiche industriali e meso-analisi: il caso dei sistemi locali di innovazione, in *L'industria* n. di Luglio, Bologna, Il Mulino.

quali è possibile farne parte (per esempio requisiti quali la laurea, altri certificati “istituzionali”, competenze comprovate, esperienze ad alto livello); per la scuola del distretto essa fonda il capitale sociale, i modi di funzionamento e il concetto stesso di industria, ed è radicata in un certo contesto sociale e geografico, ma l’altra faccia della medaglia è rappresentato dal rischio di chiusura in sé stesso del sistema, per proteggere i propri membri, sacrificando così alla staticità i vantaggi della forma organizzativa in questione. In risposta a questo gli studiosi della prossimità basano la comunità su di uno spazio nettamente relazionale che solo in via secondaria si sostanzia in una vicinanza fisica, riferendo quindi l’appartenenza a imprese, reti o istituzioni, e rendendo l’idea di una geografia fluida e variabile⁵¹. In questo spazio emergono aree che ospitano densità relazionali particolari, in grado di coordinare agenti differenti impegnati in un processo produttivo: la cosiddetta economia arcipelago⁵². Gli agenti così possono situarsi “qui” e “altrove”, a seconda dello specifico rapporto e della situazione in cui si trovano riescono ad operare localmente e globalmente grazie alle particolari proprietà riconosciute al sistema di cui fanno parte; ma ciò non significa che i soggetti non avvertano più il bisogno di collocarsi vicini, o che i sistemi locali siano destinati a diradarsi verso un modello a rete che si estenda a tutto il mondo⁵³. Al contrario in risposta alla crescente complessità e varietà delle dinamiche economiche in atto, gli agenti possono trovare proprio nel radicamento in un certo territorio la fonte

⁵¹ Metaforicamente si fa riferimento al lattice, la cui geometria è essenzialmente duttile sotto l’azione dei soggetti, i quali dunque sono i primi responsabili della configurazione spaziale delle economie locali.

⁵² P. Perulli (ed., 1998) op.cit.

⁵³ A. J. Scott (1998) op.cit.

delle specificità necessarie per competere. D'altra parte il processo concorrenziale si svolge sul piano globale, e pertanto diventa necessario rapportarsi con fenomeni che trascendono le dimensioni locali mettendo in relazione soggetti lontani e diversi fra loro. Da queste due esigenze scaturisce il duplice movimento di globalizzazione e territorializzazione, di cui si rendono protagonisti gli attori che godono della proprietà di prossimità territoriale, poiché essi riescono ad operare a livello mondiale insieme ad altri attori non necessariamente contigui nello spazio. Un tale modello di competizione si basa sull'apprendimento, dunque sulla varietà, sfruttabile sui mercati internazionali grazie alle relazioni che gli agenti intrattengono fra loro.

Riassumendo: per la teoria del distretto industriale il coordinamento dei soggetti del territorio è opera del mercato reso efficace dalla fiducia basata sul senso della comunità, per gli studiosi del *milieu* gli agenti nel territorio sono legati dai processi di apprendimento collettivo che si svolgono in un ambiente produttivo e innovativo comune, per l'approccio della prossimità è invece permesso dalle relazioni fra gli attori, e dunque (dato il loro concetto di territorio) va al di là di uno spazio fisico circoscritto per estendersi ad altri situati all'esterno nel quadro di un'economia arcipelago.

Storper⁵⁴ introduce nell'analisi il concetto di convenzioni fra gli agenti, come capacità dei soggetti di assumere, scambiare, interpretare e utilizzare le informazioni di cui dispongono in maniera compatibile (e quindi efficace) con l'altra parte coinvolta in un rapporto. In sostanza si tratta di aspettative, consuetudini e procedure che accomunano due o più soggetti e

⁵⁴ M. Storper e R. Salais (1997), op.cit.

permettono loro di ridurre l'incertezza nella relazione di cui sono protagonisti, portando a compimento un'azione riflessiva⁵⁵. Quindi ciò che permette ai soggetti di operare insieme, di coordinare in maniera efficace le proprie azioni, non sono tanto le relazioni in sé o il loro numero, ma l'aspetto qualitativo di queste, vale a dire la rappresentazione che gli attori coinvolti si fanno dell'altra parte, di se stessi e dell'ambiente che li circonda⁵⁶. Le convenzioni che emergono dall'interazione e si instaurano fra gli attori in forza delle azioni che questi compiono coerentemente con esse, potenziano la riflessività economica e investono i tre termini della *holy trinity*, perché concorrono a influenzare l'evoluzione di lungo periodo delle tecnologie, le organizzazioni e strutturano lo stesso spazio. Anzi, poiché il territorio è anche il risultato dei primi due elementi e va inteso in senso relazionale, lo schema di convenzioni fra gli attori coinvolti è fra le forze principali che lo plasmano e ne definiscono i confini. L'esistenza di convenzioni (e di aspettative sulla loro esistenza) è una condizione fondamentale per sopravvivere sui mercati e per l'efficacia dei sistemi stessi, e rappresenta una condizione necessaria (ma non sufficiente), per lo

⁵⁵ “The word “convention” is commonly understood to suggest at one and the same time: a rule which is taken for granted and to which everybody submits without reflection, the result of an agreement (a contract), or even a founding moment (such as the Constitutional Convention). Thus convention refers to the simultaneous presence of these three dimensions: (a) rules of spontaneous individual action, (b) constructing agreements between persons, and (c) institutions in situations of collective action; each has a different spatio-temporal extent, and they overlap in complex ways at any given moment in any given situation.”; “But at any given moment, the context is evaluated and re-evaluated, reinterpreted, by the individual who must choose to practice or not practice to a given convention.”; “Common contexts are therefore not the same things as norms or structures, and the points of reference thus not appear as result of the encompassing social order, but rather through the build-up coordination of situations and ongoing resolution of differences of interpretation into new or modified common contexts of action.”; M. Storper e R. Salais (1997), op.cit.

⁵⁶ H. Garfinkel (1967), op.cit; P. Berger e T. Luckmann (1974) op.cit; E. Goffmann (1975), *La vita quotidiana come rappresentazione*, Bologna, Il Mulino.

sviluppo di un territorio. Queste aspettative, consuetudini e procedure, non si trovano mai isolate, ma fanno parte di un sistema più complesso che nasce dall'interazione fra più soggetti, e grazie ad una propria coerenza interna fornisce loro un *framework* che ne guidi le decisioni. I quadri d'azione che ne risultano, condivisi fra più soggetti coinvolti in un processo, vengono chiamati da Storper mondi possibili di produzione⁵⁷, e rappresentano le numerose, ma finite, possibilità attraverso cui può essere organizzata la produzione. Il prevalere di uno piuttosto di un altro determina quindi il tipo di coordinamento che si realizzerà all'interno del sistema, poiché gli attori che vi sono inseriti hanno a loro disposizione un insieme limitato di risposte possibili coerenti con il *frame* adottato (e attraverso cui si esplica l'azione riflessiva), dunque si riduce l'incertezza all'interno dei rapporti fra elementi che condividono una rappresentazione simile. La diffusione di una certa visione del mondo, di sé e dell'altro fra più agenti che partecipano ad un medesimo processo produttivo porta quindi ad una qualche forma di coordinamento, indipendentemente dalle istituzioni che potrebbero esservi coinvolte (per esempio il mercato, la gerarchia d'impresa, lo Stato, etc...), perché il *frame* nasce dalle azioni reciproche e reiterate delle persone coinvolte. Per Storper le istituzioni che garantiscono il coordinamento non sono altro che la cristallizzazione di un certo insieme di convenzioni⁵⁸, quale era apparso in un certo momento nel sistema, e pertanto promanano a loro volta dai soggetti; in realtà anche le istituzioni concorrono a definire il mondo possibile in qualità di attori collettivi, con una propria razionalità ed un proprio sistema di

⁵⁷ M. Storper (1997), op.cit.

⁵⁸ M. Storper (1997), op.cit.

rappresentazioni, similmente a ciò che accade alle singole persone. È dagli attori (individuali e collettivi) che parte l'azione: il *frame* ne è il risultato ma anche la causa poiché guida e condiziona le decisioni successive, ma il vero motore di questo processo è comunque l'agente che opera nella realtà e la costruisce con le rappresentazioni di questa condivise con gli altri. In questo senso un'azione di coordinamento coincide proprio con dei processi di mutua comprensione e interpretazione condivisa fra gli attori in gioco, tramite la comunicazione e il linguaggio⁵⁹, i quali reagiscono ad un ambiente caratterizzato da incertezza e complessità crescenti creando un flusso di informazioni utili e significative.

Attraverso la teoria delle convenzioni, la scuola californiana riesce a formulare un quadro più generale dei modi di coordinamento dei sistemi produttivi, superando e inglobando parte dei risultati degli approcci precedenti. Partendo da un'analisi delle tipologie di prodotto e dell'incertezza che caratterizza l'ambiente di produzione (quello interno al sistema) e di vendita (quello esterno al sistema, cioè i mercati), Storper⁶⁰ individua quattro mondi possibili, vale a dire quattro idealtipi che riassumono il *set* di convenzioni vigente fra gli attori di un dato territorio, che chiama *market world*, *industrial world*, *interpersonal world* e *world of intellectual resources*⁶¹. In corrispondenza dei mondi identifica quindi l'insieme di strutture e rapporti attraverso cui dev'essere organizzata la produzione per rispettare la coerenza con le rappresentazioni in cui vivono

⁵⁹ B. A. Lundvall (1988), op.cit.

⁶⁰ M. Storper (1997), op.cit.

⁶¹ Rispettivamente: il mondo del mercato, il mondo industriale, il mondo dei rapporti interpersonali e quello delle risorse intellettuali.

gli attori. Il modello marshalliano (*Marshallian model*), che corrisponde al mondo interpersonale ricalca molto fedelmente quanto emerso dall'analisi del distretto industriale, affidando un ruolo particolare alla comunità e alla specificità; d'altra parte il modello innovativo (*innovation model*), in linea con il mondo delle risorse intellettuali, assomiglia parecchio all'ambiente della teoria del *milieu innovateur* (soprattutto nella sua accezione estrema di *technopole*⁶²) che trova un punto di forza nell'apprendimento collettivo e nei metodi scientifici. In effetti l'approccio di Storper fornisce un quadro analitico comune alle scuole che lo hanno preceduto, permettendo di metterne insieme i risultati e di confrontare diverse modalità organizzative con una radice comune. Poiché la sua analisi si fonda sulle rappresentazioni condivise, non sarebbe chiaramente possibile definire a priori quale sistema di convenzioni si insedierà a regolare i rapporti fra gli agenti; inoltre la tassonomia indicata rappresenta solo dei tipi ideali (*à la Weber*), poiché la realtà è sicuramente molto più complessa e varia. I rapporti con l'approccio della *proximité* divengono evidenti quando si osservi che le proprietà di similitudine, appartenenza e quindi vicinanza spaziale degli agenti, contribuiscono allo scambio, alle interazioni e alla circolazione dell'informazione all'interno di un sistema, le quali sono fasi del processo che porta all'emergere di un certo quadro di convenzioni e alla sua diffusione fra gli attori. La spiegazione che Storper fornisce del coordinamento in un sistema economico sposta su un altro piano le stesse questioni affrontate dagli altri studiosi, permettendo di generalizzare lo stesso principio esplicativo (la struttura di convenzioni intersoggettiva) a

⁶² A. Bramanti, R. Gordon e R. Ratti (1997), op.cit.

diversi contesti, non necessariamente caratterizzati da densità di unità produttive. Il rischio insito in questo tipo di operazioni è rappresentato dall'impossibilità di generalizzare i risultati della ricerca e di riportare gli stessi modelli interpretativi applicati ad una realtà in ambienti diversi, pur nella loro somiglianza. In altre parole seguendo questa linea estrema occorre un'analisi per ogni sistema produttivo esistente, ma questo non sembra essere utile, essendo altresì più proficuo focalizzarsi su quelle strutture che accomunano gli attori coinvolti nei processi economici, e ne permettano il coordinamento.

In definitiva ogni approccio risolve in maniera diversa la problematica del coordinamento fra gli agenti del sistema, attribuendone il ruolo a diversi principi esplicativi: il capitale sociale, l'apprendimento collettivo, la prossimità territoriale fra gli attori e la struttura di convenzioni. Ma in verità tutte queste categorie sono altrettanti sviluppi possibili del tessuto relazionale che lega i soggetti e contribuisce alla definizione del territorio in cui operano; pertanto le differenze pur esistenti fra le varie scuole poggiano essenzialmente sui diversi accenti che sottolineano determinate proprietà rispetto ad altre. Mentre la teoria del distretto industriale si focalizza sugli aspetti storici e di continuità col passato, da cui la maggiore staticità dell'analisi, quelli del *milieu innovateur* privilegiano i processi innovativi e l'evoluzione collettiva dei sistemi locali; per l'approccio della prossimità l'attenzione va concentrata sulle scelte e i comportamenti dei singoli agenti, poiché da essi promana la struttura in grado di generare coordinamento. Solo con Storper e la scuola californiana c'è un primo tentativo di ricomprendere l'analisi svolta dalle altre correnti in un quadro comune, ponendo come categoria fondante la struttura di convenzioni, che può

sfociare in diversi schemi di *governance* a seconda del caso concreto in esame. Le diverse accezioni del tessuto relazionale utilizzate per spiegare il coordinamento dei sistemi produttivi locali, sono coerenti con le rispettive elaborazioni teoriche in cui sono state formulate: il confronto fra le quattro scuole attorno ai rimanenti temi (l'apprendimento e il cambiamento) ne mostrerà l'evidenza.

4) L'apprendimento e la conoscenza: tipologie e modalità cognitive.

È ora necessario focalizzare l'attenzione sulla conoscenza e i processi di apprendimento. Innanzitutto premettiamo che la capacità di generare innovazione (da intendersi in senso lato, poiché investe tutti i campi del sapere) da parte di un sistema, non è solamente una fonte di vantaggi competitivi⁶³, ma sempre più diventa una condizione per la sua stessa sopravvivenza. Questa risorsa dipende in gran parte dallo scambio di conoscenze fra attori diversi e dalla capacità delle organizzazioni (fra cui le imprese) di apprendere tramite le relazioni che le percorrono. Effettivamente lo sviluppo delle nuove tecnologie (fra cui la rivoluzione ICT), la possibilità della specializzazione flessibile e i cambiamenti stessi nel processo innovativo, spostano sempre più il focus dell'analisi verso le possibilità degli attori di trasformare la mole crescente di informazioni che li colpiscono, in conoscenza e quindi in competenze su cui basare le proprie attività⁶⁴. Se infatti le innovazioni tecnologiche più recenti permettono di ridurre i costi fissi di magazzino, della logistica, produttivi e in generale della parte *hard* del processo produttivo, non riescono a incidere in maniera altrettanto efficace sulla capacità di trattamento delle informazioni da parte di individui e organizzazioni, punto che perciò diviene strategicamente rilevante. La specializzazione flessibile aumenta la possibilità di generare varietà (diversità) e variabilità (varietà nel tempo) produttive cui occorre adeguarsi rapidamente ed economicamente, esaltando i vantaggi di un

⁶³ M. E. Porter, 1991, Il vantaggio competitivo delle nazioni, Milano, Arnoldo Mondadori Editore.

⁶⁴ M. Storper (1997), op.cit.

sapere variegato e condiviso fra i molti membri di una rete, rendendo dunque necessarie interazioni, comunicazione e cooperazione (più che altro nel senso di sinergia) fra i soggetti. Lo stesso processo innovativo, non più (se mai lo è stato) monopolizzato dalle strutture gerarchiche delle grandi imprese “fordiste”, è caratterizzato più che altro da continue innovazioni incrementali all’interno di un certo paradigma tecnologico, piuttosto che da radicali rivolgimenti⁶⁵, frutto dell’interazione all’interno delle organizzazioni e dei territori, o all’esterno tramite relazioni che travalicano i confini definiti. Si possono individuare due flussi (apprendere e dimenticare) che modificano lo stock di conoscenza a disposizione di un attore: ciò che viene imparato aumenta il sapere, ma questo si deteriora con il passare del tempo (dimenticare) e diminuisce se non viene continuamente chiamato in causa e utilizzato (ricordare); perciò potenziare l’apprendimento e mantenere in uso ciò che si conosce, costituiscono attività positive per continuare ad operare nell’economia contemporanea⁶⁶. Facendo riferimento al lavoro di Bateson⁶⁷, è opportuno definire formalmente l’apprendimento come la capacità di un sistema di modificare la propria risposta agli eventi esterni, in relazione alla varie situazioni in cui si trova ad agire. L’autore individua vari livelli di apprendimento, fra cui i primi sono quelli umanamente raggiungibili: il livello zero non prevede alcuna correzione delle scelte da parte del sistema, che dunque nulla impara e non accumula esperienza; il primo livello implica la correzione dei comportamenti all’interno di un dato sottoinsieme di risposte possibili; il

⁶⁵ G. Dosi, 1988, The nature of innovative process, in G. Dosi et al. (eds), op.cit.

⁶⁶ A. J. Scott (1998), op.cit.

⁶⁷ G. Bateson, 1976, Verso un’ecologia della mente, Milano, Adelphi.

secondo livello permette la correzione delle scelte confrontando diversi sottoinsiemi all'interno dei quali trovare la risposta più adeguata: il sistema impara ad imparare, assumendo caratteristiche di flessibilità.

Appare quindi utile classificare le modalità attraverso cui attori e organizzazioni acquisiscono e scambiano conoscenza; usando la terminologia anglosassone le forme più importanti sono rappresentate dal *learning by doing, by interacting, by studying, by networking, by localizing*, e il *collective learning*⁶⁸. La tipologia di conoscenza oggetto di questi processi può inoltre essere ordinata secondo quattro categorie: il *know-what*, comunemente chiamata informazione, il *know-why*, che si riferisce alla conoscenza scientifica di principi e leggi della natura, il *know-who*, che si ottiene se inseriti in relazioni sociali specifiche grazie all'identificazione della controparte con cui si tratta e delle sue competenze, il *know-how*, vale a dire le competenze pratiche a fare diverse cose. Lo sviluppo di un'economia si basa sull'accumulo di conoscenza, che permette la realizzazione di prodotti e processi: quest'ultima non promana da un semplice *stock* di nozioni tecniche, ma è piuttosto frutto di processi di apprendimento individuali e collettivi (cioè che riguardano più entità coinvolte in una dinamica comune), e di ricombinazioni continue e complesse del sapere già posseduto. È interessante notare che sviluppo economico, vantaggi competitivi e benessere dipendono non tanto dalla conoscenza in sé, quanto dalle competenze che su di essa attori individuali e

⁶⁸ Rispettivamente: apprendimento fondato sul fare le cose, apprendimenti derivanti dall'interazione con altri, dallo studio e dalla ricerca, dal lavoro e i contatti a distanza tramite reti, apprendimento dovuto al fatto di operare all'interno di un certo contesto, e infine l'apprendimento collettivo, cioè che riguarda più soggetti. Si veda B.-A. Lundvall (1988), in G. Dosi op.cit.

collettivi sono in grado di costruire⁶⁹; a loro volta le conoscenze sono un distillato delle informazioni che gli agenti ricevono e strutturano secondo *pattern* specifici. Si può dunque ipotizzare un “ciclo” della conoscenza: interazione (fra soggetti, sistemi e soggetti con sistemi), informazione (veicolata dagli agenti attraverso i propri contatti con altre entità), conoscenza (informazioni strutturate e ordinate secondo un quadro di senso coerente con l’ambiente in cui vive l’attore), competenze (conoscenze raffinate su cui è possibile impennare un’azione, nella fattispecie economica e produttiva). Quanto esposto riguarda naturalmente anche i sistemi produttivi locali e gli agenti che vi si situano di cui si occupano le quattro scuole dello sviluppo regionale, le quali affrontano la tematica della conoscenza e dell’apprendimento, ognuna secondo la propria visione inserendola nel più ampio quadro teorico dei propri studi.

Il tema dell’apprendimento viene trattato dai teorici del distretto industriale solo in via incidentale⁷⁰, come uno dei positivi effetti del capitale sociale, meglio ricompreso nella categoria del coordinamento derivante dalla concentrazione delle relazioni interindustriali in un certo territorio. La vicinanza spaziale e le interdipendenze di varia natura che legano gli attori coinvolti in un processo economico, forniscono infatti al sistema le professionalità di cui ha bisogno, addestrando in maniera prevalentemente informale le nuove generazioni destinate a riprodurlo nel tempo. Marshall⁷¹ stesso riconobbe questa proprietà della forma organizzativa in questione

⁶⁹ M. E. Porter (1991), op.cit.

⁷⁰ M. Lombardi, 1994, L’evoluzione del distretto industriale come sistema informativo: alcuni spunti di riflessione, in *L’industria* n. di Luglio, Bologna, Il Mulino; G. Becattini (1987), op.cit.

⁷¹ A. Marshall (1981), op.cit.

chiamandola *industrial atmosphere* e affermando che in un distretto in cui ci sono molte persone che si occupano di “mestieri” (termine che implica capacità manuali e pratiche) specializzati e simili, i giovani hanno la possibilità di apprenderli “senza accorgersene”, perché “stanno nell’aria”. Più correttamente, la diffusione di piccoli laboratori artigiani e di persone coinvolte nei medesimi processi produttivi, favoriscono il trasferimento del *know-how* caratteristico del territorio attraverso processi di *learning by doing* e di imitazione. È infatti normale in queste aree “dare una mano” alla famiglia lavorando nella propria azienda durante i mesi estivi, o comunque nelle pause del periodo scolastico, prendendo così confidenza fin da giovani con i materiali, i macchinari, i processi e i prodotti, sotto l’egida del padre o di un parente⁷². Per quanto riguarda le altre persone, l’esistenza di un mercato locale del lavoro⁷³ garantisce la mobilità della manodopera fra le imprese appartenenti al distretto, e quindi il trasferimento del *know-how* da un’unità all’altra realizzando una sorta di apprendimento collettivo, almeno nella misura in cui i soggetti si trasferiscono fra le unità interne al sistema. Bisogna tenere presente infatti che in un distretto industriale la vita lavorativa e quella familiare e sociale si trovano in parte sovrapposte⁷⁴, presentando come radice comune il senso della comunità che lega i soggetti coinvolti nel processo produttivo. Il tipo di apprendimento che si realizza nelle imprese tipiche di queste realtà, genera conoscenze e competenze che appartengono sia all’individuo che all’organizzazione in cui è inserito, ma

⁷² S. Brusco, 1988, La genesi dell’idea di distretto industriale, in Studi e Informazioni-quaderno 34.

⁷³ G. Becattini (ed, 1987); F. Sforzi, 1995, Sistemi locali di imprese e cambiamento industriale in Italia, in AGEI-Geotema n.2.

⁷⁴ G. Becattini, 1981, Introduzione a A. Marshall (1981), op.cit.

che sono trasferibili all'interno del sistema in virtù della similitudine che accomuna gli attori che ne fanno parte. In questo modo le professionalità necessarie al mantenimento dello *status quo* vengono continuamente ricreate nelle nuove generazioni e successivamente allocate fra le organizzazioni che operano nel distretto. La vicinanza spaziale e la conseguente continua interazione fra gli operatori fanno il resto, eliminando le ulteriori frizioni alla mobilità interna e alla circolazione dell'informazione. Per i teorici del distretto industriale il capitale sociale, e la *confidence* a livello di sistema, sono la radice dei fenomeni di apprendimento (anche collettivo) e di generazione di conoscenza, poiché permettono la comunicazione e l'interazione fra gli agenti e quindi la trasmissione e l'imitazione di idee, conoscenze e metodi di lavoro. A fronte di una conoscenza prevalentemente tacita⁷⁵ e legata al contesto specifico in cui viene generata e riprodotta, gli apprendimenti tramite l'interazione (con persone e cose) e quelli legati all'uso (di tecnologie, materiali e dei prodotti stessi), possono rappresentare una soluzione efficace per trasferire sul territorio il *know-how* necessario al sistema, sia orizzontalmente fra soggetti impegnati nei processi produttivi odierni, che verticalmente alle nuove generazioni, mantenendo la continuità nel tempo della forma organizzativa e dei suoi modi di funzionamento.

La conoscenza tipica dei distretti industriali non si limita comunque alla sfera tecnica e produttiva, ovverosia ai processi, ai macchinari e ai prodotti, ma è interna alla realtà sociale stessa che è sottintesa dal termine usato. Infatti accanto al sapere legato al modo di produrre gli oggetti, ai mezzi e ai

⁷⁵ G. Becattini (ed, 1987), op.cit.; S. Brusco (1988), op.cit.

materiali usati, che potrebbe essere considerato obsoleto o superato, la conoscenza della controparte (o delle controparti) con cui si tratta (concorrente o fornitore che sia), del suo comportamento passato, della sua “razionalità”, sapere insomma chi si ha di fronte, rappresenta un elemento essenziale per operare efficacemente⁷⁶. Ritorna così centrale il tema del coordinamento reso possibile dalla fitta trama di relazioni sociali (prima che mercantili) che percorrono il territorio del distretto, poiché queste facilitano l’instaurarsi di rapporti fiduciari importanti per la suddivisione e l’allocazione del lavoro fra gli operatori e quindi per la stessa vitalità di questa forma organizzativa.

I veri vantaggi cognitivi risiedono dunque nella specificità delle relazioni fra gli agenti appartenenti allo stesso territorio: i settori in cui i distretti industriali risultano “vincenti” sono denominati propriamente maturi, nel senso che le conoscenze incorporate nei prodotti non stanno sulla frontiera tecnologica contemporanea; ma senza trascurare la miriade di innovazioni cosiddette marginali, la conoscenza che appare più rilevante è quella relativa alle persone con cui si ha a che fare. Questa rappresenta un vero e proprio patrimonio per gli operatori appartenenti ad un distretto, in gran parte coincidente con il capitale sociale stesso che quindi svolge tre funzioni essenziali: definizione del territorio, coordinamento del sistema, serbatoio di conoscenze (anche tradizionali) catalizzatore dell’apprendimento per i soggetti. Di conseguenza operare e abitare in un distretto permette agli agenti di imparare quello che serve loro e di trovare altre persone vicine con cui mettersi in relazione⁷⁷ per intraprendere un

⁷⁶ G. Dei Ottati (1995), op.cit.

⁷⁷ A. Marshall (1981), op.cit.

progetto produttivo, senza sostenere alti costi grazie alla propria appartenenza a quella particolare rete sociale⁷⁸. Non è detto che tutto ciò sia sufficiente per garantire stabilità ed efficacia operativa alle imprese localizzate nell'area, ma sicuramente poter acquisire delle conoscenze inamovibili attraverso il mercato, stare a contatto con gli “esperti” del mestiere potendoli imitare e apprendere provando le varie soluzioni ad un problema in prima persona, sono condizioni necessarie per lo sviluppo della forma organizzativa in esame.

I teorici del *milieu innovateur* incardinano tutto il loro ragionamento sul concetto di apprendimento collettivo, sviluppando in verità alcuni spunti già presenti nell'opera di Marshall e del filone del distretto industriale⁷⁹. La conoscenza tipica di questa forma organizzativa è il risultato dei processi cognitivi collettivi in atto, che devono sintetizzare in qualche forma più o meno originale il sapere già presente nell'area con quello proveniente dall'esterno, coniugando la cultura locale con quella tecnica e scientifica del mondo industriale⁸⁰. Perciò all'interno del sistema *milieu innovateur* si incontrano un patrimonio di conoscenze simile a quello analizzato dalla

⁷⁸ G. Becattini (ed, 1987), op.cit.; G. Becattini e G. Lunghini (a cura di), 1990, Paradigmi teorici e ricerca empirica, il caso dell'economia industriale, Milano, FrancoAngeli.

⁷⁹ L'evoluzione del concetto di apprendimento collettivo usato da questa scuola di pensiero, rende problematico un approccio univoco al tema del mutamento e dell'evoluzione del sistema. Si farà perciò riferimento al lavoro più recente del GREMI, raccolto in A. Bramanti, R. Gordon e R. Ratti (eds, 1997), op.cit. Le connessioni con le teorie di Becattini nell'ultima opera del filone, fanno pensare che il *milieu* rappresenti la parte più dinamica del distretto, entro cui si situa, sovrapponendosi ai rapporti tradizionali preesistenti (V. Peyrache-Gaden, 1997, Dynamic and Structural changes of localised production systems; R. Camagni e R. Rabellotti, 1997, Footwear production systems in Italy: a dynamic comparative analysis, in A. Bramanti et al. (eds), op.cit.)

⁸⁰ A. Bramanti e R. Ratti definiscono il *milieu innovateur* come: “generating organisational processes which facilitate the encounter between territorial organisational forms and extraterritorial functional networks”, in A. Bramanti et al. (eds, 1997), op.cit. Quest'idea somiglia a quanto teorizzato dal gruppo francese della *proximité* a proposito dell'apertura dei sistemi che godono della proprietà di prossimità territoriale.

scuola del distretto, e il sapere esplicito e codificato, se non addirittura certificato (per esempio una laurea, quale requisito per l'accesso) che può divenire una condizione di funzionamento del sistema stesso: entrambi i termini sono necessari anche se differiscono profondamente per caratteristiche intrinseche e modalità di trasferimento. In effetti un *milieu* diviene veramente *innovateur* solo quando al suo interno è possibile operare una sintesi fra i due tipi di *knowledge* in esame: se prevale il sapere tradizionale si potrebbe ricadere nella forma distretto, se prende il sopravvento quello formale e trasferibile, si prefigura la forma *technopole*⁸¹ o la rottura dei legami sistemici locali. L'alta concentrazione di imprese orientate all'innovazione, la dinamica stessa dei rapporti fra i soggetti che si muovono lungo frontiere tecnologiche, la cultura scientifica e industriale cui appartengono gli attori, richiedono tali conoscenze "rigorose" proprio perché l'incertezza che destabilizza il loro ambiente di riferimento deve essere in qualche modo domata durante lo sviluppo. I processi attraverso cui è possibile accedere al sistema e partecipare alle loro dinamiche ad un certo punto passano necessariamente attraverso qualche forma istituzionalizzata di apprendimento (come per esempio le università, di frequente a loro volta attori impegnati nelle operazioni in questione), ma per l'analisi sono ben più importanti i meccanismi di apprendimento collettivo tipici del *milieu innovateur*⁸². Anche qui risultano importanti i *learning by doing* e *by interacting*, perché mettono in relazione gli attori fra loro e con nuovi materiali, processi e prodotti, generando il tipico

⁸¹ C. Longhi e M. Quévit, 1997, The Sophia-Antipolis project or the uncertain creation of an innovative milieu, in A. Bramanti et al. (eds), op.cit.

⁸² Fra gli altri P. Savi, 1996, Il Veneto: milieu locali e dinamiche di rete, presentazione di S. Conti, Milano, FrancoAngeli.

movimento collettivo lungo un sentiero tecnologico non ancora definito, ma creato proprio dalle azioni degli agenti coinvolti. Mentre per i teorici del distretto la conoscenza, spesso rappresentata dal *know-how* tradizionale ereditato dalla civiltà contadina e applicato ai processi produttivi odierni, preesiste ai rapporti fra gli attori sotto forma di atmosfera industriale cui gli stessi attingono per i loro piani di produzione, per il gruppo del *milieu* sono i rapporti stessi a generare la conoscenza e la sintesi di cui sopra. Infatti le interazioni fra imprese complementari che esplorano nuove possibilità tecnologiche riescono a generare ulteriore conoscenza grazie all'interscambio fra i soggetti coinvolti e a definire gli standard cognitivi da applicare successivamente nel settore. A differenza dell'approccio del distretto è fondamentale l'apprendimento che si realizza "a distanza", mettendosi in rete con altre realtà e soggetti, poiché viene importata all'interno del sistema la cultura tecnica e industriale fondamentale nel processo di sviluppo. Riprendendo il concetto di spazio relazionale impiegato dai teorici del *milieu*, il *learning by networking* non è molto diverso da quelli tipici di distretto, poiché il territorio di riferimento entro cui si svolge è strutturato e delimitato anche da questi processi di apprendimento, per cui l'aggettivo collettivo non è da riferirsi ai soli operatori collocati vicini (come potrebbe essere per quelli di un distretto), ma riguarda tutti i soggetti coinvolti in processi innovativi comuni, che con le nuove tecnologie sono possibili anche a distanza. In effetti ciò che differenzia l'apprendimento nei due approcci non sono tanto i processi in sé, quanto i contenuti, che semplificando si possono classificare come tradizionali e informali nel distretto, e più scientifici e innovativi nel *milieu*. Il processo di apprendimento collettivo che riguarda gli attori di

quest'ultimo svolge comunque funzioni analoghe al capitale sociale: definisce il territorio, poiché permette di coinvolgere e attrarre anche entità collocate lontane fisicamente, realizza il coordinamento, perché diminuisce l'incertezza fornendo il controllo di una certa "filiera" tecnologica ai soggetti partecipanti, mette a disposizione dei soggetti le conoscenze (o metacoscienze), che li renda capaci di inserirsi efficacemente nel *milieu* stesso e di generare altra conoscenza. In effetti il fenomeno dell'apprendimento collettivo che coinvolge gli operatori localizzati all'interno di un *milieu*, si realizza attraverso l'adozione di comportamenti di adattamento di fronte ai problemi che si presentano, vale a dire di procedure di scelta basate sulla sequenza prova/errore/prova. Tenuto conto delle dinamiche tecnologiche in cui sono coinvolte le imprese innovatrici, le condotte di questo tipo possono garantire il coordinamento fra gli agenti poiché i risultati del processo sono sconosciuti e non regolabili altrimenti, se non intervenendo sul processo stesso e sugli attori che vi sono implicati. L'appartenenza ad un ambiente (il che equivale a dare dignità nei processi produttivi ai fattori storici, sociali e culturali) dunque rafforza le interazioni locali e non, fra gli attori, permettendo una maggiore circolazione di informazioni e conoscenze: questa densità relazionale mette le imprese in grado di coordinare *ex ante*⁸³ piani produttivi e innovativi, proprio perché il tipo di apprendimento che scaturisce dall'interazione contribuisce a chiarire quali saranno gli sviluppi tecnologici futuri. Nella tipologia organizzativa distretto si può parlare di apprendimento collettivo solo nel senso della partecipazione degli agenti alla propria comunità, e dunque alle proprie

⁸³ P. Aydalot e D. Keeble (eds, 1988), op.cit.

esperienze e conoscenze tradizionali sedimentate nella memoria individuale e storica; questo patrimonio sociale è a disposizione dei singoli, i quali vi possono contribuire con la propria azione, concorrendo a definire quale sarà in futuro il patrimonio cognitivo del territorio, ma sempre in continuità con la tradizione storica. Gli agenti dunque fruiscono di queste esternalità, già individuate a suo tempo da Marshall⁸⁴. In un *milieu innovateur* le conoscenze da sfruttare non esistono ancora, anzi l'azione economica è spesso volta a crearne di nuove operando la sintesi fra diverse culture: ciò che esiste sono le capacità delle imprese e dei soggetti di interagire, collaborare e dunque apprendere, anche a distanza, in un processo collettivo che richiede la partecipazione dei diversi attori a progetti comuni; pertanto il termine collettivo usato a proposito dell'apprendimento che si realizza nei *milieu* ha un significato pieno, perché collettiva è la creazione e la fruizione delle conoscenze da parte degli attori coinvolti, i quali così coordinano efficacemente le rispettive azioni. In definitiva l'apprendimento della teoria del distretto fa riferimento ad una conoscenza presente frutto delle azioni passate, cui gli agenti di oggi attingono e che contribuiscono a ricreare per le generazioni di imprese future; si tratta prevalentemente di esperienza e di conoscenze tradizionali e “statiche” applicate ai moderni metodi produttivi, cui è possibile accedere attraverso forme di apprendimento informali “facendo” le cose, interagendo con gli altri soggetti “esperti”, lavorando vicino e insieme. L'apprendimento che si realizza in un *milieu innovateur* vive maggiormente nel tempo presente (“dinamico”) e si proietta verso il futuro riducendone l'instabilità dovuta all'incertezza del contesto e dei

⁸⁴ A. Marshall (1981), op.cit.

processi messi in moto: è infatti il risultato delle azioni presenti (ma anche passate) degli attori di oggi, che ne beneficiano essendo in grado di dominare determinati sentieri di sviluppo delle tecnologie implicate nei propri processi produttivi. Questo non vuol dire che i *milieu* siano necessariamente più avanzati nell'uso della tecnologia rispetto ai distretti, questo non rappresenta un carattere necessario e distintivo della categoria analitica: il discorso riguarda infatti la conoscenza tipica della forma organizzativa studiata, che imprime ad essa una certa specificità, che caratterizza rapporti, processi e prodotti, che ne può determinare efficacia e vitalità; dalla tipologia del sapere che si stratifica e rigenera in un certo territorio dipendono inoltre le forme di apprendimento diffuse fra i membri del sistema, che contribuiscono a delineare l'efficacia delle loro azioni e l'unicità di una particolare economia regionale⁸⁵. Staticità e dinamicità delle due forme organizzative vanno comunque intese in senso relativo, poiché entrambe sono impegnate in processi di sviluppo economico che suppongono cambiamento (o per lo meno adattamento) e apprendimento di sistema ed attori, i quali devono coniugare il proprio passato con le mutevoli condizioni d'azione attuali.

La scuola *dynamique de proximité* non aggiunge particolari novità sul problema della conoscenza e dell'apprendimento all'interno dei sistemi economici locali, trattando l'argomento in relazione ai concetti di prossimità, similitudine fra agenti e identità locali. In effetti è presente un sapere tipico nei territori studiati, sul quale è possibile costruire un modello di sviluppo globale in cui le economie regionali rappresentino aree ad alta

⁸⁵ Questo concetto della specificità regionale come fonte di competitività viene ripresa anche dai teorici della prossimità: J.-P. Gilly e A. Torre (eds, 2000), op.cit.

densità relazionale all'interno della rete dei rapporti mondiali. Le regioni infatti riescono ad inserirsi nella competizione globale sfruttando le proprie conoscenze "tipiche", non codificate e non trasferibili, che stanno dunque alla base delle rispettive specificità; gli attori che operano dai territori in questione riescono così a partecipare ai processi economici mondiali senza doversi omologare agli standard già affermatasi, forti della varietà che portano con sé sui mercati globali. Riprendendo la nozione di agente collocato⁸⁶ tipica del filone teorico, è possibile affermare che la conoscenza diffusa all'interno di un sistema locale permette agli attori che vi partecipano di uscire dall'isolamento apparente per sfruttare ad un livello superiore (tendenzialmente globale) le proprie competenze costruite nel territorio. Il flusso e lo *stock* di conoscenze accomuna gli attori in questione e contribuisce a fondare la loro prossimità di tipo organizzativo grazie alla similitudine che instaura fra di essi; pertanto anche il patrimonio cognitivo e i modi di apprendimento stanno alla base delle dinamiche evolutive sopra esposte e della definizione stessa del territorio cui contribuiscono attivamente, e vanno analizzati per identificare i limiti dello spazio relazionale su cui insiste il sistema, coerentemente con i propositi dei teorici della scuola⁸⁷. Il fatto di essere prossimi chiaramente influenza le metodologie di apprendimento degli attori, potenziando le forme già viste a proposito del distretto e del *milieu*. In particolare è possibile partecipare a dinamiche proprie del territorio localizzandosi al suo interno e interagendo

⁸⁶ Per agente collocato si intende colui che riesce ad operare contemporaneamente qui e altrove essendo inserito sia in spazi locali che in altri più lontani; il concetto rimanda alle proprietà di *local globalizing* e *global networking* che si riscontrano nelle economie contemporanee; P. Perulli (ed, 1998), op.cit.

⁸⁷ J.-P. Gilly, 1994, Dinamiche industriali e meso-analisi: il caso dei sistemi locali di innovazione, in L'industria n. di Luglio, Bologna, Il Mulino.

con gli altri membri che ne fanno parte, come nel modello del distretto; inoltre la conoscenza dell'altro con cui si sta in relazione può risultare fondamentale per lo sviluppo di un processo economico. Ma poiché per l'approccio della prossimità i confini del territorio sono molto mutevoli e non definibili a priori, a differenza di quanto sostenuto dagli studiosi del distretto, (e del *milieu*) la conoscenza può circolare più liberamente anche al di là dello spazio fisico, soprattutto grazie all'apprendimento per interazione⁸⁸. Anche il filone marshalliano riconosce la centralità dei contatti reiterati fra gli attori nei processi di trasferimento di conoscenza, ma l'analisi viene ristretta ai membri della comunità sottostante la forma organizzativa studiata; per il gruppo francese invece l'interazione rilevante ai fini del problema si spinge al di fuori dei confini propri del sistema per coinvolgere attori locali e globali. Ritorna dunque la concezione di agenti collocati che riescono con le loro azioni a veicolare le conoscenze e le informazioni dall'esterno, introducendole poi nel proprio ambiente operativo, diffondendole fra gli altri attori tramite imitazione e, di nuovo, interazione. La prossimità dunque, concetto portante della scuola, si trova a risolvere i problemi dei sistemi locali, analogamente a quanto visto per gli altri due approcci: coordina gli agenti, contribuisce a individuare il territorio, permette lo scambio e l'acquisizione della conoscenza da parte degli operatori del sistema.

L'importanza e la tipologia dei legami interni e delle relazioni esterne che intrattengono gli attori fra loro prossimi, autorizza a parlare anche in questo

⁸⁸ L'importanza dei processi di apprendimento per interazione viene messa in luce già da B.-A. Lundvall (1988), op.cit.; recentemente anche gli studiosi del *milieu innovateur* si sono spostati verso questa categoria logica: A. Bramanti e M. A. Maggioni, 1997, The dynamics of milieux: the network analysis approach, in A. Bramanti et al. (eds), op.cit.

caso di *collective learning*. I processi di apprendimento collettivo che possono caratterizzare questa forma organizzativa, somigliano da vicino a quanto esposto per il *milieu innovateur*, poiché alcune dinamiche produttive, certe tipologie di attori (anche istituzionali) e i metodi di coordinamento spesso sono simili e possono guidare l'azione di imprese prossime, impegnate a creare innovazione, funzionando inoltre da interfaccia fra l'ambiente locale (che gode della prossimità territoriale) e quello globale (con i propri flussi di conoscenza). Il carattere collettivo non riguarda però i soli membri vicini del sistema, ma coloro che partecipano ad un progetto comune, similmente a quanto accade ai soggetti che fanno parte di un *milieu*; anzi, per i teorici della *proximité* i confini del sistema sono definiti anche dalla similitudine che unisce gli attori, e dunque anche dalla condivisione delle medesime conoscenze e modalità di apprendimento. Il modello dell'economia arcipelago⁸⁹ dunque sviluppa alcuni spunti propri dell'approccio distrettuale avvicinandosi ai risultati elaborati dalla teoria del *milieu*, per mostrare come la competizione delle economie locali si basi fondamentalmente sull'apprendimento e dunque sulla conoscenza gestita dagli agenti situati. La forza di un sistema regionale inserito in questo tipo di dinamiche, poggia sulle competenze che gli attori sono in grado di costruire e mettere in campo per affrontare i mercati globali: i *know-how* tradizionali, o comunque tipici e "incorporati" in una certa area, formano una specie di piattaforma su cui è possibile elaborare delle conoscenze ben più complesse e sofisticate; inoltre le specificità e le differenze riscontrabili a livello geografico (e quindi per lo più di natura storica) possono essere

⁸⁹ P. Veltz, 1998, *Economia e territori: dal mondiale al locale*, in P. Perulli (ed), op.cit.

sfruttate per affermare le identità proprie dei territori, prima ancora che delle merci in essi prodotte. La possibilità per gli attori inseriti in questi sistemi di operare localmente e globalmente, permette di rigenerare le competenze locali e di approntarne di nuove: il flusso informativo che questi veicolano, tramite l'apprendimento anche collettivo dei soggetti, può essere strutturato in conoscenze sui cui sviluppare le nuove competenze necessarie per essere presenti sugli instabili mercati contemporanei e per sfruttare anche le risorse non reperibili all'interno del contesto locale in cui si opera. A questo movimento partecipano delle persone e delle istituzioni⁹⁰: pertanto non si tratta di semplici dinamiche individuali o limitate ad una singola impresa, ma investono anche le altre entità con cui gli agenti sono in rapporto, tramite le continue interazioni supportate dalla prossimità fra gli agenti. La contiguità fisica dunque non è condizione necessaria per il trasferimento e la generazione di conoscenza (come previsto nel modello distrettuale e in misura minore nel *milieu*, in cui il *learning by localizing* svolge un ruolo fondamentale), ma rappresenta solo una delle soluzioni che il sistema può adottare per risolvere i problemi cognitivi. Le altre accezioni della prossimità e in sostanza i legami relazionali che uniscono gli attori al di là delle barriere fisiche, sono il vero meccanismo che rafforza i processi di apprendimento individuali e delle organizzazioni situate nel territorio.

I teorici del distretto industriale stabiliscono una relazione sequenziale fra la storia di un certo spazio geografico e la comunità che vi è insediata, le specificità e le conoscenze di cui è portatrice, e i processi produttivi

⁹⁰ G. Hodgson, 1991, *Economia e istituzioni*, Ancona, Otium.

particolari che ne risultano, regolati dal capitale sociale del territorio: attori concentrati spazialmente fruiscono pertanto di una certa conoscenza che prende forma nei beni da loro prodotti. La scuola del *milieu innovateur* rovescia quella relazione affermando che lo spazio polarizza le attività economiche solo all'inizio, poiché sono in un secondo momento le industrie localizzate nella regione ad innescare i processi di concentrazione e polarizzazione, promuovendo lo sviluppo: le dinamiche cognitive, l'apprendimento collettivo a livello di sistema locale e i vantaggi derivanti dall'interazione *vis-à-vis* spingono gli attori ad insediarsi vicini fra loro e a intrecciare relazioni per fruire dei rapporti reciproci e delle complementarità necessarie per generare conoscenza e padroneggiare l'evoluzione tecnologica. Il gruppo *dynamique de proximité* invece sfruttando al meglio le proprietà dello spazio relazionale, riesce a coniugare l'identità locale di un sistema con il suo necessario confronto con l'esterno, da cui anzi trae continuamente spunti ed energie per continuare lungo una dinamica di sviluppo propria e competitiva. Ciò che viaggia all'interno delle relazioni degli agenti collocati di un'economia regionale sono informazioni e conoscenze, ma queste sono economicamente utili solo se vengono rielaborate e strutturate nel contesto locale, tramite e all'interno dell'insieme di peculiarità che distinguono gli attori che vi si situano, per poi essere reimmesse nei circuiti globali incorporate nelle merci e nelle competenze. In virtù di questo sono necessari sia i legami e i flussi di conoscenza visti nei *milieu*, che lo stock di esperienze e rapporti che caratterizzano un distretto industriale.

La scuola californiana e Storper in particolare⁹¹ introducono il tema della conoscenza, e quindi dell'apprendimento, a proposito della rivoluzione tecnologica degli ultimi vent'anni, che ha potenziato la capacità degli attori di plasmare il corso dell'evoluzione economica. Dalle innovazioni in fatto di comunicazione, produzione e gestione dell'informazione derivano conseguenze quantitative come l'abbassamento dei costi di produzione e l'espansione della sfera di controllo per le organizzazioni; ma gli effetti più importanti sono certo rappresentati dalla riflessività economica, proprietà che spetta a gruppi di agenti che agiscono nei diversi ambiti istituzionali del capitalismo contemporaneo (imprese, mercati, governi, etc...). Ne deriva che la competizione nel contesto attuale caratterizzata da varietà e variabilità, si sposta sulle capacità degli attori di creare, gestire e ricombinare la conoscenza: l'apprendimento è dunque la forma di concorrenza più avanzata poiché permette ai soggetti di ordinare una realtà altrimenti eccessivamente caotica e complessa.

Storper e Salais cercano di spiegare lo sviluppo economico attraverso l'interazione di tre elementi fondamentali individuati nella nota triade tecnologie, organizzazioni e territori. Il primo termine della cosiddetta *holy trinity* consiste nel cambiamento tecnologico promosso dalle interazioni fra gli agenti sia a livello globale, che all'interno dei sistemi territoriali di cui fanno parte, permesse dagli specifici meccanismi di apprendimento che questi riescono a mettere in pratica. Con l'ultima rivoluzione tecnologica infatti si è rotto quel meccanismo già teorizzato da Vernon⁹² che prevedeva

⁹¹ M. Storper (1997), op.cit.; M. Storper e R. Salais (1997), op.cit., A. J. Scott (1998), op.cit.

⁹² R. Vernon, 1979, The product cycle hypothesis in a new international environment, Oxford Bulletin of Economic and Statistics, n.4.

la progressione lineare dall'innovazione (nata all'interno delle strutture della grande impresa fordista) alle economie di scala e quindi alla standardizzazione, sostituito piuttosto dall'esplosione della varietà, almeno per quanto riguarda i paesi ricchi e le realtà locali che ne fanno parte. Ma per generare un flusso crescente di varietà e di innovazioni che spesso la sottintendono, gli agenti devono attrezzarsi per apprendere sempre più velocemente, mettendosi in relazione con altri soggetti per accrescere il patrimonio cognitivo dell'intera rete protagonista del processo. La sequenza teorizzata da Storper parte proprio da queste relazioni fra soggetti diversi che attraverso la comunicazione riescono a raggiungere delle forme crescenti di riflessività collettiva; da questo stato dei rapporti scaturisce la varietà tecnologica e dunque l'apprendimento, che è sfruttabile economicamente solo dagli agenti inseriti nelle relazioni rilevanti per accedere ad una determinata conoscenza. Ritorna dunque anche per Storper il modello dell'economia arcipelago e degli agenti collocati, caratterizzato da addensamenti sul territorio di conoscenza non codificata, fondante la specificità delle produzioni locali, e accessibile solo ai soggetti che rientrano nello spazio relazionale interessato dal fenomeno. Chiaramente la tecnologia, e il suo motore l'apprendimento, interagiscono con gli altri due elementi del modello, cioè organizzazioni e territori, e ne sono a loro volta influenzati, poiché le prime devono strutturarsi in maniera tale da massimizzare le proprie possibilità cognitive e rispondere dunque all'incertezza dell'ambiente in cui operano, mentre il territorio va inteso in senso relazionale e risente pertanto dei meccanismi d'interazione fra gli agenti, che con la loro azione possono superare il vincolo costituito dalla distanza fisica. Ma per comprendere pienamente il ruolo svolto dalla

conoscenza nell'approccio californiano, occorre riferirsi esplicitamente ai cosiddetti mondi possibili di produzione⁹³, vale a dire alle quattro possibili forme organizzative dei rapporti fra gli agenti situati in una certa regione. Il sistema di convenzioni fra attori che fornisce loro il quadro di senso necessario per agire, è in effetti la soluzione adottata per ovviare all'incertezza e risulta fondamentale nei processi di strutturazione del territorio. Queste convenzioni sono la caratteristica principe delle economie locali, le quali non possono più essere pensate come semplici sistemi di economie esterne, bensì come il risultato dell'azione degli attori, guidata dalla struttura di rappresentazioni che condividono. Queste ultime sono principalmente dei beni relazionali, cioè rappresentano risorse prima di tutto cognitive, frutto dell'apprendimento delle persone anche in quanto membri di una regione, non appropriabili da parte di singole organizzazioni, inamovibili dal contesto in cui sono generate, perché dipendono direttamente dagli agenti e dai rapporti che corrono fra di essi. Ciò che rende unica una regione dunque non è tanto lo stock di conoscenze in possesso dei suoi membri, quanto la ricchezza e la diversità di contenuti delle relazioni che intrattengono; ma queste proprietà dipendono dal tipo di convenzioni che sottostanno alle azioni intraprese, in altre parole dipendono dal tipo di mondo possibile condiviso in cui operano i soggetti studiati. Pertanto per Storper⁹⁴ non è possibile dire quale sia il tipo di conoscenza e le sue modalità di trasmissione in una economia regionale generica, poiché ognuna si dà un proprio sistema di convenzioni, basato sulle rappresentazioni degli agenti, dalle quali discendono le proprietà cognitive

⁹³ M. Storper e R. Salais (1997), op.cit.

⁹⁴ M. Storper (1997), op.cit.

reali. Quindi nonostante la tassonomia dei mondi possibili individuata dall'autore, solo le analisi concrete possono rivelare quale sia la situazione effettiva e come siano organizzati i rapporti fra gli agenti. Nonostante ciò i *frame* condivisi sono abbastanza coerenti al proprio interno, e presentano caratteristiche comuni che ne permettono una certa classificazione: solitamente ad un certo tipo di convenzioni corrispondono determinate modalità di apprendimento e di patrimoni cognitivi.

Il modello di Storper ha il pregio di riassumere molte delle affermazioni delle altre scuole teoriche, in particolare i risultati dell'analisi del distretto industriale e del *milieu innovateur*, cui corrispondono le strutture di azione tipiche del mondo interpersonale (*interpersonal world* e *marshallian model*) e del mondo delle risorse intellettuali (*intellectual world* e *innovation model*, nella terminologia usata dall'autore). Per quanto riguarda il mondo industriale (*industrial world*) e il mondo del mercato (*market world*), Storper sembra riferirsi a situazioni organizzative "residuali" in difficile transizione dal paradigma ereditato dal secondo dopoguerra, verso soluzioni che tengano conto delle condizioni attuali e dei percorsi seguiti dalle altre realtà; poiché queste categorie non si adattano a spiegare economie locali ad alta intensità relazionale e cognitiva e la dimensione territoriale non vi gioca un ruolo decisivo, come negli oggetti di questa analisi, si ritiene opportuno tralasciarne la descrizione. L'approccio dei californiani mostra come diversi modi di organizzare i rapporti produttivi e le competenze, differenti strutture di azione che prendono la forma fisica delle merci prodotte, hanno tutti una matrice comune rappresentata dalle convenzioni che gli agenti stabiliscono interagendo fra loro e che deriva dal gioco delle interdipendenze fra le tre variabili chiave della *holy trinity*. Come da loro

stessi affermato in base alle ricerche effettuate, i sistemi locali che caratterizzano la cosiddetta Terza Italia (ma non solo)⁹⁵ sono per lo più riconducibili al modello del distretto, e pertanto si ridurrà il campo d'indagine a questa forma, pur tenendo presente le altre possibili. Soprattutto alla luce delle imprevedibili evoluzioni che rendono più complesso lo sviluppo di un sistema, non si trascureranno eventuali scostamenti rilevanti, tali da rendere necessario riferirsi alle altre due strutture più tradizionali.

La spiegazione che Storper dà del tipo di conoscenze e di apprendimento di un sistema, pur somigliando a quanto già espresso dalla scuola del distretto e da quella del *milieu*, discende dai *frame* d'azione (collettivi e individuali) che stanno alla base di tutto il suo approccio. Gli altri studiosi, pur riconoscendo alle interazioni, ai fenomeni collettivi, all'esperienza e alla memoria ruoli analogamente rilevanti, ponevano come fulcro dei processi di apprendimento fattori diversi come il capitale sociale, l'apprendimento collettivo stesso e la prossimità fra gli attori, privilegiando dunque i rapporti interni, quelli di interfaccia con l'esterno e quelli locali/globali. I californiani spostano il focus dell'analisi oltre il fenomeno specifico, per ricondurli tutti ad una causa comune: perciò le forme del coordinamento, del sapere utilizzato e necessario e dell'apprendimento, sono solo il risultato dello stesso processo di costruzione della realtà e del mondo possibile da parte degli agenti coinvolti, che interagiscono con il territorio, le tecnologie e le organizzazioni. Questi meccanismi sfociano infine in modelli differenti, ma appunto simili nella genesi: il vantaggio sta nel riuscire ad individuare

⁹⁵ M. Storper e R. Salais (1997), op.cit.

un principio unico che regola questi fenomeni senza omologarli ad un unico sentiero di sviluppo, senza sacrificare la varietà di fondo di questi fenomeni, e accettando nel contempo altri approcci e risultati. Per quanto riguarda l'analisi delle forme di conoscenza e di apprendimento presenti nei sistemi economici locali che qui ci interessano, la scuola californiana si rifà agli esiti già noti delle analisi effettuate dai loro predecessori di altre correnti⁹⁶; è necessario comunque ribadire che per questo approccio l'intera economia funziona come un macro sistema composto da tante diverse economie regionali, ognuna riconducibile a uno dei quattro mondi, pur rispettandone le peculiarità: ne segue che ogni caso concreto solamente in parte ricade nelle classificazioni date, le quali sono solo categorie logiche che possono contribuire a rendere intelligibile il fenomeno reale studiato. Premesso questo, appare chiaro il ruolo centrale giocato dalle convenzioni che si diffondono nel sistema locale nel dare forma e contenuto all'organizzazione dei rapporti fra gli agenti; quindi si devono attribuire a questa matrice di relazioni le stesse funzioni esercitate dal capitale sociale, dall'apprendimento collettivo e dalla prossimità, esaminate dalle altre scuole. La capacità degli attori di operare, da soli o insieme, in un contesto economico, presuppone da parte loro il possesso di un certo *stock* di conoscenze e competenze, che li mette in grado di compiere una certa azione. Ma ancora più importante ai fini dello sviluppo locale, è l'aspettativa di operare in un certo mondo con gli altri soggetti⁹⁷, vale a dire all'interno di una certa struttura di azione condivisa: questo tipo di abilità

⁹⁶ Si veda quanto esposto a proposito delle precedenti scuole.

⁹⁷ M. Storper (1997), op.cit.; H. Garfinkel (1967), op.cit; E. Goffmann, 1975, La vita quotidiana come rappresentazione, Bologna, Il Mulino.

cognitive, psicologiche e culturali riescono a catalizzare le forze presenti nel sistema per portare a compimento un certo progetto produttivo comune a più attori. In questo Storper è vicino alle idee sviluppate dai teorici del distretto industriale, ma la tesi sostenuta è più ampia, perché si applica a tutti gli ambienti, a prescindere dalle particolari condizioni storiche e sociali che li specificano. I flussi di conoscenza e l'apprendimento che si realizza nei modelli, dipendono pertanto dalle soluzioni concrete e dai comportamenti tenuti dagli agenti coinvolti i quali poggiano sulla struttura di convenzioni che si instaura sul territorio; questo significa che non esiste una metodologia ottimale per risolvere i problemi informativi, ma che ogni sistema dovrebbe procedere secondo una propria strategia concreta, non prevedibile a priori.

In definitiva la questione dell'apprendimento e del tipo di conoscenza che viene processata dagli attori all'interno dei sistemi locali, viene risolta dalle quattro scuole agganciandola ai rispettivi concetti portanti, individuando quali sono le categorie più rilevanti per spiegarne le caratteristiche. Il risultato analitico consiste nell'attribuzione ai principi esplicativi che portano ad unità ogni approccio, anche della genesi di forme specifiche di conoscenza e di apprendimento, tanto da isolare per ogni modello locale delle peculiarità cognitive che lo distingue. Questo è vero per la teoria del distretto industriale come per quella del milieu, ma si può riscontrare anche nella scuola della prossimità, mentre con il lavoro di Storper e dei californiani di fatto si giunge all'elaborazione di idealtipi da verificare caso per caso.

5) L'innovazione e il cambiamento: evoluzione e complessità dei modelli teorici.

Fortemente connesso al tema dell'apprendimento e della conoscenza è il problema del cambiamento e dunque dell'innovazione che si può riscontrare nell'analisi delle forme organizzative delle economie locali. Innanzitutto è opportuno chiarire che il concetto di innovazione diviene ben più utile se lo si considera in un'accezione limitata, piuttosto che assoluta, vale a dire in rapporto all'unità oggetto di studio, piuttosto che in riferimento allo stato delle conoscenze a livello globale. Poiché ciò che interessa qui sono le economie territoriali, le quali rappresentano di per sé dei sistemi significativamente autonomi, la categoria innovazione va contestualizzata negli ambienti analizzati e rapportata alle specifiche condizioni che vi si possono riscontrare: è utile perciò introdurre il concetto di innovazione relativa. Date queste premesse, un cambiamento nella tecnologia usata o nell'organizzazione vigente per esempio, non rappresenta di per sé una manifestazione del progredire della conoscenza, se non è confrontato con il patrimonio cognitivo già padroneggiato dagli agenti coinvolti nei processi produttivi. Allo stesso modo la diffusione di un certo procedimento o macchinario (continuando l'esempio), già ampiamente diffusi, può rappresentare un'autentica innovazione nel momento in cui essi erano sconosciuti o non utilizzati dai soggetti presi in considerazione. Il problema è la scelta del punto di vista da cui osservare un certo fenomeno: da quello globale si identificherà come innovazione solo ciò che è frutto di conoscenza nuova rispetto a quella già posseduta dagli agenti tutti, e dunque si tenderà ad individuare una frontiera tecnologica sulla quale si

muovono le cosiddette imprese innovative e avanzate; da quello del sistema studiato, o al limite dell'attore specifico coinvolto, verrà chiamata innovazione ogni progresso rispetto allo *stock* di sapere già circolante e su cui si basano le azioni intraprese. Come si vede il concetto di innovazione è sempre lo stesso, ma cambia il termine di paragone utilizzato per identificarla come tale; un simile approccio permette di recepire i risultati di scuole teoriche (come il *milieu innovateur*), normalmente escluse quando si tratta di studiare ambienti considerati arretrati e di applicarne le strutture analitiche anche a contesti diversi da quelli categorici individuati dalla teoria stessa. Il concetto di innovazione va poi inteso in senso lato: non deve essere limitato agli aspetti strettamente tecnici e produttivi, ma riguarda tutti i progressi che un sistema può compiere in ogni suo punto e ambito. Quindi anche le variazioni riscontrabili nelle forme organizzative, nella tipologia dei prodotti, nella qualità delle relazioni, nonché nell'identità delle persone coinvolte nell'azione, devono essere studiate sotto la categoria in questione, sia perché possono rappresentare degli avanzamenti, sia perché spesso sono degli indicatori di qualcos'altro che accade altrove, più in profondità nel sistema.

Il termine cambiamento, apparentemente semplice, indica la variazione di un qualche parametro che contribuisce a definire il soggetto studiato e la struttura entro cui è situato. La problematica nasce allorquando l'oggetto analizzato diviene complesso, vale a dire quando non sono più chiaramente identificabili le variabili in gioco, i rispettivi ruoli e soprattutto le relazioni che le tengono insieme a definire una certa entità. Inoltre la categoria si presenta apparentemente "neutrale", per poi acquisire valenze negative o positive nelle interpretazioni che se ne possono dare; in particolare il

concetto di innovazione viene visto come un mutamento positivo, come un progresso, a prescindere dal contesto in cui si esplica e dagli attori che se ne fanno promotori. Si rimanda al prossimo capitolo per una trattazione più approfondita di queste tematiche, che già emergono dal confronto fra le quattro scuole teoriche impegnate a rendere conto del cambiamento nei rispettivi modelli. È comunque opportuno prima di proseguire concentrarsi sulla sottile differenza che corre fra l'innovazione e il cambiamento. Spesso usati come sinonimo, in realtà sono dei processi messi in moto da qualche forma di apprendimento, che investono sia il singolo soggetto che il sistema di cui fa parte. Richiamando quanto espresso più sopra a proposito dell'apprendimento e della conoscenza, possiamo dire che l'innovazione è frutto di meccanismi cognitivi i quali modificano il *set* di conoscenze, e quindi di competenze, su cui gli attori basano la propria azione. Nuove o diverse modalità di operare dunque possono variare la struttura entro cui un soggetto è attivo, e perciò rappresentano dei cambiamenti; ma allo stesso tempo i processi di acquisizione di conoscenza e di costruzione delle competenze, che stanno a monte dell'azione finale, sono in sé delle modificazioni del soggetto il quale possiede ora un insieme cognitivo differente da prima, e pertanto è investito egli stesso dal cambiamento. La differenza sostanziale fra le due categorie d'analisi dipende solo in parte dal sistema scelto per l'osservazione (da intendersi a questo punto come individuo o struttura), poiché vi sono piuttosto dei legami causali fra i due termini, mediati dall'azione della persona e dai meccanismi di apprendimento (individuali o collettivi, ma che sarebbe più calzante definire sociali) che vengono messi in moto. In altre parole non sempre un'innovazione assoluta o relativa porta ad un reale cambiamento, né

quest'ultimo necessita di un evidente progresso a monte per manifestarsi, ma è sempre necessario l'intervento degli attori, cui va riferita quindi la capacità di generare mutazioni in un sistema.

Riprendendo il ciclo ipotizzato a proposito della conoscenza, si possono individuare due momenti in cui si manifestano innovazione e cambiamento, rispettivamente a livello di soggetto e di sistema. Se infatti dai processi interattivi individuali e collettivi scaturisce un flusso di informazioni, le quali tramite apprendimento vengono strutturate in conoscenze, possiamo osservare che un primo cambiamento, qualificabile anche come innovazione, si manifesta nel singolo soggetto il quale è in possesso di un patrimonio cognitivo che lo rende differente da prima; dagli ulteriori processi di costruzione delle competenze sul *set* di conoscenze disponibile, provengono le azioni economiche, che in quanto tali apportano delle variazioni nell'ambiente (e dunque si ha cambiamento), proprio perché quanto era in potenza nell'attore modificato dall'apprendimento, si può estrinsecare nel sistema solo attraverso la sua azione, individuale o collettiva poco importa. Ad ogni modo nel seguito le due categorie saranno tenute distinte, salvaguardandone le rispettive proprietà.

La scuola del distretto industriale non centra esplicitamente la propria analisi sulla tematica del cambiamento e dell'innovazione, salvo alcuni spunti presenti in Marshall⁹⁸, ma si avverte una tensione sotterranea fra i concetti di capitale sociale e di cambiamento che percorre le opere di questo filone teorico. Se infatti la particolare rilevanza data ai processi storici e sociali che portano alla formazione di una comunità, vero presupposto

⁹⁸ A. Marshall (1981), op.cit.

all'uso del mercato in questa forma organizzativa, sembra rigettare in un certo senso l'apporto di nuove conoscenze e competenze all'interno del sistema, questo non significa che gli agenti siano chiusi ermeticamente all'interno della struttura cui danno vita⁹⁹. L'interscambio con l'esterno, fulcro del processo di cambiamento e innovazione, è sempre garantito dal fatto che l'attività produttiva ha caratteri economici, e dunque si proietta fuori dal territorio e non si limita alla sussistenza fisica e culturale degli attori coinvolti nell'azione¹⁰⁰. Nelle sue opere Marshall attribuisce al capitale sociale anche la funzione di garantire una certa omogeneità nell'uso delle nuove tecniche da parte degli agenti di un distretto: la contiguità fisica e l'appartenenza ad una medesima comunità produttiva, permettono infatti l'interscambio cognitivo, e in particolare la diffusione di una certa innovazione, e quindi generano una sorta di movimento collettivo e compatto attraverso i processi di apprendimento di tipo collettivo già analizzati. Un primo problema sorge all'inizio di questo processo, vale a dire nel momento in cui un certo agente, individuale o collettivo, si propone

⁹⁹ Sul concetto di comunità si può fare riferimento al lavoro del sociologo Ferdinand Tönnies (1963, *Comunità e società*, Milano, Feltrinelli), il quale già alla fine dell'Ottocento distingue la *Gemeinschaft* (piccola comunità nella quale quasi tutti gli individui si conoscono di persona, i rapporti interpersonali sono molto stretti e la vita sociale è centrata sulla famiglia), dalla *Gesellschaft* (composta da un gran numero di individui estranei gli uni agli altri, i rapporti sono più formali e "funzionali", la parentela perde importanza). Le due categorie tipizzano la comunità tradizionale, tendenzialmente chiusa e in grado di sanzionare ogni tipo di devianza rispetto ai comportamenti accettati, e la società moderna, basata piuttosto sull'individuo e più aperta, ma povera di legami forti fra le persone: il confronto fra questi due estremi dell'organizzazione umana, può risultare utile per meglio comprendere i concetti di capitale sociale e di legami deboli utilizzati da tutte le scuole teoriche qui analizzate (su tutti: M. Granovetter (1985), *op.cit.*). Comunque è importante sottolineare come il concetto di comunità usato dalla scuola del distretto si discosti da quello strettamente sociologico, poiché presenta caratteri di apertura connessi alla natura stessa dell'attività economica (G. Becattini (1987), *op.cit.*).

¹⁰⁰ F. Sforzi, 1995, *Sistemi locali di imprese e cambiamento industriale in Italia*, in *AGEI-Geotema* n.2; G. Becattini e G. Lunghini (a cura di), 1990, *Paradigmi teorici e ricerca empirica, il caso dell'economia industriale*, Milano, FrancoAngeli.

di portare un certo cambiamento all'interno del suo ambiente. In secondo luogo non è chiaro perché un soggetto, formato in un sistema che si presenta semichiuso e fortemente *embedded*¹⁰¹ nel suo contesto sociale, dovrebbe essere in grado di recepire una certa conoscenza dall'esterno o di elaborarla da sé, per poi introdurla nel contesto in cui opera. Se infatti nel momento in cui un'innovazione viene accettata dagli agenti, più o meno consciamente, la sua adozione generalizzata non pone particolari problemi (si pensi alle forme di *learning* vigenti nel distretto), non si comprende come e perché il meccanismo si metta in moto e in che maniera gli attori se ne rendano responsabili. Fatta salva la fondamentale libertà del singolo, il problema si pone nei termini dell'apertura del sistema distretto e della sua capacità di cambiare trovando un compromesso fra la chiusa identità comunitaria e le tendenze evolutive con cui si confronta. In questo senso il capitale sociale non è un ostacolo all'innovazione, ma può anzi divenire l'unico mezzo in grado di diffonderla fra gli attori, generando una sorta di "movimento" collettivo capace di disperdere il rischio fra la moltitudine di imprese che vi partecipano. Nei distretti viene prodotta innovazione, relativa e assoluta, si realizzano dei cambiamenti, il sistema non è mai statico; quel che manca in questo filone teorico è la logica che spinga gli operatori a ricercare altre soluzioni ai propri problemi, rispetto a quelle già presenti nel mercato locale (è qui il caso di ricordare il carattere intersettoriale delle produzioni presenti sul territorio). Dato che la risorsa relazionale rappresentata dal capitale sociale ha caratteri di permanenza e stabilità nel tempo¹⁰², così come la forma distretto, è lecito aspettarsi una

¹⁰¹ M. Granovetter (1985), op.cit.

¹⁰² G. Becattini (1988), op.cit.

certa rigidità delle norme e dei rapporti sociali che regolano le interazioni fra gli agenti rispetto al cambiamento, in particolare riguardo a ciò che proviene dall'esterno veicolato magari da soggetti diversi da quelli appartenenti alla comunità. Probabilmente questa è la ragione di molti fallimenti nell'implementazione di politiche pensate per i sistemi locali, anche diversi dai distretti. Ma questo approccio non rende conto del fenomeno che sta a monte del cambiamento, cioè del tipo di interscambio che il sistema intrattiene con l'esterno e di come questo possa generare dell'innovazione. Quel che risulta chiaro è invece il ruolo svolto dalla *confidence* diffusa nei rapporti fra gli attori interni, che permette un'agevole trasmissione dell'informazione e della conoscenza, una volta che queste siano state introdotte nella comunità, cioè dopo che qualcuno le abbia processate adeguatamente e trasformate in un'innovazione che dia dei risultati riconoscibili dagli altri attori.

In sostanza l'analisi della scuola del distretto è essenzialmente statica, partendo dal punto in cui i meccanismi studiati sono già stati messi in moto dall'azione di qualche soggetto, ma non riesce così a cogliere l'intero processo che spinge il sistema, e gli attori con esso, lungo un certo sentiero evolutivo. Le modalità di suddivisione delle fasi produttive fra agenti specializzati, il mercato locale del lavoro e la facile circolazione di informazione, rappresentano i presupposti relazionali alla diffusione dell'innovazione nel sistema, come già teorizzato da Marshall, ma non spiegano da dove questa provenga e come possa portare ad una variazione della struttura dei rapporti e dei modi di funzionamento degli attori. Le tipologie di *learning* attribuite al distretto infatti non sono sufficienti a spiegare la diffusione e la generazione di innovazione, mentre una certa

chiusura e staticità caratteristica del concetto di comunità sembrerebbe impedire l'accesso al sistema da parte di nuovi elementi e conoscenze. Forse la prova che questi elementi non sono poi così determinanti nell'evoluzione di tale sistema locale, viene proprio dal fatto che i distretti esistono ancora e si sviluppano nel tempo, partecipando quindi anche attivamente alle dinamiche globali e rivelandosi più aperti di quanto si sarebbe indotti a pensare. Resta comunque fondamentale il ruolo esplicativo svolto dal capitale sociale che permetterebbe la diffusione dell'innovazione e il cambiamento del sistema e degli attori tramite l'apprendimento, garantendo nel contempo la vitalità e la persistenza delle strutture e dei rapporti che le tengono in piedi¹⁰³.

In una forma organizzativa quale il distretto industriale assume grande rilevanza la questione della genesi del cambiamento e quindi indirettamente dell'innovazione, vale a dire se questa sia frutto di dinamiche interne o esterne al sistema analizzato. Per comprendere la vitalità e l'efficacia di una certa forma organizzativa, può infatti tornare utile valutare le sue capacità di cambiare adattandosi al mutevole contesto in cui si potrebbe trovare ad operare. Questo non significa analizzare semplicemente la quantità e la qualità delle innovazioni che provengono dal sistema in questione, ma anche le abilità degli attori di portare nel loro ambiente novità prodotte altrove e di usarle appropriatamente, la loro reattività rispetto agli *shock* esterni (in altre parole la flessibilità), la capacità stessa di comunicare. Nel distretto industriale, come viene delineato dai suoi studiosi, la comunità su cui poggia il capitale sociale riesce a fornire anche un sostrato culturale che

¹⁰³ M. Lombardi, 1994, L'evoluzione del distretto industriale come sistema informativo: alcuni spunti di riflessione, in *L'industria*, Luglio 1994, Bologna, Il Mulino.

mette gli agenti in grado di comunicare ad alti livelli ed economicamente fra loro¹⁰⁴, e di veicolare dunque informazioni e conoscenze tacite peculiari di questo modello, altrimenti inamovibili. Non è realmente importante la fonte delle innovazioni, quanto la possibilità per le imprese che fanno parte di un distretto di coglierne l'essenza e tradurla in pratica, magari anche solo copiando il *modus operandi* del vicino; così come non è importante il carattere assoluto dell'innovazione, che va considerata solo rispetto al sistema che si analizza, ma il contributo che può dare all'arricchimento della varietà e dunque delle possibilità per gli agenti di scegliere e gestire il mutamento¹⁰⁵. Le caratteristiche attribuite al distretto facilitano dunque la diffusione dell'innovazione a prescindere dalla sua provenienza, tramite i rapporti sociali specifici che legano i suoi membri, e precisamente grazie alla comunicazione che permette di trasmettere conoscenze anche in modi informali¹⁰⁶. Ma il problema legato all'uso del concetto di comunità emerge nel momento in cui un'informazione per entrare nel sistema debba essere mediata dall'accesso alla comunità stessa, o dall'appartenenza del soggetto che se ne fa vettore. Questa situazione potrebbe creare delle pericolose resistenze al cambiamento, isolando il patrimonio cognitivo del distretto dall'esterno, nonostante i continui contatti e interdipendenze che comunque legano i suoi membri ad altri sistemi più complessi. Ad ogni modo non bisogna pensare che il modello analizzato funzioni da semplice recettore di innovazioni prodotte da altri, e dunque che il motore del cambiamento sia

¹⁰⁴ M. Lombardi (1994), op.cit.; Becattini (1987 e 1988), op.cit.

¹⁰⁵ Quanto appena esposto richiama la proprietà di riflessività dei sistemi locali, esplicitata da M. Storper (1997), op.cit.

¹⁰⁶ Gli autori recepiscono le teorie di B.-A. Lundvall (1988), op.cit.

posto al di fuori dei suoi confini: le capacità degli attori, il *know-how* in loro possesso, la possibilità di attingere a competenze diverse ma tutte afferenti ad una medesima filiera produttiva, permettono di gestire i processi produttivi, i macchinari e i materiali, nonché il lavoro stesso. Se altrove queste abilità possono essere considerate poca cosa, se non sinonimo di arretratezza, il concetto di innovazione relativa permette di comprendere appieno la rilevanza di queste peculiarità del distretto: dal pieno possesso delle tecniche e dei prodotti scaturiscono le innovazioni incrementali tipiche di questa forma organizzativa¹⁰⁷, che ne rappresentano uno dei punti di forza nonché fonte stessa del cambiamento. In definitiva l'analisi della scuola del distretto si concentra sulla capacità del capitale sociale di veicolare e diffondere l'innovazione e di facilitare il mutamento del sistema e dei suoi membri, anche se l'impulso proviene prevalentemente dall'esterno, attraverso le loro azioni e le capacità imprenditoriali di ciascuno. Non manca tuttavia l'individuazione di una fonte interna di varietà e di variabilità nelle tipologie di conoscenza e di apprendimento tipiche, le quali innescano delle dinamiche proprie riferibili al territorio specifico e non ad altri soggetti, facenti parte dell'identità stessa del sistema e dunque della comunità sottostante.

Gli studi portati avanti dal gruppo francese del GREMI sul concetto di *milieu innovateur*, pongono in particolare rilevanza i processi innovativi che nascono dall'interazione localizzata fra attori impegnati a coniugare la cultura produttiva locale con quella industriale, e quindi a generare conoscenza¹⁰⁸. Le dinamiche evolutive sono dunque messe in moto proprio

¹⁰⁷ G. Becattini (ed, 1987), op.cit.

¹⁰⁸ A. Bramanti et al. (eds, 1997), op.cit.

dagli agenti individuali e collettivi che partecipano alla costituzione del *milieu* stesso, collocati all'interno di quello spazio di rapporti entro cui vale la proprietà di apprendimento collettivo¹⁰⁹. Anche per questo filone teorico la diffusione delle nuove conoscenze risulta potenziata all'interno del territorio, il quale funziona da incubatore e generatore di innovazione per le caratteristiche intrinseche degli attori che vi sono coinvolti. Produrre innovazione è spesso un obiettivo dichiarato di questa forma organizzativa (si pensi alla sua versione di *technopole*), che si struttura coerentemente con questo proposito e opera in maniera sinergica al suo interno, ma anche con altri soggetti esterni, per favorire i processi di interazione da cui scaturisce l'apprendimento collettivo. La fonte dei processi in questione viene chiaramente identificata nello spazio relazionale su cui insiste il *milieu* e dunque nell'interazione fra i soggetti membri, i quali rafforzano le proprie capacità in virtù della varietà di conoscenze e del *learning* particolare che sono presenti nell'ambiente in cui operano. I rapporti geograficamente localizzati in una certa area che coordinano il sistema produttivo, riescono a ridurre l'incertezza nei processi di produzione/innovazione in atto e permettono agli attori che vi partecipano e ne beneficiano, di gestire una certa innovazione non solo all'interno del sistema di appartenenza, ma anche fuori, imponendo per esempio degli standard di settore o addirittura "inventandone" uno *ex novo*. Le conseguenze di simili caratteristiche del *milieu*, sono tali da non poter parlare dell'innovazione e del cambiamento come di semplici proprietà del modello analizzato, poiché si tratta

¹⁰⁹ Per le strutture che possono contribuire a innescare un processo di apprendimento collettivo: R. Capello e A. Faggian, 2001, Conoscenza, innovazione e apprendimento collettivo: una teorizzazione e una verifica empirica in diversi contesti territoriali, paper presentato alla XXII conferenza italiana di scienze regionali.

dell'essenza stessa di questa categoria analitica e può essere utile per riconoscere la forma organizzativa in questione. Creare innovazione a partire dalle conoscenze e dalle competenze degli attori coinvolti, ricombinare secondo nuovi schemi quanto già conosciuto con del nuovo sapere attraverso il meccanismo di apprendimento collettivo, sono spesso le strategie seguite dagli operatori che si localizzano all'interno di un *milieu*, i quali hanno coscienza dell'incertezza che pervade la frontiera tecnologica e cercano dunque di risolverla cooperando con altri soggetti con il medesimo problema¹¹⁰. Gli agenti di questo tipo non solo danno per scontata una continua variazione della tecnologia e della conoscenza in uso, e quindi un mutamento intrinseco del sistema in cui operano, ma anzi ricercano proprio questa caratteristica ambientale, valutata come un'opportunità di attingere a competenze sempre all'avanguardia per sviluppare processi produttivi e prodotti innovativi. Se nella teoria del distretto il cambiamento e la varietà venivano visti in qualche modo come una minaccia alle conoscenze, alle posizioni consolidate, alle *routines* acquisite, nel *milieu* al contrario queste "instabilità" sono proprio l'elemento di vantaggio per il sistema, il quale non solo affronta l'incertezza con successo, ma se ne fa a sua volta promotore e generatore, scegliendo in questo modo di governarla piuttosto di subirla. Queste tipologie organizzative potrebbero rappresentare le fonti dell'innovazione cosiddetta assoluta, che in forza del controllo che gli agenti riescono ad esercitare su di essa, diviene lo standard che si impone anche al di fuori del sistema, tramite la commercializzazione dei prodotti che la contengono.

¹¹⁰ P. Aydalot e D. Keeble (eds, 1988), op.cit.

La scelta di fondo fatta dagli agenti (imprese, istituzioni pubbliche e private, laboratori di ricerca, etc...) che decidono di partecipare a dinamiche di apprendimento collettivo per innovare, è dettata dalla necessità di affrontare traiettorie tecnologiche ignote e quindi i rischi connessi alle azioni produttive che vi insistono; ma l'accesso ai benefici della cooperazione e al possibile controllo dei processi è regolata sulla base delle competenze che i nuovi operatori sono in grado di apportare al sistema. Fra queste sta appunto la capacità di interagire con soggetti diversi e di comunicare ad alti livelli¹¹¹, impostando il proprio funzionamento sulle capacità innovative che dipendono, almeno in parte, dalle relazioni fra gli agenti. L'attitudine dei soggetti al cambiamento è quindi uno dei requisiti più importanti per partecipare al *milieu*, poiché sta alla base della sua stessa logica operativa e della sua ragion d'essere. Se nella forma in questione, secondo i lavori del GREMI, la capacità di apprendimento (individuale e collettiva) e la qualità e quantità di interazioni raggiungono il loro massimo, ciò è dovuto anche alla capacità degli attori di evolversi e di recepire i contributi cognitivi degli altri membri in misura molto superiore a quanto si verifica, per esempio, nei distretti industriali o nei poli tecnologici.

Ma il concetto di cambiamento si ritrova più in profondità, alla radice stessa della teoria del *milieu innovateur*, nella misura in cui questi studiosi indagano i rapporti intercorrenti fra lo spazio e l'industria¹¹². I processi spazio/economici portano infatti ad una polarizzazione delle attività produttive, sia nel caso in cui la forza motrice delle dinamiche risieda nelle

¹¹¹ A. Bramanti e R. Ratti (1997), The multifaced dimension of local development, in A. Bramanti et al. (eds), op.cit.

¹¹² P. Aydalot e D. Keeble (eds, 1988), op.cit.

caratteristiche strutturali dello spazio (cioè vi siano dei vantaggi connessi all'esistenza di esternalità spaziali, come delle economie di urbanizzazione), che in quelle dell'industria presente (dovute a delle esternalità di prossimità, legate ad economie di localizzazione e di rete); in realtà comunque i due termini interagiscono e si compenetrano costantemente influenzandosi a vicenda. Questi *feedback* producono delle mutazioni che investono sia il territorio, cioè l'ambito del *milieu*, che l'attività produttiva stessa, vale a dire gli attori, collettivi o individuali che siano, rivelando l'importanza della capacità di interagire, apprendere e innovare durante i processi economici in questione. Se infatti l'azione degli operatori modifica continuamente lo spazio relazionale in cui sono situati (creando nuovi canali per il flusso informativo, coinvolgendo nuovi soggetti, innescando nuovi processi, etc...), la polarizzazione spaziale permette nuove interazioni anche informali e dunque potenzia le capacità degli attori stessi, creando la potenzialità necessaria per innovare e cambiare. A differenza di quanto accade nei distretti, la fonte delle innovazioni viene individuata principalmente nelle logiche di apprendimento collettivo che portano ad unità il sistema *milieu*, e solo in via secondaria e mediata nelle interazioni che gli attori possono intrattenere con entità ad esso estranee. Se infatti i fenomeni di polarizzazione sono abbastanza forti, gli agenti innovatori potenzialmente necessari convergono all'interno del territorio, che grazie alla fluidità dei suoi confini può coinvolgere nei processi innovativi collettivi anche soggetti non contigui fisicamente. Inoltre nel distretto l'innovazione, sia proveniente dall'esterno o meno, sembra quasi un elemento accidentale all'interno dei processi produttivi, frutto dell'azione del singolo "imprenditore", mentre il

cambiamento se non è concepito come una minaccia è per lo meno lento e difficile; nel *milieu* esso invece rappresenta insieme la condizione di vitalità e il risultato del sistema stesso¹¹³, valutabile dunque anche in base al grado di varietà e di mutamento che riesce a generare. Appartenere ad un ambiente orientato all'innovazione, e alle produzioni che incorporano grandi quantità di conoscenza innovativa, significa far parte di uno spazio ad accesso regolato, e quindi non chiuso, in cui godere di vantaggi soprattutto cognitivi, dovuti non solo all'alta concentrazione di imprese innovative, ma particolarmente alla diffusa attitudine al cambiamento basata su una sintesi originale essenzialmente tecnica fra il sapere locale tradizionale e la cultura scientifica e industriale, che fornisce risorse, competenze ed esperienza. In effetti la strutturazione di un territorio da parte degli agenti impegnati in dinamiche innovative, non riflette tanto la necessità di beneficiare di esternalità pecuniarie negli scambi od organizzative dei processi produttivi come nel distretto, quanto quella di mettere in piedi procedure per acquisire e creare conoscenza, indispensabili per procedere nell'evoluzione tecnologica. Gli attori situati in un *milieu* si avvantaggiano dunque di questa situazione operando in maniera sinergica fra loro e dando luogo a forme organizzative dell'interazione che si rispecchiano nella struttura stessa dello spazio relazionale cui fanno riferimento. Quindi se nella teoria del distretto industriale l'innovazione e il cambiamento sono caratteri accessori rispetto ai vantaggi organizzativi di questo modello produttivo, in quella francese del *milieu* è tutto il sistema

¹¹³ A. Matteaccioli e M. Tabariés, 1997, A complex-systems approach to long term adjustment and transformation processes: la Seine-Amont and la Plain-Saint-Denis, in A. Bramanti et al. (eds), op.cit.

che persegue quegli obiettivi cognitivi e funziona coerentemente con essi; dalle “regole” di accesso, alle competenze necessarie, al tipo di rapporti formali e informali che legano gli attori, è chiaro come i soggetti si organizzino per essere in grado di sfruttare al massimo le esternalità legate alla conoscenza reperibili nell’ambiente locale e “sovraterritoriale”, pena l’inefficacia delle azioni produttive che vengono intraprese¹¹⁴. Sul lato dell’innovazione e del cambiamento la differenza fra i due modelli fin qui analizzati sta tutta nella qualità delle interazioni e nella capacità degli attori di apprendere: ad una situazione più statica come quella riconoscibile in un distretto industriale, può subentrare il modello più dinamico elaborato dal GREMI. Inoltre proprio sul punto delle capacità innovative i due approcci possono essere coniugati, se pensati come fasi di un unico processo evolutivo che rende dinamici i rapporti degli agenti situati all’interno del territorio, allorquando questi entrino attivamente in contatto con il mondo esterno.

Nei due precedenti approcci si tratta della capacità degli agenti di produrre e diffondere l’innovazione grazie alla loro vicinanza, che permette di sfruttare un patrimonio cognitivo comune, i legami sociali che uniscono i soggetti, le dinamiche di apprendimento collettivo e le competenze reperibili all’interno o meno del territorio. Entrambe le scuole fanno dunque riferimento alla concentrazione spaziale degli attori coinvolti nell’azione quale catalizzatore di processi altrimenti difficilmente attivabili, ma è la corrente teorica che si rifà alla *dynamique de proximité* che esplicita

¹¹⁴ Infatti la logica di riduzione dell’incertezza durante i processi di innovazione, richiede che la struttura di *governance* vigente coordini *ex ante* i piani produttivi delle imprese che partecipano al *milieu*.

finalmente il ruolo svolto dalla prossimità nel permettere l'innovazione e il cambiamento del sistema e degli attori membri che lo costituiscono. Come già esposto, le funzioni della prossimità organizzativa (data dalla similitudine e dall'appartenenza dei soggetti), e in secondo luogo geografica (la concentrazione spaziale), sono simili a quelle svolte dal capitale sociale e del *collective learning*, ma a proposito dell'innovazione diviene il sostrato fondamentale per l'interazione fra gli agenti, permettendo dunque l'apprendimento e quindi il mutamento¹¹⁵. I processi che operano grazie a queste condizioni sono simili a quelli già analizzati dagli altri due approcci, ma la portata del fenomeno è molto più ampia, accentuata proprio dalla struttura di tale modello organizzativo. La possibilità per gli attori di mettersi in relazione fra loro indipendentemente dallo spazio fisico che li può separare, è molto più forte per questo approccio e tendenzialmente permette di acquisire, sfruttare o collaborare con conoscenza e competenze non rintracciabili nelle vicinanze, in forza dei legami che costituiscono la prossimità organizzativa. Inoltre l'intrinseca varietà produttiva, e quindi cognitiva, che distingue gli attori che partecipano a queste dinamiche, è una risorsa in sé utile nei processi innovativi, che possono essere influenzati positivamente proprio da un "giusto" grado di varietà fra i soggetti che collaborano ad un progetto economico. Poiché questa ricchezza di relazioni si presenta come un fattore estremamente favorevole durante i processi innovativi e di apprendimento¹¹⁶, il sistema ha confini porosi rispetto all'ingresso di nuovi attori, i quali possono facilmente partecipare a dinamiche collettive simili a quelle già incontrate a proposito del *milieu*.

¹¹⁵ P. Perulli (ed, 1998), op.cit.

¹¹⁶ B.-A. Lundvall (1988), op.cit.

Questa apertura del genetica del modello¹¹⁷ non permette di delimitarne una volta per tutte i limiti: ne consegue il suo continuo mutamento che, lungi dall'essere una minaccia, è fonte di un patrimonio cognitivo in costante evoluzione, su cui gli attori possono fare affidamento per le loro strategie. Un risultato della proprietà di prossimità è costituito esattamente da questa possibilità di accogliere sempre nuovi membri, conoscenze, relazioni e competenze, senza tuttavia perdere l'identità sistemica, che anzi è definita dall'evoluzione di questi elementi.

Con gli studi della scuola *dynamique de proximité* dunque il cambiamento diviene un fatto costitutivo del modello, tale da risultare come proprietà fondamentale nonché fonte di vantaggi specifici per i suoi membri. L'analisi parte dagli attori e dalla loro capacità di instaurare relazioni generative di altre relazioni, sempre più ricche in contenuti, in modo da mettersi in condizione di accedere a maggiore conoscenza e così di crearne a loro volta; ma per operare all'interno della cosiddetta *learning economy*¹¹⁸, occorre essere in grado di apprendere e gestire efficacemente i flussi informativi cui si partecipa. Per fare ciò è necessario che i singoli attori, ma anche il sistema in cui sono inseriti, riescano a adattarsi a contesti mutevoli definiti dalle relazioni che li caratterizzano, formulando le proprie strategie sulla base delle competenze e dei legami coinvolti. Un modello basato sulla prossimità dunque non si presenta mai ben delimitato nei suoi contorni, ma è in continua evoluzione, restando comunque riconoscibile; gli attori che vi partecipano riescono ad accedervi e ad uscirne grazie a

¹¹⁷ J.-P. Gilly e A. Torre (eds, 2000) op.cit.

¹¹⁸ Fra gli altri M. Storper, 2000, L'innovation comme action collective: produits, technologies et territoires, in J.-P. Gilly e A. Torre (eds), op.cit.

un'accurata gestione delle relazioni che li legano, vale a dire grazie ai processi di apprendimento. Da tale situazione, apparentemente caotica e sempre *in fieri*, scaturisce innovazione proprio perché la varietà e la densità di contenuti dei rapporti che definiscono di volta in volta l'ambito della prossimità, qui raggiunge il suo culmine. Se innovazione e mutamento sono dati strutturali del modello, ciò non significa che siano eventi che procedono da sé o che gli attori li subiscano passivamente: sono le azioni stesse dei soggetti, i modi in cui le organizzano e le relazioni che vengono man mano attivate i presupposti per il funzionamento di un tale sistema, i quali trovano un ambiente favorevole al loro sviluppo nello spazio relazionale caratterizzato dall'addensarsi delle prossimità. In questo senso tali proprietà devono essere viste come una possibilità offerta agli attori di uscire dall'isolamento di un territorio fisico e di rapportarsi agli altri¹¹⁹, vicini e lontani, arricchendo i contenuti complessivi della rete e quindi la sua capacità di innovare e di cambiare. Pertanto la prossimità fra gli attori garantisce il buon funzionamento dei processi cognitivi che si svolgono sul territorio, permettendo la loro transizione verso qualcosa di diverso, senza per questo perdere i caratteri di continuità del modello. A differenza della contiguità fisica richiesta in un distretto o in un *milieu*, i teorici di questa scuola riescono a estendere i meccanismi in questione ai soggetti che partecipano alle relazioni rilevanti per la definizione dei processi economici in atto; dunque vi sono coinvolti agenti collocati anche in altri contesti che mantengano dei legami con quello analizzato, secondo la definizione di agente "situato" data in precedenza. Questa possibilità offerta da una forma

¹¹⁹ Da intendersi come altre entità, diverse per costituzione, conoscenza e logiche di funzionamento.

di governo delle relazioni basata sulla prossimità organizzativa (da cui discende quella geografica), è tanto più importante quando si considerino i processi che portano all'innovazione, basati fondamentalmente sullo scambio di conoscenze fra agenti diversi grazie alla loro interazione¹²⁰. Riuscire ad attivare dei percorsi comuni anche cognitivi, fra operatori collocati qui e altrove, e dunque a contatto con tante diverse realtà, permette di aumentare il grado di diversità all'interno del sistema, la quale, opportunamente governata, rappresenta un terreno fertile per l'innovazione. La possibilità di generare conoscenza economicamente utile e apprendimento in un contesto caratterizzato dalla prossimità, risulta dunque nettamente superiore a quanto può accadere in un distretto, in cui le interazioni sono sostanzialmente limitate alla comunità produttiva, o in un *milieu innovateur*, che pur ponendosi questi obiettivi, regola l'accesso delimitando precisamente il campo di interazione ritenuto rilevante.

La prossimità sottintende anche dei legami fra gli attori vicini che vanno oltre quelli puramente formali o mercantili; l'appartenenza ad una medesima unità organizzativa (come accade agli operatori di un distretto) e il fitto tessuto di relazioni sociali che unisce gli agenti fanno in modo che a cambiare sia raramente un singolo elemento del tutto, ma piuttosto gruppi di attori coinvolti in solido in processi evolutivi di cui si rendono essi stessi protagonisti. In questo senso la prossimità favorisce il cambiamento, poiché è più facile che questo si verifichi quando vi partecipano più persone e istituzioni (grazie anche alla dispersione del rischio connesso ad azioni di questo tipo), tenendo presente che è sempre possibile organizzare le

¹²⁰ B.-A. Lundvall (1988), op.cit.

complementarità necessarie creando nuovi legami *ad hoc*. Un'economia di questo tipo, che si configura come un arcipelago¹²¹ e in cui il *learning* si presenta come l'elemento competitivo principe, gli attori strutturano le proprie relazioni in modo tale da generare conoscenza e potenziare le proprie capacità di cambiamento, cioè di adattamento, per affrontare così, insieme, la competizione globale in cui comunque sono inseriti. La nozione di territorio usata dalla scuola della *proximité* permette di rendere espliciti gli spunti già esistenti nei lavori dei distrettualisti e del GREMI, concettualizzando un modello economico ben più complesso e aperto. Infatti, se la possibilità di partecipare ai processi di apprendimento e di innovazione è subordinata all'appartenenza alla comunità nel distretto industriale, e all'accesso alle relazioni cognitive nel caso del *milieu*, per i teorici della prossimità l'attenzione va spostata sui meccanismi di creazione e di sviluppo dei tessuti relazionali e sulla natura dei contenuti che così vengono trasferiti, poiché sono gli attori stessi che creano i legami necessari ad un certo progetto produttivo, ricercando i soggetti idonei attraverso quelle "corsie privilegiate" costituite dalla prossimità stessa.

Un ulteriore elemento accomuna le scuole del *milieu* e della prossimità, distinguendole dall'approccio del distretto: l'esistenza di varie forme di governo delle relazioni (autorità, prezzo, fiducia, etc...), dà maggiori possibilità all'innovazione e al cambiamento, rispetto al solo capitale sociale. Se fra i vari agenti vigono diverse strutture di *governance*¹²², è più

¹²¹ L'espressione economia-arcipelago rappresenta le economie locali come "isole" di conoscenza non codificata, sulla cui base gli attori ivi situati costruiscono le proprie competenze con cui affrontare l'economia globale. Le distanze fra le economie regionali (il mare della metafora), non separano nettamente gli operatori poiché sono percorse da fitte relazioni (delle "rotte"), qualitativamente diverse da quelle che definiscono la prossimità.

¹²² A. Bramanti e R. Ratti (1997), op.cit., in A. Bramanti et al. (eds), op.cit.

facile trovarne almeno una adatta a coordinarli durante uno specifico processo innovativo o uno specifico rapporto, scegliendo di volta in volta quella più appropriata alla situazione concreta che si presenta. Nel modello del distretto, in cui il ruolo di innovatore spetta a singoli attori che agiscono tutt'al più supportati dalla propria rete sociale e produttiva, è più difficile vincere le resistenze al cambiamento opposte dalla comunità sottostante, la quale è essenzialmente un prodotto dei processi storici sedimentati in una certa area; pertanto innovazione e mutamento rappresentano per certi versi una minaccia contro cui lottare. Per le altre due correnti lo sfruttamento di una certa cultura e inclinazione sistemica al cambiamento, potenziate dalle relazioni sociali, può essere utile nell'introduzione e nella gestione dell'innovazione e nel conseguente mutamento, ma non rappresenta l'unico metodo per coinvolgere gli attori nei processi in questione. Oltre al carattere collettivo dell'apprendimento, più forte e profondo qui che nel distretto, e alle attitudini innovative degli stessi attori, la possibilità di governare i rapporti reciproci in modi diversi può rappresentare una soluzione ai problemi di *lock-in* tecnologico e di adattabilità del sistema alla complessità ambientale, soprattutto nel caso della prossimità. In definitiva la proprietà tipica del modello in questione permette coinvolgimenti più numerosi, ma soprattutto più varietà dei soggetti interessati, nei processi innovativi e dunque di cambiamento, potenziando così quelle dinamiche utili nella competizione odierna, e giovandosi della fluidità dei confini territoriali, essenzialmente relazionali, nel reperire le risorse e le competenze necessarie. Il mutamento collettivo tipico dei distretti si presenta invece più problematico, poiché implica delle variazioni strutturali di quell'unità storica e sociale che è la comunità; ciononostante l'azione innovativa di

singoli attori può riscontrare successo grazie proprio all'esistenza del capitale sociale e al coordinamento che rende possibile. Nel caso del *milieu innovateur* il tentativo di rispondere all'incertezza ambientale e dei processi innovativi stessi, è basato sui meccanismi di apprendimento collettivo che gli attori cercano di mettere in campo; tuttavia i limiti alla partecipazione a questi processi possono rivelarsi negativi e impedire il funzionamento e l'efficacia stessa del sistema, bloccandone la transizione verso forme forse più adatte al mutevole contesto del capitalismo contemporaneo¹²³.

La caratteristica principale della rivoluzione tecnologica in corso dagli anni settanta, secondo Storper¹²⁴ consiste nella proprietà di riflessività economica di cui godono gli attori, ovverosia nella possibilità per gruppi di essi che agiscono nelle diverse sfere istituzionali del capitalismo moderno (vale a dire imprese, mercati, governi, etc...) di plasmare il corso dell'evoluzione economica. Il risultato del potenziamento della riflessività è la centralità dei processi di apprendimento, in quanto forme di concorrenza più avanzate, e perciò le imprese e i sistemi produttivi locali devono riuscire a sfruttare i propri potenziali cognitivi, da arricchire continuamente, al fine di adeguarsi alle condizioni competitive globali. Se la logica di funzionamento dell'economia contemporanea, basata sulla riflessività, necessita di nuove e più efficienti forme di trasferimento e generazione di conoscenza, allora appaiono centrali nel ragionamento di Storper le tematiche legate all'apprendimento, all'innovazione e al cambiamento. L'autore attribuisce infatti un ruolo preponderante all'evoluzione

¹²³ L'approccio è comunque in evoluzione e recepisce i contributi di altre scuole, perfezionando le proprie categorie analitiche.

¹²⁴ M. Storper (1997), op.cit.

tecnologica ritenuta responsabile di gran parte delle dinamiche attuali, e identificata come primo elemento della sua *holy trinity*: fonte di mutamento, influenza il modo in cui si strutturano le organizzazioni e di riflesso i territori che le ospitano, generando tessuti relazionali *ad hoc* il cui fine appare proprio la riflessività dell'azione economica, in grado di garantire la competitività del sistema. Ma l'origine del cambiamento tecnologico, dell'innovazione, risiede nell'azione individuale o collettiva degli attori coinvolti nei processi, e pertanto non è scindibile dagli altri due termini (territori e organizzazioni) entro cui si esplica: il risultato di questa operazione teorica è l'impossibilità di stabilire una causa prima univoca, ma solo un punto di partenza (l'azione) per l'analisi di una certa economia locale. Se questo è vero occorre fare riferimento agli elementi che rendono possibile per i soggetti un'azione, e in modo particolare la struttura di convenzioni che ne regola i rapporti reciproci. Se attribuiamo alle convenzioni negoziate (in maniera esplicita o meno) dagli attori in questione la facoltà di permettere loro di assumere, interpretare e utilizzare l'informazione in maniera compatibile con l'altra parte della transazione, allora appare chiaro come sia possibile il funzionamento di un sistema basato sulle relazioni fra gli agenti attraverso la reciproca comunicazione e comprensione. L'importanza riconosciuta dalla scuola californiana al sistema di rappresentazioni, ai *frame* in vigore in un certo territorio, è rilevante ai fini del coordinamento fra gli attori, anche nel lungo periodo e dunque determina le possibilità di un tale sistema di evolversi sfruttando le nuove possibilità, di generare conoscenza e di adattarsi ad un contesto globale sempre più incerto, grazie ad una dinamica propria¹²⁵.

¹²⁵ A. J. Scott (1998), op.cit.

Le strutture di convenzioni che possono portare ad unità un sistema produttivo, sono state tipizzate da Storper nei quattro mondi possibili, già incontrati in precedenza¹²⁶, i quali realizzano produzioni, modi di funzionamento e di regolazione differenti fra loro, così come variano le rispettive capacità di evoluzione e di innovazione. I quadri di azione specifici dei quattro contesti ideali individuati infatti, influiscono sulle possibilità del singolo agente di farsi promotore del cambiamento e di introdurre innovazione nel sistema, e allo stesso modo possono facilitarne o meno le relazioni con altri soggetti orientati verso questi processi; ma poiché il *frame* deriva a sua volta dalle convenzioni e dalle relazioni fra gli individui, ecco che il singolo non soggiace completamente alle strutture in cui è inserito e agisce, ma contribuisce a sua volta a crearle e ricrearle, grazie alla proprietà di riflessività di cui si è discusso sopra. Pertanto non è possibile stabilire a priori come si porranno agente e struttura rispetto al cambiamento e all'innovazione, né chi sarà causa ultima, ma occorre ancora una volta verificare nel caso concreto qual è lo stato dei rapporti rilevanti per l'evoluzione. I quattro mondi possibili forniscono quindi solamente delle griglie interpretative per studiare i fenomeni reali, poiché riportano le tendenze e i dati strutturali più ricorrenti e li rendono fra loro coerenti all'interno di un quadro che resta aperto¹²⁷; costituiscono delle categorie analitiche utili quando si voglia inquadrare l'oggetto dello studio, ma non hanno assolutamente carattere normativo.

Con queste precisazioni e sotto questi limiti, è possibile analizzare le potenzialità innovative e di evoluzione nelle due strutture di convenzioni

¹²⁶ M. Storper e R. Salais (1997), op.cit.

¹²⁷ M. Storper (1997), op.cit.

che qui ci interessano più da vicino, e più precisamente nel mondo interpersonale (*marshallian model*) e in quello delle risorse intellettuali (*innovation model*). Nel primo caso il tessuto di relazioni dirette e informali garante del funzionamento del sistema, che come altrove sottolineato rassomiglia da vicino al capitale sociale della scuola del distretto, permette di vincere l'incertezza tipica dei processi innovativi e di cambiamento grazie alla conoscenza personale degli agenti coinvolti. La fiducia che lega gli agenti collocati in un ristretto ambito geografico e le continue interazioni reciproche permettono l'attuazione di nuove strategie coerenti con il sistema di riferimento, generando un movimento evolutivo collettivo che parte dall'azione di un singolo o di un certo gruppo¹²⁸. Come per il distretto, anche in questo modello di Storper l'innovazione e il cambiamento possono trovare un ostacolo nel senso di comunità sottesa all'agire dei soggetti: in altre parole la struttura di convenzioni che coordina il sistema potrebbe ostacolare il cambiamento nel momento in cui venisse messa in discussione da comportamenti non coerenti con essa, capaci di rompere i legami e le *routines* acquisite. Le interpretazioni del mondo e degli schemi d'azione condivise dagli agenti sono quindi una premessa alla validità della proprietà di riflessività¹²⁹, ma di fronte alla turbolenza provocata da dinamiche innovative anche esterne al sistema, si potrebbero rivelare un blocco allo sviluppo complessivo, impedendo ai singoli attori di intraprendere nuovi percorsi evolutivi. In sostanza il tipo di coordinamento messo in atto dalle convenzioni tipiche del mondo interpersonale può essere essenziale per la

¹²⁸ Del resto quest'idea era già presente nel distretto industriale marshalliano, nel *milieu innovateur*, oltre che in M. Storper (1997), op.cit.

¹²⁹ H. Garfinkel (1967), op.cit.; E. Goffmann (1975), op.cit.; P. Berger e T. Luckmann, 1974, *La realtà come costruzione sociale*, Bologna, Il Mulino.

diffusione dell'innovazione e del cambiamento in un sistema (si pensi a quanto detto a proposito del concetto di innovazione relativa e delle modalità di apprendimento), ma anche provocarne il fallimento nel momento in cui impedisca il dispiegarsi della riflessività, individuale o collettiva. Nel caso del mondo delle risorse intellettuali, simile negli effetti al *milieu innovateur*, gli attori hanno già elaborato un insieme di procedure, consuetudini e aspettative orientate all'innovazione e alla elaborazione di nuova conoscenza, tanto da essere il motore stesso della concentrazione e dello sviluppo; pertanto tutto il sistema appare teso a innovare, a produrre beni che incorporino sapere raffinato, e a massimizzare la riflessività, ovvero la capacità di controllare gli sviluppi dell'economia, padroneggiandone la componente tecnologica. In effetti questa specifica modalità di comunicazione fra gli attori, li mette nelle migliori condizioni per gestire il cambiamento, anche se devono comunque sottoporsi alla prova del mercato¹³⁰; ma questo non rappresenta di per sé un vantaggio o un bene assoluto, poiché la tecnologia è strettamente connessa agli sviluppi degli altri due termini della *holy trinity* (organizzazioni e territori), e pertanto da sola non basta a garantire l'efficacia delle azioni di un'economia locale.

In entrambi i casi l'adozione di un sistema di convenzioni piuttosto di un altro dipende dagli attori che ne beneficeranno partecipandovi, e quindi dalla realtà dei coordinamenti riscontrabili a livello locale. Vi potrebbero perciò essere sistemi in cui relazioni più verticali e formali, simili a quanto avviene nell'*intellectual world* e nei *milieu*, non hanno efficacia, ma anzi

¹³⁰ M. Storper e R. Salais (1997), op.cit.

deprimono la capacità degli attori di evolversi e di introdurre innovazione; allo stesso modo contatti frequenti e informali (*interpersonal world* e distretto industriale) potrebbero essere carenti quando gli attori sono alle prese con tecnologie molto sofisticate o impegnati a produrne di nuove. I modelli presentati da Storper infatti vogliono solo descrivere come gli attori si organizzano per affrontare l'incertezza del contesto in cui esplicano le loro azioni economiche, e inquadrano in quattro idealtipi delle costanti riscontrate nelle analisi di casi concreti. È importante sottolineare che la genesi delle strutture di convenzioni è dovuta alle azioni di coordinamento degli agenti inseriti in ambienti complessi e non in equilibrio, le quali implicano un processo di mutua comprensione e interpretazione delle condizioni reali in cui si trovano ad operare. La funzione fondamentale delle convenzioni, al di là della tipologia cui sarà riconducibile la forma concreta che assumeranno, è proprio questa: in un ambiente instabile gli attori devono trovare un modo sostanzialmente unico e originale per garantirsi dai rischi, potenziando la riflessività del sistema in cui sono inseriti, e generando così una qualche forma di coordinamento delle azioni individuali. L'approccio usato da Storper anche nel caso dell'innovazione e del mutamento, gli permette di trattare queste tematiche da un punto di vista più ampio rispetto a quanto fatto dai suoi colleghi di altri filoni teorici: il riferimento alla struttura di convenzioni che guida l'azione dei soggetti coinvolti in una dinamica economica locale, non ne determina a priori gli sviluppi, ma lascia spazio a molte differenti soluzioni nella gestione dell'informazione. Così gli insegnamenti della scuola del distretto, di quella del *milieu innovateur* e anche della *dynamique de proximité*, trovano posto all'interno di un unico quadro teorico, a condizione di sottoporlo a verifica

caso per caso nella realtà. Infatti i ruoli della comunità e del capitale sociale, così come dell'apprendimento collettivo e dell'addensarsi di relazioni privilegiate chiamato prossimità, riguardo la diffusione e la generazione di conoscenza, nonché l'evoluzione di attori e sistemi, sono tutti riconducibili ad una particolare forma assunta dalla struttura di convenzioni generata dall'interazione fra gli attori. Sono questi dunque che creano i mondi reali di produzione con le rispettive caratteristiche e capacità innovative; attraverso le ripetute interazioni locali riescono a instaurare una forma specifica di norme e aspettative di comportamento in grado di gestire l'informazione e strutturarla in forma di conoscenza, poi sfruttata nel processo produttivo, secondo degli schemi ibridi riconducibili, ma solo in parte, ai tipi individuati dall'autore.

In definitiva dall'analisi delle quattro correnti emerge la crescente rilevanza delle categorie di innovazione e cambiamento all'interno dei processi economici locali, rispecchiando una diversa attenzione rivolta negli ultimi anni a queste tematiche dagli autori. Dalla quasi chiusura nella comunità che può limitare lo sviluppo della forma distretto, e dalla sua avversità a mutamenti strutturali improvvisi, si giunge a ipotizzare un legame necessario fra i flussi cognitivi ed evolutivi interni e le tensioni esterne, con l'approccio del *milieu*; successivamente la scuola della prossimità situa l'azione degli agenti in un territorio che travalica i confini fra locale e globale, inserendo pienamente il sistema nelle dinamiche evolutive che si possono manifestare nell'economia contemporanea. Il modello di Storper infine, a costo di rimanere nell'indeterminatezza, risolve il problema del mutamento sistemico e individuale attraverso la struttura di convenzioni che gli agenti mettono in piedi, spiegando la capacità di cambiamento di

un'economia regionale con l'intersezione fra le sue organizzazioni, il territorio di riferimento e il progresso tecnologico.

6) Conclusioni: una prima sintesi dei risultati del confronto.

Questa rassegna teorica ha lo scopo di confrontare ed esporre le quattro maggiori correnti teoriche che si occupano di sviluppo locale, rifacendosi alla ormai lunga tradizione del distretto industriale marshalliano, alla teoria del *milieu innovateur* elaborata dal GREMI, alla scuola francese denominata *dynamique de proximité* e all'approccio californiano di Storper e Scott. Il dibattito fra le varie interpretazioni dell'economia regionale è stato impostato attorno a cinque temi fondamentali: la concezione dello spazio e dunque del territorio su cui insiste un sistema produttivo locale, le forme che il coordinamento può assumere fra i diversi attori coinvolti, le modalità di apprendimento e trasmissione della conoscenza all'interno del sistema, e infine le capacità e le attitudini all'innovazione e al cambiamento, così come sono delineati dai vari filoni. Ne emerge un quadro certamente variegato, che risente delle evoluzioni interne che hanno percorso le indagini di ciascuna corrente teorica, delle reciproche contaminazioni, nonché dei mutamenti strutturali che hanno investito l'intera economia negli ultimi trent'anni; tuttavia le posizioni non sono poi così distanti e vi sono dei precisi punti in comune, da cui gli autori prendono le mosse per svolgere le proprie analisi.

Fra gli elementi comuni alle diverse scuole appare subito l'uso della nozione di spazio relazionale, e quindi poroso e flessibile secondo una geometria cosiddetta del lattice, per descrivere la mutevolezza dei confini dei sistemi analizzati e soprattutto la preminenza degli elementi immateriali (vale a dire relazionali) su quelli fisici (come le tradizionali esternalità di tipo pecuniario, o i costi di trasporto) per descrivere le cause

dell'aggregazione spaziale degli operatori economici. Questa tendenza, che si accentua nelle formulazioni più recenti, è ancora *in nuce* nella teoria del distretto, mentre manifesta appieno i suoi effetti con l'approccio della prossimità e quello dei californiani. Il rapporto dunque fra spazio e industria, ben analizzato dalla scuola del *milieu*, diviene sempre più complesso passando attraverso fattori sociali, cognitivi e culturali, più che strettamente materiali come economie nei costi di trasporto o di produzione, senza per questo venire meno del tutto, poiché il territorio (e non lo spazio geografico) può divenire la fonte principale dei vantaggi specifici di un sistema locale. Un ulteriore punto di contatto che unisce i diversi studiosi è il riconoscimento dell'endogeneità dello sviluppo, cioè del fatto che le cause principali della *performance* economica di una regione siano da ricercare al suo interno, nelle forze locali presenti, senza invocare altri fattori estranei per spiegare il successo o meno di una certa area. Coerentemente con questo proposito ogni scuola attribuisce ad una propria categoria analitica il ruolo di elemento scatenante delle risorse locali, innesco delle dinamiche specifiche rinvenibili sul territorio: sia il capitale sociale, o l'apprendimento collettivo, sia la prossimità fra gli agenti o la struttura di convenzioni che si afferma, la logica è sempre la medesima e permette di attribuire alla regione stessa la responsabilità delle sue prestazioni economiche e produttive. Chiaramente un sistema locale non è isolato dall'esterno, con cui anzi deve continuamente rapportarsi per sopravvivere: per questo viene in aiuto la concezione dello spazio relazionale, la quale permette di travalicare i confini fisici di una certa area, per coinvolgere nelle specifiche dinamiche locali altre entità che possono contribuire allo sviluppo complessivo.

Un altro carattere comune alle diverse correnti è la collegialità delle azioni economiche studiate, o meglio il riconoscimento della pluralità dei soggetti protagonisti di un'economia regionale e della diversità intrinseca che caratterizza questi ambienti. A differenza degli studi di economia industriale e regionale tradizionali, gli agenti qui sono molteplici e non isolati fra loro, per cui la dinamica di una regione può essere spesso pensata come una dinamica collettiva che investa, più o meno volontariamente, più o meno pesantemente, tante entità diverse, come imprese, istituzioni e persone. Questa caratteristica pone immediatamente il problema di come riescano a coordinarsi fra loro così tanti soggetti, diversi per costituzione e obiettivi: i principi esplicativi applicati dalle quattro scuole teoriche forniscono dei quadri abbastanza verosimili su come siano possibili tante forme di *governance*, anche intrecciate fra loro (per esempio: fiducia e autorità gerarchica). Ma l'ulteriore questione della pluralità dei soggetti coinvolti in un sistema locale, apre anche un dibattito sulla natura della conoscenza in possesso degli attori e sui metodi in uso per trasmetterla, in altre parole sulla specificità dei territori analizzati. L'economia contemporanea e i moderni metodi produttivi privilegiano in maniera crescente i contenuti culturali e sociali delle merci, a scapito di quelli materiali, e pertanto il patrimonio cognitivo di una regione può essere la base per avviare e organizzare una certa attività economica. Allo stesso tempo il "bisogno di varietà" che si manifesta sempre più, almeno nei paesi più industrializzati, a livello locale permette di sfruttare l'unicità di ogni territorio e le capacità degli attori che vi operano, i quali costruiscono con le loro azioni ambienti in grado di generarne e sfruttarla. Infatti se il pluralismo intrinseco a questi sistemi è una fonte continua di

apprendimento dovuto all'interazione fra diversi soggetti, la loro apertura verso l'esterno garantisce un flusso di varia portata di informazione e conoscenza che contribuisce ad accrescerne il grado di varietà. Questo è tanto più valido quanta maggiore è l'attenzione riservata alle relazioni che strutturano il territorio: lo spettro va dalla quasi chiusura sulla comunità della teoria del distretto, agli agenti collocati "qui e altrove" dell'approccio della prossimità, con vari gradienti intermedi certo più vicini alla realtà del fenomeno. Anche se in pratica gli esiti di queste analisi sono molto diversi, tutte le scuole teoriche concordano sull'importanza dei processi di *learning* e sul ruolo della conoscenza nei processi economici, pur sottolineandone le caratteristiche più coerenti con il proprio modello.

Un altro elemento comune è rappresentato dall'idea che le economie locali siano sistemi sempre *in fieri*, mai in equilibrio e sempre in evoluzione: pertanto apprendimento, innovazione e cambiamento sono termini cruciali fortemente interrelati, capaci di determinare gli esiti delle azioni e i destini degli operatori situati in un certo contesto. Questa attenzione spinge gli studiosi a considerare anche i processi sedimentati in una certa area, quali fattori importanti per spiegare le condizioni odierne, e i risultati delle analisi condotte nell'ambito di altre discipline, poiché gli agenti sono sempre inseriti in un contesto sociale entro cui effettuano scelte e compiono azioni.

Fra i problemi che tutte le correnti teoriche si trovano ad affrontare nelle loro analisi, uno dei più importanti è rappresentato dal difficile rapporto che intercorre e unisce l'attore (singolo o collettivo) e il sistema (o ambiente) in cui è inserito e opera. In altre parole la dialettica può essere spostata sulla fonte delle azioni economiche e dei comportamenti che si manifestano all'interno di un'economia locale: nel distretto la comunità sembra quasi

schacciare l'individuo, così come nel *milieu* recupera alcuni gradi di libertà grazie ai processi innovativi in atto; per i teorici della prossimità e i californiani invece l'azione è da ascrivere essenzialmente al soggetto il quale è fonte dell'ordine in cui opera, sia questo il territorio "prossimo" o la struttura di convenzioni che ne regola i rapporti. Ma forse ancora più centrale è la questione relativa alla capacità dei sistemi (e degli attori con essi) di cambiare e di adattarsi al macrocontesto in cui agiscono. I modi di apprendimento e la possibilità di innovare sono variamente condizionati dal modello locale preso in considerazione, sia in positivo che in negativo, ma un po' tutti gli autori riconoscono la capacità di mutamento sempre più come una condizione per la sopravvivenza, piuttosto che una fonte di vantaggi più o meno transitori.

Per concludere si presenta uno schema riassuntivo del risultato dei confronti fra le quattro scuole teoriche sin qui condotti, riportando per ogni tematica analizzata le nozioni utilizzate dagli esponenti più significativi.

Tabella 1.1: Quadro sinottico delle teorie sullo sviluppo locale.

	Territorio: spazio relazionale formato da tre elementi (spazio fisico, relazioni, influenze storiche).	Coordinamento: passaggio da tante unità ad un sistema produttivo.	Apprendimento e conoscenza: riferimenti a Bateson e Lundvall.	Innovazione e mutamento: relazioni causali biunivoche complesse fra soggetto e sistema.
Distretto industriale marshalliano	Unità storicamente e geograficamente definita (appartenenza). Concorre all'efficienza dell'attività produttiva e degli scambi. Sistema semichiuso.	Capitale sociale. Identità e appartenenza più marcate come logica di governance. Fiducia.	Industrial atmosphere e cultura locale. Know-how, know-who. Learning by localizing, by doing e by using. Apprendimento collettivo statico.	Difficile rapporto comunità/ cambiamento; ma la comunità è aperta. Protagonista l'attore singolo e il suo subsistema di relazioni specifiche.
Milieu innovateur	Ambiente fatto di relazioni innestate in uno spazio fisico. Permette il coordinamento ex ante dei processi produttivi e innovativi Sistema aperto e regolato.	Apprendimento collettivo. Partecipazione alle relazioni e all'ambiente. Logica di sinergia.	Apprendimento collettivo innovativo. Coniugazione di due culture diverse. Know-how, know-what, know-why, know-who. Verso il learning by localizing (collective learning dinamico).	Il mutamento è innescato strategicamente per ridurre l'incertezza e quindi il rischio. Coscienza del mutamento per coordinare ex ante. Soggetto e ambiente protagonisti.
Scuola della prossimità	Intersezione fra la prossimità organizzativa e quella geografica. Addensamento di relazioni specifiche nel movimento di local globalizing. Sistema aperto.	Appartenenza e somiglianza. Prossimità territoriale. Logica di fiducia e di sinergia.	Agenti collocati qui e altrove (doppio flusso di conoscenza). Learning by localizing e by interacting. Know-who, know-what, know-why, know-how. Apprendimento collettivo statico e dinamico.	Elemento costitutivo del modello: i sistemi nascono aperti come addensamenti di specifiche relazioni, (compresa la varietà). Soggetti protagonisti.
Approccio californiano	Dall'interazione della holy trinity (tecnologia, organizzazioni, territori) e retroazioni con gli altri due termini. Struttura e viene strutturato dalle convenzioni. L'apertura dipende dal mondo reale.	Strutture di convenzioni intersoggettive. Le logiche di funzionamento dipendono dai mondi reali (autorità, prezzo, fiducia, modalità miste).	Elemento della holy trinity (interdipendente). Permette riflessività economica. Know-; forme di learning, apprendimento collettivo, dipendono dal mondo reale.	Dato strutturale dell'economia contemporanea (holy trinity). Dipende dal mondo reale in questione. Soggetti protagonisti in interazione con il framework condiviso.

CAPITOLO TERZO: ORDINAMENTO SISTEMICO DELLE CATEGORIE ANALITICHE.

SOMMARIO:

- 1) Introduzione: utilità di una prospettiva sistemica;
- 2) Il rapporto fra il soggetto e la sua struttura: *embeddedness* e *path dependence*;
- 3) Separazione delle proprietà: la qualificazione del soggetto e della struttura;
- 4) L'organizzazione: elemento significativo di un sistema;
- 5) Conclusioni: sintesi delle proprietà e degli attributi.

1) Introduzione: utilità di una prospettiva sistemica.

Il confronto delle quattro scuole di pensiero dell'economia regionale ha messo in evidenza quali sono le categorie analitiche utilizzate dai vari autori, per definire l'oggetto dei propri studi: ne emergono dei modelli interpretativi dotati di coerenza al loro interno, capaci di dare un senso alle ricerche empiriche svolte su casi concreti di sistemi economici locali. Le potenzialità esplicative espresse dai quattro modelli, sono differenti in relazione all'ampiezza dello spettro dei fenomeni presi in considerazione: da un lato vi è stato uno spostamento dell'attenzione da elementi più hard (fisici, storici e geografici, come per esempio nell'approccio del distretto industriale), verso quelli più soft (relazioni, interdipendenze, rappresentazioni, come nel pensiero di Storper) invocati nella spiegazione dei sistemi locali; dall'altro sempre più studiosi, di varia formazione, negli

ultimi vent'anni, si sono interessati alla tematica dello sviluppo regionale, arricchendo il dibattito con i propri contributi e le rispettive impostazioni. Ciò che ne risulta, di primo acchito, è l'impressione di un sovrapporsi progressivo di modelli tesi ad inglobare i precedenti, per dimostrare la propria superiorità; questo fenomeno è probabilmente dovuto ai fertili confronti fra gli autori, dai quali scaturiscono "contaminazioni" con cui è opportuno e necessario fare i conti nei momenti di elaborazione di un nuovo (o differente) modello¹. A rendere ulteriormente complessa la questione contribuiscono le evoluzioni interne ad ogni approccio (si vedano su tutte quelle del GREMI da I a IV), e le posizioni assunte da ogni autore non riconducibili interamente a quelle del filone; nel primo capitolo non è stata possibile un'analisi diacronicamente completa della teoria regionale, né un confronto interno fra gli autori, ma probabilmente questo non era neppure necessario per tracciare i lineamenti e individuare i punti focali dei modelli analizzati, intesi a spiegare il fenomeno dello sviluppo locale.

Il risultato della prima parte del lavoro è dunque costituito da quattro insiemi di concetti e categorie analitiche, utilizzabili per spiegare gli elementi fondamentali di un'economia regionale, riconducibili alle quattro impostazioni teoriche; ora è necessario cambiare la prospettiva di partenza e riconsiderare i fenomeni studiati come manifestazioni di un'unica realtà costituita dai sistemi locali. La scelta di osservare il panorama teorico odierno, e le rispettive elaborazioni, da un punto di vista "altro", è dettata dall'esigenza di utilizzare le categorie elaborate dalle scuole teoriche per una ricerca empirica, tenendo così conto dei vari contributi e sintetizzandoli

¹ Si pensi a questo proposito come la teoria della prossimità influenzi un po' tutti gli studi successivi, o come l'approccio di Storper riprenda molti dei risultati dei suoi predecessori.

all'interno di un quadro quanto più possibile coerente. L'operazione non è insensata poiché l'oggetto delle indagini, se non sempre il medesimo, è per lo meno sovrapponibile e confrontabile, a prescindere dall'approccio utilizzato; d'altra parte l'uso di un solo modello teorico limita la capacità di comprensione di una realtà che è a sua volta costruita dal modello stesso, attraverso l'osservatore che l'utilizza, scegliendo di "vedere" certi fenomeni piuttosto di altri². La difficoltà maggiore sta quindi nel mettere insieme le visioni di diversi autori, individuando un terreno comune in cui operare un confronto, questo è stato possibile isolando quattro tematiche comuni: il territorio, il coordinamento, l'apprendimento e la conoscenza, l'innovazione e il mutamento. In quest'operazione siamo confortati dal fatto che, fatte salve le distinzioni e le legittime paternità, il dibattito teorico è comunque aperto e permette un interscambio e una reciproca influenza fra gli studiosi, essenziali per il progredire della comprensione dei fenomeni, ma che d'altra parte "ibrida" i concetti originali, e diffonde l'uso di categorie spurie nell'attività di ricerca. Al di là di questo, ogni approccio presenta dei punti in comune, mentre il confronto (o scontro) tra concetti diversi non può che essere l'occasione per la nascita di altri spunti promettenti.

Per sintetizzare in maniera coerente l'insieme di concetti espressi dagli autori sui quattro elementi fondamentali di un'economia regionale, si è scelto di adottare una prospettiva sistemica³: considerando l'economia

² In proposito vi sono alcuni riferimenti in G. Hodgson, 1991, *Economia e istituzioni*, Ancona, Otium; e in G. Becattini e G. Lunghini (a cura di), 1990, *Paradigmi teorici e ricerca empirica, il caso dell'economia industriale*, Milano, FrancoAngeli; la questione viene esplicitamente affrontata da H. Garfinkel, 1967, *Studies in ethnomethodology*, Englewood Cliffs, Prentice Hall; e da P. Berger e T. Luckmann, 1974, *La realtà come costruzione sociale*, Bologna, Il Mulino.

³ Nello specifico si farà riferimento a: Ludwig Von Bertalanffy, 1971, *Teoria generale dei sistemi; fondamenti, sviluppo, applicazioni*, Milano, ILI (Istituto Librario Internazionale), (titolo originale: 1968, *General System Theory*, New York, George Braziller inc., traduzione di E. Bellone); e

locale come un sistema economico territorializzato (e quindi con una specifica dimensione spaziale) e gli operatori coinvolti come membri di quel sistema, diviene possibile ritrattare le proprietà caratteristiche individuate dai diversi approcci, come gli aspetti di un medesimo fenomeno visto da angolature diverse, che privilegiano determinati elementi piuttosto di altri. L'utilità di quest'operazione consiste nell'ordinare una serie di proprietà, enunciate nei lavori degli autori, secondo la loro attribuzione all'attore o al sistema di cui fa parte, individuando quali possono essere le caratteristiche di un'economia locale in generale, per poterne poi studiare una in particolare, verificando come questa si ponga rispetto ad un certo *set* ipotizzato.

Von Bertalanffy⁴ definisce un sistema come un complesso costituito da elementi in interazione, mettendone in evidenza da subito le differenze rispetto ad un qualsiasi insieme di elementi eterogenei. Le caratteristiche fondamentali che permettono di denominare un certo *item* sistema sono la molteplicità (e quindi implicitamente un certo grado di varietà o diversità fra i membri) degli elementi che sono presi in considerazione e le relazioni che intercorrono fra loro (che contribuiscono ad alimentare la complessità del sistema stesso). Mentre in un insieme gli elementi non sono necessariamente collegati fra loro da relazioni, in un sistema il comportamento di un certo soggetto *a* coinvolto in una certa relazione *R*, è diverso dal comportamento che lo stesso *a* potrebbe tenere in un'altra relazione *T*. In altre parole insieme e sistema differiscono per la

inoltre Humberto R. Maturana e Francisco J. Varela, 1985, *Autopoiesi e cognizione; la realizzazione del vivente*; prefazione di Giorgio DeMichelis, Venezia, Marsilio editore, (titolo originale: 1980, *Autopoiesis and cognition; the realization of the Living*, Dordrecht (NL), D. Reidel publishing company, traduzione di A. Stragapede).

⁴ Ludwig Von Bertalanffy (1971), op.cit.

considerazione dei rapporti che accomunano i rispettivi elementi membri, cioè per le forme di regolazione (in senso lato) che fondano l'interazione fra i costituenti, le quali forniscono un "ordine" a disposizione dei soggetti su cui incardinare le relazioni. La presenza o meno di questo "ordine" permette di distinguere un insieme di elementi eterogenei, da un sistema propriamente detto.

Un'altra proprietà fondamentale è rappresentata dal principio di retroazione (utilizzato soprattutto nel campo della cibernetica), il quale stabilisce la capacità di un sistema di autoregolarsi, garantendosi la stabilità nel tempo o una certa direzione dell'azione, e si basa su catene causali circolari (o anelli di feedback) in grado di inviare le informazioni relative agli effetti dell'azione all'indietro nel sistema, il quale può così modificare la sua condotta⁵. Questo, interpretato alla luce delle relazioni fra gli elementi, significa che un sistema è causa di se stesso, all'interno dei propri confini risiedono quelle forze in grado di garantirgli sopravvivenza ed evoluzione, e che la responsabilità della propria dinamica va ricercata in massima parte nelle azioni degli elementi che lo compongono e nelle interazioni che intrattengono fra loro. In altre parole, quando si cerca di individuare un sistema definendone i limiti, occorre comprendere tutti gli elementi e i soggetti che sono coinvolti nella specifica dinamica osservata, tenendo presente che, proprio per la loro natura, i confini di un sistema possono essere porosi rispetto a nuovi ingressi e mutevoli nel tempo. Appare chiaro come in ogni caso la limitazione dell'oggetto di indagine, necessaria per

⁵ Pertanto le informazioni provenienti dall'ambiente relative al comportamento del sistema, rappresentano la base per l'apprendimento, permettendo di modificare le scelte effettuabili in base agli stimoli ricevuti. A questo proposito si veda Gregory Bateson, 1976, Verso un'ecologia della mente, Milano, Adelphi; (titolo originale: 1972, Steps to an ecology of mind, Chandler editions, traduzione di G. Longo).

restringere il campo di ricerca, è un'operazione in qualche misura arbitraria che dipende dall'osservatore, e dai modelli interpretativi che utilizza, il quale non è un estraneo rispetto alla realtà studiata, ma bensì contribuisce egli stesso alla sua definizione⁶.

Definiamo a questo punto l'oggetto di questa indagine come l'insieme di attori specializzati nella produzione di sedie e mobili in stile, localizzati nel territorio della Sculdascia⁷. Per il momento possiamo accettare l'ipotesi operativa che l'insieme di persone, di mezzi e di relazioni concentrate nella zona, costituiscano effettivamente un sistema socioeconomico autonomo, impegnato lungo una specifica dinamica di sviluppo che coinvolge la totalità degli aspetti della vita degli attori coinvolti; ma occorrerà verificare in seguito la validità di quest'ipotesi e la sua consistenza con la realtà. I soggetti membri del sistema considerato sono rappresentati da attori individuali (persone che vivono e lavorano nel territorio analizzato, o che hanno legami con esso), e collettivi (subsistemi operativi all'interno del territorio, come imprese, associazioni, istituzioni pubbliche, consorzi, etc...), i quali potrebbero dare vita a quella complessità organizzata, quella molteplicità "ordinata", che distingue un sistema in quanto tale.

⁶ Humberto R. Maturana e Francisco J. Varela (1985), op.cit.; gli autori pongono il problema dell'osservazione e della percezione stessa della realtà, le quali sono sempre mediate dalle rappresentazioni che il soggetto utilizza in quella determinata situazione. Il riconoscimento della fondamentale frattura fra l'osservatore e l'osservato, accanto all'introduzione del concetto di autopoiesi, viene ricomposta attraverso il linguaggio e la comunicazione che permette fra soggetti diversi, i quali riescono così ad intersecare i rispettivi domini cognitivi e, finalmente, ad interagire. Ammettere che l'unica realtà con cui è possibile avere delle relazioni è costituita dalle rappresentazioni, dai concetti e in sostanza dalle parole, non significa necessariamente rinunciare all'azione, ma prendere coscienza delle effettive possibilità di intervento disponibili.

⁷ Il termine indica un'unità politica e amministrativa istituita nell'Italia settentrionale a partire dall'ottavo secolo, durante la dominazione longobarda. L'unità territoriale in questione è tuttora riconoscibile e utilizzata per esempio nelle classificazioni geografiche della Camera di Commercio di Padova (zona sud ovest); inoltre la parola Sculdascia (territorio alle dipendenze di un funzionario regio detto Sculdascio), sopravvive nel toponimo Scodosia che accompagna il nome del comune di Casale, vero centro della produzione in stile della zona.

Seguendo le indicazioni di Von Bertalanffy si possono subito individuare alcune delle caratteristiche fondamentali che distinguono un sistema socioeconomico⁸: l'apertura, vale a dire lo scambio con l'esterno di materia (per esempio legname, semilavorati e prodotti finiti), indica la capacità di importare ed esportare materiali e di funzionare producendo e distruggendo strutture (per esempio istituzioni destinate al coordinamento) con i propri componenti materiali; la non sommabilità, cioè l'eterogeneità degli elementi componenti, che obbliga ad analizzarne le caratteristiche per comprendere il funzionamento dell'intero, evitando ogni riduzionismo; l'ordine, poiché gli elementi trovano una qualche forma di regolazione dei propri rapporti (siano l'autorità, la fiducia o il mercato); la tensione verso uno stato stazionario, in cui le parti, lontane comunque da un equilibrio statico, continuano a interagire garantendo sviluppo, sopravvivenza e riproduzione del sistema, in virtù della regolazione che mettono in campo; l'equifinalità, vale a dire l'imprevedibilità in linea di massima degli sviluppi finali del complesso, poiché questi sono legati alle condizioni di avvio tramite l'irreversibilità dell'azione, ma non ne sono conseguenza deterministica. Quest'elenco, incompleto e da approfondire⁹, può aiutare ad inquadrare il fenomeno analizzato e a chiarire l'essenza delle categorie utilizzate dagli studiosi di sviluppo regionale, molti dei quali si rifanno (direttamente o meno) all'approccio sistemico di Von Bertalanffy o dei suoi successori.

⁸ Ludwig Von Bertalanffy (1971), op.cit.

⁹ Le caratteristiche generalmente riconosciute dall'autore ai sistemi sono le proprietà di totalità, somma, centralizzazione, accrescimento relativo, differenziazione, parti principali, chiusura/apertura, competitività fra le parti, finalità, equifinalità, accrescimento temporale; Ludwig Von Bertalanffy (1971), op.cit.

Il seguente paragrafo è destinato a chiarire il rapporto particolare che intercorre fra un sistema e una sua parte: nella fattispecie significa indagare in che misura il comportamento di un soggetto (imprenditore, lavoratore dipendente, associazione artigiana, etc...) dipenda direttamente da quello degli altri (concorrenti, colleghi, collaboratori, etc...), in virtù del fatto di essere membro del sistema locale in questione; provare a chiarire questa difficile relazione è fondamentale per capire come può funzionare un'economia locale, che vantaggi e quali problemi può comportare la decisione di localizzarsi al suo interno o di partecipare alla dinamica già in atto.

2) Il rapporto fra il soggetto e la sua struttura: *embeddedness* e *path dependence*.

Lo scopo del capitolo è ordinare quel numeroso e disomogeneo insieme di proprietà, attribuite in generale ai sistemi economici locali, emerso dal confronto fra le quattro correnti teoriche. Per dare un senso a questa classificazione si ritiene opportuno separare quelle caratteristiche riferibili agli attori, da quelle più propriamente spettanti al sistema come totalità, posta dunque ad un livello logico superiore rispetto a quello degli elementi che la compongono. Poiché i due estremi dell'analisi sono diversi e assolutamente non confrontabili, è opportuno cercare di chiarire il rapporto che intercorre fra essi; per fare questo si utilizzeranno i concetti di *embeddedness* e di *path dependence*, esposti rispettivamente da Mark Granovetter¹⁰ e da Paul David¹¹.

L'*embeddedness*, letteralmente l'essere incastrato, rappresenta essenzialmente la presa di coscienza che gli attori, in questo caso economici, non sono semplici individui atomizzati e separati fra loro, ma vivono nel tempo reale e pertanto sono coinvolti, più o meno attivamente, nelle dinamiche sociali in corso in un certo spazio. Questo significa che ogni agente sta in relazione con altri, appartiene al sistema sociale in cui è

¹⁰ Mark Granovetter, 1985, Economic action and social structure: the problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, n.3, vol.91.

¹¹ Paul David, 1988, Comprendere l'economia del sistema QWERTY: la necessità della storia, in William N. Parker, *Economia e storia*, Roma-Bari, editori Laterza, (titolo originale: 1986, *Economic history and modern economist*, Oxford, Basil Blackwell); nonché 1993, *Path-dependence and predictability in dynamic systems with local network externalities: a paradigm for historical economics*, in Dominique Foray e Christopher Freeman (eds), *Technology and the wealth of nations; the dynamics of constructed advantage*, London-New York, Pinter Publisher (in collaborazione con OECD).

inserito, e che il suo comportamento economico altro non è che una specificazione di un più ampio spettro di condotte possibili facenti capo al soggetto in quanto tale. La sottile distinzione fra soggetto e individuo, mantenuta durante tutto il primo capitolo, si riferisce proprio a questa caratteristica degli attori: le scelte economiche non sono un *corpus* isolato della vita, ma appartengono, pur distinguendosi per finalità e procedure, alla più ampia sfera dei rapporti sociali che una persona intrattiene con altri¹². Fin qui si stabilisce semplicemente un nesso, per altro da sempre riconosciuto, fra l'attore studiato e l'ambiente in cui opera (per esempio un distretto industriale, un *milieu innovateur* o un territorio in generale); il rapporto ricalca quello fra un sistema e i suoi elementi, e d'altra parte possiamo affermare come una persona in effetti sia anche membro del più ampio sistema socioeconomico in cui opera e da cui è in parte condizionato nelle sue scelte. Il concetto portato avanti da Granovetter, a sua volta importato dalle analisi di Karl Polanyi, dovrebbe mediare fra le due concezioni antitetiche che scaturiscono dal rapporto fra individuo e struttura, contenenti la speciale relazione che unisce i due piani del singolo e della totalità. La problematica sorge dallo scontro fra l'ipotesi hobbesiana di *undersocialization* e quella del determinismo sociale dell'*oversocialization*¹³: senza entrare nella polemica, per gli uni la metafora dell'individuo egoistico allo stato di natura dovrebbe risolvere la questione attribuendo un peso preminente al singolo isolato dagli altri; per gli altri è l'intero, la struttura entro cui si muovono gli individui, a "programmare" deterministicamente il comportamento dei soggetti,

¹² Geoffrey Hodgson (1991), op.cit.

¹³ Rispettivamente sottosocializzazione e sovrasocializzazione, in M. Granovetter (1985), op.cit.

eliminando ogni grado di libertà. L'ipotesi dell'autore è che entrambe le teorie neghino un ruolo effettivo alle relazioni concrete entro cui è inserito l'attore studiato, e che vi sia di conseguenza una terza via in grado di riconoscere pesi diversi ad entrambi gli estremi, garantendo da un lato la libertà d'azione del soggetto e rendendo conto dall'altro dell'influenza esercitata dall'intero sulla sua condotta¹⁴. In altre parole gli elementi analizzati sono delle persone, con un proprio passato, delle specifiche rappresentazioni e un'identità propria, frutto solo in parte della socializzazione derivata dall'essere inseriti in un certo *network* sociale, poiché ne rappresentano contemporaneamente il risultato e il principio costitutivo. Pertanto non è possibile scorporare l'azione economica dallo specifico contesto entro cui è realizzata dai soggetti, senza con questo renderla incomprensibile, e magari misurarne il grado di "efficienza" in base a dei criteri, supposti universali, di razionalità. Operazioni di questo tipo non tengono conto della realtà delle cose, cioè del fatto che l'uomo vive in un tempo storico e agisce all'interno di strutture che contribuisce a riprodurre e mutare, selezionando le alternative con metodologie che gli sono proprie e scegliendo fra opzioni variabili, grazie agli effetti dell'apprendimento¹⁵. Ciò che ne emerge è una razionalità di tipo antropologico, che coinvolge l'agente nella sua interezza, e quindi anche i rapporti sociali cui appartiene, coerentemente con l'approccio sistemico

¹⁴ "Actors do not behave or decide as atoms outside a social context, nor do they adhere slavishly to a script written for them by the particular intersection of social categories that they happen to occupy. Their attempts at purposive action are instead embedded in concrete, ongoing systems of social relations", M. Granovetter, (1985) op.cit.

¹⁵ Gregory Bateson (1976), op.cit.

elaborato da Von Bertalanffy e con le ipotesi implicitamente accettate dagli autori delle quattro scuole prese in considerazione.

Il concetto di *path dependence*¹⁶, portato avanti da David, introduce la dimensione temporale nella categoria dell'*embeddedness*, rappresentandone al tempo stesso uno degli elementi costitutivi, affermando che processi apparentemente casuali e dinamici hanno una forte caratterizzazione storica. Il fenomeno riguarda istituzioni e organizzazioni principalmente per l'emergere di aspettative, per l'irreversibilità degli investimenti nei codici comunicativi e per la forte interrelazione fra finalità e funzioni differenti di una medesima struttura: tutto questo porta ad uno sviluppo comune lungo un "sentiero" da cui può essere molto difficile scostarsi a causa del cosiddetto *lock-in*¹⁷ che si può manifestare nel sistema. In questo quadro i soggetti rappresentano le fonti del processo che porta un sistema ad essere *path dependent*, poiché i processi decisionali attuali che questi attivano sono influenzati dagli effetti delle decisioni prese nei periodi precedenti¹⁸, le quali non solo modificano il *set* di alternative disponibili, ma anche l'appropriatezza e l'efficacia di una certa azione. Il processo decisionale individuale è infatti influenzato dalle caratteristiche dell'attore, dalla sua esperienza, dai *feedback* che lo mettono in relazione con l'ambiente, dai processi di apprendimento personali e dai vari meccanismi soggettivi di accesso alla conoscenza; queste caratteristiche, propedeutiche all'azione, costituiscono i fondamenti del fenomeno della *path dependence* il quale si

¹⁶ Letteralmente (e brutalmente): dipendenza (delle scelte future) dal sentiero (già percorso).

¹⁷ Il termine indica l'impossibilità, o l'estrema difficoltà e onerosità, di cambiare la propria traiettoria evolutiva, scostandosi da quella consolidata e quindi rompendo con la "tradizione" già affermata.

¹⁸ Paul David (1993), op.cit.

manifesta nel comportamento osservabile dei soggetti coinvolti. Ma questa proprietà del sistema non si riduce alla strutturazione e limitazione dell'insieme di scelte possibili a disposizione di un attore, ma modifica anche i criteri in base ai quali questo decide e giudica l'appropriatezza (o la razionalità) del comportamento tenuto, facendolo apparire spesso come la migliore soluzione possibile. Il concetto di *path dependence* presenta inoltre due aspetti: nell'accezione spaziale appare come una struttura di relazioni, di comportamenti decisionali collettivi e individuali passati, sedimentati in una certa area, che risulta dunque strutturata da questi (si veda la nozione di territorio comune alle quattro scuole teoriche); nell'accezione temporale appare invece come una catena continua di eventi, come un processo storico che unisce fatti ed esperienze passate, le quali attraverso la memoria e il ricordo, influiscono sulle decisioni attuali. In entrambi i casi il tempo (la storia) entra nei processi decisionali attuali direttamente, attraverso la memoria degli attori, e indirettamente attraverso la struttura del territorio presente, su cui sono rinvenibili gli effetti dei processi passati. Come questo sia possibile lo spiega la natura degli elementi del sistema analizzato: trattandosi di soggetti e non di individui, occorre tenere presente il carattere *embedded* dei loro comportamenti, i quali, proprio perché sono "conficcati" in un certo contesto sociale, non possono prescindere dagli effetti del passato, per cui il sistema risulta affetto dalla *path dependence*. Proprio perché i soggetti sono *embedded*, è possibile riconoscere loro quelle caratteristiche dell'azione che fondano la dipendenza dai processi storici delle condotte attuali, e d'altra parte l'essere influenzati dal passato, appartenendo dunque ad un *continuum* temporale, è una caratteristica degli

attori che per loro natura non sono individui atomistici fuori dal tempo e dallo spazio.

Apparentemente dunque i soggetti si trovano schiacciati dal peso della storia e delle scelte effettuate dalle generazioni che li hanno preceduti, ma in realtà i processi decisionali hanno un carattere dinamico tale da non poter ipotizzare una causazione di tipo meccanicistico, per altro esclusa dagli autori in questione. Se è vero che l'attore opera all'interno di una struttura socioeconomica che eredita dal passato, e che influenza non solo l'insieme di risposte possibili, ma anche i criteri di scelta, giudizio e apprendimento di tali alternative, è anche vero che egli stesso contribuisce in prima persona all'evoluzione e al cambiamento di quelle strutture in cui è inserito, le quali ne condizionano, non determinano, il comportamento¹⁹. La "terza via" individuata da Granovetter si riferisce proprio a questo, risolvendo la dialettica fra soggetto e sistema a favore di una concausazione reciproca, la quale permette di dire che il singolo passivamente sottostà alla struttura data evolvendosi lungo un sentiero individuabile (*path dependence*), ma attivamente contribuisce con le sue scelte e la sua azione alla ridefinizione continua dell'intero, alla sua riproduzione e mutamento. Fonte dell'azione è sempre il soggetto, non il sistema in quanto tale, per cui anche se le risposte sono già date, grazie all'apprendimento, egli può sceglierne di nuove innescando così un processo di cambiamento in grado di coinvolgere gli altri attori e l'intera struttura, modificando il set di alternative possibili e appropriate. Il concetto di *embeddedness* nasconde proprio questo: se l'azione economica è "incastrata" nella struttura sociale di cui fa parte il

¹⁹ Mark Granovetter (1985), op.cit.; Geoffrey Hodgson (1991), op.cit.; Gregory Bateson (1976), op.cit.

soggetto, quest'ultima non è calata dall'alto, bensì frutto delle azioni passate degli attori i quali hanno contribuito a plasmarne le caratteristiche; il singolo agente (individuale o collettivo) è dunque in grado di intervenire su di essa e modificarne gli sviluppi futuri, attraverso le proprie azioni e decisioni presenti.

In conclusione possiamo dire che i due piani logici che supporteranno la separazione delle caratteristiche di un'economia locale, intesa come struttura economica e sociale, così come sono state individuate dagli approcci teorici, devono essere mantenuti distinti poiché sono essenzialmente diversi. Ma le due categorie di attore e sistema sono collegate dall'azione e dai comportamenti dei soggetti, i quali incidono sulla realtà plasmandone il corso, subendone nel contempo gli effetti di *feedback*.

3) Separazione delle proprietà: la qualificazione del soggetto e della struttura.

L'operazione che ci accingiamo a effettuare non può essere esente da un certo grado di arbitrarietà, poiché nella realtà il rapporto fra soggetto e sistema, complesso e pervasivo delle azioni studiate, non permette di distinguere agevolmente quali proprietà siano da attribuire all'uno piuttosto che all'altro termine; dunque la compenetrazione fra i due piani di analisi può essere sciolta solamente attraverso il linguaggio e le rappresentazioni dell'osservatore, il quale cerca di rendere i fenomeni ordinati e quindi comprensibili²⁰. Ciò non significa stabilire una dicotomia netta fra le due categorie, le quali, come sopra esposto, sono legate da particolari relazioni, poiché la medesima caratteristica può riferirsi ad entrambi i termini o presentare aspetti diversi, pur rimanendo sostanzialmente unitaria. Come emerge dall'approccio dei sistemi autopoietici²¹, il dominio dell'osservatore è diverso da quello dell'oggetto di osservazione, e pertanto le categorie logiche e analitiche utilizzate appartengono al linguaggio non alla realtà dei fenomeni studiati²²; ma allo stesso tempo il mondo con il quale è possibile interagire è quello costruito dalle parole e dai concetti, i quali mediano il rapporto fra il soggetto e l'ambiente (in senso lato), e possono accomunare

²⁰ Geoffrey Hodgson (1991), op.cit.; Francisco J. Varela, 1970, *Biologia della cognizione*, in H.R. Maturana e F.J. Varela (1985), op.cit.; L. Von Bertalanffy (1971), op.cit.

²¹ Possiamo definire formalmente, con gli autori, un sistema autopoietico come una particolare classe di sistemi omeostatici i quali mantengono stabile la loro organizzazione, la rete di relazioni fra i componenti che li definiscono come tali. Si tratta di sistemi chiusi, autoreferenziali, autonomi e autoriproducenti: vedremo più avanti come questi concetti polemizzano con l'approccio di Von Bertalanffy e siano stati introdotti per potenziare la capacità esplicativa della categoria sistema.

²² H.R. Maturana e F.J. Varela (1985), op.cit.

gli osservatori rendendo possibile la comunicazione. Quindi l'ordine che verrà prodotto fra le categorie analitiche dell'economia regionale, può costituire una rappresentazione delle realtà socioeconomiche locali oggetto di studio, permettendo una certa comprensione dei fenomeni analizzati, attraverso una sintesi dei risultati delle odierne correnti di pensiero.

Date le quattro caratteristiche principe di un'economia regionale (il territorio, l'apprendimento e la conoscenza, il cambiamento e l'innovazione, il coordinamento), è possibile suddividere le proprietà che le specificano, secondo i quattro approcci presi in considerazione, risultate dal confronto analitico svolto nel primo capitolo. Come già accennato, considereremo l'intero insieme di attori (collettivi e individuali) localizzati nella zona sud occidentale della provincia di Padova, come un sistema economico e sociale, specializzato nella produzione del mobile in stile, i cui componenti sono rappresentati dagli attori stessi che partecipano alla dinamica industriale in atto. Per comodità useremo il termine generico sistema per il primo termine e attore per il secondo, categorie che sarà possibile specificare con la progressiva attribuzione delle proprietà, secondo le quattro tematiche caratteristiche di un'economia regionale.

Il territorio può essere descritto, in prima approssimazione, come uno spazio relazionale formato da tre elementi rappresentati dallo spazio fisico e geografico, dalle relazioni che lo strutturano e dalle influenze storiche in atto o rinvenibili; su questo punto gli autori concordano²³, differenziando le proprie analisi, come visto, con l'introduzione dei rispettivi concetti. Le proprietà da attribuire al sistema che contribuiscono a definirne il suo

²³ Si vedano i concetti di distretto industriale marshalliano, di *milieu innovateur*, di prossimità e di territorio in Storper.

aspetto spaziale, vale a dire il territorio, sono collegate all'individuazione dei confini, materiali e non, entro cui valgono tutte le altre caratteristiche di cui gode; pertanto dal punto di vista dell'intero valgono innanzitutto i limiti fisici dell'area, quale può essere delimitata da barriere e ostacoli naturali, che la rendono di per sé un'unità separata dal resto. Le caratteristiche "strutturali" dello spazio non sono però un dato immutabile, poiché l'azione degli agenti modifica costantemente l'assetto ereditato dal passato, sia intervenendo sul piano fisico (per esempio rimuovendo gli ostacoli), sia sull'aspetto temporale (diminuendo i tempi di accesso e percorrenza, creando infrastrutture, etc...) nell'ottica di uno spazio funzionale: la parte immateriale di un territorio (le relazioni) motivano questo tipo di operazioni, le quali portano ad una diversa struttura dello spazio e dunque ad una continua ridefinizione dei confini stessi. In questo senso il concetto di appartenenza usato da Becattini²⁴ e dalla scuola della prossimità²⁵ si muove dall'attore, poiché fa parte delle sue rappresentazioni della realtà, ma si trasla sul sistema, in quanto costituisce l'unità cui si riferiscono le categorie in questione; i confini del sistema si riflettono nello spazio fisico attraverso una sua strutturazione che tenga conto dei suoi membri e delle relazioni che li uniscono, così come sono percepiti dagli attori. Un territorio può essere definito quindi anche dall'appartenenza ad esso dei membri del sistema che vi insiste, i quali lo utilizzano come termine di riferimento delle proprie rappresentazioni. All'osservatore esterno pertanto quest'aspetto

²⁴ La definizione di industria utilizzata concretamente da questi autori, era data dal senso di appartenenza degli attori ad essa, e quindi si rifaceva alle loro rappresentazioni, chiamate in causa, indirettamente, anche da Storper.

²⁵ L'appartenenza e la somiglianza fra gli attori motivano infatti la loro collocazione prossima, chiamata prossimità geografica, la quale modifica l'aspetto del territorio attraverso la qualitativamente diversa densità di relazioni che lo percorrono.

sistemico dello spazio relazionale apparirà come una sorta di autocontenimento fisico degli elementi che concorrono a definirlo, come per esempio può mostrare l'esistenza di un mercato locale del lavoro²⁶: ciò equivale a dire che i sistemi in questione sono autopoietici, cioè sono in grado di funzionare e mantenere l'identità grazie ai soli componenti interni, senza dipendere da fonti di organizzazione esterne ad essi²⁷.

Se il sistema è il termine dell'appartenenza, un'ulteriore proprietà è costituita dalla concentrazione spaziale degli attori membri, i quali permettono di riconoscere l'unità territoriale dal resto: l'attenzione alla concentrazione spaziale di imprese specializzate, presente un po' in tutti gli approcci, indica che quel territorio particolare si distingue dalle aree circostanti, in virtù di una propria caratteristica, rappresentata dalla specializzazione della produzione locale. Ma se nel sistema vige la proprietà di prossimità geografica (o concentrazione spaziale degli attori), la densità relativa, diversa rispetto ad altri territori, di relazioni fra i membri vicini può far parlare di prossimità organizzativa, definibile come l'appartenenza ad uno stesso spazio di rapporti di soggetti simili nel funzionamento e nel comportamento. Questi attributi (appartenenza, somiglianza, concentrazione nello spazio di soggetti e relazioni, specializzazione) vengono considerati sistemici poiché così rappresentano una buona astrazione logica di caratteristiche più profonde dei soggetti, e permettono di individuare e riferirsi ad un'unità che è costruita dalle azioni

²⁶ In questo senso si muovono le ricerche di Fabio Sforzi: ISTAT, 1997, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, Sistema Statistico Nazionale - Istituto Nazionale di Statistica (a cura di Fabio Sforzi).

²⁷ L'organizzazione è costituita dalle relazioni che definiscono un sistema come unità e determinano la dinamica di interazione e di trasformazioni che può subire come tale unità; H.R. Maturana e A.J. Varela (1985), op.cit.

e dalle rappresentazioni dei suoi membri, i quali a loro volta ne subiscono i condizionamenti.

Il terzo elemento che concorre ad individuare un territorio è la storia, vale a dire i processi che hanno avuto luogo o hanno influenzato una certa area geografica e le particolari relazioni di cui sono costituiti. È importante sottolineare come secondo l'approccio dell'autopoiesi, la storia, da intendersi come un processo e come la successione delle cause di un fenomeno, non sia in grado da sola di spiegare un fenomeno per lo scarto temporale che le è connaturato; la sua utilità come principio esplicativo sta nel fatto che permette all'osservatore di rendere conto dell'origine del fenomeno stesso come uno stato presente di una rete di interazioni che cambia, attraverso la descrizione che se ne può fare²⁸. Gli eventi passati comunque influenzano le strutture odierne, come visto a proposito della *path dependence*; in particolare contribuiscono a definire i limiti del sistema, il cui aspetto spaziale dipende anche dalle sedimentazioni delle azioni passate, modificando dunque la sua struttura fisica. Inoltre la storia dei rapporti e dei legami permette di definire l'appartenenza attraverso una memoria collettiva e la coscienza di un passato comune²⁹, le quali possono portare ad una somiglianza fra gli attori, da cui scaturiscono le proprietà di prossimità. In definitiva, riassumendo, gli attributi del sistema che individuano il territorio sono la presenza di confini naturali o artificiali (spazio funzionale), l'appartenenza, la prossimità (geografica e

²⁸ H.R. Maturana, 1973, Autopoiesi; l'organizzazione del vivente, in H.R. Maturana e A.J. Varela (1985), op.cit.

²⁹ Si veda l'approccio del distretto industriale.

organizzativa), la specializzazione che permette la riconoscibilità, la storia e gli effetti della *path dependence*, la memoria collettiva.

Le proprietà attribuibili agli attori, individuali o collettivi, di cui godono sul territorio e che contribuiscono a definirlo, sono aspetti corrispondenti a quanto detto a proposito del sistema, rapportati a un piano logico inferiore. In effetti le caratteristiche specifiche degli attori sono importanti perché possono fornire il substrato su cui sviluppare relazioni e legami in grado di strutturare e rendere riconoscibile una certa area fisica, trasformandola in territorio. A questo proposito occorre precisare che se ad un primo livello di osservazione, quello del sistema, può emergere un'identità collettiva, approfondendo l'analisi dei soggetti coinvolti emerge l'importanza non tanto dell'uniformità e della somiglianza, quanto quella della diversità fra gli attori. Infatti è possibile avviare una dinamica sistemica solo se sono disponibili le competenze e le risorse necessarie, le quali lungi dall'essere concentrate in una sola tipologia di attore, risultano più frequentemente distribuite fra tante; condizione per l'agire diviene dunque l'interazione fra più soggetti, che si sostanzia in un rapporto motivato più dalle complementarità, che dalle somiglianze (come esempio si prenda l'estrema divisione del lavoro rinvenibile in un distretto industriale marshalliano o nella rete di relazioni privilegiate detta prossimità, in cui l'alto grado di varietà, di diversità fra gli attori, è condizione per la dinamica specifica di sviluppo). Questo significa che dal punto di vista dell'intero sistema, prevale la somiglianza (e quindi l'appartenenza) fra gli attori³⁰ la quale fonda le relazioni utili per individuare il territorio; ma dal punto di vista dei

³⁰ Si vedano gli approcci del distretto, del *milieu* e dalla prossimità, ma anche in parte quello californiano.

soggetti prevalgono la varietà e le differenze, che possono tradursi in complementarità le quali permettono di reperire e sviluppare tutte le specifiche risorse, intellettuali e materiali, necessarie allo sviluppo (distretto industriale), o motivano la ricerca e l'allargamento dei confini, per coinvolgere altri soggetti (*milieu*, prossimità). Se un certo grado di somiglianza fra gli attori è necessario perché si possa stabilire una relazione fra loro, è la diversità che permette l'instaurarsi di un legame qualitativamente diverso: questo tipo di relazioni privilegiate, che riguardano essenzialmente gli attori, contribuisce a delimitare il territorio, come spazio entro cui sono collocati gli agenti coinvolti nel processo, riconoscibili dai legami che li uniscono³¹.

La varietà, e dunque la specificità, degli attori membri di un sistema, discende direttamente dalla loro storia, che riferita ai componenti assume un significato più pieno e costituisce spesso una preconditione allo sviluppo stesso delle relazioni. Nell'ambito della definizione del territorio la storia dei soggetti e degli attori collettivi, sedimentata nella loro memoria, è propedeutica all'instaurarsi dei legami, poiché contribuisce alla definizione delle loro somiglianze e delle loro differenze, che come detto si traslano al livello superiore del sistema, permettendo di individuarlo dal resto dell'ambiente. Se la questione di quale sia il territorio al livello dell'intero si pone nei termini dei suoi confini, mutevoli e variamente definiti, al livello degli attori si tratta di distinguere chi appartiene ad esso da che ne è estraneo: la storia soggettiva può essere interpretata come un indicatore di

³¹ Quest'idea, derivata in parte dall'approccio della prossimità, viene finalmente presentata dal GREMI in A. Bramanti, R. Gordon e R. Ratti (eds), 1997, *The dynamics of innovative regions, the GREMI approach*, Aldershot, Ashgate-GREMI.

questa appartenenza e dunque dei limiti del territorio, poiché mostra quali sono stati i rapporti in passato e come incidono su quelli attuali, così come ipotizzato dall'approccio di Becattini e della *dynamique de proximité*. La conseguenza fisica di questo tipo di relazioni, odierne o meno, è la vicinanza fra i soggetti coinvolti nella medesima dinamica, i quali contribuiscono così ad indicare i limiti geografici del territorio con le loro scelte localizzative.

Pertanto gli attori saranno caratterizzati attraverso la storia individuale (vale a dire la memoria), la prossimità geografica, la complementarità (effettiva o potenziale, cioè la diversità), il senso di appartenenza, la densità delle relazioni privilegiate.

Per la tematica dell'apprendimento è possibile fare riferimento al lavoro di Bateson³², il quale lo definisce come la capacità di un attore di modificare le proprie scelte e comportamenti di fronte a un certo fenomeno, in relazione ai *feedback* provenienti dall'ambiente, e di influenzare in questo modo l'insieme di risposte possibili a sua disposizione (livello uno di apprendimento). Apparentemente dunque si tratta di un fenomeno strettamente individuale, in cui solo gli attori hanno un ruolo attivo, mentre il sistema fornisce semplicemente un riscontro alle azioni intraprese con gli effetti di retroazione; ma poiché i processi di apprendimento sono essenzialmente interattivi³³, quando non collettivi, anche l'intero ha una funzione positiva, e proprio in questo senso si sono mosse le ricerche del

³² G. Bateson (1976), op.cit.

³³ Si veda Bengt-Åke Lundvall, 1988, Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to the national system of innovation, in Giovanni Dosi et al. (eds), Technical change and economic theory, London, Pinter.

gruppo GREMI³⁴. La distinzione fra apprendimento collettivo e apprendimento per interazione riposa probabilmente proprio sulla preminenza del ruolo del soggetto o del sistema nel processo, poiché il primo fenomeno può essere rappresentato come una proprietà specifica del territorio su cui insiste la dinamica economica presa in considerazione, mentre il secondo appartiene più propriamente agli attributi che caratterizzano gli attori come tali. Inoltre anche le forme che può prendere la conoscenza economicamente rilevante sono attribuibili ai due diversi piani logici, i quali così acquistano maggiore consistenza. Ancora una volta l'*embeddedness* che caratterizza i soggetti protagonisti di queste dinamiche, permette di assegnare un ruolo di catalizzatore allo spazio e al territorio, il quale a sua volta è costruito attivamente dai loro comportamenti e dalle loro azioni, che operano anche volontariamente per potenziare gli effetti di apprendimento di cui possono godere.

Secondo gli approcci dell'economia regionale, soprattutto per i teorici del distretto industriale e del *milieu*, i sistemi locali possono essere caratterizzati da una conoscenza diffusa, di tipo tradizionale o meno, spesso sotto forma di *skills* in possesso degli attori locali, che per i suoi caratteri pervasivi e informali venne chiamata da Marshall *industrial atmosphere*³⁵. Questo termine in effetti si riferisce soprattutto ai processi di trasmissione del sapere, vale a dire all'apprendimento, che in un contesto locale, grazie alla densità e alla significatività delle ripetute interazioni, garantisce la diffusione del *know-how* in maniera quasi inconscia fra i membri del

³⁴ Si pensi all'evoluzione interna dell'approccio, dalla dialettica fra spazio e industria all'elaborazione dei vari concetti di apprendimento collettivo.

³⁵ Alfred Marshall, 1981, Antologia di scritti economici, a cura di Giacomo Becattini, Bologna, Il Mulino.

sistema. Riferire questa forma di apprendimento all'intero, piuttosto che alle singole parti, ne sottolinea l'impossibilità di attribuzione ad un soggetto o gruppo particolare, e la sua accessibilità a tutti gli attori in grado di entrare nelle capillari relazioni che definiscono il territorio stesso e dunque il sistema. In questo senso anche il *learning by localizing*, di cui l'*industrial atmosphere* sembra un caso particolare, ha più a che fare con il sistema che con i suoi membri, i quali ne beneficiano allorquando decidano di insediarsi nel territorio e di partecipare alle dinamiche in atto. L'aspetto dell'appartenenza sottostante a questi processi, mostra l'importanza di considerare lo spazio in senso relazionale, poiché attraverso queste strutture passano le conoscenze necessarie e si innesca una specifica dinamica di sviluppo. Oggetto del processo in questione è soprattutto il know-how, o comunque un tipo di conoscenza tacita e contestuale difficilmente codificabile e trasferibile secondo i canali informativi classici³⁶: se questa è la situazione, appare chiaro come sia possibile supplire alle carenze comunicative che si presentano, attingendo direttamente alla conoscenza diffusa nel sistema localizzandosi al suo interno, fisicamente e partecipando alla trama di relazioni che lo struttura³⁷. Per garantire la continuità nel flusso informativo che percorre le economie regionali, assicurando il rinnovamento delle conoscenze, interviene quello che i teorici del distretto hanno chiamato capitale sociale, ma che è meglio intendere, a proposito di questa classificazione sistemica, come *confidence*. In sostanza i meccanismi su menzionati non possono funzionare se non esiste un atteggiamento

³⁶ B.-A. Lundvall (1988), op.cit.

³⁷ Questa affermazione accomunava l'approccio del distretto industriale marshalliano e le vecchie formulazioni del *milieu innovateur*.

comune e un sostrato di norme implicite orientati verso la collaborazione fra i soggetti membri, i quali permettono al sistema come intero, e alle parti come componenti, di partecipare alla conoscenza “collettiva”, tra l’altro identificativa del territorio.

La proprietà di apprendimento collettivo merita invece un ragionamento diverso, che scaturisce dalla sua più recente formulazione da parte del GREMI IV³⁸. Gli ultimi sviluppi della scuola, che risente anche delle teorie della prossimità, portano ad attribuire l’apprendimento collettivo come processo al sistema, mentre il suo oggetto, conoscenza di diverse tipologie, deve essere riferita agli attori. Definendo il *collective learning* come un processo volontaristico di coniugazione del sapere locale con quello globale (qui sono evidenti le influenze del concetto di agente situato della *dynamique de proximité*), l’accento posto dalla scuola inizialmente sull’intero, si sposta verso i soggetti i quali rappresentano la fonte del processo studiato, che non li riguarda solamente nella loro individualità, ma li coinvolge in quanto appartenenti a un sistema di relazioni, e dunque al territorio. Come per l’*industrial atmosphere*, risulta fondamentale l’essere membri del sistema per partecipare a tali dinamiche, le quali rappresentano una proprietà spettante all’intero anche se sono innescate dai suoi membri.

Riassumendo, come risulta dall’analisi delle quattro scuole teoriche, al sistema in quanto tale vanno riferite le proprietà di *industrial atmosphere*, di *learning by localizing*, di apprendimento collettivo e *confidence*³⁹, per quanto riguarda i meccanismi cognitivi; dal lato della conoscenza

³⁸ A. Bramanti, R. Gordon e R. Ratti (1997), op.cit.

³⁹ Termine che indica l’attitudine alla collaborazione, preferibile perché più chiaro rispetto a capitale sociale.

essenzialmente il *know-how* e il sapere tacito contestuale sono oggetto dei processi in questione.

Ai soggetti di un sistema spettano essenzialmente quelle proprietà che riguardano i meccanismi di apprendimento individuali, i quali mostrano diverse forme e processano vari tipi di conoscenza, da quella più informale a quella più codificata, proveniente dall'esterno o meno del sistema. Agli attori sono attribuibili il *know-who*, il *know-what* e il *know-why*, accanto alle conoscenze specifiche che rientrano nella nozione di *know-how* facenti parte del patrimonio cognitivo del singolo. Il primo termine è pertinente alla conoscenza della controparte con cui si sta in relazione: questo concetto ricorre già nella nozione di appartenenza al territorio e di partecipazione alle relazioni locali specifiche, ma si riferisce più propriamente al singolo soggetto coinvolto nel legame, cui fa capo la rete di relazioni sociali chiamato capitale sociale. Questa categoria, già ampiamente descritta in precedenza, rappresenta sul piano dell'attore l'analogia proprietà chiamata *confidence* sul piano del sistema⁴⁰. Il *know-how*, per la parte attribuibile al soggetto, risulta essenziale soprattutto nella dinamica del distretto industriale marshalliano, ma fonda anche processi più complessi come il *collective learning* del *milieu innovateur*, e può portare alla prossimità

⁴⁰ È opportuno intendere il capitale sociale come proprietà del soggetto nel senso della sua capacità, o possibilità, di instaurare relazioni significative nella dinamica economica locale. Il termine utilizzato dalla scuola del distretto indica una struttura di relazioni mercantili e non, che riesce a coordinare le azioni soggettive tramite la fiducia, e pertanto non è riferibile ad un soggetto in particolare ma riguarda senz'altro i rapporti fra più agenti. In effetti il capitale sociale è connesso con il carattere plurale ed eterogeneo di un sistema, ma non rappresenta di per sé una categoria da riferire all'intero poiché rimane comunque ancorata alla specificità dei soggetti coinvolti in un dato rapporto all'interno delle più ampie relazioni sistemiche. Questo significa che non è possibile classificare in maniera univoca tale proprietà come appartenente al soggetto o alla struttura, ma occorre tenere presente il punto di vista (interno o esterno) da cui si pone l'osservatore. In ogni caso nel testo si intende il capitale sociale riferito al soggetto come il suo potenziale di interazione con altri attori all'interno del sistema; mentre riferito all'interno come *confidence*, attitudine cooperativa (a prescindere dalla motivazione) degli agenti locali.

geografica, come analizzato dall'omonima scuola⁴¹. Il *know-what* e il *know-why* (informazione e conoscenza scientifica) vanno attribuiti al soggetto perché sono conoscenze codificate e quindi trasferibili attraverso i canali convenzionali: non essendo patrimoni cognitivi specifici di un dato contesto, non è opportuno rappresentarli come proprietà sistemiche, poiché non presentano quelle particolari condizioni di accessibilità da parte dei soggetti, subordinata all'appartenenza all'intero, tipiche della conoscenza non codificata come il *know-how*.

Per quanto riguarda i processi di apprendimento che fanno capo ai soggetti, acquistano particolare rilevanza i *learning by doing*, *by interacting* e *by using*, che scaturiscono dall'esperienza concreta del fare le cose, entrando in relazione con altri attori e sistemi⁴². I tre meccanismi possono anche presentarsi combinati assieme (per esempio quando un agente impara a usare un certo macchinario la sera, aiutato da un collega più anziano), ma fanno sempre riferimento al singolo, il quale attiva una relazione o sfrutta un legame attraverso cui accedere al sapere necessario. A differenza del *learning by localizing*, dinamica collettiva cui si partecipa entrando nel territorio su cui insiste il sistema, queste forme di apprendimento riguardano essenzialmente il rapporto fra due o più soggetti, la cui interazione non si spinge fino a coinvolgere l'intero di cui fanno parte, ma anzi spesso ne travalica i confini mettendo in relazione elementi distanti o appartenenti a unità diverse. La nozione di agenti collocati introdotta dalla

⁴¹ Sostanzialmente gli autori mostrano come la dinamica dell'apprendimento collettivo si realizzi all'interno del territorio chiamato *milieu innovateur*, ma questo a sua volta si insedia su più ampie strutture preesistenti, rappresentabili come i distretti industriali stessi. Un fenomeno evolutivo come questo può essere descritto dalle *progressive coalitions* utilizzate dal GREMI IV, A. Bramanti et al. (1997), op.cit.

⁴² B.-Å. Lundvall (1988), op.cit.

scuola della prossimità, fa proprio riferimento a questo fenomeno: il medesimo attore partecipa a dinamiche differenti non riconducibili ad un solo sistema, e diviene così un veicolo di conoscenza e contaminazione necessario affinché si realizzi l'apprendimento collettivo ipotizzato dal GREMI IV. La differenza sta sostanzialmente nell'attribuzione del processo al singolo piuttosto che alla struttura di appartenenza, ma in realtà rappresentano entrambi due aspetti dello stesso fenomeno cognitivo che si può verificare nei sistemi locali.

La concentrazione spaziale, i frequenti contatti, la compartecipazione degli attori alle medesime relazioni permettono di specificare i meccanismi di apprendimento per interazione interni o meno, rispetto a quelli dovuti alla localizzazione nel territorio⁴³. Infatti se il *learning* in generale è un processo che coinvolge più attori, diviene pienamente riferibile al sistema solamente quando rappresenta una dinamica specifica dell'area su cui insiste, tanto da essere una caratteristica che permette di distinguerlo dall'ambiente circostante: un caso particolare di *learning by localizing* è costituito dall'apprendimento collettivo, ma nell'accezione utilizzata più di recente presenta anche alcuni caratteri del *learning by interacting*⁴⁴. Quest'ultimo è invece un processo che mette in secondo piano l'unità sistemica, per esaltare il ruolo dei soggetti i quali, *embedded* nella specifica struttura di riferimento, sono in grado di attivare processi propri, non solo parzialmente indipendenti dal sistema, ma in grado di modificarlo e orientarne gli sviluppi.

⁴³ Il primo caso è stato privilegiato dagli studi sul *milieu innovateur* e sulla prossimità, mentre il secondo dall'approccio del distretto industriale.

⁴⁴ Così almeno appare all'interno del lavoro del GREMI IV: A. Bramanti et al. (1997), op.cit.

Riassumendo, le modalità di apprendimento e le tipologie di conoscenza riferibili ai singoli attori sono rappresentate dal *learning by interacting, by doing, by using* e dalla capacità di utilizzare il capitale sociale; questi processi veicolano conoscenza scientifica (*know-why*), informazione (*know-what*), *know-who* e la parte di *know-how* specifica del soggetto.

Definire il cambiamento e l'innovazione attraverso le relazioni causali biunivoche e complesse che legano l'attore e il sistema, chiama in causa i concetti di *embeddedness* e *path dependence* già discussi in precedenza, poiché proprio riguardo questa tematica prendono forma quei particolari rapporti fra i due termini e le diverse dinamiche che li caratterizzano. In prima approssimazione la dialettica è stata risolta in favore del soggetto, il quale, fonte dell'azione e creatore della propria struttura, può riuscire a intraprendere percorsi originali nonostante, ma spesso grazie a⁴⁵, i condizionamenti provenienti dall'esterno. Descrivendo i sistemi economici regionali come autopoietici, la problematica del cambiamento può essere reinterpretata più in profondità, ponendo i componenti dell'intero quali fulcro del fenomeno stesso, senza invocare l'intervento di forze esterne. Considerare innovazione e cambiamento come stimoli che investono una certa struttura e i suoi attori, modificando le condizioni del loro ambiente, cui il sistema può rispondere con l'adattamento attraverso variazioni dei suoi elementi, significa porre la fonte del processo all'esterno dell'oggetto d'indagine, considerandola una variabile esogena, "imperscrutabile", accolta come un dato strutturale dell'analisi. Se la varietà interna del sistema è sufficientemente ampia, allora aumentano le probabilità che fra i

⁴⁵ Si veda il ruolo positivo del *frame*, utilizzato da Storper per spiegare la dinamica stessa dei sistemi locali.

suoi elementi ve ne siano⁴⁶ di capaci di rispondere efficacemente alle mutate condizioni ambientali: la varietà (o la variabilità) esterna attiva le componenti endogene, che agiscono per risolvere i problemi sorti. Ma la nozione stessa di autopoiesi⁴⁷ vuole l'endogenizzazione delle dinamiche rilevanti, per cui promotori dei processi di mutamento devono essere considerati i soggetti e i componenti del sistema stesso. In quest'ottica assume rilevanza fondamentale la varietà interna, che fonda i legami fra gli attori, i quali interagendo possono originare nuove strutture e modalità di relazione, capaci di plasmare il corso stesso dell'evoluzione economica⁴⁸: la vera fonte dei processi sono così i membri dell'intero i quali si attivano per portare avanti una dinamica propria endogena, che, in connessione con l'ambiente esterno, è in grado di modificarlo. Quest'ultimo non ha un semplice ruolo passivo, poiché a sua volta retroagisce sugli attori e il sistema tutto, con gli effetti di feedback dell'azione, contribuendo così alla dinamica completa.

Fuori dunque da un paradigma probabilistico per spiegare i fenomeni di mutamento nei sistemi socioeconomici regionali, è possibile attribuire le proprietà individuate dagli autori, ai soggetti e alla struttura. Innanzitutto la *confidence* di cui sopra, interpretabile anche come densità locale di relazioni e legami (avvicinandola alle nozioni della scuola della *proximité*),

⁴⁶ Singoli o combinazioni di essi.

⁴⁷ Dall'autoreferenzialità, dall'autonomia e dalla chiusura stessa dei sistemi autopoietici, discende che le modificazioni osservabili non sono funzione dell'ambiente ma sono dovute alla loro organizzazione stessa, che viene mantenuta tramite autoriproduzione; H.R. Maturana e F.J. Varela (1985), op.cit.

⁴⁸ Storper introduce a questo proposito il concetto di *talk* (traducibile con dialogo), quale unico strumento di intervento sui fenomeni; Michael Storper, 1997, *The regional world, territorial development in a global economy*, London – New York, Guilford press.

contribuisce a livello sistemico al mutamento, nella misura in cui fornisce un sostrato fertile per le interazioni fra le variabili studiate. I soggetti localizzati all'interno del territorio, membri del sistema, possono contare su di una fitta trama di rapporti che favoriscono dialogo e confronto, processi in grado di incentivare l'ideazione di originali strutture da parte degli attori coinvolti⁴⁹. Questo supporto relazionale all'azione degli operatori in un'economia regionale ricorre in tutte le scuole di pensiero, all'interno di categorie differenti accomunate proprio da questa funzione essenziale dell'ambiente locale in quanto sistema. Sia chiamata *confidence*, prossimità, mondo possibile o apprendimento collettivo, la proprietà fondamentale del sistema per quanto riguarda i meccanismi evolutivi, rimane essenzialmente la stessa, risultando semmai potenziata con l'accentuarsi dell'aspetto relazionale del territorio e al sua progressiva apertura verso altre entità⁵⁰. La nozione di prossimità territoriale implica che l'interazione generativa di dialogo fra i membri del sistema, e quindi la possibilità di ideazione di nuove traiettorie di sviluppo, si spinga molto al di là dei confini fisici del territorio, coinvolgendo virtualmente a livello globale i soggetti e i sistemi necessari, ma rimanendo allo stesso tempo radicati nello spazio⁵¹: per sua natura dunque la proprietà va riferita al sistema, anche se sono gli attori i protagonisti del processo, poiché ne godono in quanto membri attivi nella dinamica evolutiva dell'intero. Il concetto di *collective learning*, utilizzato

⁴⁹ Se rappresentiamo l'insieme di attori locali come un sistema, cui va fra le altre riconosciuta la proprietà di retroazione, allora occorre ammettere che i soggetti sono in grado di trovare una qualche forma di regolazione dei reciproci rapporti, che porti all'autorganizzazione della dinamica.

⁵⁰ Si pensi all'evoluzione dal distretto industriale alla prossimità.

⁵¹ Paolo Perulli (ed), 1998, Neoregionalismo, l'economia arcipelago, (traduzioni di M. Uberti Bona), Torino, Bollati Boringhieri.

dal GREMI IV, opera una mediazione fra il tipo di interazione che avviene all'interno del distretto e quella della prossimità, "incaricando" gli agenti di dar vita alle relazioni anche fuori del territorio, cui comunque necessita la rete locale di rapporti, riferibile all'intero, per sviluppare le azioni verso l'esterno. Infatti la stessa struttura del *milieu innovateur* si insedia in un'area già caratterizzata da densità di particolari relazioni, le quali risultano essenziali affinché si sviluppi una dinamica collettiva di apprendimento. Infine il mondo reale di produzione introdotto da Storper⁵², vale a dire la struttura di convenzioni che prevale in una certa area, presuppone un variabile sistema di interazioni ed è in grado di influenzare fino al lungo periodo le capacità evolutive dell'intero, e dei componenti con esso, pur rappresentando una promanazione dei singoli. L'analisi della scuola californiana cerca di riassumere in una sola categoria i risultati del lavoro delle altre correnti, caratterizzando ogni sistema economico con la sovrapposizione di strutture di convenzioni sulle realtà locali di cui è costituita, alle quali vengono riconosciute di volta in volta proprietà simili per esempio al distretto industriale marshalliano, piuttosto che al *milieu innovateur*.

Infine, per spiegare il mutamento odierno e futuro di un sistema non è possibile prescindere dal suo passato, il quale anche se pregiudicato come principio esplicativo dall'inconsistenza temporale⁵³, influisce sugli agenti e sulla loro struttura, condizionandone i percorsi evolutivi. La proprietà espressa dal concetto di *path dependence* va riferita al sistema, oltre che

⁵² Michael Storper e Robert Salais, 1997, *World of production, the action framework of the economy*, London-Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

⁵³ H.R. Maturana e F.J. Varela (1985), op.cit.

agli attori, poiché, come già esposto, riduce o modifica le possibilità di interazione, elaborazione di alternative e in definitiva di scelta e azione, attraverso gli effetti di *lock-in*, i quali sono in grado di determinarne la dinamica, per lo meno nel breve e medio termine. Concludendo possiamo elencare le proprietà sistemiche che modificano le capacità e possibilità evolutive di un'economia locale: *confidence*, prossimità territoriale, apprendimento collettivo, mondi reali di produzione, varietà interna, importanza degli effetti *path dependence* e memoria collettiva.

In buona sostanza tutte quelle caratteristiche influenzano la capacità del sistema di fornire un ambiente favorevole alle interazioni, al confronto (o scontro) tra i suoi elementi: tali proprietà permettono loro di elaborare il mutamento. Se accettiamo quanto esposto sul ruolo proattivo degli attori nel cambiamento, del sistema ma anche dell'ambiente circostante, sulla capacità di modificare il territorio e i confini del sistema, sul rapporto fra struttura e agente, appare chiaro come sia il singolo soggetto (quindi socialmente *embedded* e non individuo atomistico) la fonte principale delle dinamiche evolutive osservabili nelle economie regionali. Da ciò segue che il sistema ha un ruolo di supporto e di catalizzatore ma, anche se fondamentale, è incapace di spiegare da solo il fenomeno, e di generare da sé dei percorsi innovativi senza l'intervento degli agenti; tuttavia ignorare la dimensione logicamente superiore delle azioni e dei comportamenti individuali, impedisce di comprendere a fondo i fenomeni analizzati. Pertanto le proprietà specifiche dei membri sono essenziali per comprendere come si evolvano le strutture e i processi economici in questione. Le quattro correnti teoriche analizzate non interpretano alla stessa maniera il ruolo del soggetto all'interno del sistema (si pensi alla

dialettica fra *learning by localizing* e *by interacting*), ma gli riconoscono comunque un peso specifico superiore nella trama di relazioni che percorre il territorio, pur enfatizzando nel caso del distretto e delle vecchie formulazioni del *milieu*, l'unità sistemica.

Per quanto riguarda la tematica in questione, i concetti di capitale sociale⁵⁴, di relazioni privilegiate localizzate (prossimità) e i legami che accomunano più attori specifici nel sistema, mostrano una caratteristica essenziale per lo svilupparsi delle particolari interazioni capaci di provocare endogenamente il mutamento. Vanno riferite al soggetto perché fanno capo a lui come elemento specifico, in grado di attivare ulteriori dinamiche innovative significative e di sfruttare quelle esistenti, rendendosi quindi materialmente responsabile di innovazioni più o meno rilevanti, e della transizione dell'intero verso qualcosa di diverso. Certamente il sistema agisce da supporto, da terreno di coltura entro cui trovare gli altri soggetti necessari e le reti adatte, ma l'azione va riferita al singolo che utilizza un ambiente favorevole e attiva i meccanismi già visti a proposito dell'apprendimento, incidendo al contempo sull'intera struttura. La particolare conformazione dei rapporti interni che prevale e si insedia in un certo sistema, come per esempio il grado di verticalità o di orizzontalità, possono renderne più facile il movimento evolutivo grazie all'emergere di forme di *governance* che concentrano il potere decisionale in pochi soggetti più avanzati. Questa può essere una delle modalità in grado di favorire il cambiamento, consentendo ad alcuni soggetti di implementare la propria visione strategica: quanto

⁵⁴ Nel senso di capacità di utilizzo, da parte dell'attore, dei legami che costituiscono il capitale sociale.

teorizzato dal GREMI IV a proposito delle *progressive coalition*⁵⁵ assomiglia a questo modello di cambiamento, che però rappresenta solo una possibile spiegazione che implica un ruolo attivo dei soggetti operanti all'interno della struttura. In questa concezione rientra anche il ruolo, riconosciuto da Storper, dei *frame* personali degli attori in gioco che ne influenza la condotta e le possibilità di far evolvere l'intero di cui fanno parte, coinvolgendo anche gli altri soggetti vicini nella medesima rappresentazione e dinamica. Allo stesso modo la vicinanza spaziale (prossimità geografica), conseguenza della prossimità organizzativa, degli agenti influisce sulla capacità del singolo di assumere un ruolo attivo e di provocare il cambiamento, anziché subirlo passivamente cercando di adattarvisi. In questo senso tutte le altre caratterizzazioni attribuite ai soggetti, ma anche al sistema, sono utili per comprendere la tematica dell'evoluzione, a cominciare dal peso dei legami e dunque della varietà, che fanno capo ai singoli in quanto tali e non al sistema come intero. Pertanto il soggetto può essere qualificato attraverso le proprietà di prossimità (relazioni locali privilegiate), potenziale di sfruttamento del capitale sociale e in generale relazionale, *frame* personale (rappresentazioni), capacità di apprendimento (partecipazione ai processi collettivi e capacità personale di apprendere), posizione all'interno delle strutture locali di potere.

La tematica del coordinamento, vale a dire delle modalità d'ordine delle relazioni fra gli attori che permettono loro il passaggio da un insieme di unità produttive ad un sistema economico, forse rappresenta l'aspetto più

⁵⁵ A. Bramanti et al. (1997), op.cit.

interessante del fenomeno delle economie locali. Infatti la vicinanza fra attori, la specializzazione dell'area, la densità relazionale, la capacità di apprendere, innovare e mutare, non spiegano appieno le dinamiche regionali che si osservano, perché non permettono di per sé di passare dal piano del soggetto a quello dell'intero di cui fa parte. Per cogliere tale rapporto occorre dunque fare specifico riferimento alle modalità di regolazione dei rapporti fra gli attori, locali e non, membri del sistema, distinguendo ancora una volta i risultati della precedente analisi teorica, secondo la loro attribuzione al singolo o al tutto. È importante sottolineare come le proprietà individuate dagli autori, per la loro natura di *trait d'union* fra due piani logici, presentano tutte aspetti bivalenti, esprimendo il particolare rapporto fra i due termini, e rappresentando categorie "mesoanalitiche" proiettabili sia sul sistema che sull'attore. I principi esplicativi ipotizzati sono sostanzialmente quattro: il capitale sociale, l'apprendimento collettivo, la prossimità territoriale e il mondo possibile (struttura di convenzioni intersoggettiva), ma in realtà ogni scuola cerca di spiegare il medesimo fenomeno da angolature diverse.

Dal punto di vista dell'intero sistema il coordinamento è reso possibile dalla *confidence*, poiché la densità di relazioni significative fra attori supportate da un certo grado di fiducia e reputazione, agevola l'emergere di una qualche forma di regolazione, tale per cui gli scambi, materiali e non, sono possibili ed efficaci (si veda per esempio la nozione di mercato comunitario, utilizzata dagli studiosi del distretto industriale⁵⁶). Un'altra proprietà riferibile all'intero è l'apprendimento collettivo, che genera il

⁵⁶ Gabi Dei Ottati, 1995, Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale, presentazione di Giacomo Becattini, Milano, FrancoAngeli.

movimento di tutti gli attori coinvolti, lungo un specifico sentiero tecnologico, coordinandone piani produttivi e innovativi *ex ante*, permettendo dunque di ridurre l'incertezza all'interno del sistema. Il problema dell'incertezza viene particolarmente sentito dalla scuola californiana, il cui modello prevede l'instaurarsi in un certo territorio di una struttura di convenzioni dominante, la quale riduce la complessità dell'ambiente operativo: questo sistema di norme, esplicite o meno, abitudini, *routines*, rappresentazioni intersoggettive, rende prevedibili i comportamenti dei soggetti coinvolti; per cui coloro che partecipano al sistema sono facilitati nella loro attività, poiché trovano una qualche struttura capace di dare efficacia alle loro azioni⁵⁷. L'ultima proprietà di cui gode un'economia locale a proposito del coordinamento, è rappresentata dalla prossimità territoriale, che in questo caso individua non solo il territorio (inteso come spazio relazionale), ma anche i confini del sistema, entro cui dunque vale la regolazione ipotizzata. Gli studiosi di questa corrente fanno riferimento all'intersezione di tre insiemi di attori, individuati dalle proprietà di appartenenza, somiglianza e vicinanza, per formulare il loro modello e attribuire al sistema risultante la capacità di gestire le relazioni fra i suoi membri.

Le categorie presentate non dicono però nulla su quello che accade concretamente al livello inferiore, rappresentato dai soggetti e dalle interazioni che li legano: sostanzialmente anche qui valgono le medesime proprietà, le quali sono da modificare in relazione proprio all'oggetto di riferimento, qui costituito dall'attore. Il capitale sociale dunque, nel senso

⁵⁷ M. Storper (1997), op.cit.

originale di *set* di relazioni che permettono il coordinamento, rappresenta la proprietà in grado di rendere conto della confidence diffusa a livello di sistema, essendone anzi il fondamento stesso; nella teoria del distretto industriale marshalliano è questa caratteristica che permette a tutto il sistema di funzionare, ma come abbiamo visto non è riferibile all'intero, né alle singole parti, le quali al più lo utilizzano. Per gli autori del GREMI IV la proprietà fondamentale del soggetto in grado di innescare la dinamica strutturale, è costituita come visto dall'apprendimento collettivo, che, depurato degli elementi cognitivi e ridotto al piano dell'attore, sta a significare la partecipazione alle relazioni locali e ai *network* esterni. In questo modo, dando vita ad un processo interattivo e collettivo⁵⁸, volontaristico e finalizzato all'apprendimento, i soggetti trovano le forme adeguate per regolare i loro rapporti e generare il coordinamento necessario. Le caratteristiche che delimitano il campo d'indagine della scuola *dynamique de proximité*, sono difficilmente riferibili, così come sono presentate, al sistema: infatti l'appartenenza è propria dell'attore e si trasla solo indirettamente (attraverso le rappresentazioni) sull'intero; mentre somiglianza e vicinanza sono chiaramente caratteristiche degli agenti. Il risultato è l'attribuzione alle proprietà degli attori delle capacità di generare il coordinamento rinvenibile al livello del sistema, il quale risulta sovrapponibile alla nozione stessa di territorio che viene utilizzata dalla scuola. La struttura di convenzioni invocata da Storper per comprendere il coordinamento dell'intero, per definizione promana dai singoli tramite la ripetuta interazione; agli attori viene così riconosciuta la possibilità di

⁵⁸ Una forma mista di apprendimento dunque, per risolvere l'apparente conflitto fra *learning by localizing* e *by interacting*.

implementare il proprio *frame* (che non è detto coincida con quello in vigore, da cui la distinzione fra mondo reale e mondo possibile di produzione), e di generare una qualsiasi forma di coordinamento. Non è possibile prevedere se la forma specifica, che il singolo può elaborare, emergerà e si imporrà nel sistema, ma tramite l'interazione e il confronto i soggetti possono cercare di modificare le strutture esistenti, fra cui anche quelle di coordinamento.

In sintesi, le proprietà da attribuire al soggetto riguardanti la tematica del coordinamento sono l'utilizzo del capitale sociale, la partecipazione alle relazioni locali e non nell'ambito del *collective learning*, le caratteristiche specifiche della prossimità territoriale (appartenenza, somiglianza, vicinanza fisica) e i *frame* personali degli attori (mondi possibili). Per concludere possiamo notare come le forme di coordinamento analizzate dalle scuole teoriche non sono mai strutture chiaramente identificabili come gerarchia o mercato, ma si rifanno a modelli ibridi dei due archetipi, le cui logiche di funzionamento sono ispirate a concetti più sfuggevoli come cooperazione, fiducia e sinergia. Infine si presenta uno schema riassuntivo, per mostrare la sistemazione effettuata delle categorie proposte dagli autori che si sono occupati di sviluppo regionale, secondo l'ordine soggetto-sistema.

Tabella 2.1: Categorie analitiche e approccio sistemico.

	Sistema	Soggetto
Territorio	Confini naturali e artificiali, appartenenza, prossimità geografica e organizzativa, specializzazione, storia ed effetti di <i>path dependence</i> , memoria collettiva.	Vicinanza, memoria individuale, diversità fra gli attori propedeutica ai legami, senso di appartenenza, densità di relazioni privilegiate.
Apprendimento e conoscenza	<i>Industrial atmosphere, learning by localizing</i> , apprendimento collettivo, <i>confidence, know-how</i> , sapere tacito contestuale.	<i>Learning by interacting, by doing e by using</i> , capacità di utilizzo del capitale sociale, <i>know-who, know-what, know-why, know-how</i> del soggetto.
Cambiamento e innovazione	<i>Confidence</i> , prossimità territoriale, apprendimento collettivo, mondi reali di produzione, varietà interna, effetti di <i>path dependence</i> , memoria collettiva.	Capacità di utilizzo del capitale sociale, prossimità (relazioni privilegiate nel territorio), legami fra gli attori, <i>frame</i> e rappresentazioni personali (mondo possibile), potere, apprendimento.
Coordinamento	<i>Confidence</i> , apprendimento collettivo, prossimità territoriale, mondo reale di produzione.	Utilizzo del capitale sociale, partecipazione ai processi di apprendimento collettivo, appartenenza, somiglianza e vicinanza (prossimità territoriale), mondo possibile.

4) L'organizzazione: elemento significativo di un sistema.

Finora si è assunto per ipotesi che l'insieme di imprese e di attori concentrati nei comuni della zona sud occidentale della provincia di Padova, costituisca un sistema economico locale⁵⁹ specializzato nella produzione di mobili in stile veneto. Attraverso questo schema concettuale si è quindi operata una classificazione delle proprietà riconosciute dagli autori alle economie regionali, attribuendole al sistema locale o all'attore che ne fa parte; è dunque necessario verificare se effettivamente è possibile rappresentare la realtà territoriale in questione come un sistema, e in quale misura questa sia interpretabile secondo i modelli teorici analizzati. Il problema principale, l'esistenza stessa di un sistema, necessita di una premessa a proposito del contenuto di questa categoria e di come sia possibile riconoscerla nell'indagine concreta.

La definizione di Von Bertalanffy⁶⁰, già considerata, distingue un insieme di elementi eterogenei da un sistema attraverso il ruolo giocato dalle interazioni che li legano; in questo caso l'elemento immateriale è in grado di modificare il comportamento e le scelte degli attori, tanto da dare vita ad una dinamica propria non riferibile ai singoli, ma al tutto cui appartengono. Il rapporto fra i due piani logici non è quello del semplice contenimento (per esempio $a \subset A$), tipico di un insieme in cui per definizione contano solamente gli elementi che lo compongono, ma è piuttosto caratterizzato

⁵⁹ In questa assunzione siamo confortati dai dati del censimento intermedio del 1996, su cui si basa almeno in parte anche il lavoro di Sforzi; ISTAT, 1997, Censimento intermedio dell'industria e dei servizi, 31 dicembre 1996, Roma, Sistema Statistico Nazionale - Istituto Nazionale di Statistica; ISTAT (1997a), op.cit.

⁶⁰ Ludwig Von Bertalanffy (1971), op.cit.

dall'appartenenza ($a \in A$), la quale, in ambito economico e sociale, può essere descritta dal concetto di *embeddedness*⁶¹ dell'azione dei soggetti. Le altre proprietà apposte a corollario della nozione di sistema, sono conseguenza di tale distinzione, rappresentando l'essenza stessa della categoria logica, quale strumento analitico per studiare i fenomeni. In particolare il principio di retroazione, su cui si fonda la disciplina della cibernetica, introduce la possibilità per i sistemi di regolarsi da soli, senza interventi esterni, permettendo un comportamento da riferire all'intero, rappresentato attraverso il concetto di finalità⁶². Il principio teleologico consente di individuare una direzione del movimento evolutivo del sistema, rendendone implicitamente meno complessa l'interpretazione e quindi lo studio; in realtà il tendere verso un fine, più o meno identificabile, è una rappresentazione⁶³ che l'osservatore, rilevando i comportamenti dei soggetti membri, utilizza per riferire un certo comportamento all'intero, passando dunque ad un piano logico superiore, e non una proprietà del sistema.

L'approccio proposto da Maturana e Varela, denominato dei sistemi autopoietici, è strutturato in maniera tale da risolvere alcune delle problematiche sollevate dal lavoro di Von Bertalanffy. In primo luogo per definizione viene superata la distinzione fra sistemi aperti e chiusi, caratterizzandoli piuttosto come autoreferenziali (e autoriproducenti),

⁶¹ Mark Granovetter (1985), op.cit.

⁶² Bertalanffy distingue le tipologie di finalità che possono caratterizzare un sistema: teleologia statica (vale a dire appropriatezza), teleologia dinamica (presenza di una direzionalità dei processi), equifinalità (grazie all'autoregolazione, due sistemi possono giungere al medesimo stato finale pur partendo da diverse condizioni iniziali), vera finalità (che richiede consapevolezza dell'azione e dunque preveggenza). L. Von Bertalanffy (1971), op.cit.

⁶³ Francisco J. Varela, 1970, *Biologia della cognizione*, in H.R. Maturana e F.J. Varela (1985), op.cit.

quindi chiusi ma influenzati dallo scambio che mantengono con l'ambiente; in secondo luogo viene rigettata l'ipotesi teleologica quale mero artificio utile ai fini della descrizione dei sistemi viventi, ma in realtà senza riscontri; infine gli autori specificano la proprietà caratteristica di un sistema autopoietico, che ne permette la definizione dell'identità e quindi l'individualità e la riconoscibilità, nel mantenimento di un'organizzazione che regga le parti costituenti. Come fondamentale premessa Varela⁶⁴ distinguono fra il dominio cognitivo dell'osservatore e quello dell'oggetto di osservazione, i quali sovrapponendosi permettono l'interazione fra i due, attraverso il linguaggio; pertanto occorre sempre tenere presente che teorie e modelli altro non sono che rappresentazioni, descrizioni della realtà (e a loro volta sistemi), ma anche l'unica possibilità di interazione e intervento possibile, tramite il dialogo e un linguaggio comune fra i soggetti. La possibilità di interagire, e quindi modificare la realtà, dipende direttamente dall'ampiezza del dominio cognitivo in uso, il quale rappresenta uno "spazio" in cui osservatore e oggetto possono entrare in contatto; il suo ampliamento è un processo dai caratteri storici, senza limiti, il cui risultato è la capacità di operare adeguatamente in una situazione creata dal dominio di comportamento consensuale fra i sistemi interagenti, definito dal linguaggio. Se le interazioni possibili fra i due sistemi (oggetto di osservazione e osservatore) dipendono dall'intersezione dei rispettivi domini cognitivi, questi sono a loro volta definiti dall'organizzazione vigente al loro interno, vale a dire dalla struttura attualmente affermatasi. Gli autori distinguono infatti fra organizzazione (relazioni invarianti fra

⁶⁴ F.J. Varela (1970), op.cit.

componenti che definiscono un sistema come unità) e struttura (relazioni che caratterizzano un certo sistema, in un certo momento della sua vita), vale a dire fra l'essenza di un sistema autopoietico, che ne definisce identità, confini e permette di riconoscerlo come tale, e la forma concreta attraverso cui nella realtà osservabile vengono ordinate le relazioni generative di coordinamento. In questo senso è possibile affermare che lo studio di un determinato fenomeno e delle sue proprietà mediante la teoria dei sistemi, deve passare attraverso l'analisi della regolazione che governa le parti di cui è composto, poiché costituisce la rappresentazione, nel dominio cognitivo dell'osservatore, dei processi che assicurano l'identità, la riproduzione e il funzionamento stesso del sistema.

Nel nostro caso dunque l'osservazione dell'insieme di attori localizzati nell'area dell'antica Sculdascia, può essere effettuata attraverso la loro descrizione come sistema autopoietico, e pertanto si concentrerà sull'invarianza che caratterizza questi complessi in mutamento: l'organizzazione, la quale prende forma nella peculiare struttura di coordinamento in vigore attualmente fra i soggetti membri. Secondo Maturana⁶⁵ le società umane, categoria in cui possiamo far rientrare i sistemi economici locali, sono rappresentabili come sistemi biologici la cui dinamica è data dall'autopoiesi dei propri componenti: pertanto le modalità concrete attraverso cui si realizza l'evoluzione sistemica è comprensibile mediante lo studio della forma di regolazione valida al suo interno, che coordina i comportamenti dei soggetti e i processi, attivi in un certo territorio. Le analisi effettuate dalle quattro correnti di pensiero sullo

⁶⁵ H.R. Maturana, 1973, Autopoiesi; l'organizzazione del vivente, in H.R. Maturana e F.J. Varela (1985), op.cit.

sviluppo locale, possono essere interpretate come diverse spiegazioni di come uno specifico insieme di attori localizzati vicini diventi un sistema, regolando autonomamente le proprie decisioni e azioni, dando vita ad una dinamica collettiva riconoscibile dallo “sfondo” su cui si esplica. Tenendo presente quanto detto a proposito dell’autopoiesi, appare chiaro che la distinzione fra insieme e sistema è costituita dall’organizzazione e dal suo mantenimento, indipendentemente dalla specifica struttura momentaneamente in grado di ordinare i soggetti: grazie a questa proprietà è possibile passare al piano sistemico, logicamente superiore a quello dei soggetti, ed elaborare dei modelli che non rappresentano una dinamica individuale, ma si riferiscono all’intero di cui i soggetti fanno parte. Gli approcci del distretto industriale marshalliano, del *milieu innovateur*, della prossimità e in parte di Storper, si occupano appunto di questo, e pur partendo da posizioni diverse (dall’intero o dal soggetto), giungono a mostrare come il comportamento e le possibilità di scelta del singolo attore economico (individuale o collettivo⁶⁶) dipendano almeno in parte dal contesto in cui opera ed è inserito: in altre parole dal sistema cui appartiene e dalla dinamica in cui è coinvolto e che contribuisce ad alimentare.

È interessante notare come in tutti gli approcci considerati, emergano delle forme di coordinamento particolari, ibride, non immediatamente riconducibili agli archetipi del mercato o della gerarchia, i quali rappresentano solamente gli estremi dell’ampio spettro di modalità intermedie, attraverso cui gli agenti coordinano e danno efficacia alle proprie azioni. La teoria del distretto industriale⁶⁷ ipotizza un uso efficiente

⁶⁶ Imprenditore, lavoratore, istituzione pubblica, consorzio, impresa, etc...

⁶⁷ G. Dei Ottati (1995), op.cit.

del mercato attraverso la rete di relazioni che lega i soggetti, in grado di risolvere i problemi informativi e realizzare un'efficiente divisione del lavoro all'interno del sistema. Il funzionamento del tutto è dunque garantito dai legami sociali (chiamati capitale sociale), anche indipendenti dalla volontà degli attori, che rappresentano l'organizzazione stessa del sistema; ad essi i soggetti possono ricorrere ogniqualvolta la forma di coordinamento specifica, il mercato, fallirebbe nel permettere lo scambio di materiali e informazioni, necessario per mantenere in vita il distretto industriale. Dietro alla struttura mercato sta dunque il contesto sociale locale, su cui esso si fonda, vale a dire le norme (esplicite o meno), le *routines* e la conoscenza reciproca. Le varie definizioni di mercato⁶⁸ assumono l'atomizzazione degli individui, la perfetta informazione e l'istantaneità degli equilibri realizzati dal prezzo, attraverso lo scambio: in questa struttura archetipica l'*Homo oeconomicus*, perfettamente razionale⁶⁹, agisce a prescindere dal contesto in cui opera e dalle azioni degli altri individui; il vettore prezzo equilibra le quantità scambiate fornendo tutte le informazioni necessarie per realizzare un'ottimale allocazione delle risorse e dei beni, cioè un'organizzazione delle azioni individuali. È evidente come la struttura ipotizzata dagli autori del distretto si discosti dalla forma classica del mercato; anche se apparentemente simili negli effetti realizzati (divisione del lavoro, allocazione di beni e risorse fra operatori, equilibrio), le assunzioni di partenza sono quasi antitetiche essendo fondate su un ambiente locale denso

⁶⁸ G. Hodgson (1991), op.cit.

⁶⁹ In quel caso la razionalità viene definita come una connessione logica tra mezzi e fini, in grado di permeare l'azione del soggetto. Se invece venissero ammesse una razionalità limitata, carenza informativa, effetti *path dependence* e di *embeddedness*, potremmo parlare di razionalità antropologica, più difficile da analizzare ma senz'altro più aderente alla realtà.

di legami fra soggetti, sostanzialmente negato nel caso del mercato puro. Se nell'approccio di Becattini viene riconosciuto quasi esclusivamente il mercato, fondato sul capitale sociale, come forma di governo delle relazioni fra i soggetti coinvolti nella dinamica economica in atto, con la teoria del *milieu innovateur* e quelle successive viene fatto posto anche ad altre strutture, più vicine all'archetipo gerarchia. Con questo termine indichiamo⁷⁰ in generale una modalità di regolazione, tipizzata nella grande impresa "fordista", in cui scambi, prezzi e accordi strategici fra le parti si fondano sull'autorità del vertice, il quale utilizza una struttura burocratica per dare efficacia ai propri ordini; pertanto l'autonomia decisionale cresce verso il vertice, mentre i ruoli meramente esecutivi si concentrano alla base. Chiaramente anche questa è un'astrazione logica utilizzabile per descrivere alcune situazioni, in realtà molto più complesse, poiché vi convivono sempre elementi di gerarchia con altri riconducibili alla forma mercato. Il ruolo della gerarchia è quello di organizzare i rapporti tra i soggetti che vi appartengono, ma a differenza del mercato che si affida semplicemente al prezzo, l'insieme di informazioni necessarie viene veicolato dal piano che, elaborato dai vertici della struttura, è implementato attraverso l'autorità. Maturana e Varela mostrano la corrispondenza stretta tra informazione a disposizione dei soggetti e organizzazione del sistema cui appartengono, la quale proviene dalle azioni dei membri stessi⁷¹; quindi è possibile trattare il

⁷⁰ Oliver E. Williamson, 1991, *L'organizzazione economica; imprese, mercati e controllo politico*, Bologna, Il Mulino; (titolo originale: 1986, *Economic organization*, Brighton, Wheatsheaf Books, traduzione di L. Lambertini).

⁷¹ Questo fenomeno deriva dal principio di autonomia e di autoorganizzazione, tramite gli effetti di *feedback* nei sistemi chiusi, quali sono quelli autopoietici. Queste proprietà erano già state riconosciute da L. Von Bertalanffy (1971), op.cit., per essere poi riprese e sviluppate attorno alla categoria dell'autopoiesi da H.R. Maturana e F.J. Varela (1985), op.cit.

tema dell'organizzazione come un problema informativo, risolvibile con infinite strutture intermedie fra il mercato (che utilizza il vettore prezzo, povero dal punto di vista dei contenuti) e la gerarchia (che utilizza il piano, ricco di contenuti ma imposto d'autorità e rigido).

La teoria del *milieu innovateur*⁷² ipotizza che il coordinamento fra i membri del sistema locale sia realizzato attraverso l'apprendimento collettivo, il quale permette ai soggetti di regolare *ex ante* gli sviluppi di una certa tecnologia, e di conseguenza di padroneggiare una certa produzione; per realizzare tale processo gli agenti danno vita ad una struttura mista di mercato e di gerarchia (la cosiddetta sinergia fra gli operatori locali), in cui convivono aspetti dell'uno (scambi basati sul prezzo, divisione del lavoro, etc...) e dell'altra (scambi amministrati, accordi strategici, coprogettazione, etc...). Pertanto in questo modello è possibile uno sviluppo sistemico specifico di una certa area, cui partecipano attivamente i soggetti promotori del processo, volontaristico, di coniugazione di sapere locale con quello esogeno, chiamato *collective learning*. L'analisi della scuola *dynamique de proximité*⁷³ attribuisce alla prossimità territoriale il ruolo di coordinare gli attori i quali, simili fra loro e appartenenti ad un medesimo territorio, si collocano vicini, generando un *pattern* specifico di sviluppo grazie alle interazioni che si addensano nello spazio. Concretamente anche questi autori parlano di varie forme di *governance* delle azioni dei soggetti, intermedie rispetto ai due archetipi, in grado di trasformare l'insieme

⁷² Nella versione di Roberto Camagni, 1991, *Innovation networks: spatial perspectives*, London, Belhaven press-GREMI; e a proposito delle *progressive coalitions* contenute in A. Bramanti et al. (1997), op.cit.

⁷³ Jean-Pierre Gilly e André Torre (eds), 2000, *Dynamique de proximité*, Paris, L'Harmattan.

eterogeneo in un sistema con una propria evoluzione, tramite le scelte e i comportamenti dei singoli.

L'approccio di Storper⁷⁴ mostra esplicitamente come siano gli attori localizzati a elaborare la forma di coordinamento da utilizzare per regolare le reciproche interazioni: ogni soggetto è portatore di una propria visione di sé e degli altri, racchiuse in una struttura più o meno coerente detta rappresentazione; questi *frame* possono essere elaborati e condivisi con altri soggetti sostanziandosi in un certo *set* di convenzioni che ne regoli l'azione. Queste strutture che così vengono create rappresentano dei mondi possibili, che a loro volta si traducono in mondi reali di produzione, dopo il confronto con il mercato dei prodotti che escono dai territorio su cui insiste tale dinamica. Le modalità di regolazione individuate da Storper riassumono quanto emerso dalle analisi precedenti, comprendendo il modello del mercato (*market model*), quello della gerarchia burocratica (*industrial model*) e le forme intermedie già studiate da Becattini (*marshallian market model*) e, in parte, dai teorici del *milieu* (*innovation model*).

Nella teoria dei sistemi hanno particolare rilevanza due principi, impurità e dominanza⁷⁵, i quali affermano che non esistono forme strutturali pure (le quali rappresentano astrazioni logiche), ma sempre sovrapposizioni di varie forme intermedie fra le quali una tende a prevalere sulle altre, caratterizzando un fenomeno più marcatamente. Riguardo la tematica del coordinamento questo significa che mercato, gerarchia, sinergia, cooperazione, sono solo modelli utili per ordinare fenomeni complessi difficilmente decifrabili, mentre in realtà queste strutture coesistono e si

⁷⁴ M. Storper e R. Salais (1997), op.cit.

⁷⁵ Utilizzati in G. Hodgson (1991), op.cit.

contaminano continuamente: l'unica proprietà che non muta nell'evolversi generale di queste categorie, è l'organizzazione stessa⁷⁶, che definisce identità, individualità e autonomia di un certo sistema, rispetto all'ambiente circostante. Appare dunque chiaro che la varietà (dei soggetti e delle strutture) è necessaria al funzionamento di un qualsiasi sistema socioeconomico, non solo alla sua evoluzione, che in realtà ne rappresenta la condizione "normale" e permanente: lo studio delle strutture di coordinamento rinvenibili sul territorio, sarà perciò volta ad individuare delle forme miste, intermedie fra i due idealtipi, e sovrapposte o coesistenti all'interno dello stesso sistema locale. La dimostrazione dell'esistenza di una qualche forma di organizzazione dei rapporti fra i mobiliari localizzati nell'area anticamente individuata dalla Sculdascia, supporterà l'ipotesi iniziale sulla rappresentabilità dell'insieme come sistema; i risultati dell'analisi permetteranno di riconoscere quali forme di coordinamento sono in vigore e in che rapporti stanno fra loro, utilizzando come termine di paragone di quanto emerso, le analoghe strutture presentate dai modelli presi in considerazione.

In conclusione, per dimostrare la rappresentabilità dell'insieme di produttori specializzati localizzati nell'area sud ovest della provincia di Padova come un sistema, è necessario rilevare l'esistenza di forme di coordinamento in grado di ordinare le scelte e le azioni degli agenti in questione. Secondo gli autori considerati⁷⁷ infatti, è proprio la capacità di tali strutture di coinvolgere diversi soggetti in una dinamica comune, l'indicatore dell'esistenza di un sistema, la cui principale proprietà è proprio il

⁷⁶ Questo è il concetto centrale della categoria autopoiesi.

⁷⁷ H.R. Maturana e F.J. Varela (1985), op.cit.; L. Von Bertalanffy (1971), op.cit.

mantenimento omeostatico della propria organizzazione. Nel rilevare le forme di coordinamento in atto fra le varie unità produttive, le teorie sullo sviluppo regionale formulate dalle quattro scuole analizzate, possono fornire degli idealtipi intermedi fra il mercato e la gerarchia puri, cui ricondurre quanto emerge dall'indagine concreta. Le classificazioni operate dagli autori rappresentano delle astrazioni rispetto ai fenomeni che si manifestano nelle economie locali, ma sono utili per riconoscere e comprendere quanto avviene realmente, offrendo dei quadri coerenti cui fare riferimento per interpretare la complessità osservata. Pertanto la ricerca sarà orientata verso le forme di coordinamento vigenti fra gli operatori dell'area, ponendo attenzione alla loro confrontabilità con quelle tipizzate dagli autori.

5) Conclusioni: sintesi delle proprietà e degli attributi.

Il primo capitolo è servito a confrontare i concetti e le categorie utilizzate dalle quattro correnti teoriche sullo sviluppo endogeno regionale, giungendo ad analizzarne le rispettive posizioni attorno a quattro “problemi” fondamentali per un’economia locale. Nonostante le varie impostazioni non certo univoche e i concetti talora sovrapponibili, ne è emerso un quadro logico che rende conto delle principali divergenze o accordi fra gli studiosi, isolando le idee fondamentali di ogni scuola sulla definizione del territorio, sulle modalità di coordinamento locale fra gli agenti, riguardo il tipo di conoscenza e le modalità di apprendimento in vigore, nonché le capacità evolutive e innovative reperibili nei contesti locali. In questa sezione si è cercato di unificare le visioni degli approcci, ponendosi da un punto di vista altro, capace di fornire una comune griglia interpretativa per le categorie create dagli autori, da cui partire per l’analisi di un caso concreto. Questo osservatorio privilegiato è rappresentato dalla teoria dei sistemi, la quale permette di astrarre dai particolari modelli in uso, riconducendo i fenomeni di sviluppo locale considerati ad uno schema logico più generale; diviene dunque possibile analizzare i concetti tratti dal primo capitolo come semplici proprietà dell’attore o dell’intero di cui fa parte: la suddivisione di tali caratteristiche fra i due termini, è quindi servita a dare un ordine all’insieme di concetti simili, eterogenei, e a volte in contraddizione fra loro, individuati attraverso i confronti teorici.

L’utilizzo di questa prospettiva richiede un’ipotesi iniziale costituita dalla rappresentabilità degli attori localizzati come un sistema, o meglio,

dall'esistenza stessa⁷⁸ di un sistema locale, cui i singoli agenti economici (ma non solo) appartengano. Questa complicazione viene esplicitata in maniera particolare dall'approccio dell'autopoiesi, che individua nell'organizzazione delle parti l'essenza dei sistemi e il "sintomo" della loro esistenza; secondo tale impostazione quindi la costante rilevabile nell'evoluzione continua dei rapporti fra gli agenti, che rappresentano la struttura temporanea del sistema, è costituita proprio da una qualche forma di ordine che mantenga l'identità e la riconoscibilità dell'intero dall'ambiente circostante, durante il suo cambiamento. La distinzione di Von Bertalanffy fra insieme e sistema, viene dunque rielaborata fino ad affermare la preminenza dello studio dell'autoorganizzazione dei rapporti fra gli agenti, quale metodologia per individuare complessi relazionali cui attribuire le proprietà enunciate dagli autori che si sono occupati di sviluppo regionale. Pertanto per dimostrarne l'esistenza o meno, è necessario rilevare i legami e le relazioni che collegano i soggetti coinvolti in una medesima dinamica, non più riferibile al singolo ma al piano logicamente superiore del sistema di cui fanno parte e cui danno vita. Si tratta in sostanza di verificare se all'interno dell'insieme di imprese specializzate localizzate in una ristretta area geografica (o meglio in un territorio), esista o meno un'architettura dei reciproci rapporti, una struttura delle relazioni fra i soggetti, tale per cui i comportamenti individuali siano modificati dalle interdipendenze esistenti⁷⁹; in altre parole, rintracciare una forma di coordinamento che regoli le interazioni fra gli attori, permetterebbe di

⁷⁸ I due piani, apparentemente diversi, della rappresentazione di un certo fenomeno e della sua stessa esistenza, in sostanza coincidono. Si vedano a proposito: H.R. Maturana e F.J. Varela (1985), op.cit.; P. Berger e T. Luckmann (1974), op.cit.; H. Garfinkel (1967), op.cit..

⁷⁹ L. Von Bertalanffy (1971), op.cit..

rappresentare l'insieme come un sistema e dunque di qualificarlo attraverso le proprietà individuate dagli autori. Questa operazione sarà condotta attraverso lo studio di un campione rappresentativo delle imprese attive nell'area studiata, volto a individuare quali sono i legami che collegano gli attori e che tipo di relazioni vengano attivate; dai risultati di questi dati sarà possibile ricavare l'esistenza o meno di un sistema locale nel basso padovano e mostrarne le modalità di regolazione e funzionamento, in accordo alle tipizzazioni emerse dai confronti teorici.

CAPITOLO QUARTO: LA RICERCA.

SOMMARIO:

- 1) Introduzione: l'applicabilità dei modelli teorici;
- 2) La limitazione spaziale dell'analisi: individuazione del territorio;
- 3) Ricerca e classificazione dei soggetti: la selezione degli attori significativi;
- 4) Il questionario e il campione d'indagine: strumenti analitici della dinamica locale;
- 5) I risultati della ricerca: verifica delle ipotesi iniziali.
- 6) Conclusioni: la necessità di una sintesi.

1) Introduzione: l'applicabilità dei modelli teorici.

La terza sezione del presente lavoro è dedicata all'analisi concreta dell'insieme di produttori localizzati nella zona sud occidentale della provincia di Padova. L'interrogativo posto all'inizio sulla dinamica produttiva in atto e sulla specializzazione rintracciabile nell'area, troverà finalmente delle risposte in grado di rappresentare il funzionamento dell'insieme di agenti locali, tramite le categorie elaborate dagli studiosi di economia regionale. In questo senso l'analisi comparativa fra i filoni teorici¹ è servita a distillarne le idee fondamentali, cercando per quanto possibile di isolare le une dalle altre e di costruire dei quadri logici coerenti al loro interno. Il lavoro successivo è rappresentato dalla sistemazione di

¹ Ricordiamo quali scuole teoriche sono state prese in considerazione: teoria del distretto industriale marshalliano, teoria del *milieu innovateur*, approccio della *dynamique de proximité*, approccio californiano di Storper e Scott.

tali categorie analitiche secondo l'ordine soggetto/sistema, rendendo dunque possibile il confronto fra le diverse posizioni degli autori, rapportate ai due piani logici, attorno alle quattro tematiche: territorio, coordinamento, apprendimento e cambiamento. Da questa operazione nasce il problema fondamentale che ci si propone di risolvere: è corretto rappresentare l'insieme di produttori specializzati, localizzati nell'area studiata, come un sistema produttivo locale? Quali elementi permettono di compiere questo tipo di classificazione? Se la risposta sarà affermativa, e vedremo quali condizioni dovranno essere soddisfatte, allora le analisi svolte dagli autori possono essere utilizzate per comprendere la dinamica economica attuale, e quindi il sistema e i suoi componenti possono essere caratterizzati attraverso le proprietà individuate. Altrimenti occorrerà negare l'esistenza di un processo di sviluppo collettivo, non riferibile ai singoli, poiché le unità economiche rintracciabili sul territorio sono aggregate per altre motivazioni, che prescindono dal proprio coinvolgimento in rapporti privilegiati con gli altri soggetti vicini.

Date queste premesse, abbiamo visto² come in un'indagine di questo tipo, e con queste finalità, diventi di primaria importanza rilevare, se esistono, le strutture di coordinamento che organizzano gli attori e i loro legami, poiché questo tipo di relazioni sono il fondamento stesso di un sistema. In altre parole e seguendo l'approccio dei sistemi autopoietici, dimostrare l'esistenza di strutture di coordinamento locali permette la rappresentabilità dell'insieme come sistema, e di conseguenza rende applicabili le categorie

² Dal capitolo precedente, in cui abbiamo preso in considerazione l'approccio usato dalla teoria dei sistemi, i riferimenti principali sono Ludwig Von Bertalanffy, 1971, *Teoria generale dei sistemi: fondamenti, sviluppo, applicazioni*, Milano, ILI; e Humberto R. Maturana e Francisco J. Varela, 1985, *Autopoiesi e cognizione: la realizzazione del vivente*, Venezia, Marsilio.

analitiche elaborate dagli autori confrontati. Le scuole teoriche sullo sviluppo regionale possono d'altra parte essere interpretate come dei modelli a carattere sistemico, elaborati per spiegare in che modo agenti economici localizzati in una certa area "ristretta" si rapportino fra loro e gestiscano flussi materiali e non che attraversano il territorio, rendendosi protagonisti di un processo che è loro in quanto collettività più o meno ordinata radicata nello spazio. Le forme concrete che questa attività di coordinamento delle scelte individuali assume sono quanto mai varie, ma tutte rappresentabili come strutture ibride intermedie fra il mercato e la gerarchia, chiamate dagli studiosi di volta in volta capitale sociale, apprendimento collettivo, prossimità, convenzioni. Ora si tratta di vedere se tali strutture esistano nella Scodosia, quale prevalga sul territorio studiato, e se siano riconducibili alle forme già messe in luce dagli studiosi, riuscendo così a cogliere il funzionamento stesso dell'ipotizzato sistema economico locale.

Il primo passo da compiere consiste nella limitazione dell'analisi ad una certa area, il che non vuol dire porre dei confini definitivi (i quali possono evidenziarsi solo alla fine del lavoro di ricerca³), ma restringere il campo d'indagine ad un numero finito di agenti locali, o meglio ad un loro campione rappresentativo. Successivamente si proporrà una classificazione di tali agenti, in modo da imprimere un ordine intelligibile ai dati raccolti, da cui estrarre l'insieme rappresentativo della locale popolazione di imprese specializzate nella produzione del mobile. A livello pratico, il campione verrà analizzato tramite la proposizione ai titolari delle imprese di un

³ Coerentemente d'altra parte con quanto evidenziato dall'approccio francese della prossimità, in Jean-Pierre Gilly e André Torre (eds), 2000, *Dynamique de proximité*, Paris, L'Harmattan.

questionario, finalizzato a rilevare quali strutture di coordinamento dei vari soggetti sono in vigore, così da dimostrare o smentire l'esistenza di una dinamica sistemica nel territorio della Scodosia, attraverso la discussione dei dati raccolti.

2) La limitazione spaziale dell'analisi: individuazione del territorio.

Il territorio, abbiamo visto, è una categoria spaziale e relazionale composta da tre elementi: lo spazio fisico e geografico, le relazioni che vi insistono e la storia ivi sedimentata, spesso conservata nelle strutture ereditate dal passato. I termini sono in continua interazione poiché lo spazio condiziona le possibilità e i tempi di comunicazione fra gli agenti, i quali ne modificano l'assetto attraverso le proprie azioni⁴, modellandone aspetto e distanze; allo stesso modo le strutture del passato oggi sopravvissute, continuano a influenzare il comportamento attuale degli attori⁵; ma sono questi a creare la storia e dunque a limitare o modificare le opzioni a disposizione delle generazioni successive. Pertanto cercare di delimitare i confini territoriali della dinamica di sviluppo studiata, non è esente da un certo grado di indeterminatezza, poiché se gli elementi fisici e storici attivi in un certo momento possono essere evidenziati abbastanza chiaramente, l'aspetto più strettamente relazionale, che riguarda i legami fra gli attori, non può che emergere alla fine dell'analisi⁶. La nozione stessa di regione, così come è stata utilizzata dagli autori⁷, mostra la difficoltà, se non

⁴ Si veda a proposito la nozione di spazio funzionale discussa e utilizzata in precedenza.

⁵ I quali, come abbiamo visto nella precedente sezione, sono soggetti embedded nella realtà sociale, e dunque anche storica, in cui agiscono. In proposito: Mark Granovetter, 1985, Economic action and social structure: the problem of embeddedness, in *American Journal of Sociology*, n.3; e David Paul, 1988, Comprendere l'economia del sistema QWERTY: la necessità della storia, in William N. Parker (ed), *Economia e storia*, Roma-Bari, Laterza.

⁶ L'endogenizzazione della variabile spaziale, negli studi di economia regionale, era un obiettivo dichiarato della scuola teorica della prossimità, la quale affermava la necessità di delimitare il territorio sull'unica base valida dei risultati della ricerca empirica, poiché le altre classificazioni contengono un grado di arbitrarietà inaccettabile: Gilly Jean-Pierre e André Torre (eds), 2000, *Dynamique de proximité*, Paris, L'Harmattan.

⁷ Ci riferiamo in generale agli studi di economia regionale, i cui teorici hanno utilizzato il concetto di regione omogenea, definita in base all'uniformità rispetto ad una qualche caratteristica, di

l'impossibilità, di stabilire a priori l'area interessata da un certo fenomeno classificato come "locale", poiché i confini dell'appartenenza ad una certa unità non sono facilmente visibili, né si rintracciano in maniera evidente nella struttura fisica dello spazio. In primo luogo indicheremo i confini geografici e amministrativi dell'area sud occidentale della provincia di Padova, successivamente analizzeremo i confini storici della zona stessa, risalenti all'alto medioevo; dopodiché faremo riferimento all'analisi di Sforzi⁸ sui mercati locali del lavoro in Italia per capire il grado di autocontenimento economico dello spazio considerato: sovrapponendo questi tre elementi riusciremo a stabilire i confini iniziali della ricerca, trovando le unità territoriali di base (i Comuni) in cui cercare gli agenti rilevanti coinvolti nel fenomeno studiato⁹.

La zona Montagnanese, in accordo anche alla classificazione usata dalla Camera di Commercio di Padova¹⁰, comprende l'estrema propaggine sud occidentale della provincia, incastrata tra quelle di Vicenza a nord, Verona a ovest, Rovigo a sud e adiacente a est ai comuni gravitanti su Este. Situata dunque in piena pianura Veneta, non vi sono ostacoli naturali eccezionali a

regione amministrativa, i cui confini sono stabiliti dall'autorità politica, o di regione nodale in cui i flussi interni, i contatti, le interdipendenze coagulano i fattori studiati, polarizzandoli attorno ad un nodo. Il concetto di spazio utilizzato dalle scuole teoriche analizzate, meglio individuato dal termine territorio, è di norma di tipo relazionale.

⁸ Fabio Sforzi, 1995, Sistemi locali di imprese e cambiamento industriale in Italia, in AGEI - Geotema n.2; ISTAT, 1997a, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, Sistema Statistico Nazionale - Istituto Nazionale di Statistica, (a cura di F. Sforzi).

⁹ Sono riportate nella prima appendice al testo la cartine della bassa padovana in cui vengono evidenziati i risultati dell'applicazione dei diversi criteri delimitativi, nonché l'area finale su cui si svolgerà l'indagine.

¹⁰ Camera del Commercio, dell'Industria, dell'Artigianato e dell'Agricoltura di Padova, 1999, Struttura ed evoluzione delle aree territoriali della provincia di Padova (1986 - 1998), serie Rapporti n.68, Padova, CCIAA. La classificazione, di tipo dunque amministrativo, comprende gli 11 comuni di Casale di Scodosia, Castelbaldo, Masi, Megliadino San Fidenzio, Megliadino San Vitale, Merlara, Montagnana, Piacenza d'Adige, Saletto, Santa Margherita d'Adige, Urbana.

isolare il territorio, ma solo corsi d'acqua di diversa importanza, rappresentati dall'Adige a sud e da altri fiumi minori e canali come il Fratta a ovest (immissario dell'Adige), e il Frassine/Guà a nord e a est¹¹. L'infrastruttura di trasporto più importante è la Strada Statale 10 Padana Inferiore, che attraversa l'area longitudinalmente da est a ovest mettendo in comunicazione tutta la bassa padovana (ma anche Padova stessa), con il basso veronese fino a Mantova. Questo asse di traffico non tocca direttamente i comuni della zona, risultando spostato alquanto verso nord, e taglia fuori la netta maggioranza dell'utenza, che deve quindi usufruire di vie di comunicazione secondarie come le provinciali (verso Noventa Vicentina e Vicenza e verso Badia Polesine e Rovigo) lungo la direttrice nord – sud o di altre strade di pertinenza comunale per allacciarsi alla rete viaria principale. Di una certa importanza è anche la linea ferroviaria che corre parallela alla statale 10, congiungendo Monselice con Mantova, ma che presenta pesanti carenze infrastrutturali e di gestione. I confini amministrativi del territorio sono rappresentati da quelli dei comuni di Montagnana e Saletto a nord, di Urbana, Merlara e Castelbaldo a ovest, di Castelbaldo, Masi, Piacenza d'Adige a sud e infine di Saletto, Megliadino San Vitale, Santa Margherita d'Adige e ancora Piacenza d'Adige a est. Possiamo dunque in prima approssimazione accettare questo insieme di undici comuni, quale punto di partenza per l'analisi del territorio, su cui applicare gli altri due criteri di limitazione spaziale.

¹¹ L'area delimitata dai corsi d'acqua citati, rappresenta i confini fisici e geografici della parte sud occidentale della provincia di Padova e raggruppa i quindici comuni di Carceri, Casale di Scodosia, Castelbaldo, Masi, Megliadino San Fidenzio, Megliadino San Vitale, Merlara, Montagnana, Ospedaletto Euganeo, Piacenza d'Adige, Ponso, Saletto, Santa Margherita d'Adige, Urbana e Vighizzolo d'Este.

L'unità territoriale della zona in questione, può essere fatta risalire al periodo di dominazione longobarda (VI-VIII secolo) quando, dopo lo smembramento del *Municipium*¹² di Este e le ondate migratorie successive alla caduta dell'Impero Romano, venne stabilito un nuovo ordine politico e giuridico: la Sculdascia. Questa unità amministrativa, attestata da documenti del settimo secolo, era affidata ad un funzionario alle dipendenze del Re chiamato Sculdascio, il quale assolveva essenzialmente a compiti giurisdizionali e militari sulle terre affidate ai nuovi dominatori longobardi stanziati nella penisola. Le campagne della zona (ridotte a pascolo dove non occupate da acquitrini, in seguito alle esondazioni dell'Adige e dei suoi affluenti) erano infatti assegnate a gruppi di uomini liberi di stirpe germanica (chiamati arimanni), in cambio della loro disponibilità a prestare servizio militare, in caso di necessità, per la difesa di un territorio strategico allora ai confini con l'Esarcato di Ravenna, in mano bizantina e quindi nemico. L'ordine longobardo prevedeva Montagnana come sede di un *castrum* (di un castello o di fortificazioni), cui dovevano tributi e *corvée* gli abitanti dei villaggi vicini, luogo che divenne successivamente il centro commerciale e amministrativo più importante della zona. I confini della Sculdascia seguivano i corsi degli antichi fiumi, ma somigliano in maniera sorprendente a quelli utilizzati tutt'oggi dalla Camera di Commercio, testimoniando così di una struttura non del tutto dimenticata, ma altresì in grado di influenzare i processi attuali: a nord e a est era delimitata dal fiume Frassine/Guà, a ovest dal Fratta (entrambi rami dell'Agno che si divide

¹² Istituto giuridico romano che garantiva una certa autonomia rispetto all'ordinamento coloniale; Este era un fiorente centro del nord Italia, i cui confini amministrativi comprendevano buona parte dell'attuale basso padovano. Antonio Giacomelli, 1976, *Notizie e ricerche per la storia di Montagnana e del suo territorio dalle origini al mille di Cristo*, Montagnana, edizione a cura degli eredi.

presso Cologna Veneta), mentre a sud dall'Adige. Oltre a Montagnana nel settimo e nel nono secolo è documentata l'esistenza di aggregati abitativi a Casale, Urbana, Megliadino (oggi diviso in due centri), Saletto, Merlara, Altaura e Ponso. Dell'antico istituto giuridico, sopravvissuto fino al decimo secolo quando si imporranno l'ordine feudale dei Franchi prima e quello dei comuni poi, resta il toponimo Scodosia¹³ che si accompagna al nome del comune di Casale, dove è concentrata la produzione locale di mobili in stile. Anche durante l'epoca dei Comuni e delle Signorie, fino alla dominazione veneziana e oltre, con l'effimero ordinamento napoleonico primo e quello asburgico poi¹⁴, il territorio della Scodosia, nominalmente scomparso, viene mantenuto per lo meno di fatto, e così i rapporti fra gli abitanti della città (appellativo attribuito dai veneziani a Montagnana) e quelli del contado che vi gravitava attorno.

Questa digressione storica deve evidenziare come esistano e siano attuali delle strutture ereditate dal passato le quali, come abbiamo visto, contribuiscono alla definizione del territorio quale ci interessa per proseguire l'analisi della dinamica locale. La sopravvivenza di questa unità e soprattutto della tipologia dei legami e delle relazioni reciproche fra gli agenti locali, è importante per la definizione dell'appartenenza, che entra nell'elaborazione di molte categorie utilizzate dagli autori. Postulare dei

¹³ Potrebbe essere interessante ricostruire l'evoluzione di tale termine nei secoli: dai documenti e dagli atti notarili succedutesi nel tempo, la stessa porzione geografica viene chiamata Scodescia, Scodoxia o Scudescia, indicando un'etimologia comune che ha portato al nome attuale Scodosia. A. Giacomelli (1976), op.cit.

¹⁴ Per la storia antica del Montagnanese si fa riferimento ai testi di vari autori locali, fra cui indichiamo: Antonio Giacomelli (1976), op.cit.; Antonio Giacomelli (1956), Montagnana mura e castelli, Montagnana, quaderno terzo del Centro Studi sui Castelli; Stanislao Carazzolo, 1988, Montagnana – feudo secoli X-XII; saggio storico sul marchesato estense; la Rocca degli Alberi, Montagnana, edizione del Circolo Filatelico – Numismatico.

rapporti privilegiati, localizzati nell'area su cui insiste una struttura antica come la Sculdascia, permette di avanzare già alcune ipotesi sull'esistenza di un sistema locale che ricalchi quei confini, i quali contribuiscono a definire il territorio attuale su cui si dispiega il fenomeno studiato. Pertanto l'insieme degli agenti localizzati nell'area della Sculdascia può essere interessante ai nostri fini: i confini amministrativi corrispondenti sono quelli dei comuni di Casale di Scodosia, Castelbaldo, Masi, Megliadino San Fidenzio, Megliadino San Vitale, Merlara, Montagnana, Piacenza d'Adige, Ponso, Saletto, Santa Margherita d'Adige, Urbana¹⁵.

Abbiamo visto come le delimitazioni geografiche, amministrative e “funzionali¹⁶” siano con buona approssimazione sovrapponibili alla struttura storica dei rapporti che si è affermata nell'area in questione: le unità territoriali odierne su cui si dispiega il fenomeno, sono rappresentate dall'insieme di Comuni che costituiscono il lembo sud occidentale della provincia di Padova. Lo studio di Sforzi sui mercati locali del lavoro¹⁷, basato sui dati dei censimenti del 1991 e del 1996, interno e coerente alla teoria del distretto industriale marshalliano, identifica, essenzialmente tramite la rilevazione degli spostamenti quotidiani casa – lavoro, delle aree privilegiate verso cui converge un certo bacino di forza lavoro, la quale risulta così “autocontenuta” nello spazio preso in considerazione. L'intero territorio nazionale è dunque suddivisibile in aree (denominate sistemi locali del lavoro) classificate in base a quel criterio, e individuate dal nome

¹⁵ I Comuni coinvolti sono dodici, rappresentando un'area leggermente più ampia rispetto ai confini individuati a livello amministrativo, ma più ristretta rispetto a quelli fisico – geografici.

¹⁶ Il riferimento è alle vie di comunicazione e agli assi locali di traffico.

¹⁷ ISTAT (1997a), op.cit.

della località ivi incorporata più importante. La zona che c'interessa ospita il sistema locale SLL 216 centrato su Montagnana¹⁸, in cui sono stati censiti 7933 posti di lavoro, 8244 occupati residenti e 6359 spostamenti interni, con una percentuale di autocontenimento pari all'80,2%, per quanto riguarda gli spostamenti interni rispetto ai posti di lavoro, e al 77,1%, per quelli rispetto al totale dei residenti occupati. I Comuni che fanno parte di tale sistema locale sono quelli di Casale di Scodosia, Castelbaldo, Megliadino San Fidenzio, Megliadino San Vitale, Merlara e Urbana; si noti come l'area individuata è molto più ristretta rispetto a quella fornita dai precedenti criteri, poiché per esempio i Comuni orientali di Saletto, Ospedaletto Euganeo e Santa Margherita d'Adige (compresi nella classificazione della CCIAA), sono aggregati al SLL 214 di Este, mentre Piacenza d'Adige sembra gravitare verso la vicina Lendinara a sud. Questa differenza nella classificazione è sicuramente dovuta alle metodologie utilizzate, o più precisamente agli scopi delle analisi e al tipo di dati che vengono osservati.

Riassumendo dunque abbiamo di fronte quattro criteri utili alla specificazione dello spazio su cui svolgere l'analisi, i quali restringono il campo d'indagine su quattro aree diverse ma parzialmente sovrapponibili: i limiti fisici e geografici di questa porzione di pianura Veneta, sono dati da corsi d'acqua non particolarmente rilevanti oggi, tranne l'Adige che scorre a sud al confine con la provincia di Rovigo; i confini amministrativi (11 comuni a sud ovest di Padova) sono i più chiari, ma non individuano il tessuto relazionale che ci interessa per l'analisi; quelli storici, leggermente

¹⁸ Il SLL 216 interessa sette Comuni; con una superficie complessiva di 15059 ettari, ospitava nel 1991 una popolazione di 25452 abitanti, ripartita in 8193 famiglie. ISTAT (1997a), op.cit.

più ampi comprendendo altri territori a est di Megliadino San Vitale, sono utili per capire la sedimentazione dei rapporti passati e la sopravvivenza delle antiche strutture, ma chiaramente non bastano per delimitare la ricerca; la metodologia utilizzata da Sforzi evidenzia i rapporti economici e sociali che percorrono un certo spazio geografico, segnalati dagli spostamenti fisici delle persone, mostrando l'autocontenimento del sistema locale del lavoro e permettendo di ipotizzare l'esistenza di un sistema produttivo locale, in un'area approssimativamente simile a quella individuata. Sovrapponendo le quattro topografie delineate appare quale sarà lo spazio geografico in cui ricercare gli agenti coinvolti nel processo economico studiato, e che potrebbero essere parte del sistema locale del mobile ipotizzato: privilegiando la classificazione amministrativa, che contiene l'area individuata da Sforzi e riproduce abbastanza fedelmente i confini storici della Sculdascia, ma intersecandola al sistema locale del lavoro SLL 216 (spostando dunque l'asse principale dei rapporti verso ovest), la ricerca prenderà le mosse dai territori comunali di Casale di Scodosia, Castelbaldo, Masi, Megliadino San Fidenzio, Megliadino San Vitale, Merlara, Montagnana, Ospedaletto Euganeo¹⁹, Saletto, Santa Margherita d'Adige e Urbana.

¹⁹ L'inserimento di questo Comune, non supportato da criteri storici o amministrativi, né compreso nella classificazione di Sforzi, è dovuta alla localizzazione di un importante soggetto (la Collezione Stile srl) coinvolto attivamente nella dinamica locale studiata. Quest'impresa di tappezzeria, oltre ad essere di considerevoli dimensioni rispetto agli analoghi operatori vicini (più di venti addetti), partecipa al consorzio per l'esportazione Bakokko Group, dimostrando una strategia più avanzata che ne sottolinea l'importanza per il sistema locale ipotizzato. Per questa ragione si è ritenuto opportuno verificare se nel territorio comunale di Ospedaletto Euganeo siano presenti altri soggetti significativi, inserendolo fra le aree di ricerca, ma riservandoci eventualmente la sua esclusione nel caso in cui non siano rilevate altre imprese appartenenti alla filiera produttiva locale.

L'origine dell'attività manifatturiera legata al mobile in stile a Casale e nei Comuni limitrofi, risale agli anni cinquanta, quando la popolazione locale migrava periodicamente in Francia, Germania e Belgio, oppure verso il "triangolo industriale", poiché il tradizionale settore agricolo, in via di meccanizzazione, non assorbiva più la forza lavoro esistente. Durante i periodi trascorsi a casa, accanto all'attività legata alla (poca) terra propria, si diffuse in via secondaria la lavorazione artigianale del legno, volta ad integrare i modesti redditi agricoli e il forzato riposo dei mesi freddi. Tali produzioni di falegnameria non richiedevano competenze particolari che non fossero già in possesso degli agenti, ereditate dal passato contadino in cui era necessario provvedere da sé al mobilio casalingo; si trattava di fornire componenti e pezzi semilavorati ad altri operatori del settore localizzati nel basso veronese, ove oggi si situa un altro sistema locale del mobile in stile (Cerea – Bovolone). La produzione all'inizio era dunque prettamente artigianale e svolta con attrezzature semplici e di uso comune; dipendeva inoltre strettamente dalle commesse provenienti dall'esterno, che data la rapida espansione del mercato negli anni sessanta, permettevano numerose a molti soggetti di intraprendere un'attività per conto proprio grazie alla quale, gradatamente, non si rese più necessario migrare dalla zona in cerca di lavoro. Dalla nascita di numerosi laboratori artigianali fino agli anni settanta, con il definitivo "sganciamento" dalle commesse esterne, gli operatori locali erano pertanto legati alla dinamica e alle scelte di altri soggetti tramite rapporti di subfornitura, mentre poche erano le imprese che vendevano per conto proprio prodotti e manufatti o che completavano l'intero ciclo di lavorazione localmente. Un primo salto qualitativo si è avuto grazie all'opera di artigiani particolarmente abili, Virgilio Frison ed

Emilio Martinello, i quali, dopo l'esperienza del restauro dei mobili antichi di Palazzo Pisani – Placco a Montagnana, trasferirono le loro conoscenze alla prima generazione di imprenditori del legno tramite il loro lavoro e gli apprendisti che istruivano, codificando, per così dire, i canoni del mobile in stile, il quale imita i pezzi di antiquariato. In seguito, fra gli anni Settanta e Ottanta, si è assistito alla crescita della numerosità e della complessità delle unità produttive localizzate nell'area studiata, le quali si sono sviluppate producendo e vendendo per conto proprio mobili in stile tradizionale e antico, per il mercato italiano e internazionale. La funzione commerciale era comunque poco sviluppata a livello locale e strettamente dipendente dalle scelte dei *buyers* e dei grossisti esterni, provenienti dal territorio nazionale e dalla Germania; tali soggetti si occupavano della vendita dei prodotti sui mercati finali e rilasciavano gli ordinativi ai numerosi produttori locali, spesso in concorrenza fra loro, visitandone periodicamente i laboratori e i piccoli stabilimenti²⁰. La breve storia dei mobili della Scodosia, mette in evidenza tre punti fondamentali: la coniugazione di un *know-how* tradizionale (la lavorazione del legno) con le tecniche semiartigianali in uso e i gusti del mercato, e il successivo arricchimento delle competenze, dei singoli (lavorazione in stile antico) e della collettività (completamento della filiera produttiva locale); l'iniziale dipendenza dalla domanda esterna (commesse dal basso veronese e azione dei grossisti esterni) non controllabile, ma capace di trainare lo sviluppo di sempre nuovi soggetti; l'emergere di una dinamica propria, in cui i centri decisionali e le

²⁰ Le notizie riguardanti la storia del locale settore del legno e del mobile sono tratte dall'opera del maestro della scuola elementare di Casale Giuseppe Vermiglio, 1985, Casale di Scodosia; paese da cuore antico, Casale di Scodosia (PD), edizioni della Biblioteca Civica.

responsabilità sono interne all'area, dagli anni ottanta, con i maggiori tassi di crescita delle imprese e l'aumento del numero e della diversità dei soggetti coinvolti nella produzione locale, anche nei comuni adiacenti al centro rappresentato da Casale²¹.

Non è qui fuori luogo fare alcune ipotesi sulle probabili connessioni della Scodosia con altri sistemi produttivi locali, in particolare quello di Cerea e Bovolone in provincia di Verona i cui rapporti storici sono stati fondamentali, ma anche con gli altri presenti in Veneto (Bassano, sinistra Piave), in Friuli (distretto della sedia di Manzano), e nel resto d'Italia (per esempio Pesaro e Firenze). Queste sono solo ipotesi che rendono conto del carattere necessariamente aperto di un sistema produttivo locale, il quale può presentare proprietà di autocontenimento, ma certo non di autarchia; l'analisi del campione di imprese può rilevare anche le connessioni con l'esterno del territorio, e pertanto alla fine dell'indagine sarà possibile sottolineare la veridicità di tali proposizioni. Nel questionario infatti verranno inseriti i riferimenti adeguati che permetteranno di capire quali rapporti percorrono lo spazio; d'altra parte secondo la scuola teorica della *proximité*, il territorio è individuato da relazioni privilegiate (prossimità organizzativa) rispetto ad altre, le quali si addensano in una certa area portando alla concentrazione degli operatori coinvolti (prossimità geografica): in questo senso i confini sono mobili e suscettibili di mutare per comprendere altri soggetti, distinguendo qualitativamente chi è dentro da chi è fuori, sulla base della dinamica in atto. Le modalità di relazione fra

²¹ Su tutti Urbana e Merlara, mentre Montagnana, che già presentava una certa tradizione nella produzione di mobili in stile, mostra una progressiva diminuzione delle imprese appartenenti a questo settore localizzate nel suo territorio.

gli agenti, da mettere in luce con l'indagine, possono pertanto rivelare i veri limiti spaziali dell'analisi, rappresentati in prima istanza dagli undici Comuni risultati dall'applicazione dei succitati criteri spaziali.

3) Ricerca e classificazione dei soggetti: la selezione degli attori significativi.

La definizione tripartita di territorio, utilizzata dagli autori e in questo lavoro, ci ha portato a delimitare in via provvisoria i confini dell'area di studio attorno ai Comuni di Casale di Scodosia, Castelbaldo, Masi, Megliadino San Fidenzio e San Vitale, Merlara, Montagnana, Ospedaletto Euganeo, Saletto, Santa Margherita d'Adige e Urbana, coerentemente con i criteri fisici, storici e relazionali espressi in precedenza. Per avere un'immediata conferma della validità della classificazione proposta e delle ipotesi fatte sulla localizzazione del fenomeno economico studiato, occorre a questo punto verificare le concentrazioni di imprese afferenti alla filiera del mobile nei vari Comuni, in modo da ottenere una sorta di mappatura dello spazio e rilevare l'eventuale presenza di polarizzazioni su uno o più centri. A tal fine sono stati raccolti i dati disponibili presso le Camere del Commercio di Padova, Vicenza, Verona e Rovigo, estendendo dunque la ricerca ai Comuni immediatamente adiacenti all'area in questione, tratti dai rispettivi registri delle imprese, tramite interrogazione telematica del sito Internet²², svolta nell'Aprile del 2001²³. I criteri della ricerca sono stati impostati tenendo conto della localizzazione dell'attività (il Comune sede dell'impresa) e del settore di appartenenza (secondo la classificazione utilizzata dalle CCIAA, ATECO '91), così come sono stati dichiarati al Registro delle Imprese competente: nella fattispecie si tratta dei settori

²² L'indirizzo è: www.pd.camcom.it/uffici/ricerca-infocamere.htm.

²³ Per la lista completa dei risultati si rimanda all'appendice 2.

D201 (taglio, piallatura e trattamento del legno), D202 (fabbricazione di fogli per impiallacciate, compensato, truciolare, etc...) e D361 (fabbricazione di mobili)²⁴, i quali catturano efficacemente gli agenti rilevanti per lo studio. Riguardo il settore di appartenenza è importante notare come nei risultati di questa prima ricerca, siano coinvolti soggetti molto eterogenei, che si occupano della produzione di mobili finiti, o di parti di essi, della loro vendita o di attività accessorie e collaterali (come per esempio la vendita dei macchinari per il legno)²⁵: tale carattere interindustriale dell'insieme di operatori locali, è in linea con quanto tipizzato nella teoria del distretto industriale, e per questa ragione viene mantenuto nella prima fase della ricerca, volta a quantificare gli attori locali direttamente coinvolti nel medesimo fenomeno. L'altro criterio di selezione dei risultati è stato esteso anche ai Comuni limitrofi a quelli considerati come appartenenti al territorio studiato, per verificare la correttezza dell'ipotesi fatta: se assumiamo vi sia in atto una dinamica sistemica localizzata nell'area, allora è lecito attendersi che gli operatori coinvolti si concentrino al suo interno²⁶, mentre nelle zone limitrofe non vi dovrebbe essere una numerosità significativa di imprese simili. Perciò nel motore di ricerca interno al sito, sono stati inseriti anche i Comuni di Bevilacqua, Terrazzo, Pressana e Roveredo di Guà (in provincia di Verona, ad ovest e nord), di Pojana Maggiore e Noventa Vicentina (provincia di Vicenza, a

²⁴ CCIAA, 2000b, La struttura produttiva dei Comuni della provincia di Padova; schede di sintesi al 31 Dicembre 1999, serie Rapporti n.83, Padova, CCIAA.

²⁵ Dall'insieme sono stati tuttavia esclusi da subito i rivenditori di mobili in legno al dettaglio locali, poiché servono un mercato strettamente locale e non sono direttamente rilevanti per la comprensione della dinamica produttiva in atto.

²⁶ Coerentemente con quanto formulato dalla scuola *dynamique de proximité*, a proposito del concetto di prossimità geografica.

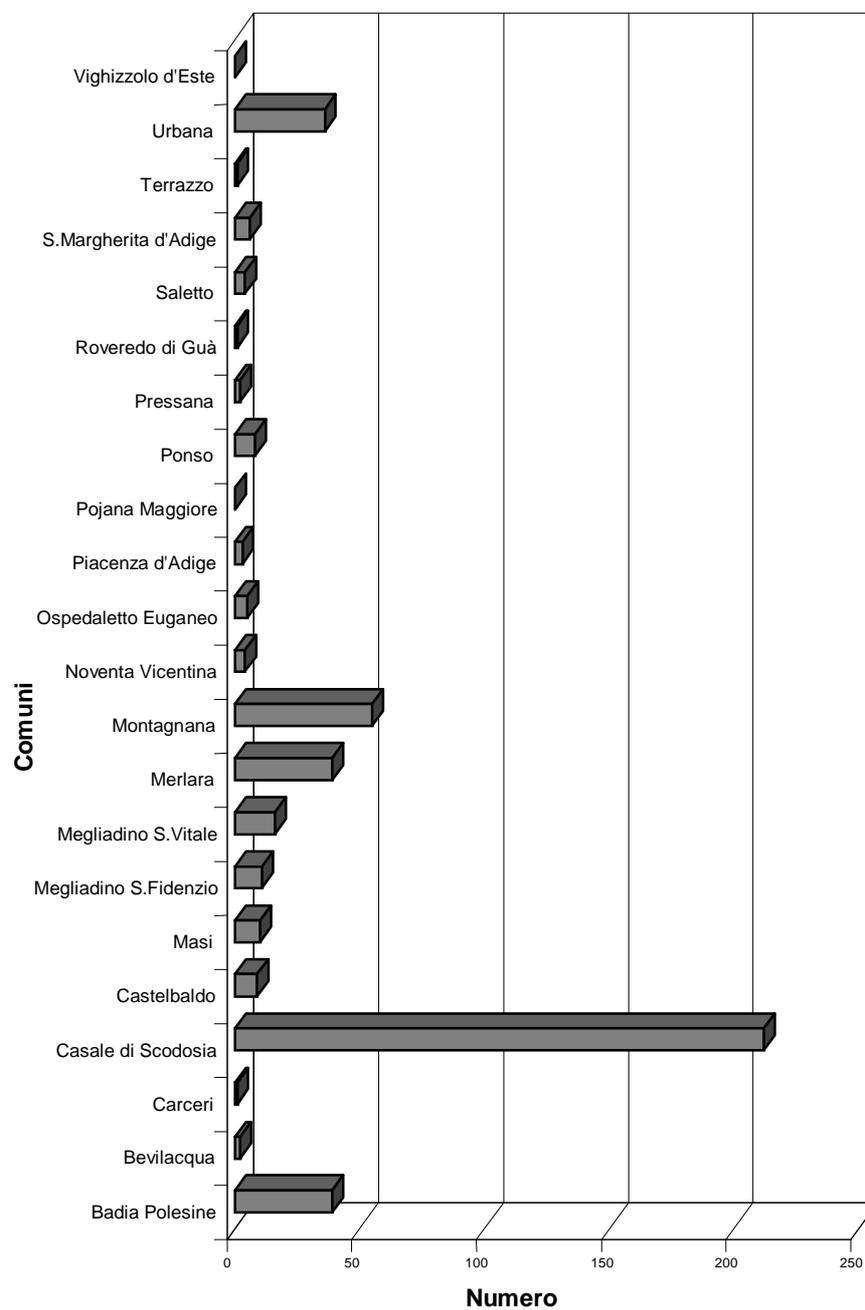
nord), di Piacenza d'Adige, Ponso, Carceri e Vighizzolo d'Este ad est, e di Badia Polesine a sud (Rovigo). I risultati sulla numerosità delle imprese locali afferenti alla filiera del mobile, sono raccolti nel grafico a pagina seguente; i dati relativi sono riportati nella tabella sottostante, in cui sono state calcolate anche le concentrazioni locali rispetto al totale delle imprese rilevate per ogni Comune toccato dalla ricerca, allo scopo di rendere evidenti le disparità territoriali.

Tabella 3.1: Numerosità delle imprese rilevate e concentrazione relativa.

Comune	Num. Imprese	Conc.	Comune	Num. Imprese	Conc.
Badia Polesine	39	8,4%	Ospedaletto Euganeo	5	1,1%
Bevilacqua	2	0,4%	Piacenza d'Adige	3	0,6%
Carceri	1	0,2%	Pojana Maggiore	0	0%
Casale di Scodosia	212	45,8%	Ponso	8	1,7%
Castelbaldo	9	1,9%	Pressana	2	0,4%
Masi	10	2,2%	Roveredo di Guà	1	0,2%
Megliadino S.Fidenzio	11	2,4%	Saletto	4	0,9%
Megliadino S.Vitale	16	3,5%	S.Margherita d'Adige	6	1,3%
Merlara	39	8,4%	Terrazzo	1	0,2%
Montagnana	55	11,9%	Urbana	38	7,9%
Noventa Vicentina	4	0,9%	Vighizzolo d'Este	0	0%

(Fonte: elaborazione dei dati ottenuti tramite ricerca telematica sul sito ufficiale delle CCIAA, all'Aprile 2001).

Ripartizione delle imprese



È possibile notare subito che nei Comuni esterni alla Sculdascia, e all'area occupata dal sistema locale del lavoro SLL 216 individuata da Sforzi, il numero di imprese appartenenti ai settori oggetto di indagine è molto contenuto e diminuisce all'allontanarsi dal centro rappresentato da Casale. Coerentemente con l'ipotesi di localizzazione fatta in precedenza gli operatori situati a Bevilacqua (2 imprese), Carceri (1), Noventa Vicentina (4), Piacenza d'Adige (3), Pojana Maggiore (0), Ponso (8), Pressana (2), Roveredo di Guà (1), Terrazzo (1) e Vighizzolo d'Este (0), non fanno parte della dinamica collettiva studiata, o vi appartengono solo marginalmente, mentre all'interno del territorio dei Comuni di Casale di Scodosia, Merlara, Montagnana e Urbana si concentra il 74,9% delle imprese rilevate²⁷. Può sorgere un problema dalla considerazione che Badia Polesine ospita 39 imprese del mobile e del legno, apparentemente collegate con l'insieme oggetto di indagine: il territorio di questo Comune si trova tuttavia lontano da quello di Casale, essendo interposti i Comuni di Masi e Castelbaldo, già di per sé marginali e con poche imprese rispetto alle concentrazioni più importanti; inoltre il limite fisico, amministrativo e storico dell'Adige, nonché il confine stesso del SLL 216, portano a considerare tale insieme come parte di un altro sistema, collegato forse alla Scodosia, ma esterno al territorio che ci interessa. Un ragionamento analogo va fatto per le imprese localizzate nel Comune di Ospedaletto Euganeo: l'inserimento di tale unità territoriale, ricordiamo non appartenente alla Sculdascia, né al SLL 216, e neppure alle delimitazione amministrativa utilizzata dalla CCIAA, era

²⁷ Il valore aumenta se si escludono dal computo totale i soggetti localizzati al di là del fiume Adige, storicamente separati dalla Sculdascia e oggi appartenenti anche ad un'altra provincia, oltre che formare secondo Sforzi un sistema a sé stante (SLL 219). La concentrazione di imprese nei quattro Comuni indicati passerebbe dunque all'80,7 %.

motivato in prima battuta dalla necessità di verificare se vi fossero altri importanti soggetti, oltre a quello già rilevato e citato. I risultati della ricerca mostrano che il soggetto individuato rappresenta la quasi totalità del settore nel territorio comunale, accompagnato da un piccolo laboratorio di produzione, da agenti appartenenti a settori affini (mobili da giardino), e da due imprese che si occupano della vendita di mobili; pertanto riteniamo opportuno inserire il Comune di Ospedaletto Euganeo fra le aree limitrofe su cui è stata condotta la ricerca preliminare, escludendolo dunque dal territorio vero e proprio.

La distribuzione spaziale delle imprese rilevate, mostra una netta concentrazione nel Comune di Casale (212 soggetti), e in via secondaria in quelli limitrofi di Montagnana (55), Merlara (39) e Urbana (38), i quali dunque possono essere rappresentati come un polo unico per il settore del mobile in stile, su cui gravitano gli operatori dei Comuni limitrofi.

Riassumiamo ora in una tabella l'impiego dei vari criteri limitativi dell'indagine e i relativi risultati che mostrano il progressivo restringimento dell'area di studio, fino all'identificazione del territorio. Ragionando sui dati ottenuti e sulle evidenti aggregazioni degli operatori, è pertanto possibile ritenere corretta la prima delimitazione spaziale del campo d'indagine, ora ristretta ai dieci Comuni, cui siamo giunti applicando successivamente i criteri fisico - geografici, amministrativi, storici e delle relazioni (a seguito dell'individuazione del mercato locale del lavoro), ripercorrendo in questo modo anche l'evoluzione del concetto stesso di regione.

Tabella 3.2: I criteri della delimitazione territoriale e i relativi risultati.

Criteri spaziali	Lista dei Comuni interessati	N.
Criterio fisico e geografico (corsi d'acqua).	Carceri, Casale di Scodosia, Castelbaldo, Masi, Megliadino S.Fidenzio, Megliadino S.Vitale, Merlara, Montagnana, Ospedaletto Euganeo, Piacenza d'Adige, Ponso, Saletto, S.Margherita d'Adige, Urbana, Vighizzolo d'Este.	15
Criterio amministrativo (confini della CCIAA).	Casale di Scodosia, Castelbaldo, Masi, Megliadino S.Fidenzio, Megliadino S.Vitale, Merlara, Montagnana, Piacenza d'Adige, Saletto, S.Margherita d'Adige, Urbana.	11
Criterio storico (Sculdascia).	Casale di Scodosia, Castelbaldo, Masi, Megliadino S.Fidenzio, Megliadino S.Vitale, Merlara, Montagnana, Piacenza d'Adige, Ponso, Saletto, S.Margherita d'Adige, Urbana.	12
Criterio relazionale (Sistema Locale del Lavoro 216).	Casale di Scodosia, Castelbaldo, Megliadino S.Fidenzio, Megliadino S.Vitale, Merlara, Montagnana, Urbana.	7
Comuni limitrofi indagati.	Badia Polesine, Bevilacqua, Noventa Vicentina, Pojana Maggiore, Ospedaletto Euganeo, Pressana, Roveredo di Guà, Terrazzo.	8
Area di indagine: il territorio.	Casale di Scodosia, Castelbaldo, Masi, Megliadino S.Fidenzio, Megliadino S.Vitale, Merlara, Montagnana, Saletto, S.Margherita d'Adige, Urbana.	10

La ricerca svolta presso i siti veneti delle CCIAA ha permesso di raccogliere anche i dati relativi all'attività svolta dai soggetti, così come dichiarato al Registro delle Imprese. Come già accennato in precedenza, l'eterogeneità dei soggetti non deve sorprendere, ma anzi può stare ad indicare il completamento delle varie fasi produttive a livello locale, e la progressiva complessificazione di un ipotetico sistema di operatori locali, almeno all'inizio alquanto semplice. È tuttavia necessario classificare e ordinare i soggetti trovati, per dare significato ai dati raccolti e strutturare un campione rappresentativo delle attività localizzate nel territorio. A tale fine è stata ricostruita una generica filiera produttiva²⁸ valida per la produzione di mobili in legno in stile antico o moderni, che riassume ed elenca le fasi produttive dall'importazione del legname, grezzo o trattato, all'interno del territorio, fino alla commercializzazione dei prodotti locali fuori dai confini dell'area. Ogni fase rappresenta una tipizzazione delle reali attività svolte dagli agenti, con lo scopo di distinguere e qualificare meglio i soggetti studiati: pertanto una singola fase può essere occupata da più produttori, così come una medesima impresa può svolgerne di molteplici al proprio interno. Ad ogni attività è stato associato un certo prodotto (che per semplicità vengono rappresentati come materie prime, semilavorati, prodotti intermedi e finiti), risultato della specifica fase in questione, utile per capire gli scambi materiali fra i soggetti e dunque tracciare le possibili relazioni che instaurano fra di essi, vale a dire l'oggetto stesso della presente ricerca. Grazie all'identificazione di un'attività associata ad un certo prodotto, è stato quindi possibile dare uno o più nomi ai soggetti che

²⁸ Intendiamo con il termine filiera produttiva uno schema logico atto a rappresentare l'insieme di fasi che concorrono alla realizzazione e vendita di un dato prodotto.

occupano quella determinata fase, riuscendo così a sistemare le numerose definizioni della propria attività che gli agenti stessi coinvolti nella dinamica territoriale hanno rilasciato alle Camere di Commercio. Presentiamo dunque immediatamente lo schema grafico della classificazione dei soggetti locali, secondo un'ipotetica filiera produttiva: a sinistra sono riportate sinteticamente le attività svolte, al centro il nome identificativo dei soggetti che presidiano le varie fasi produttive, a destra i prodotti che ne risultano, e per ultimo il numero di imprese poste all'interno di ogni categoria²⁹.

Tabella 3.3: La filiera produttiva locale.

Attività.	Soggetti.	Prodotti.	N.
Commercio di legnami in ingresso all'area, prima lavorazione.	Grossisti di legname, falegnamerie, segherie.	Legname, semilavorati grezzi e generici: materie prime e semilavorati.	12
Piccole produzioni, serie brevi, anche conto terzi; componentistica e accessori.	Piccoli laboratori con pochi addetti, microimprese, produttori dipendenti.	Semilavorati, prodotti intermedi e finiti, componenti e accessori.	199

²⁹ In calce all'intero lavoro, l'appendice terza riporta la classificazione dei soggetti rilevati e la ricostruzione della filiera produttiva del mobile.

Produzione più ampia, indipendente, venduta per conto proprio.	Produttori indipendenti (con funzioni superiori), maggior numero di addetti.	Prodotti finiti, intermedi, semilavorati e componenti.	32
Lucidatura, verniciatura, cottura, spesso in conto terzi.	Lucidature, produttori di fase.	Prodotti finiti e prodotti intermedi.	68
Decorazione, intarsio, laccatura, incisione, lavorazioni particolari, spesso in conto terzi.	Decoratori.	Prodotti intermedi e prodotti finiti.	16
Imbottitura e rivestimenti, spesso in conto terzi.	Tappezzieri.	Prodotti finiti.	10
Commercializzazione in uscita dall'area.	<i>Buyers</i> , produttori indipendenti, grossisti.	Prodotti finiti e prodotti intermedi.	40

Premettiamo che sono stati eliminati da quest'ordine anche i soggetti che esercitano esclusivamente un'attività legata al commercio dei macchinari e del materiale di consumo, utilizzati nella produzione di mobili, i quali se testimoniano dell'intersettorialità del fenomeno studiato, non rappresentano che dei canali di vendita per imprese situate al di fuori del territorio della Scodosia e pertanto esulano dal ristretto campo d'indagine definito in

precedenza. Possiamo altresì notare che queste attività sussidiarie e di servizio agli operatori locali, sono concentrate a Montagnana, quasi a rivelare, anche se i dati quantitativi non sono sufficienti a confermarla, una divisione spaziale del lavoro all'interno del territorio stesso. La sequenza, da leggersi dall'alto in basso, così come è stata ricostruita, non è di certo normativa, pertanto le attività possono anche non trovarsi in quest'ordine, né svolgersi necessariamente tutte all'interno del territorio. I prodotti di ogni fase locale possono infatti circolare anche all'esterno, così come i materiali e i semilavorati utilizzati spesso provengono da unità produttive appartenenti ad altri sistemi locali³⁰; occorre dunque immaginare anche l'esistenza di flussi materiali e informativi che travalichino i confini locali per supportare relazioni di agenti lontani fra loro: in tal modo ogni fase produttiva non si esaurisce all'interno del contesto territoriale individuato, ma è in grado di allacciarsi a diversi processi esterni. Questa peculiarità rende conto del carattere necessariamente aperto della dinamica che abbiamo ipotizzato insistere sulla Scodosia: tema già affrontato a proposito della prossimità, il grado di apertura di un sistema rappresenta contemporaneamente il suo indice di vitalità³¹ e il maggior rischio che

³⁰ Questa caratteristica sembra confermare quanto teorizzato dalla scuola francese della *proximité*, la quale mostra come la prossimità organizzativa (fondata sulla somiglianza e l'appartenenza) superi il vincolo spaziale costituito dalla vicinanza fisica, permettendo a più unità lontane fra loro di funzionare assieme; in questo senso la contiguità fra gli operatori (prossimità geografica) non è un requisito essenziale, né una condizione necessaria, allo sviluppo di una dinamica economica regionale, ma piuttosto il risultato di detto fenomeno. Gli autori propongono quindi un modello di economia – arcipelago, in cui le relazioni immateriali e informative fra gli agenti suppliscano alla vicinanza spaziale, permettendo di sviluppare un processo comune a più imprese indipendentemente dalla loro scelta localizzativa. Paolo Perulli (ed), 1998, *Neoregionalismo, l'economia arcipelago*, Torino, Bollati Boringhieri; Jean-Pierre Gilly e André Torre (eds), 2000, *Dynamique de proximité*, Paris, L'Harmattan.

³¹ Si veda in proposito la metafora utilizzata per il concetto di autopoiesi in H. R. Maturana e F. J. Varela (1985), *op.cit.*

corre, essendo sempre possibili degenerazioni verso una chiusura totale o un'eccessiva apertura che disgreghi e atomizzi gli agenti locali³². La giusta proporzione fra elementi di chiusura e di apertura non è tuttavia determinabile a priori, ma dipende dalle soluzioni elaborate dagli agenti coinvolti³³, fra cui anche le forme adottate di regolazione delle relazioni interne o meno: solo la qualità e la quantità di rapporti che intrattengono localmente e fuori dal territorio, possono indicare quale sia effettivamente la situazione studiata, ma tale quesito rientra nella tesi principale sulla validità dell'ipotesi sistemica, come rappresentazione delle imprese del mobile della Scodosia. Pertanto sarà oggetto di indagine anche la porosità dei confini, proprio per analizzare l'autocontenimento produttivo locale, che non si riferisce solo al mercato del lavoro, ma anche a quello dei materiali e dei prodotti, il quale può indicare in che proporzione il sistema ipotizzato riesce a trovare al suo interno la capacità produttiva e le competenze necessarie al proprio sostentamento e sviluppo. Due ulteriori avvertenze sono necessarie: la classificazione è ottenuta sulla base delle dichiarazioni al Registro delle Imprese, aggiornate al 30 Aprile 2001; inoltre la medesima impresa può occupare più fasi produttive e quindi ricorrere più volte all'interno delle categorie presentate, falsando così l'apparente numerosità dei soggetti coinvolti nell'analisi³⁴.

³² Alberto Bramanti e Mario A. Maggioni, 1997, *The dynamics of milieux, the network analysis approach*, in A. Bramanti, R. Gordon e R. Ratti (eds), *The dynamics of innovative regions, the GREMI approach*, Aldershot, Ashgate-GREMI.

³³ Michael Storper e Robert Salais, 1997, *Worlds of production, the action framework of the economy*, London-Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

³⁴ Per ovviare a questo inconveniente, si è ritenuto opportuno classificare ogni agente locale rilevato, secondo l'attività svolte in via principale; il risultato di questa operazione è riportato nella terza appendice al testo.

La prima fase della ricostruita filiera produttiva consiste del commercio del legname in ingresso al territorio della Sculdascia e delle sue prime lavorazioni, ove necessario. Si tratta principalmente di grossisti i quali acquistano il legno dai mercati nazionali e internazionali (soprattutto Germania, Nord America ed Europa Orientale), rivendendo agli operatori locali le materie prime utilizzate nei processi produttivi. Talvolta svolgono nei propri magazzini anche le prime lavorazioni dei tronchi, delle assi o dei fogli di materiale composito acquistati, procedendo dunque ad opere di segheria e trattamento del legno. In effetti in questa prima categoria possono essere raccolti anche gli operatori dei settori ATECO '91 D201 e D202 (taglio, piallatura, trattamento del legno e fabbricazione fogli per impiallaccature, compensato, truciolare, etc...), i quali spesso coincidono con gli importatori di legno; pertanto in questa fase rientrano i (pochi) soggetti variamente denominati grossisti di legname, falegnamerie generiche, segherie, etc..., che operano nel territorio talora sotto forme giuridiche societarie, o comunque di dimensioni maggiori rispetto all'insieme locale di imprese. Ciò non toglie che alcuni grossi produttori provvedano da sé all'approvvigionamento delle proprie materie prime necessarie, di fatto internalizzando una funzione più complessa e sganciandosi dal locale mercato delle materie prime, rifornendosi da soli o tramite gruppi di acquisto direttamente alla fonte. I prodotti di tale fase di lavorazione sono rappresentati dal legname, da semilavorati generici (pannelli di truciolare, compensato, fogli per impiallaccature), e grezzi (come per esempio i cosiddetti "quadrotti" per le sedie).

Il secondo gruppo di imprese comprende i piccoli produttori, in grado di realizzare piccole serie, lavorazioni limitate o particolari, o che forniscono

accessori e componenti relativamente semplici. Tali soggetti possono essere individuati principalmente dalle loro ridotte dimensioni, indicate dai dati occupazionali, oltre che dal tipo di prodotto fornito al mercato; ciò non toglie che accanto alle lavorazioni realizzate per conto terzi, spesso imprese locali di dimensioni maggiori cui sembrano essere legate da rapporti di dipendenza, vendano i propri prodotti direttamente. In effetti il grado di divisione locale del lavoro è tutto da verificare, mentre appare chiaro come la quasi totalità dei piccoli laboratori semi-artigianali, spesso a conduzione familiare e i cui caratteri distintivi autorizzano a qualificarli come micro-imprese, svolga al proprio interno anche forme embrionali di funzioni commerciali, utilizzando direttamente i mercati, locali o meno, o più di frequente limitandosi a cedere i propri prodotti a grossisti, della Scodosia o di altra provenienza. In effetti il rapporto che abbiamo postulato essere di dipendenza fra i piccoli produttori e le altre entità economiche locali, si ripropone anche nei confronti di imprese maggiori e *buyers*, più che altro di provenienza esterna: attraverso l'analisi del campione sarà quindi possibile verificare tali ipotesi e studiare il legame che corre fra i soggetti in questione. Prodotti tipici di questo segmento sono pertanto i mobili finiti o grezzi (vale a dire i prodotti intermedi³⁵) nonché componenti e semilavorati, realizzati anche per conto di altri soggetti.

Un terzo insieme di produttori, che possono essere qualificati come maggiori o indipendenti, si differenzia dai precedenti essenzialmente per il controllo che sono in grado di esercitare sul proprio prodotto e sulle

³⁵ Intendiamo con il termine prodotto "intermedio", merci già in parte lavorate ma che non costituiscono un prodotto finito vero e proprio, anche se possono essere oggetto di scambio locale e con unità economiche non appartenenti al territorio. In questo senso un prodotto intermedio può essere rappresentato dai componenti già assemblati, per esempio di una sedia, non ancora lucidati o verniciati, oppure cui manca l'imbottitura.

modalità di vendita e produzione, grazie allo sviluppo di funzioni d'impresa superiori o all'internalizzazione di alcune fasi del ciclo di lavorazione, segnalate con buona approssimazione dai dati occupazionali. Queste imprese vendono per conto proprio (a singoli grossisti o tramite una propria rete di agenti) i mobili finiti, o ancora da decorare e rifinire, all'esterno dell'area e dunque anche sui mercati internazionali, dominando in questa maniera le attività degli altri attori locali, condizionandoli per esempio tramite dettami stilistici, o più semplicemente con i propri lotti di produzione. All'interno di tali soggetti vengono svolte molte attività, dalla produzione dei componenti e degli accessori, al loro assemblaggio, fino alla commercializzazione vera e propria dei prodotti. Quest'ultima attività in particolare, richiede competenze decisamente superiori rispetto alla semplice produzione, indispensabili per trattare con i clienti e per la stessa amministrazione di un apparato che si fa più complesso; tali soggetti raggiungono delle dimensioni (in realtà relativamente contenute, raggiungendo al massimo una sessantina di addetti) necessarie a sviluppare funzioni adeguate, fra cui il *marketing*, la logistica e una propria politica di approvvigionamento per gestire la rete di imprese terziste utilizzata. Infatti i semilavorati e i componenti necessari possono essere prodotti internamente, ma anche reperiti sul mercato locale o meno contando sulla rete di imprese minori localizzata sul territorio o al suo esterno, tramite le relazioni a più ampio raggio che intrattengono con altri soggetti del settore³⁶. Date tali caratteristiche, questi attori possono essere rappresentati come capifila dell'ipotetico sistema produttivo studiato; esiste tuttavia un problema

³⁶ Ritorna qui il concetto di prossimità organizzativa discusso in precedenza, elaborato dall'omonimo gruppo francese; J.-P. Gilly e A. Torre (2000), op.cit.

concreto nella loro identificazione tramite i dati disponibili poiché la grande maggioranza delle imprese locali si definisce produttrice, senza sia possibile distinguerle a priori come indipendenti o meno. Si farà dunque riferimento alle dimensioni di alcuni soggetti, spia della complessità relativa di alcune unità produttive rispetto ad altre, all'utilizzo di forme giuridiche più complesse come le società di capitali, e all'appartenenza di tali imprese a circuiti relazionali innovativi centrati sul consorzio Bakokko, nato per favorire l'esportazione dei prodotti locali. Grazie a questi tre parametri è possibile identificare in prima battuta quali soggetti locali potrebbero essere qualificati come produttori indipendenti, e dunque capifila del sistema locale ipotizzato. Questo problema di classificazione è tuttavia ben più ampio e perciò si rimanda ad una sua più ampia discussione, contenuta nell'Appendice terza dedicata alla ricostruzione della filiera produttiva.

L'insieme successivo, di semplice delimitazione, consiste dei cosiddetti "lustrini", vale a dire delle lucidature, le quali si occupano della levigatura, verniciatura e della successiva essiccazione dei mobili. La tipologia produttiva, il tipo di macchinari (qui si possono trovare linee automatizzate FMS) e la chiara identificazione con una categoria quasi sociale, permettono di raggruppare in una classe a sé questi produttori di fase, i quali possono soddisfare anche una domanda di provenienza esterna all'area d'indagine.

Un'ulteriore classe di soggetti comprende tutti gli "artigiani" che si occupano delle fasi puramente estetiche del ciclo di lavorazione del mobile, in stile o meno. Sotto questa voce sono dunque riunite attività affini come la decorazione generica, la laccatura, l'intarsio, l'incisione e le lavorazioni più

particolari necessarie, in cui la vocazione artigiana degli operatori locali diviene più evidente. Questa fase necessita di competenze che spesso sfiorano “l’artistico”, o che comunque contribuiscono pesantemente all’identità del prodotto finale e alla varietà complessiva delle lavorazioni locali.

L’ultima fase materialmente produttiva riguarda solamente sedie, poltrone, divani e in generale oggetti su cui sedersi: i tappezzieri si occupano con tecniche nettamente artigianali delle imbottiture e della copertura in stoffa o altri materiali, dei mobili già assemblati e trattati precedentemente da altre imprese; per tale tipologia merceologica è solo alla fine di questa fase che il prodotto può dirsi propriamente finito.

All’estremo inferiore della sequenza di attività chiamate filiera produttiva, troviamo la commercializzazione dei prodotti, finiti o meno, all’esterno dell’area territoriale in cui sono stati realizzati. I soggetti che svolgono questa attività funzionano da interfaccia fra l’interno del sistema ipotizzato, in cui si situano gli operatori locali, e l’esterno, rappresentato dai mercati soprattutto internazionali, verso cui sono diretti i mobili della Scodosia. Tale importante ruolo può essere esercitato da grossisti locali, che provvedono alla vendita dei prodotti sui mercati, da *buyers* esterni, i quali si riforniscono nel territorio immettendo i manufatti nei circuiti internazionali, o, sempre più spesso, da quelle imprese maggiori che abbiamo indicato come produttori indipendenti.

Attraverso la sistemazione proposta dei dati raccolti presso il Registro delle Imprese, è possibile delineare un’ipotetica architettura dell’insieme di operatori situati all’interno del territorio che abbiamo chiamato Scodosia. Si evidenziano infatti due possibili interpretazioni della divisione locale del

lavoro fra le imprese, la prima legata alla distribuzione spaziale delle unità produttive, la seconda inerente al frazionamento del ciclo di lavorazione fra le stesse. È possibile osservare come i soggetti si concentrino nel cuore del territorio, rappresentato dai Comuni di Merlara, Montagnana, Casale di Scodosia e Urbana, area in cui sono anche localizzate le imprese più importanti classificate come indipendenti, ovverosia quelle più complesse e in grado di dominare una certa rete di soggetti più semplici. Tale differenza fra l'area centrale e quella periferica, è indicata non solo dai dati quantitativi, ma dal tipo stesso di agenti rinvenuti in ogni Comune, poiché quelli relativamente meno complessi, ma più numerosi, come i piccoli produttori o le lucidature, rappresentano la quasi totalità della popolazione di imprese nei Comuni più esterni, mentre in quelli centrali emergono anche soggetti più evoluti e di dimensioni maggiori. La divisione del lavoro fra i soggetti, schematizzata nella filiera produttiva esposta, mostra come gli operatori possano ricorrere ad un ricco mercato locale dei componenti e delle lavorazioni per portare a termine il ciclo produttivo, oppure coinvolgere le imprese vicine tramite relazioni di subfornitura o di altro genere, dando così vita ad un *network* che non si esaurisce all'interno dei confini territoriali. Tale caratteristica è stata ampiamente studiata dalla scuola del distretto industriale³⁷, ma occorre tenere presente che il sistema ipotizzato è aperto ai flussi di provenienza esterna, e di conseguenza la rete locale può non essere sufficiente a spiegare la dinamica analizzata³⁸. Accanto a questo aspetto tecnico ed economico della divisione del lavoro

³⁷ Giacomo Becattini (a cura di), 1987, Mercato e forze locali: il distretto industriale, Bologna, Il Mulino.

³⁸ J.-P. Gilly e A. Torre (2000), op.cit.; P. Perulli (1998), op.cit.

realizzata a livello locale, è possibile riscontrare alcune agglomerazioni produttive di attori simili, nei confini dei quattro Comuni adiacenti indicati più sopra: così le imprese più complesse sono concentrate in una sorta di *core* produttivo ad alta densità di soggetti appartenenti alla filiera del mobile, godendo di economie esterne, pecuniarie e marshalliane, ma soprattutto della possibilità di stringere ulteriori relazioni in un'area ancora più ristretta del territorio individuato. Oltre ad una certa specializzazione nelle attività sussidiarie e terziarie riscontrabile a Montagnana, è possibile notare negli altri tre Comuni del “centro” la localizzazione delle imprese maggiori (anche aventi sede al di fuori del territorio, come per esempio quelle registrate in provincia di Verona o Rovigo), e dunque di competenze e capacità più sviluppate, mentre nei pressi sono situati soggetti più semplici, quasi ad indicare diverse specializzazioni all'interno dell'area. Per non invocare un modello interpretativo basato sulla contrapposizione fra centro e periferia, è necessario far notare che tutto il fenomeno studiato si sviluppa all'interno di un'area abbastanza contenuta (187,74 Km², percorribile da est a ovest in quindici minuti e da nord a sud in venti³⁹), e pertanto relazioni significative per l'intera dinamica in atto possono avvenire al di là dei confini posti, come illustra l'esempio di Ospedaletto Euganeo e la Collezione Stile srl.

Presentiamo ora una tabella che riassume sinteticamente i dati quantitativi presentati in precedenza, ordinati secondo la classificazione della proposta filiera produttiva. Sono segnalate le numerosità delle imprese coinvolte nello studio, esclusi i dettaglianti dei settori collegati alla produzione e i

³⁹ Si vedano in proposito le cartine riportate nella prima appendice.

soggetti che supportano semplicemente la vendita di macchinari e materiali, per ogni Comune del territorio e per fase produttiva: tale sistemazione permette di evidenziare la divisione locale e spaziale del lavoro che abbiamo ipotizzato, nonché la consistenza numerica dei soggetti studiati.

In conclusione, la ricerca e l'analisi dei soggetti coinvolti nel fenomeno di sviluppo locale ci ha permesso di supportare l'idea di territorio discussa nel primo capitolo, confermando la validità dei criteri di delimitazione utilizzati. All'interno dei dieci Comuni studiati sono rinvenibili delle disparità nelle distribuzioni quantitative e qualitative dei soggetti, i quali appaiono nettamente concentrati a Casale di Scodosia, e nei Comuni limitrofi di Merlara, Montagnana e Urbana. Grazie all'analisi delle distribuzioni dei soggetti all'interno della filiera produttiva, è ora possibile strutturare un campione rappresentativo delle imprese locali afferenti al mobile in stile, su cui svolgere l'analisi. Per dimostrare la nostra tesi e la validità delle ipotesi sistemiche fatte, si focalizzerà l'attenzione sulle relazioni che uniscono gli operatori locali del campione, che, se confermato quanto supposto, sarà possibile chiamare più propriamente legami.

Tabella 3.4: Distribuzione spaziale e divisione del lavoro nel territorio.

	Grossisti in entrata	Piccoli produttori.	Produttori maggiori.	Lucidatori	Decoratori	Tappezzieri	Gross. in uscita	Totale
Casale di Scodosia	7	108	19	36	8	3	24	205
Castelbaldo	0	6	0	2	0	0	1	9
Masi	0	8	0	0	0	0	2	10
Megliadino S.Fidenzio	1	6	0	3	0	0	1	11
Megliadino S.Vitale	0	10	0	3	1	0	0	14
Merlara	1	22	7	2	2	1	3	38
Montagnana	2	15	4	9	2	5	7	44
Saletto	1	1	0	2	0	0	0	4
S.Margherita d'Adige	0	3	0	3	0	0	0	6
Urbana	0	20	2	8	3	1	1	35
Totale imprese	12	199	32	68	16	10	40	377

4) Il questionario e il campione d'indagine: strumenti analitici della dinamica locale.

L'utilizzo dei diversi criteri spaziali ci ha permesso di delimitare l'area d'indagine ai dieci Comuni del Montagnanese: secondo quanto esposto a proposito della concezione dello spazio negli autori che si sono occupati di sviluppo regionale, possiamo chiamare tale area territorio e qualificarla più precisamente con il toponimo, di antica derivazione, Scodosia. Una prima ricerca sulle scelte localizzative delle imprese che producono mobili, vale a dire appartenenti alle classi Ateco D201, D202, e D361, ha confermato la validità del procedimento utilizzato per individuare lo spazio d'analisi, il quale tra l'altro contiene il sistema locale del lavoro 216, rilevato dallo studio di Sforzi⁴⁰. Una ricerca più approfondita ci ha messo in grado di rilevare i soggetti localizzati nel territorio, qualificandoli attraverso l'attività svolta, e quindi classificarli all'interno di un quadro logico coerente. Tale schema interpretativo è la filiera produttiva del mobile, entro la quale è possibile sistemare le numerose imprese locali rilevate, imprimendo dunque un ordine ai dati raccolti per renderli intelligibili. Il precedente paragrafo e le prime due appendici al testo, rappresentano per l'appunto il risultato di queste due fasi di studio, finalizzate all'interpretazione dell'insieme di operatori situati nel territorio della Scodosia.

Per dimostrare la nostra tesi, la rappresentabilità dell'insieme di soggetti locali come un sistema, riconducendolo dunque ai modelli teorici elaborati dalle diverse scuole di pensiero, è necessario e possibile ora procedere

⁴⁰ ISTAT, 1997a, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, Sistema Statistico Nazionale – Istituto Nazionale di Statistica, (a cura di Fabio Sforzi).

all'individuazione delle relazioni fra i soggetti, al fine di cogliere l'eventuale forma d'ordine o struttura dei rapporti che intercorrono fra loro, i quali potrebbero originare una dinamica non solo collettiva, ma sistemica. Il mezzo concreto per svolgere tale indagine consiste del questionario proposto ai titolari delle imprese locali che costituiscono il campione rappresentativo dei soggetti, estratto dalla popolazione di aziende censite e classificate. L'intero insieme di domande cui sono stati sottoposti i titolari delle aziende, è riportato nella parte finale del presente lavoro, all'appendice quarta, cui si rimanda per la sua esposizione.

Il questionario è fondamentalmente strutturato su tre livelli: l'impresa, le relazioni con i fornitori e i clienti, le altre relazioni con i soggetti locali. Il primo serve a comprendere a fondo il singolo soggetto intervistato, prevedendo la rilevazione di informazioni relative all'attività svolta, alle origini dell'impresa, alla provenienza della forza lavoro impiegata e ai canali di vendita utilizzati per commercializzare i propri prodotti. In tal modo è possibile collocare l'agente esaminato all'interno della filiera produttiva, e allo stesso tempo cogliere alcune delle relazioni attivate con altre imprese, locali o meno, che contribuiscono a definirlo: uso del mercato del lavoro, legami di parentela con altri soggetti locali, contatti con i clienti e modalità di approccio al mercato. Il secondo livello si concentra sulle relazioni lungo la filiera produttiva, studiando le relazioni a monte con i fornitori e a valle con i clienti. Tramite i dati ricavati dal primo gruppo di domande, è possibile inquadrare meglio le risposte raccolte, chiarendo soprattutto la tipologia di legami locali esistenti fra le imprese e la partecipazione del soggetto alla divisione del lavoro, grazie alle valutazioni dell'importanza dei rapporti con i differenti soggetti. Si analizza dunque

l'uso del mercato, della gerarchia o delle forme intermedie di governo dello scambio fra gli agenti, cercando di evidenziare i rapporti di potere in grado di rendere asimmetriche relazioni apparentemente basate sul prezzo; sono inoltre previste domande dirette sulle metodologie prevalenti nella risoluzione dei problemi interni alle imprese e sui canali attraverso cui altri soggetti riescano eventualmente a influenzare il processo decisionale dell'intervistato. L'ultima parte riguarda le ulteriori relazioni locali, "trasversali" rispetto alla filiera produttiva. Il riferimento all'innovazione⁴¹ è dovuto alla criticità di un qualunque processo di cambiamento: l'eventuale attivazione di percorsi di *learning* a livello locale, permette la rilevazione dei legami e delle influenze esercitate dai soggetti appartenenti alla Scodosia, rivelando quale tipo di rapporti intercorrono fra le imprese impegnate in una dinamica comunque delicata e difficoltosa. Le note sull'appartenenza a istituzioni locali, formali o meno, arricchiscono il quadro delle relazioni studiate, cercando anche di mostrare l'importanza dei contatti con gli altri agenti, al di là dei rapporti strettamente lavorativi, per il processo di sviluppo collettivo osservato. I vantaggi menzionati, di cui si richiede la rilevanza, sono collegati all'appartenenza a dette istituzioni e più in generale ai contatti con gli altri titolari di imprese del mobile, vale a dire all'appartenenza al territorio della Scodosia, e sono in grado di evidenziare il grado di partecipazione e coinvolgimento del soggetto intervistato nei rapporti locali, richiedendo anche l'uso che ricava dalle relazioni attivate.

⁴¹ Il concetto di innovazione "relativa" utilizzato nel presente lavoro, è stato esposto e discusso all'interno del primo e del secondo capitolo; torna qui utile per comprendere le dinamiche di un settore apparentemente tradizionale, ma in grado di presentare fenomeni di apprendimento simili a quelli studiate dalle teorie sull'innovazione.

Assumiamo la validità dello schema logico della filiera produttiva, che ha permesso la classificazione e l'ordinamento degli agenti locali censiti: è ora possibile estrarre dall'insieme iniziale il 10% delle imprese di ogni classe, per ottenere un campione aritmeticamente corretto, composto da 38 soggetti sulla popolazione totale di 377 soggetti rilevati. Risulta tuttavia evidente come l'insieme su cui svolgere l'analisi sia sbilanciato a favore dei produttori di fase e delle imprese più piccole, le quali, numericamente molto rilevanti, rappresenterebbero da sole più della metà degli intervistati; inoltre la limitata consistenza numerica, un solo soggetto, delle classi Grossisti di legname e Tappezzieri, potrebbe invalidare i risultati finali dello studio, impedendo ogni forma di controllo delle risposte, date da soggetti simili, e dunque favorire una visione distorta dei rapporti locali, esagerando l'aleatorietà dell'apporto informativo ricavato da tali imprese. Per ovviare a questi due inconvenienti, ferme restando le assunzioni fatte a proposito delle tipologie di soggetti presenti in ogni classe, si ritiene opportuno correggere il dato aritmetico ottenuto inizialmente. Se infatti il nostro scopo è quello di studiare un'ipotetica architettura delle relazioni locali, allora appare più interessante focalizzare l'analisi sugli attori più complessi e significativi, piuttosto che su altri minori o comunque con scarsa influenza decisionale all'interno dell'insieme territoriale. Per questa ragione è necessario un primo aggiustamento del campione, diminuendo il numero dei soggetti Piccoli produttori da 20 a 13, a favore dei soggetti Produttori maggiori, portati da 3 a 8: in tal modo viene aumentata la rappresentatività di soggetti ipoteticamente in grado di far pesare le proprie decisioni e comportamenti, e dunque di sostenere una qualche forma di regolazione dei rapporti locali. In secondo luogo il numero delle imprese

rappresentanti delle classi Grossisti di legname e Tappezzieri è stato aumentato a due, permettendo un confronto fra i dati raccolti durante le interviste a imprese simili, e quindi rendendo più affidabili gli insiemi informativi ottenuti dai rispettivi questionari. Il numero totale di imprese locali nel campione pertanto rimane immutato, pari al dato quantitativo iniziale di 38, ovverosia al 10% del totale; la sua composizione interna invece è stata sottoposta a modifiche, coerentemente con i fini del nostro studio.

Qui di seguito riportiamo una tabella che illustri diversi passaggi appena discussi, che hanno portato alla strutturazione del campione, cui proporre il questionario.

Tabella 3.5: Selezione del campione d'indagine.

<i>Classi dei soggetti</i>	<i>Numero totale sul territorio</i>	<i>Campione aritmetico (10%)</i>	<i>Campione corretto utilizzato</i>
Grossisti di legname	12	1	2
Produttori di fase	199	20	13
Produttori maggiori	32	3	8
Lucidatori	68	7	7
Decoratori	16	2	2
Tappezzieri	10	1	2
Grossisti in uscita	40	4	4
<i>Totale</i>	<i>377</i>	<i>38</i>	<i>38</i>

Le ipotesi fatte sull'esistenza di un sistema produttivo della Scodosia, e sulla relativa architettura dei rapporti fra gli agenti coinvolti nella medesima dinamica economica, potranno essere verificate solamente alla conclusione

delle interviste svolte tramite il questionario. Sulla base dei dati raccolti sul campione di imprese locali, ordinati e opportunamente classificati, sarà possibile ricostruire la quantità e soprattutto la tipologia di relazioni che intercorrono fra gli operatori, sempre oscillanti fra gli estremi idealtipici del mercato e della gerarchia, quali principi regolatori delle scelte effettuate da una pluralità di soggetti. La specifica struttura che apparirà dominante⁴² sul territorio della Scodosia, potrà dunque essere avvicinata ai modelli elaborati dalle scuole teoriche analizzate in precedenza, permettendo la comprensione del fenomeno studiato e il funzionamento steso dell'ipotetico sistema locale. Il prossimo paragrafo è quindi deputato a chiarire il significato dei dati aggregati, ottenuti a mezzo del questionario, e a illustrare le forme di governo dei rapporti intersoggettivi in vigore a livello locale, fra gli agenti economici della Scodosia.

⁴² Secondo l'approccio dei sistemi autopoietici infatti, le strutture che regolano i rapporti fra i componenti non sono mai pure, presentandosi sempre come forme ibride e uniche all'interno del contesto in cui sono in vigore. Tale affermazione è contenuta nel principio di impurità dei sistemi: conseguenza di detta proprietà è il principio di dominanza, il quale afferma che in un sistema è possibile rintracciare una particolare tipologia di governo delle relazioni, capace di imporsi sulle altre concorrenti, caratterizzante così l'intero su cui si dispiega; H.R. Maturana e F.J. Varela (1985), op.cit. Fra gli autori che si sono occupati di sviluppo regionale, i principi di impurità e dominanza sono stati chiaramente ripresi da M. Storper e R. Salais in 1997, *Worlds of production, the action framework of the economy*, London-Cambridge (Mass.), Harvard University Press; i mondi possibili infatti non si presentano mai allo stato puro, ma sempre sovrapposti l'uno all'altro e in continua competizione. D'altra parte i quattro modelli previsti dagli autori devono essere intesi solamente come delle astrazioni logiche, utili per classificare la realtà e rendere più comprensibili fenomeni altrimenti troppo complessi.

5) I risultati della ricerca: verifica delle ipotesi iniziali.

Lo scopo finale di questo studio è la comprensione delle forme di regolazione dei rapporti tra i soggetti economici studiati, in vigore nel territorio della Scodosia. In questo capitolo abbiamo applicato i criteri di delimitazione spaziale desunti dai modelli teorici, giungendo all'individuazione della porzione geografica su cui concentrare la nostra analisi; ad una prima ricerca dei soggetti produttivi coinvolti nell'ipotizzata dinamica di sviluppo, abbiamo quindi affiancato lo strumento logico della filiera produttiva, al fine di ordinare gli agenti rilevati, strutturando l'insieme locale in vista della ricerca vera e propria, svolta su di un campione di imprese. Le precedenti sezioni sono dedicate all'esposizione dei passaggi logici che hanno portato all'ordinamento delle circa quattrocento imprese oggetto di studio, nonché all'esposizione della metodologia utilizzata per ricavare le informazioni necessarie a descrivere le modalità di regolazione degli agenti locali. L'operazione successiva consiste del commento di tali risultati, alla luce della dialettica fra i due idealtipi del mercato e della gerarchia, in modo da verificare la correttezza dell'ipotesi sistemica, quale rappresentazione dell'insieme di imprese situate nella Scodosia, e nell'interpretazione degli *asset* relazionali locali secondo le categorie elaborate dagli studiosi di economia regionale. È possibile anticipare che i dati raccolti confermano il carattere peculiare dei rapporti economici studiati: nonostante una divisione locale del lavoro (la quale rappresenta la connessione tecnica e produttiva fra le imprese) non particolarmente accentuata, intervengono altri tipi di legami (familiari, di

conoscenza diretta, di imitazione, etc...) a giustificare l'utilizzo di una prospettiva sistemica per comprendere il funzionamento della dinamica in atto. Mostreremo infatti che ogni singola unità non procede come un elemento a sé stante compreso in un insieme, ma è coinvolta in una fitta trama relazionale in grado di modificarne in varia misura il comportamento e le scelte, nonostante tale processo non sia avvertito chiaramente dai titolari delle imprese intervistate. In altre parole le unità analizzate non sono semplici elementi di un *cluster*, di un insieme localizzato nella zona sud occidentale della provincia di Padova, ma bensì componenti del sistema produttivo territoriale della Scodosia, coinvolti in diversa misura nel processo di sviluppo collettivo, che ha per oggetto il mobile in stile e la lavorazione del legno.

L'esposizione dei risultati finali sul campione di trentotto imprese, seguirà l'ordine delle domande del questionario, trattando insieme quelle effettivamente collegate, illustrando il significato ricavabile dai dati quantitativi riportati e sottolineando gli elementi presenti riconducibili alla tematica del coordinamento.

La domanda a.1 richiedeva la forma giuridica dell'impresa analizzata, al fine di rilevare la relativa complessità dei soggetti intervistati e descriverne in maniera semplice alcune caratteristiche. A tal fine sono indirizzate anche le domande seguenti e in generale tutta la prima parte del questionario, intesa a catturare precisi dati numerici e qualitativi sul soggetto intervistato. Perciò tratteremo in maniera congiunta i risultati dei punti **a.1**, **a.2**, **a.4**, **a.5**, **a.6**, i quali forniscono rispettivamente i dati relativi all'anno di fondazione dell'impresa⁴³, alla sua collocazione all'interno della filiera produttiva⁴⁴,

⁴³ L'età relativamente contenuta di alcune delle imprese intervistate può essere interpretata come

alle dimensioni occupazionali e al tipo di addetti, distinguendo fra operai dipendenti, impiegati e dirigenti/proprietari⁴⁵.

Tabella 3.5.1: Forma giuridica dell'impresa.

	Impresa individuale	Società semplice	Società in nome collettivo	Società in accomandita semplice	Società a responsabilità limitata	Società per azioni
Numerosità	12	0	15	2	8	1
Distribuzione	0,32	0	0,40	0,05	0,21	0,02

Grafico 3.5.1: Distribuzione temporale delle fondazioni.

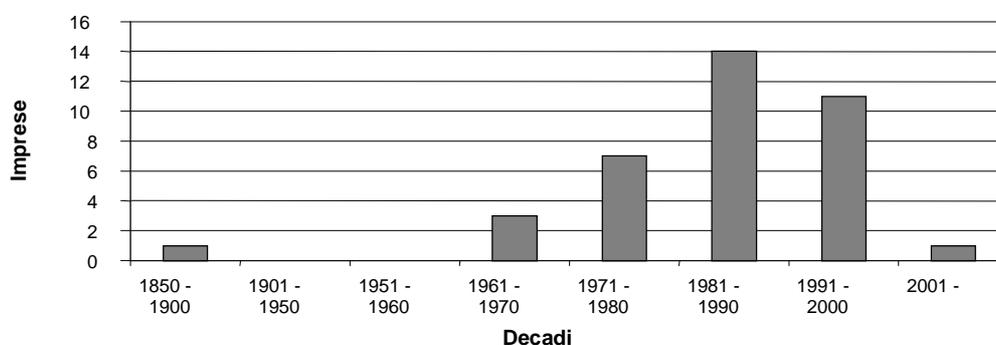


Tabella 3.5.2: Fondazione delle imprese per decenni.

Anni	Frequenza relativa	Anni	Frequenza relativa
1850 – 1900	0,03	1971 – 1980	0,18
1901 – 1950	0,00	1981 – 1990	0,37
1951 – 1960	0,00	1991 – 2000	0,29
1961 – 1970	0,08	2001 -	0,03

l'effetto degli *spin off* a livello locale, dovuto all'elevato numero di ex dipendenti che hanno fondato un'attività propria, dopo un periodo più o meno lungo di "apprendistato" presso le altre ditte locali. Per una conferma di questa ipotesi si veda la parte relativa alla storia dell'insieme produttivo studiato: G. Vermiglio, 1985, Casale di Scodosia, paese dal cuore antico, Casale di Scodosia, edizione della Biblioteca Civica; e inoltre più avanti ai punti a.3, a.9.1 e a.9.2.

⁴⁴ Tale dato è comunque una semplice conferma della correttezza della preventiva classificazione del soggetto studiato, tramite la filiera produttiva; la struttura del campione è stata decisa e discussa nel precedente paragrafo, la coerenza dell'ipotesi proposta con la descrizione di sé fatta dai soggetti intervistati, conferisce maggiore forza e validità alla classificazione elaborata.

⁴⁵ Ovverosia chi detiene il potere e la responsabilità decisionale all'interno dell'impresa.

Grafico 3.5.2: Numerosità delle imprese per classi occupazionali.

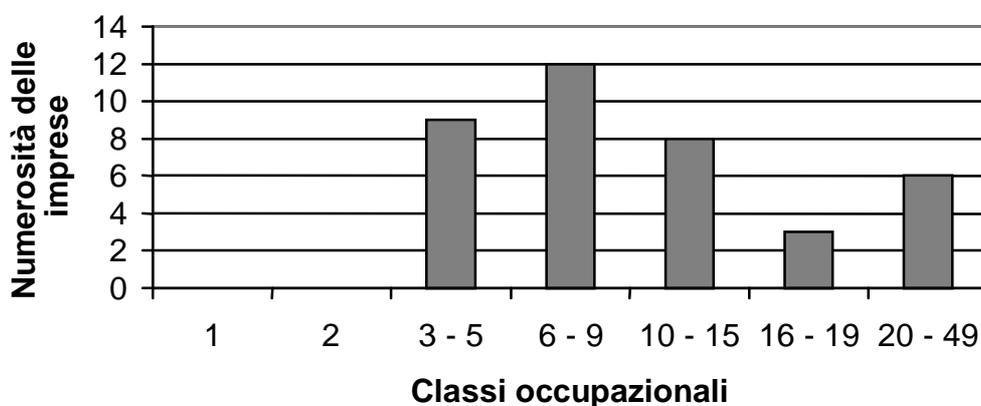


Tabella 3.5.3: Numerosità degli addetti alle imprese per tipologia occupazionale.

	Numero totale	Valore medio per impresa	Valore relativo: N classe/totale addetti
Operai	378	9,95	0,75
Impiegati	49	1,29	0,10
Dirigenti	78	2,05	0,15

La maggioranza relativa delle imprese utilizza la forma giuridica della società in nome collettivo per esercitare la propria attività (40% del campione), mentre un altro consistente 32% è formato da imprese individuali; le società di capitali sono rappresentate da un 23% sul totale, quasi tutte società a responsabilità limitata, forme privilegiate spesso dai soggetti di dimensioni maggiori. L'età media delle imprese si attesta su di un valore di 1982,447 (indicante all'incirca il giugno del 1982) e testimonia della fase di maggiore espansione delle imprese, sotto l'effetto di numerosi *spin off* dal sistema del Basso veronese e locali. La concentrazione dei soggetti nelle classi occupazionali da 3 a 15 addetti, ne mostra le ridotte dimensioni medie, anche se un consistente 16% registra un numero di addetti maggiore di venti, che avvicina tali imprese a gradi di complessità

superiori. Il dato occupazionale medio sul campione è ricavabile dalla distribuzione degli addetti per tipologia di mansioni svolte, da cui è possibile trarre anche alcune indicazioni sul numero di funzioni portate a compimento all'interno delle imprese: la scarsa rilevanza (solo il 10% sul totale) della classe "Impiegati" indica la specializzazione del campione nella funzione produttiva, a scapito spesso dell'amministrazione e delle capacità commerciali e di relazione con i mercati, anche se occorre tenere presente che gli imprenditori stessi, conteggiati alla voce "Dirigenti", si incaricano sovente di tutte le funzioni d'impresa superiori. D'altra parte la numerosità della classe in parola riscontrata presso alcuni soggetti, testimonia piuttosto bene della validità della tipologia di imprese "Produttori maggiori", così come l'abbiamo definita e utilizzata in precedenza, in cui sono state inserite parte delle aziende censite.

Il punto **a.3** intende analizzare i meccanismi di formazione delle imprese, richiedendo l'attività svolta dal fondatore in precedenza e l'area in cui veniva esercitata: è possibile riproporre i risultati ottenuti attraverso la seguente matrice:

Tabella 3.5.4: Attività precedente del fondatore.

	Nello stesso settore	In altri settori
Nella Scodosia	26	3
Fuori dal territorio	7	2

La concentrazione delle risposte nella prima casella (Scodosia/stesso settore) indica la netta prevalenza (68% dei casi) dei meccanismi di *spin off* a livello locale: questi soggetti hanno appreso le capacità necessarie alla conduzione di un'attività propria presso altre imprese dell'area; d'altra parte un significativo 18% proveniva da settori diversi da quello del mobile, ma

sempre localizzati all'interno del territorio di riferimento: è possibile ipotizzare lo sviluppo delle competenze tramite fenomeni di *learning by interactig* e *by doing*, grazie alle relazioni attivate a livello locale con altri soggetti. Tali meccanismi di apprendimento e di formazione delle nuove imprese appaiono in linea con l'impostazione teorica del distretto industriale marshalliano e della scuola francese della prossimità, anche se i dati finora discussi possono essere utili solamente per la descrizione dei soggetti studiati: vedremo in seguito quale può essere il ruolo delle relazioni mantenute con altre imprese localizzate al di fuori della Scodosia e dei legami che percorrono detto territorio.

Le domande **a.7** e **a.8** vertono sul mercato locale del lavoro⁴⁶: si richiedeva ai soggetti intervistati di indicare in percentuale la provenienza dei propri dipendenti, distinguendo fra imprese localizzate nell'area dei dieci Comuni e imprese esterne alla stessa, e inoltre fra imprese dello stesso settore, di settore diverso e addetti al primo impiego. I risultati aggregati sono riassunti nella tabella seguente:

Tabella 3.5.5: Provenienza dei dipendenti.

	Imprese locali	Imprese non locali
Imprese dello stesso settore	53,42	7,11
Imprese di diverso settore	9,21	3,68
Addetti al primo impiego ⁴⁷	24,74	1,84

⁴⁶ Ricordiamo che l'analisi di Sforzi individua un sistema locale del lavoro, il SLL 216 per la precisione, situato nei Comuni di Casale di Scodosia, Castelbaldo, Megliadino S. Fidenzio, Megliadino S. Vitale, Merlara, Montagnana e Urbana, e pertanto contenuto nel territorio della Scodosia qui studiato; ISTAT (1997a), op.cit.

⁴⁷ Per questa classe il riferimento spaziale è da intendersi relativo alla provenienza del lavoratore stesso.

Appare chiaro come la manodopera provenga in netta maggioranza dall'area e da imprese appartenenti alla medesima filiera produttiva (53,42%), così come è rilevante il numero di addetti al primo impiego (24,74%) appartenenti al territorio. Questo dato può essere interpretato come un indice dell'autocontenimento dell'area dal punto di vista lavorativo e dei fenomeni di apprendimento collettivo in atto. La mobilità della forza lavoro fra imprese dello stesso settore e la formazione delle competenze necessarie all'interno della medesima impresa⁴⁸, rappresentano i meccanismi di trasmissione del *know how* a livello locale e la circolazione degli *skills* limitatamente al territorio: tali fenomeni sono riconducibili ad una dinamica collettiva di *learning*, la quale non riguarda tanto i processi innovativi in sé, quanto piuttosto la circolazione di informazioni e di sapere tacito e contestuale, veicolati dalla forza lavoro stessa, la quale partecipa così attivamente al processo di sviluppo locale. La ristrettezza dell'area studiata e il grado di autocontenimento del sistema del lavoro (valutato attorno all'88%), facilitano inoltre lo svolgersi di questi fenomeni e la trasmissione dei *know how* sviluppati a livello locale fra i membri della dinamica territoriale.

Tale ipotesi appare confermata anche dal punto **a.10**, inerente al funzionamento del mercato locale del lavoro. In questa domanda si raccolgono le valutazioni sull'importanza (poco importante, importante e molto importante) di alcuni canali, per l'assunzione dei dipendenti necessari all'attività dell'impresa. I primi tre rappresentano i criteri più tradizionali e

⁴⁸ Vale qui la pena di ricordare che nel territorio dei dieci Comuni e nelle aree immediatamente adiacenti, non esistono scuole specialistiche rivolte alla formazione dei giovani in grado di prepararli alle diverse lavorazioni del legno. Conoscenze simili e affini sono reperibili solamente negli Istituti Tecnici della zona di Montagnana, Este e Legnago, pertanto la parte più rilevante della formazione è affidata alle singole esperienze lavorative.

formali per il reclutamento dei lavoratori (Ufficio di collocamento, Agenzie di lavoro private e Inserzioni sui giornali), e sono giudicati quasi unanimemente poco importanti, se non di nessuna utilità; appena più rilevante è l'uso dei *Curriculum vitae*, ritenuti dal 63% degli intervistati poco importanti ma dal 34% importanti. Gli ultimi tre canali (conoscenze dirette, referenze di terzi, presentazione in prima persona dei candidati), sfruttano invece il tessuto relazionale esistente fra le imprese della Scodosia quale fonte informativa privilegiata, sia nella fase di ricerca del personale, che nel controllo e nella selezione dei candidati, delle loro capacità e attitudini. I dati relativi a tali modalità di assunzione indicano il ruolo svolto dalle relazioni sistemiche ipotizzate, rappresentando i canali privilegiati per reperire i dipendenti sul territorio, ovviando così ad una situazione, la carenza di manodopera qualificata, critica e diffusamente sentita fra gli intervistati.

Tabella 3.5.6: Modalità di ricerca del personale.

Canali	<i>Poco importante</i>	<i>Importante</i>	<i>Molto importante</i>
Ufficio collocamento	0,92	0,05	0,03
Agenzie di lavoro private	0,92	0,08	0,00
Inserzioni sui giornali	0,97	0,03	0,00
Curriculum vitae ricevuti	0,63	0,34	0,03
Conoscenze dirette e personali	0,10	0,32	0,58
Referenze di terzi e voci riportate	0,15	0,40	0,45
Presentazione in prima persona dei candidati	0,37	0,34	0,29

È possibile a questo punto indicare le modalità di funzionamento del mercato locale del lavoro, il quale risulta ampiamente contenuto nell'area territoriale studiata, nelle relazioni di conoscenza diretta fra i diversi produttori e in generale fra le persone coinvolte nel medesimo processo di

sviluppo: grazie a tali canali privilegiati viene assicurata un'accettabile allocazione dei dipendenti fra le imprese, eliminando dal mercato locale i soggetti non ritenuti idonei o affidabili.

Le domande **a.9.1** e **a.9.2** intendono rilevare la sovrapposizione dei rapporti produttivi ai legami familiari, permettendo di ipotizzare particolari modalità di regolazione delle relazioni locali, allorquando la controparte sia un familiare, e completando il quadro dell'occupazione, riscontrando la presenza di figli, congiunti o parenti all'interno delle aziende intervistate.

Tabella 3.5.7: Legami familiari e rapporti produttivi.

	Si	No
Parenti all'interno dell'impresa	0,82	0,18
Parenti imprenditori nell'area	0,53	0,47

Il primo punto conferma la netta prevalenza di imprese a conduzione familiare nella Scodosia, per le quali è dunque possibile ipotizzare un particolare *iter* decisionale ed una logica di funzionamento dipendente dai legami di parentela stessi; mentre il secondo indica che per almeno la metà degli intervistati potrebbero essere possibili le sovrapposizioni di cui sopra.

Il punto **a.11** consiste di una domanda a risposta multipla sui canali di vendita utilizzati per commercializzare i prodotti dell'impresa, mostrando dunque il grado di complessità dei soggetti del campione (altre funzioni accanto alla semplice produzione), il loro approccio al mercato (diretto o tramite degli intermediari) e le modalità di relazione con i propri clienti, esterni o meno all'area dei dieci Comuni.

esservi (5%) strutture locali dove attivare le relazioni in questione; inoltre solo la metà (47%) degli intervistati dichiara di mantenere dei contatti lavorativi con i clienti della Scodosia, tramite il passaparola o periodiche visite in sede, cui vanno affiancate in egual misura le telefonate (questi canali sono rispettivamente rappresentati dai Contatti mediati e personali). Tale insieme informativo può essere interpretato alla luce della ventennale frequentazione dei soggetti locali, per cui le fasi di ricerca e selezione dei nuovi clienti *in loco* non sono strettamente necessarie, mentre i semplici contatti informali permettono il funzionamento del mercato locale dei materiali. Quest'ultima affermazione ci permette di inferire che la modalità di regolazione degli scambi dei prodotti e dei materiali, non è basata sul semplice prezzo, come previsto nell'idealtipo mercato, ma riposa piuttosto sulla densità relazionale locale e sulla partecipazione ai rapporti produttivi. Poiché solo i soggetti territoriali interessati, inseriti nelle specifiche relazioni locali, possono sfruttare i contatti personali sopra illustrati, al vettore informativo prezzo va accoppiata l'identità della controparte della relazione, per portare a compimento lo scambio secondo le modalità indicate dal campione di imprese. Occorrerà verificare, come vedremo più avanti, l'importanza della divisione locale del lavoro, nonché il peso e la tipologia delle relazioni attivate, per comprendere a fondo la rilevanza di questa forma organizzativa dei rapporti economici di scambio.

Per quanto riguarda i contatti con i clienti non locali, esterni all'area dei dieci Comuni, è importante sottolineare come poco meno della metà delle imprese del campione (47%) partecipi alle fiere del settore, durante le quali diviene possibile attivare delle relazioni utili, mentre una porzione ancora minore (il 42%) mantiene i rapporti a distanza per via telematica, tramite

telefono, fax e posta elettronica o siti *Web*. Tra le altre tipologie di contatti risultano nettamente minoritari quelli diretti e personali, i quali implicano lo spostamento fisico dei soggetti presso la sede delle imprese clienti o viceversa; quelli mediati sono invece gestiti dagli agenti rappresentanti (per le realtà più strutturate), oppure risultano affidati a vettori poveri dal punto di vista relazionale e informativo, come i cataloghi aziendali e il passaparola.

Il particolare rapporto produttivo della subfornitura non appare eccessivamente diffuso nella Scodosia, riguardando essenzialmente imprese di fase come le lucidature, i decoratori e le tappezzerie, le quali svolgono lavorazioni per conto di altre imprese dell'area (17 soggetti), o esterne alla stessa (13 soggetti), mentre gli altri produttori minori raramente partecipano a tale fenomeno; inoltre la relazione in parola riguarda imprese della Scodosia o meno quasi nella stessa misura, mostrando una certa apertura del sistema verso l'esterno: la vicinanza di altri *cluster* di imprese del mobile, nel Basso Veronese e nel Rodigino, e la struttura stessa dei soggetti interessati (spesso di considerevoli dimensioni, con grossi impianti da saturare), potrebbero spiegare il fenomeno per cui non vi è apparente differenza fra clienti locali o meno per quanto riguarda i rapporti di subfornitura. Tale dato va comunque letto attraverso l'analisi delle modalità di relazione con i soggetti a valle, viste in precedenza, da cui emergono differenze sostanziali nella regolazione dello scambio, secondo la localizzazione della controparte e la stabilità del legame.

La domanda **a.12** cerca di individuare la distribuzione geografica delle vendite, e in generale dei rapporti di scambio, fra le imprese del campione.

Tabella 3.5.9: Valori delle vendite per aree geografiche.

<i>Aree geografiche</i>	<i>Valore percentuale delle vendite</i>
Dieci Comuni	24,21
Veneto	21,82
Italia	28,24
Unione Europea	14,13
Europa orientale, Russia e Repubbliche ex sovietiche	3,47
Americhe	2,84
Paesi arabi	1,21
Estremo oriente	4,32
Altro	0,16

Dal dato aggregato emerge come non vi sia un mercato locale molto sviluppato: sul 24,21% indicato per l'area dei dieci Comuni pesano infatti quasi esclusivamente i rapporti di subfornitura fra imprese della zona già analizzati, mentre appaiono molto più importanti i rapporti di vendita con il resto d'Italia (28,24%). Le imprese che esportano direttamente rappresentano solamente il 26% del totale dei soggetti intervistati, mentre quelle in grado di mantenere un contatto diretto con i mercati esterni al territorio, siano dei prodotti finiti o dei semilavorati, sono la netta maggioranza (circa il 76%). La rilevanza delle vendite nel resto del Veneto e d'Italia deve far riflettere sui collegamenti della Scodosia con altre aree produttive come il Basso Veronese, il Pesarese e la Toscana, come emerge anche dalle altre domande sulla localizzazione dei propri clienti e sulle tipologie merceologiche trattate con tali scambi. Sinteticamente è possibile affermare che il sistema risulta ampiamente percorso da flussi materiali di provenienza esterna, e che a sua volta partecipa a dinamiche produttive che non si esauriscono a livello locale, ma sono in grado di coinvolgere soggetti non prossimi fisicamente.

Il punto **a.13** rimarca il grado di divisione del lavoro realizzata fra le imprese locali, distinguendo la controparte della transazione attivata fra

produttori dell'area della Scodosia, grossisti interni ed esterni, e lo sviluppo di competenze commerciali all'interno della propria unità produttiva.

Tabella 3.5.10: Controparti delle transazioni.

Classi di imprese	<i>Valore percentuale delle vendite</i>
Produttori situati nell'area dei 10 Comuni	15,79
Grossisti dell'area dei 10 Comuni	12,50
Grossisti esterni all'area dei 10 Comuni	25,13
L'azienda si occupa anche della commercializzazione dei propri prodotti	46,58

Dai dati percentuali sulle vendite, si evince come i soggetti intervistati in larga misura (il 47%) commercializzino per conto proprio i manufatti e le merci realizzate verso l'esterno, senza passare attraverso intermediari (grossisti o altri produttori), ma tale indicazione non basta a dimostrare un diretto contatto di tali imprese con il mercato, proprio per quanto esposto in precedenza sulla struttura occupazionale e sui canali di vendita. Gli altri soggetti forniscono lavorazioni ai clienti locali (15,79%), oppure si affidano a imprese specializzate nella funzione commerciale, prevalentemente di provenienza esterna, piuttosto che interna (rispettivamente il 25% e il 12% dei valori indicati dal campione). Questi risultati non fanno dunque che confermare le ipotesi avanzate: una divisione locale del lavoro che interessa più che altro imprese specializzate in singole fasi produttive (lucidature, tappezzerie e decoratori), e solo in via secondaria i piccoli produttori; una sostanziale differenza fra soggetti in diretto contatto con il mercato (più complessi e strutturati), e la maggioranza delle aziende che ricorrono a terzi; un mercato locale dei semilavorati e delle lavorazioni regolato dai rapporti di conoscenza diretta e di lunga durata fra gli operatori territoriali.

La prima parte del questionario è dedicata alla descrizione delle caratteristiche particolari dell'impresa analizzata, e alla rilevazione di alcune sue connotazioni come l'uso del mercato locale del lavoro e dei materiali e l'approccio ai mercati finali dei propri prodotti: è ora possibile tracciare un primo profilo dei soggetti territoriali studiati, riassumendone le proprietà già discusse. Le attività produttive afferenti alla filiera del mobile della Scodosia, sono condotte sotto forme giuridiche societarie⁴⁹ o individuali, anche se tale dato non distingue più di tanto i soggetti più evoluti dagli altri; la concentrazione attualmente osservabile è un effetto degli *spin off* verificatisi fra gli anni Settanta e Ottanta, quando molti ex dipendenti dell'area fondarono le proprie imprese, sfruttando le competenze acquisite tramite le precedenti esperienze lavorative: tale fenomeno potrebbe riproporsi anche in futuro, vista l'alta percentuale di dipendenti provenienti dal medesimo settore o al primo impiego, anche se non basta certo questo dato per garantire il ricambio generazionale nel sistema di imprese. Tuttavia i fenomeni di apprendimento collettivo, legati all'interazione locale e all'esperienza accumulata con il "fare" le cose, che possono spiegare il processo di sviluppo passato, sono tuttora all'opera, anche perché rappresentano uno dei pochi canali tramite cui formare le competenze necessarie, non trasmesse secondo metodologie più formali.

Le informazioni sulla situazione occupazionale mostrano un elevato grado di autocontenimento dell'area dal punto di vista dell'offerta di lavoro, coerentemente con l'analisi di Sforzi basata sui dati del Censimento 1991; per quanto riguarda la struttura dell'occupazione locale appaiono evidenti le

⁴⁹ In misura prevalente società in nome collettivo e società a responsabilità limitata, per le attività più strutturate.

ridotte dimensioni medie delle unità produttive e la scarsa evoluzione delle funzioni d'impresa superiori (amministrazione, *marketing*, logistica, etc...), anche se sono presenti alcuni agenti più complessi segnalati proprio dal numero degli impiegati sul totale degli addetti. Resta inoltre da segnalare il ruolo dei familiari all'interno della propria azienda, presenti nell'82% dei casi, a conferma delle peculiarità di gestione dell'insieme locale di imprese. I legami di parentela sembrano inoltre suggerire un diverso approccio al mercato locale, nell'ambito della divisione del lavoro fra imprese, poiché più della metà degli imprenditori intervistati possiede congiunti che gestiscono una propria attività nell'area: sulla base dei dati raccolti non è possibile affermare un legame preciso fra le relazioni commerciali e quelle familiari, perciò occorrerà studiarne in maniera più approfondita la natura, come vedremo nella seconda parte.

L'uso del mercato locale, sia esso della manodopera o dei materiali e delle merci, si basa sul vettore informativo "Prezzo" accoppiato all'identità della controparte della transazione, poiché la riconoscibilità dell'altro soggetto come coinvolto nella medesima dinamica diminuisce gli elementi di rischio, al punto di divenire condizione necessaria perché avvenga lo scambio. Questo è vero per quanto riguarda la ricerca e la selezione del personale, processo in cui la disponibilità di informazioni da parte di altri soggetti risulta essenziale (si vedano i canali utilizzati), ma anche per la regolazione degli scambi materiali a livello locale, in cui i contatti avvengono per lo più in maniera diretta ed informale. Tale modello è riproposto dai soggetti anche nei confronti di quei clienti esterni all'area con cui è stato possibile intessere relazioni simili a quelle locali, grazie a rapporti di lunga durata e fiduciari, come vedremo in seguito. I contatti diretti con i mercati a valle dei

prodotti, localizzati in Veneto e in Italia soprattutto, ma anche nel resto dell'Unione Europea, restano quasi un "privilegio" delle poche aziende che sono riuscite a sviluppare al proprio interno delle funzioni più complesse, concretizzate in una rete di vendita propria; anche se quasi la metà del campione dichiara di commercializzare da sé i prodotti realizzati, vi è una sostanziale differenza fra soggetti in grado di mettersi in relazione diretta con i clienti più a valle (siano essi negozianti, catene di alberghi, armatori di navi da crociera o altro), e quelli che si limitano al mercato nazionale o vendono attraverso grossisti o altri produttori. Al netto delle imprese di fase che realizzano solamente delle lavorazioni per conto terzi e delle altre minori produttrici che vi ricorrono periodicamente, appare chiaro come i produttori maggiori sono coloro i quali riescono a monitorare il mercato con tutte le conseguenze del caso, mentre gli altri rimangono alle dipendenze degli acquisti dei *buyers* e dei grossisti, soprattutto di provenienza non locale. Quest'ultima affermazione è inoltre suffragata dai dati relativi ai canali di vendita utilizzati, come abbiamo sottolineato in precedenza.

Passiamo ora a commentare i dati della sezione **B**, relativi all'insieme locale di imprese e ai legami fra i soggetti. Il questionario a questo punto prevede due sotto sezioni: la prima, **B1**, riguarda i rapporti fra gli agenti locali lungo lo schema della filiera produttiva, entro cui possiamo distinguere imprese fornitrici, imprese clienti e imprese solamente terziste; la seconda, **B2**, tratta di altre relazioni locali con diversi soggetti, al di là del rapporto strettamente tecnico e produttivo già analizzato. Occorre tuttavia fare un opportuno distinguo in merito alle categorie cliente e fornitore: con questi termini ci limitiamo ad indicare altre imprese che partecipano con il soggetto intervistato ad un'ipotetica divisione del lavoro, locale o meno,

escludendo perciò tutti i fornitori di materiale di consumo o accessorio rispetto alla produzione. Pertanto le tipologie di merci scambiate sono rappresentate solamente da quattro classi: materie prime (legname non lavorato, tronchi d'albero), semilavorati (assi, tavole, "quadrotti"), prodotti intermedi (mobili già assemblati ma non lucidati, cui mancano dunque alcune fasi di lavorazione) e prodotti finiti (pronti per la vendita). Inoltre non tutti i soggetti possiedono contemporaneamente clienti e fornitori all'interno della Scodosia, l'area su cui si concentra l'analisi: sarà doveroso segnalare tale dato al momento più opportuno.

Il punto **b.1.1** richiedeva la numerosità dei fornitori, così come li abbiamo definiti, per ogni impresa del campione; le risposte mostrano come il dato medio sia relativamente basso (circa venti soggetti), concentrandosi sulla classe 11 – 20 (42%). La domanda successiva **b.1.2** classifica le merci trattate dalle transazioni, con l'avvertenza che un singolo soggetto può acquistare più tipologie di materiali. Riassumendo si ottiene una situazione generale così rappresentabile:

Tabella 3.5.11: Numerosità dei fornitori per classi.

<i>Classi di fornitori</i>	<i>Soggetti</i>	<i>Frequenza relativa</i>
0 – 10	9	0,24
11 – 20	16	0,42
21 – 30	4	0,11
31 – 40	1	0,03
> 41	8	0,21

Grafico 3.5.3: Numerosità dei fornitori per classi.

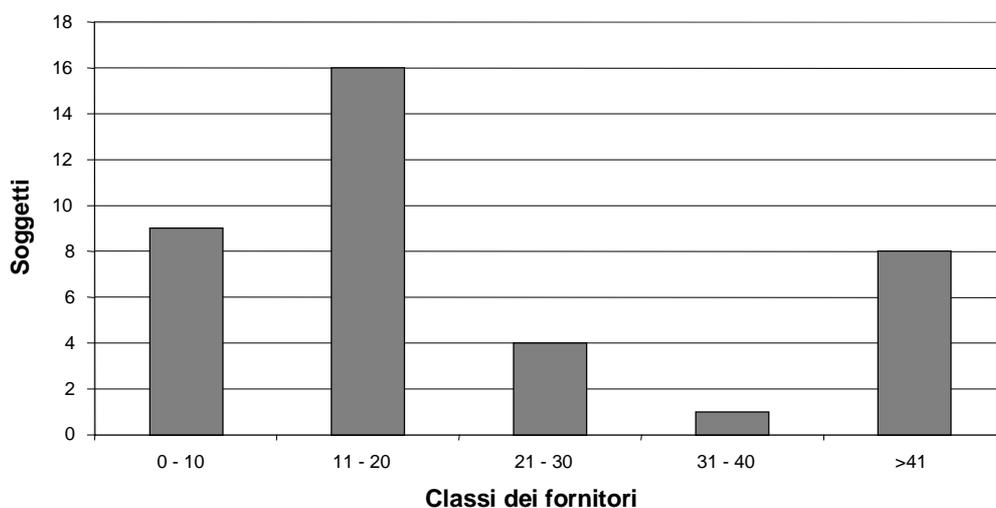


Tabella 3.5.12: Classi merceologiche trattate.

<i>Tipologie di merci</i>	<i>Frequenza relativa</i>
Materie prime	0,36
Semilavorati	0,30
Prodotti intermedi	0,25
Prodotti finiti	0,09

Il risultato aggregato rende conto della struttura produttiva locale già intuita: un numero elevato di produttori, grandi e piccoli, i quali acquistano materie prime e semilavorati da assemblare (66% delle merci trattate), per giungere al prodotto intermedio da far completare esternamente, coinvolgendo nei rapporti di subfornitura le lucidature, i tappezzeri e in misura minore i decoratori (25% sul totale); solo il 9% delle merci scambiate è classificabile come prodotto finito, il che indica da una parte che gli stessi grossisti dell'area commercializzano in larga misura prodotti intermedi, e dall'altra che molte delle imprese produttrici vendono direttamente i propri manufatti, come sottolineato in precedenza.

Per comprendere meglio la struttura dei mercati a monte delle specifiche attività studiate, occorre verificare la provenienza delle merci, ovvero la localizzazione spaziale delle imprese fornitrici: la domanda **b.1.3** mostra la percentuale di fornitori interni all'area della Scodosia, su cui si concentreranno le domande successive.

Tabella 3.5.13: Localizzazione delle imprese fornitrici.

<i>Provenienza delle merci</i>	<i>Percentuale</i>
Da imprese della Scodosia	33,03
Da imprese esterne alla Scodosia	66,97

Questo dato conferma l'esiguità relativa del volume di transazioni di merci da lavorare effettuate a livello locale, così come emerso già dalla prima parte dell'analisi. Il fatto che gli operatori ricorrano sistematicamente a soggetti esterni all'area per gli approvvigionamenti testimonia, oltre a cause strettamente tecniche, del necessario grado di apertura del sistema studiato, nonché della sua stessa composizione interna, rappresentata da molti soggetti trasformatori affiancati da un numero ridotto di imprese strettamente di fase, specializzate o in grado di fornire capacità produttiva aggiuntiva.

La domanda **b.1.4** tende a mettere in luce l'importanza delle relazioni dei ventisette soggetti intervistati dotati di rapporti di fornitura locale, con gli agenti territoriali, al fine di individuare quale tipologia d'impresa risulta più critica durante lo svolgimento del processo produttivo:

Tabella 3.5.14: Importanza delle relazioni con i fornitori locali (per i 27 soggetti interessati).

	Poco importanti	Importanti	Molto importanti
Grossisti di legname	0,74	0,22	0,04
Piccoli produttori	0,48	0,26	0,26
Produttori maggiori	0,56	0,30	0,14
Lucidatori	0,45	0,22	0,33
Decoratori	0,89	0,07	0,04
Tappezzieri	0,56	0,22	0,22

In generale non si evidenziano particolari legami fra i soggetti appartenenti alla filiera produttiva, ma spiccano le relazioni con i produttori maggiori e con le lucidature, mentre i rapporti con decoratori e tappezzieri, imprese di fase con cui solo una parte del campione tratta normalmente, sono giudicati dalla maggioranza degli intervistati poco importanti. Poiché condizione comune a tutte le categorie previste era la variabile localizzativa, è possibile inferire che i soggetti più importanti, dotati di maggiore influenza all'interno del sistema produttivo della Scodosia, sono rappresentati dai soggetti verso cui convergono le valutazioni positive, produttori più complessi e lucidature, le quali a volte svolgono anche funzioni commerciali, oltre a realizzare le lavorazioni necessarie per la gran parte dei soggetti dell'area. Tale legame non passa tuttavia attraverso il mercato delle merci a monte, poiché abbiamo visto che queste provengono per il 67% da fuori Scodosia, ma piuttosto tramite i rapporti di subfornitura e altri canali (stilistici, oltre che legati alla formazione dei prezzi locali) veicolati dalle relazioni fra attori, come avremo modo di illustrare in seguito.

La domanda **b.1.5** prescinde dalla localizzazione delle imprese fornitrici, per rilevare attraverso quali modelli relazionali vengono mantenuti i rapporti con queste da parte di tutti i soggetti del campione.

Tabella 3.5.15: Le motivazioni per la scelta dei fornitori.

<i>Motivazioni</i>	<i>Si</i>	<i>No</i>
Minor costo di produzione	0,55	0,45
Vicinanza fisica che riduca tempi e costi di trasporto	0,39	0,61
Fiducia nella loro reputazione di lavorare bene	0,90	0,10
Conoscenza diretta	0,71	0,29
Facilità nel lavorare oltre il contratto e gli accordi formali	0,55	0,45
Collaborazione in corso per cambiare e innovare	0,10	0,90
Visione comune delle cose	0,29	0,71
Appartenenza al territorio (è uno di qui)	0,29	0,71

Le prime due opzioni implicano che la scelta delle fonti di approvvigionamento avvenga sulla base del prezzo e dei costi relativi al trasporto e ai tempi di collegamento, senza tenere conto dell'identità della controparte, ma ponderando solamente i fattori più poveri dal punto di vista informativo, veicolati dal vettore prezzo. Se da un lato più della metà delle decisioni è spinta da un vantaggio di costo (55% dei casi), dall'altro la contiguità degli operatori non appare molto rilevante (39%), dato che le merci provengono in larga misura da fuori area. Tuttavia tali dati indicano che gli elementi tenuti in maggior considerazione sono ben altri e coinvolgono le relazioni che uniscono, anche a distanza, le imprese impegnate nel medesimo processo produttivo. Le successive tre possibilità infatti indicano che la scelta dei propri fornitori si basa su elementi meno misurabili, ma sicuramente più significativi, quali la fiducia nella reputazione della controparte (indicata dal 90% del campione), l'esistenza di rapporti di conoscenza diretta (71%), e la conseguente facilità a lavorare oltre gli accordi formali (55%), grazie appunto ai legami duraturi, spesso di lunga data, messi in campo dagli agenti. La maggioranza delle imprese intervistate afferma infatti che tali relazioni sono fondamentali per gestire il

rapporto di fornitura, con picchi di frequenza per quanto riguarda l'affidabilità del soggetto con cui si tratta. Tali risultati tendono a dimostrare come nei rapporti a monte il mercato giochi un ruolo importante ma non principale, almeno per buona parte delle imprese analizzate, poiché la regolazione delle transazioni dipende dal prezzo ma, come abbiamo visto a proposito degli scambi locali, accompagnato da altri elementi definitivi dei soggetti coinvolti, in grado di rendere più efficiente l'intero processo. Probabilmente il ristretto numero di fornitori, visto al punto b.1.1, almeno per i soggetti più piccoli, è da collegare a questa caratteristica dello scambio: la selezione dei soggetti con cui trattare è limitata a coloro che partecipano a relazioni e legami già sperimentati e consolidati, nonostante altri possano essere in grado di attrarre i potenziali clienti tramite i vantaggi di costo. L'opzione successiva fa riferimento al concetto di cambiamento già discusso in precedenza, al capitolo secondo, ma benché le caratteristiche di questa categoria la rendano applicabile a molti casi concreti, non sembra rappresentare una motivazione valida per l'allacciamento di rapporti a monte (10%). Le ultime due possibilità offerte per la risposta, rappresentano delle categorie residuali, caratterizzate spazialmente, destinate a cogliere elementi più sottili come la condivisione delle rappresentazioni e l'appartenenza al territorio: i risultati evidenziano come i soggetti del campione non tengano in molta considerazione (29% in entrambi i casi) questi fattori, anche perché l'importanza dei fornitori locali non è particolarmente elevata, nonostante per alcuni soggetti tali proprietà rivestano un ruolo preminente.

Per comprendere più a fondo il rapporto che intercorre fra gli elementi di prezzo/costo e le strutture relazionali complesse, già sedimentate, viste a

proposito della scelta dei fornitori, occorre fare riferimento al punto **b.1.11**, che tratta esplicitamente della regolazione delle transazioni effettuate a monte.

Tabella 3.5.16: Modalità di regolazione degli scambi a monte.

<i>Modalità di regolazione</i>	<i>Si</i>	<i>No</i>
Volta per volta con un contratto diverso	0,42	0,58
Con un contratto che mantiene lo stesso accordo per più forniture	0,66	0,34
L'intervistato decide i prezzi delle merci	0,13	0,87
La controparte decide i prezzi delle merci	0,63	0,37
Attraverso un accordo a voce	0,26	0,74
Attraverso un contratto ma anche sulla parola	0,26	0,74

È importante precisare che in sede di rilevazione è stato utilizzato il termine contratto per indicare qualsiasi documento scritto e controfirmato su cui si impernia la relazione (per esempio i fax con la conferma d'ordine), regolando i doveri reciproci delle parti coinvolte; si è scelto invece di denominare “Accordo a voce” e “Sulla parola” quelle fattispecie prive di un riferimento materiale sottoscritto dalle parti (per esempio le telefonate, le periodiche visite nei rispettivi stabilimenti, etc...). I primi due casi rappresentano dunque delle modalità d'uso del mercato, indicando rispettivamente una forma pura (contratti *spot*) e mista, in cui la durata dell'accordo si protrae per più ampi periodi di tempo. È possibile subito osservare la prevalenza (66%) di quest'ultima forma di regolazione dei rapporti con i fornitori. Le due opzioni successive fanno invece riferimento agli eventuali rapporti di potere presenti fra le parti, rilevando la possibile asimmetria della relazione e dunque indicando quale soggetto influenzi maggiormente l'accordo finale fra le parti e di riflesso il prezzo locale della merce trattata. Gli scostamenti (13% e 37%) rispetto alla normalità del

rapporto indicano l'esistenza di alcune imprese dotate di maggiore autonomia decisionale, capaci di modificare, se non dettare, le scelte di soggetti posti anche al di fuori dell'area della Scodosia. Infine le ultime risposte catturano modalità intermedie di coordinamento degli scambi, basate soprattutto sul capitale relazionale di cui può disporre il soggetto interessato. Tuttavia, nonostante quanto esaminato prima sul ruolo della conoscenza reciproca e dei rapporti diretti tra le imprese, non solo locali, l'affidamento a queste forme di scambio appare esiguo (26% del totale), motivato dalla necessità dei soggetti di possedere un riscontro certo e scritto degli accordi presi.

In buona sostanza i rapporti con i fornitori, a monte della fase occupata all'interno della filiera produttiva, appaiono regolati dal mercato, sia a livello locale che all'esterno della Scodosia, dove si concentrano gli operatori interessati dalla transazione. Tenendo presente il dato sulla divisione locale del lavoro, e sui rapporti di forza interni o meno evidenziati ai punti b.1.4, b.1.8 e b.1.11, non è possibile ritenere il vettore prezzo unico agente regolatore degli scambi: al contrario vi è una sorta di *trade off* tra gli elementi riconducibili al mercato puro e altri collegati al capitale relazionale dei singoli che, tenuto conto dell'esigua numerosità dei soggetti coinvolti, porta a ipotizzare la prevalenza di un criterio di scelta sull'altro, sulla base dell'identità della controparte. Inoltre vi è anche spazio per l'azione di soggetti in grado di imporre la propria volontà, rovesciando il verso della relazione a monte, ed esercitando una specifica influenza sulla formazione dei prezzi all'interno del territorio della Scodosia. Quello che accade al livello delle transazioni fra imprese del sistema collegate da legami tecnici e produttivi, si ripropone anche nei modelli decisionali

utilizzati dai soggetti trattando con fornitori non situati nell'area, privilegiando strutture spurie e intermedie quale supporto allo strumento mercato. È dunque probabile che documenti scritti, valutazioni di costi, prezzi, tempi e relazioni di breve durata o istantanee, siano riservate a imprese estranee allo stock di rapporti che fa capo ai soggetti analizzati, i quali sono altresì in grado di mettere in campo metodologie decisionali decisamente meno ortodosse quando trattano con altri agenti coinvolti nella medesima rete produttiva e sociale.

La domanda **b.1.6** riguarda la presenza nell'area della Scodosia di clienti per i propri prodotti o lavorazioni, ancora una volta nell'ottica della divisione locale del lavoro ordinata tramite lo schema della filiera produttiva. Dieci imprese del campione, pari a circa il 26%, dichiarano di non vendere all'interno del territorio, o comunque di non effettuare lavorazioni per conto di altri agenti locali, mentre le rimanenti si distribuiscono fra classi con clienti poco numerosi (29%) e molto numerosi (24% in tutto), in ragione più che altro dell'attività svolta e delle dimensioni dell'intervistato stesso.

Grafico 3.5.4: Numerosità dei clienti per classi.

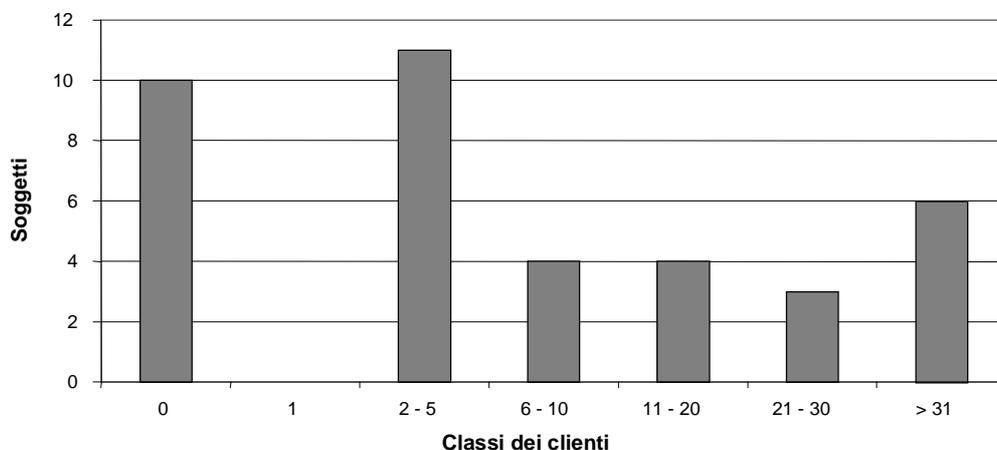


Tabella 3.5.17: Numerosità dei clienti per classi.

<i>Classi</i>	<i>Soggetti</i>	<i>Frequenza relativa</i>
1	10	0,26
2	0	0,00
3 – 5	11	0,29
6 – 10	4	0,11
11 – 20	4	0,11
21 – 30	3	0,08
> 31	6	0,16

La successiva (b.1.7) valutazione dell'importanza delle relazioni mantenute con i clienti locali, secondo la tipologia di soggetti coinvolti, riguarda pertanto solo le ventotto imprese rimanenti.

Tabella 3.5.18: Importanza delle relazioni con i clienti locali (per 28 soggetti).

	<i>Poco importanti</i>	<i>Importanti</i>	<i>Molto importanti</i>
Piccoli produttori	0,61	0,39	0,00
Produttori maggiori	0,29	0,39	0,32
Lucidatori	0,61	0,25	0,14
Decoratori	0,89	0,07	0,04
Tappezzieri	0,64	0,14	0,22
Grossisti di mobili e semilavorati	0,32	0,32	0,36

In maniera simmetrica rispetto alla domanda precedente (b.1.4), anche per quanto riguarda le relazioni con i soggetti a valle della propria fase produttiva, è possibile inferire l'esistenza di imprese più rilevanti di altre (i produttori maggiori e i grossisti di mobili, in questo caso), verso cui convergono le valutazioni d'importanza dei rapporti con gli agenti locali. Il numero esiguo di imprese clienti conferma anche la struttura produttiva della zona, quale era già emersa nella prima parte della presente analisi: tutti i soggetti del campione hanno almeno un fornitore nella zona, e mantengono relazioni più o meno significative con altri soggetti analoghi,

ma solo il 74% di questi vende i propri manufatti anche alle imprese della Scodosia, mentre i rimanenti si occupano da sé della funzione commerciale, risultando spesso più autonomi e distaccati dall'intera dinamica osservata. L'importanza assunta, per la maggioranza delle imprese che non possiede una rete di vendita, dalle relazioni con i produttori maggiori e i grossisti di mobili, è chiaramente dovuta al fatto che questi rappresentano dei fondamentali canali di accesso al mercato, da cui dipende la schiera dei piccoli produttori locali. Tali soggetti svolgono dunque un ruolo strategico di interfaccia con i clienti a valle, detenendo con ciò un potere non indifferente all'interno del sistema produttivo, proporzionale all'accesso al mercato degli altri agenti.

Per completare il quadro delle relazioni con i clienti locali, passiamo ora ad analizzare i dati relativi alle motivazioni che sottostanno a tale rapporto tra le imprese. Al punto **b.1.8** si richiedeva infatti di indicare su cosa si basa la relazione dell'impresa con i propri clienti localizzati all'interno della Scodosia; questi dati vanno inoltre letti assieme ai successivi (**b.1.11**) inerenti le modalità di regolazione degli scambi a valle, indipendentemente dalla variabile localizzativa, entro cui inquadrare i rapporti stessi che si instaurano fra i soggetti studiati.

Tabella 3.5.18: Le basi dei rapporti con i clienti locali.

<i>Motivazioni</i>	<i>Si</i>	<i>No</i>
Minori prezzi e costi di produzione	0,57	0,43
Vicinanza fisica che riduce tempi e costi di trasporto	0,57	0,43
Fiducia reciproca	0,82	0,18
Conoscenza diretta	0,79	0,21
Facilità nel lavorare oltre il contratto e gli accordi formali	0,39	0,61
Collaborazione in corso per il cambiamento	0,07	0,93
Visione comune delle cose	0,25	0,75
Appartenenza al territorio	0,29	0,71

Tabella 3.5.19: Modalità di regolazione degli scambi a valle.

<i>Modalità di regolazione</i>	<i>Si</i>	<i>No</i>
Volta per volta con un contratto diverso	0,24	0,76
Con un contratto che mantiene lo stesso accordo per più forniture	0,68	0,32
L'intervistato decide i prezzi delle merci	0,79	0,21
La controparte decide i prezzi delle merci	0,13	0,87
Attraverso un accordo a voce	0,32	0,68
Attraverso un contratto ma anche sulla parola	0,45	0,55

Similmente a quanto visto a proposito dei rapporti a monte, anche qui sono stati inseriti i riferimenti al prezzo e al mercato, agli elementi riconducibili allo *stock* relazionale degli agenti, ai rapporti attivati per il mutamento e alle suddette categorie residuali; allo stesso modo tra le modalità di coordinamento ritroviamo le due forme del mercato e della gerarchia, accompagnate da altre spurie e intermedie fra le due strutture idealtipiche. I risultati finali sono largamente simili a quanto detto a proposito dei rapporti con i fornitori e del ruolo dell'identità della controparte e della conoscenza diretta, quali supporti al corretto funzionamento del mercato, locale o meno. L'uso dei contratti, con tutte le limitazioni poste all'inizio a questo termine, prevede, nel 68% delle risposte, il prolungamento del medesimo accordo nel tempo, ancor più che nel caso delle forniture a monte (66%), registrando tuttavia una minore incidenza dell'elemento fiduciario a garanzia dell'impegno, rilevata nell'82% dei soggetti, a fronte di un compatto 90% visto in precedenza. Si evidenziano anche in questo contesto alcune relazioni asimmetriche, capaci di rivelare la maggiore influenza di alcuni soggetti sull'andamento complessivo delle transazioni, locali o meno, cui soggiace parte delle imprese intervistate: l'inversione del segno della relazione definitoria del prezzo delle merci vendute (nel 13% dei casi), è una spia dell'esistenza degli agenti di cui sopra, la cui azione si ripercuote su tutto il sistema, a scapito delle imprese minori. Rimane inoltre

sostanzialmente simile il *trade off*, visto in precedenza riguardo gli scambi a monte, fra le relazioni specifiche emerse e i rapporti produttivi, capaci di influenzare la forma concreta che prenderanno gli accordi fra le parti. Tuttavia la maggior rilevanza dei rapporti di potere, costruiti sul diverso accesso al mercato, ma basati sulla preesistente trama relazionale locale, modifica le forme utilizzate per regolare le transazioni rispetto ai rapporti a monte: prevalgono più nettamente i contratti di lunga durata, vi è un maggior grado di asimmetria nella relazione e di conseguenza nella definizione dei prezzi, un più ampio numero di transazioni viene risolto attraverso accordi a voce o in cui la parola data assume particolare importanza.

In conclusione i rapporti indicati, lungo lo schema della filiera produttiva e quindi a monte con i fornitori e a valle con i clienti, appaiono regolati dal mercato, il quale prende sostanza nella ricerca dei vantaggi di costo e di prezzo, nonché nell'uso dei contratti scritti piuttosto dei semplici accordi a voce; tuttavia tale forma di coordinamento non potrebbe funzionare correttamente senza essere affiancata dalle relazioni, il più delle volte di conoscenza diretta e a carattere fiduciario, che uniscono gli agenti, sia a livello locale, che oltre i confini del territorio della Scodosia. Sono pertanto in uso delle forme spurie di regolazione delle transazioni, in cui gli accordi di lunga durata si basano su rapporti già consolidati, ristretti ad un numero limitato di agenti, e in cui alcuni soggetti, rappresentati dalle imprese di dimensioni maggiori, possono influenzare con le proprie decisioni la dinamica di tutto il sistema. Non sembra tuttavia essere particolarmente rilevante l'elemento spaziale (per quanto riguarda i vantaggi di costo e si tempo) e territoriale (inerente all'appartenenza locale degli operatori) nella

qualificazione delle controparti con cui trattare, mentre assume maggior peso la partecipazione a relazioni comuni.

Le ultime domande della sezione B1 del questionario sono deputate alla comprensione dei processi decisionali all'interno dell'impresa, e degli eventuali canali di influenza reciproca fra gli operatori del territorio. Il punto **b.1.9** cerca di cogliere la partecipazione di soggetti locali, diversi dai titolari, alle scelte più rilevanti per la vita aziendale, al fine di mostrare se vi siano legami espliciti e riconosciuti fra le diverse unità produttive.

Tabella 3.5.20: Influenze sul processo decisionale.

Modalità decisionali	Frequenza relativa
Per conto proprio	0,83
Dopo aver consultato i titolari di imprese locali simili	0,03
Dopo aver consultato i titolari di imprese locali fornitrici	0,03
Dopo aver consultato i titolari di imprese locali clienti	0,11

Si noti come una larga maggioranza (84%) dei soggetti gestisca tale processo per conto proprio, consultando normalmente i clienti solo nell'11% dei casi e gli altri agenti locali per un complessivo 6%, indicando apparentemente l'autonomia e il relativo scarso coinvolgimento delle singole unità produttive alla dinamica collettiva ipotizzata. Ma analizzando i dati ottenuti ai punti **b.1.12** e **b.1.13**, la situazione si mostra leggermente diversa, poiché 23 soggetti sui 38 intervistati dichiarano che vi sono imprese capaci di modificare le loro strategie e decisioni, con il proprio comportamento.

Tabella 3.5.21: Numerosità delle imprese con potere relativo.

	<i>Frequenza relativa</i>
Molte (>7)	0,42
Poche (1 – 7)	0,18
Nessuna	0,40

Appare interessante anche il dato relativo ai canali attraverso cui avviene tale fenomeno, rilevati dal punto successivo:

Tabella 3.5.22: Canali dell'influenza reciproca.

<i>Canali</i>	<i>Si</i>	<i>No</i>
Quantità dei prodotti e delle lavorazioni	0,30	0,70
Prezzo dei prodotti e delle lavorazioni	0,61	0,39
Stile e design delle lavorazioni	0,35	0,65

Il quadro che emerge confrontando questi risultati, mostra che la maggior parte delle imprese locali si sente influenzata dai comportamenti degli altri produttori, principalmente attraverso i prezzi che questi riescono a imporre all'intero sistema; se teniamo conto della non eccessiva rilevanza della divisione locale del lavoro fra imprese, allora appare ancora più significativo che la concorrenza locale, collegabile alla sostanziale somiglianza dei produttori studiati e ai particolari rapporti mantenuti con il mercato, si giochi sui prezzi dei prodotti e delle lavorazioni, con cui tutti i soggetti locali devono confrontarsi. Sembra pertanto che da un lato le imprese di dimensioni maggiori, rappresentate dalla categoria "Poche" nella tabella, capaci di gestire meglio i costi e il prezzo dei propri articoli, riescano a condizionare le decisioni degli altri attori imponendo nel sistema le proprie specifiche, anche qualitative e stilistiche, mentre dall'altro questi stessi soggetti scontano la capacità dei piccoli produttori, la categoria "Molti", di diminuire i propri costi annullando i margini di guadagno per

rincorrere le commesse, spesso di provenienza esterna. Vi è comunque una terza categoria di soggetti, i quali non mostrano di subire condizionamento alcuno da parte di altre imprese locali: si tratta delle aziende che sono riuscite a ricavarci una propria nicchia di mercato, diversificando la produzione, sviluppando funzioni d'impresa superiori, o che mantengono contatti diretti con i propri clienti più a valle, per esempio con una rete di vendita propria.

Il punto **b.1.14** riguarda la definizione dell'importanza di alcune tipologie di relazioni con gli altri produttori simili all'intervistato, vale a dire che occupano la medesima fase produttiva, localizzati all'interno del territorio della Scodosia, al fine di comprendere la reale rilevanza della concorrenza quale agente regolatore dei rapporti locali.

Tabella 3.5.23: Importanza dei rapporti locali con i soggetti simili.

<i>Rapporti di:</i>	Poco importante	Importante	Molto importante
Conoscenza diretta	0,24	0,42	0,34
Concorrenza nelle forniture o nelle vendite	0,50	0,32	0,18
Stima, fiducia nella loro reputazione	0,24	0,53	0,24
Collaborazione reciproca per risolvere i problemi	0,63	0,24	0,13

La tabella mostra come la concorrenza a livello locale appaia importante o fondamentale solo alla metà delle imprese intervistate; più importanti sono senz'altro i rapporti di conoscenza diretta fra gli imprenditori e di stima reciproca, ma nonostante ciò le possibilità di collaborare per risolvere i problemi aziendali sono piuttosto scarse (il 63% del campione ritiene tale relazione poco importante). Queste valutazioni non fanno dunque che confermare quanto esposto in precedenza a proposito dei legami all'interno della filiera produttiva locale e sulle modalità di regolazione delle relazioni

produttive, dominate da una forma spuria di mercato, supportata dai rapporti di lunga durata che percorrono il territorio. La concorrenza è infatti avvertita, ma resta in secondo piano rispetto ad altre tipologie di legami: se teniamo conto dell'elevato grado di somiglianza fra le imprese analizzate all'interno delle classi, e delle modalità mediate di accesso al mercato, il dato relativo alla competizione locale appare ancora più significativo.

L'ultima parte del questionario, la sotto sezione **B2**, tratta delle relazioni che il soggetto intervistato intrattiene con gli altri attori locali, al di là dello schema logico della filiera produttiva, abbracciando anche aspetti collegati all'associazionismo, legato alla propria attività e nel tempo libero, per verificare se esistono strutture formali o meno in grado di facilitare la regolazione dell'intero sistema produttivo.

I punti **b.2.1** e **b.2.2** sono stati inseriti sulla base della considerazione che il processo di cambiamento presenta sempre un certo grado di criticità per le imprese e potrebbe essere spinto da fenomeni di apprendimento collettivo, portando quindi ad attivare delle relazioni particolari con gli altri soggetti, locali o meno. Si richiedeva dunque di indicare se dal 1996 sono stati introdotti dei cambiamenti all'interno dell'impresa, specificando se hanno riguardato il prodotto o il processo:

Tabella 3.5.24: Cambiamenti introdotti dal 1996.

	Si	No
Nel prodotto	0,69	0,31
Nel processo	0,88	0,12
Nessun cambiamento	0,32	0,68

Tabella 3.5.25: Tipologie di cambiamenti introdotti (per 26 soggetti innovatori).

<i>Tipo di cambiamenti</i>	<i>Si</i>	<i>No</i>
Aggiunto uno o più prodotti	0,81	0,19
Eliminato uno o più prodotti	0,54	0,46
Aggiunta una o più fasi produttive	0,77	0,23
Eliminata una o più fasi produttive	0,54	0,46

La rilevazione ha mostrato che solo 26 soggetti, sul totale delle 38 imprese studiate, ha introdotto cambiamenti significativi: dalla rotazione della gamma prodotta, all'aggiunta di nuovi articoli, dall'ampliamento del ciclo interno di lavorazione, alla concentrazione su determinate fasi produttive; pertanto l'analisi successiva riguarderà solamente tali soggetti.

Le domande **b.2.3** e **b.2.4** hanno precisamente lo scopo di capire se e in quale misura le relazioni mantenute con i soggetti a monte, a valle o simili all'impresa intervistata, localizzati nell'area territoriale o meno, siano state importanti nello spingere i ventisei agenti "innovatori" a introdurre dei cambiamenti, ipotizzando dei fenomeni di *learning by interacting* e *by localizing* fra gli attori coinvolti, o almeno di imitazione dei comportamenti altrui.

Tabella 3.5.26: Importanza delle relazioni con soggetti locali.

<i>Relazioni con:</i>	Poco importante	Importante	Molto importante
Fornitori locali	0,77	0,19	0,04
Clienti locali	0,58	0,31	0,11
Concorrenti locali	0,46	0,23	0,31
Istituzioni locali	0,65	0,31	0,04

Tabella 3.5.27: Importanza delle relazioni con soggetti non locali.

<i>Relazioni con:</i>	Poco importante	Importante	Molto importante
Fornitori esterni	0,50	0,35	0,15
Clienti esterni	0,12	0,58	0,30
Concorrenti esterni	0,38	0,31	0,31

A livello locale appaiono poco rilevanti, o comunque poco utilizzate, le relazioni verticali lungo la filiera produttiva, dato fra l'altro il ristretto numero di fornitori dell'area e la limitata ampiezza del mercato territoriale, anche se per alcuni soggetti (soprattutto produttori di componenti e imprese di fase) i rapporti a valle assumono una certa importanza per il processo innovativo, poiché i clienti locali spesso offrono gli stimoli e le idee necessarie a innescare un fenomeno di cambiamento; in generale si mostra tuttavia ben più consistente il ruolo della concorrenza fra le imprese dell'area, indicato da un complessivo 54% come fattore che ha contribuito alle modifiche apportate alla propria impresa, nonostante altrove a questa modalità di relazione fosse assegnato un ruolo tutto sommato marginale. La funzione delle istituzioni locali nel favorire le innovazioni appare invece nettamente meno importante, prendendo forma nei corsi di aggiornamento messi a disposizione delle imprese dalle associazioni di categoria. Le relazioni con gli altri soggetti posti al di fuori della Scodosia sono invece mediamente più importanti per gli intervistati del campione, sia per quanto riguarda le relazioni a monte e a valle, sia per lo sprone rappresentato dalla concorrenza stessa. Nonostante la metà degli intervistati giudichi poco importanti le relazioni con i fornitori esterni all'area, i quali per quanto discusso prima spesso rappresentano la quasi totalità delle fonti di approvvigionamento, un significativo 35% le ritiene importanti, e il resto fondamentali, per avviare un processo di cambiamento aziendale. I rapporti con i clienti posti al di fuori del territorio spesso si traducono in un'interfaccia diretta con il mercato, per le imprese maggiori, oppure mediata da altri soggetti, come i *buyers*, per i piccoli produttori: da ciò la

necessaria rilevanza che assumono tali relazioni per le imprese intervistate (indicata da un complessivo 88%), poiché dalle analisi di mercato o dalla comprensione degli ordini dei propri clienti può partire un fenomeno di rinnovamento interno o di mutamento di gestione. Inoltre anche la spinta della concorrenza, certamente più ampia e complessa che a livello locale, ha un proprio peso nella dinamica studiata, avvertito in modo particolare dal 62% delle imprese del campione. In sintesi, durante gli ipotizzati fenomeni di cambiamento e innovazione, portati avanti dai ventisei agenti del campione, risultano molto più rilevanti le relazioni mantenute a distanza con soggetti localizzati altrove, siano essi concorrenti, fornitori o clienti, piuttosto dei legami esistenti a livello locale fra i diversi operatori a base territoriale. I meccanismi di apprendimento collettivo messi dunque in moto dagli agenti intervistati, riposano più su di un fenomeno di *learning by interacting* che sul tradizionale *learning by localizing*, il quale sembra essere limitato fra l'altro dall'estrema somiglianza delle imprese locali e dalla stessa spinta competitiva, ma che trova un effettivo riscontro nella diffusa imitazione stilistica da parte degli agenti, dei nuovi modelli prodotti. Tuttavia se i rapporti a distanza, fra agenti non prossimi fisicamente, ricoprono un tale ruolo nei processi di apprendimento analizzati, allora l'apertura complessiva del sistema appare piuttosto accentuata, coinvolgendo anche gli attori posti al di fuori della Scodosia.

La domanda **b.2.5** verificava la partecipazione del soggetto intervistato ad associazioni di imprese; inoltre, al punto successivo **b.2.6**, si intendeva capire se l'associazione cui il soggetto appartiene potesse funzionare anche da luogo di incontro e scambio informativo fra gli agenti locali, a supporto delle altre forme di regolazione che abbiamo visto in vigore, chiedendo se

gli altri consociati del territorio sono conosciuti direttamente dall'intervistato stesso o meno, distinguendo secondo le tipologie di imprese precedentemente individuate.

Tabella 3.5.28: Appartenenza ad associazioni di imprese.

<i>Totale iscritti sul campione</i>	<i>Frequenza relativa</i>	<i>Associazioni</i>
29	0,76	UPA: 13
		CNA: 10
		Altro: 6
9	0,24	

Tabella 3.5.29: Conoscenza diretta delle imprese consociate.

	Si	No
Grossisti di legname	0,66	0,34
Piccoli produttori	0,72	0,28
Produttori maggiori	0,97	0,03
Lucidatori	0,76	0,24
Decoratori	0,66	0,34
Tappezzeri	0,83	0,17
Grossisti di mobili e di semilavorati	0,76	0,24
Non le conosco	0,10	0,90

I risultati indicano che tra i 29 soggetti iscritti a dette istituzioni formali, solo tre non conoscono le altre imprese socie, probabilmente per l'uso che fanno (spesso limitato alla semplice tenuta della contabilità) delle strutture cui appartengono. Per quanto riguarda i rimanenti appare chiaro come non tutti attivino relazioni significative con gli altri consociati, ma i rapporti di conoscenza diretta, pur molto diffusi, si concentrano sui produttori maggiori, sulle tappezzerie, sulle lucidature e sui grossisti di mobili, quasi ad indicare una certa convergenza dei legami verso questi soggetti. Tali relazioni privilegiate sarebbero coerenti con quanto emerso in precedenza, ai punti b.1.4 e b.1.7, dove abbiamo segnalato l'emergere di strutture relazionali fra le imprese centrate su soggetti "strategici", quali appunto i

produttori maggiori e le lucidature più grandi ed evolute. Tuttavia, malgrado l'elevata conoscenza reciproca dei soggetti iscritti alle istituzioni formali, non sembra che le associazioni di categoria funzionino da luogo di aggregazione e confronto fra le imprese studiate, le quali vi ricorrono più che altro per i servizi di supporto alle rispettive attività.

Questi dati vanno inoltre confrontati con la valutazione di alcune tipologie di vantaggi, derivanti dall'appartenenza alle istituzioni locali, richiesta al punto **b.2.10**, i cui risultati aggregati sono raccolti nella tabella seguente.

Tabella 3.5.30: I vantaggi dell'appartenenza a istituzioni locali.

<i>Vantaggi:</i>	Poco importanti	Importanti	Molto importanti
Avere informazioni sui prezzi delle merci e dei prodotti	0,79	0,17	0,04
Trovare fornitori per la propria attività	0,73	0,24	0,03
Trovare clienti per i propri prodotti	0,69	0,17	0,14
Fare affari, trovare facilmente un accordo	0,76	0,14	0,10
Recuperare la manodopera necessaria	0,76	0,21	0,03
Imparare ad usare nuovi macchinari o a fare nuovi prodotti	0,83	0,14	0,03
Maggiore sicurezza nel prendere le decisioni	0,42	0,48	0,10

I contatti e i legami che è possibile stabilire con i titolari di altre imprese del territorio, in seno alle associazioni cui appartengono, risultano poco importanti per la grande maggioranza degli intervistati per quanto riguarda tutti i punti previsti: dalla circolazione di informazioni sui prezzi, sui fornitori e in misura minore sui clienti, alla possibilità di discutere più facilmente un accordo, di reperire la manodopera o di apprendere nuove tecnologie; i soggetti del campione dunque non utilizzano questo canale per risolvere i problemi indicati, preferendo le altre metodologie analizzate in

precedenza. Le associazioni di categoria assumono un certo peso per quanto riguarda il processo decisionale delle imprese: fra i soggetti analizzati un complessivo 58% dichiara di essere più certo delle proprie scelte dopo aver consultato le strutture a propria disposizione ed essersi giovato dei contatti offerti da tali supporti.

La domanda **b.2.7** chiedeva una conferma dell'esistenza di rapporti al di là delle relazioni di lavoro, di conoscenza diretta e di frequentazione, anche saltuaria, fra i titolari delle imprese del mobile della Scodosia, verificando in che misura sono diffusi all'interno del campione tali contatti informali, in modo da ottenere un dato capace di suffragare quanto emerso a proposito delle particolari forme di regolazione in vigore nel sistema. L'82% degli intervistati ammette almeno di conoscere gli altri imprenditori della zona, ma per alcuni di essi il rapporto si spinge fino all'amicizia e alla normale frequentazione, permettendo dunque di ipotizzare l'esistenza di una rete sociale cui si possono sovrapporre i rapporti produttivi.

Il punto seguente, **b.2.8**, contribuisce a rilevare l'esistenza delle strutture capaci di favorire l'incontro fra gli agenti locali, e dunque permette una migliore regolazione complessiva del sistema attraverso una particolare circolazione dell'informazione. In precedenza abbiamo analizzato l'appartenenza alle istituzioni formali (b.2.5) ora, indagando fra le eventuali attività svolte nel tempo libero dai soggetti intervistati, cerchiamo di individuare le istituzioni informali che potrebbero assolvere a detto ruolo.

Tabella 3.5.31: Appartenenza ad associazioni del tempo libero.

<i>Totale sul campione</i>	<i>Frequenza relativa</i>	<i>Associazioni</i>
17	0,45	US Calcio: 4
		Carnevale del Veneto: 3
		Altro: 10
21	0,55	

Dei 38 soggetti intervistati solo 17 (pari al 45% del totale) partecipano a qualche associazione nel tempo libero, e data la dispersione delle risposte all'interno di numerose tipologie diverse (dalle attività sportive alla caccia, dalla Parrocchia ai Centri di *fitness*), non è possibile dire chiaramente se vi sia una struttura atta a rispondere alle aspettative formulate in precedenza. Inoltre il numero esiguo dei soggetti impegnati in altre attività oltre a quelle lavorative, spinge a ritenere che tali istituzioni non svolgano le funzioni che ci aspettavamo.

Il quesito **b.2.9** si proponeva di valutare l'importanza di una serie di vantaggi, derivanti dai contatti con gli altri titolari di imprese del sistema locale.

Tabella 3.5.32: I vantaggi dai contatti con gli agenti locali.

<i>Vantaggi:</i>	Poco importanti	Importanti	Molto importanti
Avere informazioni sui prezzi delle merci e dei prodotti	0,37	0,47	0,16
Trovare fornitori per la propria attività	0,45	0,42	0,13
Trovare clienti per i propri prodotti	0,55	0,18	0,27
Fare affari, trovare facilmente un accordo	0,34	0,50	0,16
Recuperare la manodopera necessaria	0,47	0,32	0,21
Imparare ad usare nuovi macchinari o a fare nuovi prodotti	0,63	0,24	0,13
Maggiore sicurezza nel prendere le decisioni	0,58	0,39	0,03

Dalla tabella possiamo notare che i contatti con gli altri agenti del sistema sono ritenuti importanti o molto importanti dalla maggioranza degli intervistati, e dunque utili all'attività svolta dal soggetto, per quanto riguarda le informazioni sui prezzi delle merci e dei prodotti, per la ricerca

e la selezione dei fornitori e della manodopera e più in generale per trovare facilmente un accordo, ovverosia per un migliore utilizzo del mercato dei materiali e del lavoro, confermando dunque quanto discusso in precedenza sui modi di funzionamento di tale forma di coordinamento delle scelte degli attori locali. Per quanto riguarda i processi di apprendimento collettivo, nell'uso di nuove tecnologie o nella realizzazione di nuovi prodotti, l'importanza delle relazioni locali appare minoritaria, eppure significativa, poiché un 13% del campione giudica tale canale molto importante; la maggior sicurezza nel prendere le decisioni, frutto di processi di scelta interni alle unità, come abbiamo visto, è aumentata dai contatti con gli altri agenti per il 39% degli intervistati. Il dato relativo alla ricerca di clienti mostra invece la tendenza alla chiusura dei membri del sistema locale, poiché ognuno cerca di mantenere i propri, senza rivelarli agli agenti prossimi, potenziali concorrenti: perciò il 55% delle imprese studiate dichiara poco importanti i rapporti con gli altri a questo proposito; ma in realtà un cospicuo 27% mostra invece di riporre parecchie speranze nei contatti interpersonali, giudicandoli molto importanti. I dati relativi alle modalità di vendita (a.10) e ai canali utilizzati (a.11), indicano che il risultato in discussione sia da attribuire proprio all'affidamento di molti soggetti al "passaparola" per reperire i clienti, messo in moto da imprese fornitrici o a loro volta clienti, piuttosto che da agenti simili.

Abbiamo finora svolto un'analisi puntuativa delle risposte ottenute, al livello aggregato del campione di 38 imprese cui è stato sottoposto il questionario; i commenti ad ogni risultato sono riferiti per lo più alla singola domanda e tendono ad evidenziare quale opzione sia stata indicata dalla maggioranza delle imprese, mostrando la frequenza relativa delle

scelte registrate. Alcuni quesiti sono stati trattati necessariamente in maniera congiunta, spesso l'uno condizione necessaria per l'altro, e per ottenere un quadro più completo su di un medesimo aspetto del fenomeno, indagato da più domande. Sono state proposte anche delle interpretazioni a più ampio respiro delle risposte inerenti a una stessa tematica, collegando punti anche lontani fra loro nel questionario, ma accomunati dal fornire informazioni significativamente utili per comprendere le proprietà fondamentali del sistema locale studiato, come l'uso del mercato del lavoro, la regolazione degli scambi e i rapporti con i mercati finali. Da tutta l'analisi precedentemente svolta dunque, otteniamo delle informazioni più raffinate e parzialmente strutturate, su cui è possibile svolgere un ulteriore lavoro di sintesi all'interno di un quadro logico coerente, che tenga conto dei risultati degli attuali studi teorici sull'economia regionale affrontati nel capitolo primo, atto a rappresentare il funzionamento del sistema produttivo locale della Scodosia: tale opera sarà oggetto del capitolo finale.

6) Conclusioni: la necessità di una sintesi.

In questo terzo capitolo, interamente dedicato alla parte empirica del presente lavoro, abbiamo analizzato l'insieme di imprese localizzato nella zona sud occidentale della provincia di Padova. In primo luogo è stato necessario delimitare il campo di ricerca, fino a giungere ad una prima definizione del territorio entro cui ritenere operanti le caratteristiche proprie dell'ipotizzato sistema locale. A tal fine sono stati applicati successivamente diversi criteri (geografici, amministrativi, storici e relazionali), i quali hanno portato ad un progressivo restringimento dell'area studiata, fino alla sua identificazione con i dieci Comuni del Basso Padovano, che formano la Scodosia. All'interno di questa porzione spaziale, che per noi rappresenta il territorio quale lo abbiamo definito nel primo e nel secondo capitolo dedicati ai confronti fra le diverse teorie, è stato possibile svolgere una prima ricerca per individuare la numerosità e l'ubicazione delle imprese afferenti ai settori oggetto di studio⁵⁰, per definire a livello quantitativo l'ampiezza del fenomeno stesso.

Successivamente è stato introdotto lo schema logico della filiera produttiva, quale strumento ordinatore dell'insieme di unità produttive rilevate, che sono state così classificate al suo interno, ottenendo una prima rappresentazione del fenomeno studiato e delle caratteristiche dei suoi elementi. Grazie a tale operazione è stato dunque possibile estrarre un campione delle imprese locali censite su cui svolgere l'analisi successiva. All'iniziale insieme ottenuto, esatta proporzione delle unità produttive

⁵⁰ Ai fini della ricerca presso gli archivi delle CCIAA, dell'ISTAT e di altri enti, si è ricorsi alla classificazione ATECO'91: i settori oggetto di indagine sono pertanto i D201, D202 e D361.

considerate, si è preferito un campione strutturato in maniera coerente con gli scopi della ricerca, in cui abbiano maggior peso i soggetti più rilevanti, in grado di influenzare la dinamica collettiva, a scapito dei tanti piccoli produttori.

A tale *cluster*, numericamente corretto, rappresentativo delle imprese della Scodosia, è stato proposto quindi il questionario inteso a rilevare le forme di regolazione dei rapporti in vigore. Lo strumento analitico è stato costruito sui tre livelli del singolo soggetto studiato, delle sue relazioni lungo la filiera produttiva e dei rapporti che mantiene al di là di essa con altri agenti locali, al fine di comprendere quali legami possono giustificare l'ipotesi sistemica quale rappresentazione delle imprese del territorio. I risultati dei trentotto questionari sottoposti ai titolari delle imprese componenti il campione, sono stati quindi esposti e discussi a livello aggregato, punto per punto, avanzando anche alcune interpretazioni.

Nel capitolo finale tutti i dati già esposti verranno rielaborati e strutturati all'interno di una sintesi, capace di confermare la rappresentabilità della Scodosia come un sistema produttivo locale nonché di comprenderne funzionamento e forme di regolazione attraverso il confronto con le categorie elaborate dagli studiosi di economia regionale.

CAPITOLO QUINTO: LE CONCLUSIONI.

Il capitolo conclusivo del presente lavoro è finalmente deputato alla sintesi dei risultati emersi nel corso dell'analisi empirica sulle imprese, e dei dati relativi ai quesiti posti agli intervistati, già discussi nella precedente sezione. Sulla base delle risposte raccolte, rielaborate attraverso la prima esposizione, è ora possibile rappresentare il sistema produttivo locale della Scodosia come tale, nonché illustrarne i modi di funzionamento principali, applicando le categorie logiche elaborate dagli studiosi all'interno dei propri modelli di sviluppo regionale. Grazie agli studi sin qui condotti siamo in grado di sciogliere il quesito iniziale, riportato anche nell'intestazione principale, chiarendo la natura sistemica delle relazioni che percorrono il territorio della Scodosia e legano i suoi membri: questo ci permette di analizzare le specifiche forme di coordinamento degli scambi locali e delle scelte effettuate dalle unità produttive, impegnate nella medesima dinamica economica studiata. In conseguenza di ciò, è possibile applicare i modelli teorici esaminati nel capitolo primo al fine di ordinare e rendere più comprensibile la complessità dei fenomeni rilevati, classificando gli elementi di interesse all'interno di un quadro logico il più possibile unitario. Il ricorso ad un unico approccio non è sufficiente per cogliere la realtà delle strutture in atto nel caso studiato, e d'altra parte abbiamo documentato le reciproche "contaminazioni" fra le diverse correnti di pensiero, utili ad arricchire il patrimonio analitico comune; perciò si

attingerà ai filoni ritenuti più idonei a rappresentare la dinamica del sistema locale della Scodosia, senza per questo dover sacrificare la fondamentale coerenza dello studio. L'applicazione dei modelli teorici dunque, permette di penetrare più a fondo le tematiche principali del fenomeno e di intravederne i punti critici, rivelando così quali sono le problematiche più importanti e significative per lo sviluppo complessivo del sistema, su cui quindi è possibile programmare un intervento al fine di preservarne la vitalità stessa, all'interno del generale mutamento.

Il commento finale sarà volto a riprendere gli elementi capaci di strutturare a unità il fenomeno studiato, con particolare attenzione alle forme di regolazione degli scambi locali, in modo da giustificare l'applicazione stessa delle categorie analitiche dei modelli; in secondo luogo, i punti critici all'interno di tali dinamiche mostrano le potenzialità e le carenze capaci di influire pesantemente sugli sviluppi successivi alla situazione studiata, identificando allo stesso tempo le reali possibilità di cambiamento a disposizione degli attori coinvolti.

Un sistema¹ si differenzia da un semplice insieme, sostanzialmente per il ruolo esercitato dalle relazioni che collegano i suoi membri, i quali non si comportano come unità autonome comprese all'interno di una categoria astratta (così è nel caso di un insieme appunto), ma piuttosto come componenti di un'unità logicamente e funzionalmente superiore. Tali relazioni dunque riescono ad imprimere una direzione e un ordine alle parti², trasformandosi in legami capaci di distinguere qualitativamente i

¹ Ludwig Von Bertalanffy, 1971, Teoria generale dei sistemi: fondamenti, sviluppi, applicazioni, Milano, ILI.

² Humberto R. Maturana e Francisco J. Varela, 1985, Autopoiesi e cognizione: la realizzazione del vivente; prefazione di Giorgio DeMichelis, Venezia, Marsilio editore.

soggetti membri di un sistema dagli altri: pertanto al fine di definire gli agenti compresi in un insieme, è sufficiente dare una descrizione delle loro singole caratteristiche, mentre per analizzare i membri di un sistema è necessario cogliere anche le relazioni che intrattengono fra loro e con gli elementi esterni all'unità cui si fa riferimento. In base a questi enunciati si può ricavare che un certo fenomeno a carattere collettivo è correttamente descrivibile attraverso connotati sistemici, nel momento in cui sia verificata l'esistenza di relazioni fra gli elementi analizzati, tali per cui il comportamento del singolo dipende anche dalle scelte degli altri attori. In altre parole, quando non è possibile decifrare la *performance* di un certo agente (sia esso un'impresa, un lavoratore, un consorzio o altro) a prescindere dal più ampio contesto in cui opera, definito dunque dalle relazioni e dai legami con altri soggetti, allora la prospettiva sistemica può essere utile a rappresentare, e quindi comprendere, il fenomeno studiato, rivelandone aspetti altrimenti inaccessibili. Ma, viceversa, per poter analizzare una certa dinamica collettiva utilizzando gli strumenti logici messi a disposizione da tale approccio, è prima necessario verificare se effettivamente il singolo attore risenta delle azioni degli altri, all'interno di un tessuto di rapporti da dimostrare, ritenuto significativo e capace di definire i limiti dell'intero postulato: in tale fase i riferimenti alla realtà sistemica, cui appartengono i soggetti studiati, è solo un'ipotesi da verificare tramite la rilevazione degli opportuni legami.

Il nostro studio sulla specializzazione produttiva delle imprese dei Comuni sud occidentali della provincia di Padova, necessita innanzitutto di chiarezza riguardo l'ipotesi sulla loro rappresentabilità come *cluster* o come sistema produttivo locale, ovverosia sull'esistenza di legami fra gli attori

capaci di influenzarne le scelte economiche al punto da rendere tali unità produttive parti componenti di un intero posto su di un piano logico superiore. La nozione di territorio³ distillata dai confronti fra gli approcci teorici, permette di inserire la variabile localizzativa all'interno della nostra indagine, poiché la nozione di spazio relazionale utilizzata, ben si attaglia a confermare l'esistenza di un particolare tessuto di rapporti fra i soggetti produttivi studiati. Le nozioni di appartenenza storica e geografica, di prossimità e distanza funzionale, di condivisione dei limiti al comune spazio, sono degli importanti supporti all'ipotesi sistemica stessa, poiché attori situati all'interno di un territorio così definito, appaiono già di per sé coinvolti in una dinamica collettiva, per la precisione quella che ha originato e sottintende il territorio stesso. Per questo motivo, nel delimitare lo spazio su cui concentrare l'analisi, sono stati utilizzati e sovrapposti i criteri in parola, individuando i dieci Comuni del territorio che abbiamo chiamato Scodosia. La condizione così soddisfatta a priori (gli attori economici studiati devono appartenere ad un territorio), permette di procedere nell'analisi, rendendo più realistica l'ipotesi sistemica da verificare poiché i due termini, territorio e sistema locale, pur non essendo sinonimi spesso si accompagnano completando i reciproci significati.

Ma la rilevazione delle semplici relazioni fra soggetti collocati in uno spazio ristretto, non è sufficiente a confermare la validità della prospettiva utilizzata quale approccio, utile alla comprensione della dinamica studiata:

³ Abbiamo definito nel capitolo primo il territorio come spazio relazionale formato da tre elementi: lo spazio fisico e geografico, le relazioni che vi insistono e lo strutturano, i rapporti storici che, sedimentati in una certa area, influenzano le scelte e gli *asset* attuali. Tale nozione è stata ricavata dal confronto fra le scuole teoriche sullo sviluppo regionale analizzate: teoria del distretto industriale marshalliano, teoria del *milieu innovateur*, approccio francese della *dynamique de proximité*, approccio californiano di Storper e Scott; i testi relativi sono citati in bibliografia.

abbiamo visto⁴ che il ruolo dei rapporti fra gli agenti di un sistema è tale da trasformarli in componenti di un'unità superiore, tanto da poter identificare il sistema stesso con una forma d'ordine delle relazioni intersoggettive. La fonte di tale ordinamento, non è da ricercare al livello dell'unità superiore o di intelligenze esterne, ma risiede nei soggetti stessi, i quali attraverso le loro scelte e interazioni danno origine a tutta la dinamica in questione, subendone al tempo stesso gli effetti di *feedback*⁵. Il caso della Scodosia necessita dunque di un approfondimento, volto a comprendere quali strutture o forme d'ordine reggano i rapporti fra le unità produttive, al fine di verificare se quanto sembra essere indicato dalla delimitazione territoriale, sia supportato dall'esistenza di reali forme di coordinamento a livello locale, capaci di regolare il funzionamento dell'insieme di imprese quale sistema produttivo. Poiché il fenomeno analizzato è una dinamica essenzialmente economica, di sviluppo del territorio, i rapporti oggetto di studio sono rappresentati dagli scambi che avvengono fra gli agenti, riguardanti le merci da trasformare e commercializzare, e il mercato del lavoro che sostiene il processo in parola. Occorre verificare dunque se effettivamente esistano delle transazioni che colleghino gli operatori del territorio, e quale forma di coordinamento ne garantisca l'efficacia, regolando il funzionamento di tale tipologia di relazioni; in altre parole l'attenzione deve essere rivolta allo studio del mercato locale dei componenti, delle merci e del lavoro, ammesso che sia in vigore tale forma di coordinamento piuttosto di altre. Infatti al fine di regolare una certa

⁴ H.R. Maturana e F.J. Varela (1985), op.cit.

⁵ L'intero fenomeno somiglia da vicino all'elaborazione di Mark Granovetter, 1985, Economic action and social structure: the problem of embeddedness, in American Journal of Sociology, n.3.

transazione, garantendo efficacia agli scambi e dunque all'intero processo produttivo, è possibile ricorrere ad una molteplicità di forme di coordinamento dei comportamenti soggettivi, riassumibili all'interno di un ampio spettro i cui limiti sono rappresentati dalle strutture idealtipiche Mercato e Gerarchia. Possiamo dunque porre una relazione biunivoca tra le forme di coordinamento dei rapporti intersoggettivi e la rappresentazione sistemica di tale collettività: questa corrispondenza è sfruttabile al fine di dimostrare la nostra tesi, qualificando la Scodosia come sistema produttivo locale, e non come semplice *cluster* di imprese; lo studio deve dunque essere volto a comprendere quali strutture di coordinamento operano in concreto fra gli agenti locali, utilizzando le categorie logiche messe a disposizione dalle scuole teoriche considerate.

L'analisi è stata condotta durante la prima metà del Maggio 2002, mediante un questionario sottoposto ad un campione di trentotto imprese, quali rappresentanti degli agenti localizzati all'interno del territorio della Scodosia. I rapporti esistenti fra i soggetti in questione sono stati rilevati in via principale attraverso lo schema logico della filiera produttiva, classificando le imprese in base al tipo di attività svolte lungo il ciclo di lavorazione dei mobili in legno, al fine di imprimere un ordine alle relazioni economiche e alle transazioni locali oggetto di studio. In tal modo è stato possibile ottenere un quadro logico coerente entro cui rendere comprensibili le informazioni raccolte, atto a rappresentare con sufficiente approssimazione l'intera dinamica e i soggetti che vi sono coinvolti, punto di partenza per la ricostruzione delle modalità di regolazione delle transazioni, vigenti nel sistema. Le strutture che ci interessano non si

presentano mai sole e in forme pure⁶: pertanto occorre tenere presente la possibilità di sovrapposizioni e contaminazioni tra le categorie logiche a disposizione, modelli che rappresentano, ma non sono, il caso concreto oggetto di studio.

L'oggetto della rilevazione non è stato limitato alle sole caratteristiche degli attori studiati e alle loro connessioni produttive lungo la filiera produttiva, ma ha coinvolto anche i legami oltre tale schema logico, al fine di comprendere se, e in quale misura, i rapporti sociali che uniscono i soggetti localizzati nella Scodosia influenzino le loro scelte e comportamenti. Infatti l'esistenza di una rete sociale locale può fornire i meccanismi e le soluzioni atte a risolvere i problemi di coordinamento durante il processo produttivo, portando all'affermazione di strutture di regolazione delle transazioni che si discostano dagli idealtipi già menzionati, all'interno di una dinamica che non può che essere specifica del territorio analizzato.

Il locale mercato del lavoro appare regolato in via principale dai rapporti di conoscenza diretta e dai contatti informali fra gli agenti studiati: sia nella fase di ricerca, che in quella successiva di selezione del personale, le imprese attivano circuiti relazionali complessi limitati al proprio territorio di appartenenza, capaci di reperire le informazioni necessarie all'assunzione dei candidati, concludendo quindi questa particolare transazione. I canali di reclutamento del personale più ampiamente utilizzati, sono costituiti dai legami delle imprese con altri soggetti locali simili, da cui traggono un insieme informativo già parzialmente strutturato riguardo le capacità e le attitudini del candidato, valutandone le precedenti esperienze lavorative

⁶ In maniera coerente con le proprietà riconosciute ai sistemi, accettiamo i principi di impurità e dominanza delle strutture di regolazione già espressi da L. Von Bertalanffy (1971), op.cit.

avute in altre unità produttive dell'area, consultando i precedenti datori di lavoro. Tale capacità di sfruttare le relazioni locali è permessa dall'elevato grado di autocontenimento dell'offerta di lavoro e dalla rotazione degli addetti all'interno del sistema locale, cui è da affiancare la cospicua porzione di personale al primo impiego, addestrato dunque all'interno dell'impresa. In accordo all'indagine di Sforzi⁷, il quale identifica nell'area il sistema locale del lavoro SLL 216, concludiamo che nel territorio della Scodosia esiste un mercato del lavoro regolato dalle relazioni di conoscenza diretta fra gli imprenditori, poiché queste sono la fonte privilegiata delle informazioni che portano alla conclusione della transazione, rappresentata dall'assunzione, o viceversa alla sua sospensione, allorquando il parere diffuso nell'area sia sfavorevole al candidato. Tale forma di regolazione, permessa dalla rete sociale esistente, conferma almeno in parte l'ipotesi sistemica fatta a proposito della rappresentazione del *cluster* di imprese oggetto del nostro studio, ma non basta a dimostrare appieno la nostra tesi: a tal proposito occorre analizzare i rapporti lungo la filiera produttiva.

L'ipotesi sottostante all'utilizzo di quello schema per ordinare i rapporti fra le imprese locali, è che sia in atto nel territorio una qualche forma di divisione locale del lavoro, in cui diversi soggetti contribuiscano alla realizzazione del prodotto da commercializzare poi all'esterno dell'area. L'analisi dei risultati dei questionari, svolta nel capitolo precedente, mostra che questa forma organizzativa della produzione non coinvolge tutti i soggetti studiati in egual misura, né tutte le fasi rappresentate nella filiera produttiva: a monte il commercio di legname in entrata all'area è svolto

⁷ ISTAT, 1997a, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, Sistema Statistico Nazionale – Istituto Nazionale di Statistica, (a cura di Fabio Sforzi).

solo in via residuale dai pochi soggetti locali rilevati, poiché i produttori, grandi o piccoli che siano, si rivolgono direttamente alle fonti di approvvigionamento o ai grandi mercati europei e internazionali. Le due tipologie di produttori di mobili individuate, non sono legate da connessioni di tipo tecnico, ma svolgono funzioni in gran parte simili, anche se in maniera diversa; una vera divisione locale del lavoro è riscontrabile tra queste due categorie e le altre imprese specializzate in una determinata fase produttiva, come le lucidature, i decoratori e i tappezzieri, anche se i soggetti di dimensioni maggiori spesso hanno internalizzato tali attività. I rapporti che collegano gli agenti in questione prevedono la lavorazione delle merci a valle della fase strettamente produttiva, con o senza passaggio di proprietà, ricorrendo dunque a rapporti di subfornitura e operazioni per conto di terzi, localizzati o meno nell'area. L'ultimo anello della filiera è presidiato da soggetti specializzati nella commercializzazione dei prodotti, svolgendo funzioni spesso fuori della portata delle imprese locali, completando così la divisione dei compiti in questione. L'importanza del frazionamento del ciclo di lavorazione e di vendita fra i soggetti del territorio, è rappresentato dalle connessioni che questo necessariamente comporta fra loro, poiché importanti legami e relazioni sono il presupposto stesso al suo complessivo funzionamento: in altre parole un'accentuata divisione del lavoro fra unità produttive locali è una prova del carattere sistemico dell'insieme di agenti studiato. I risultati dell'analisi empirica discussi precedentemente, mostrano che tale presupposto esiste ed è concretamente operante, poiché gran parte delle imprese locali di produzione si appoggia ai soggetti specializzati a valle per completare il ciclo di lavorazione e di vendita dei propri manufatti. Tuttavia non tutte le

unità economiche studiate partecipano a tale dinamica territoriale, o per lo meno non solo ad essa, né questa si esaurisce all'interno dei confini della Scodosia, poiché le connessioni tecniche catturate dallo schema della filiera produttiva spesso travalicano i limiti spaziali dell'analisi, coinvolgendo soggetti non prossimi fisicamente, ma collegati da relazioni strutturate già consolidate, entro le quali si ripropone il modello decisionale già illustrato.

Un'ulteriore conferma della peculiarità delle relazioni locali analizzate, proviene dai dati raccolti dall'ultima parte del questionario, relativa ai rapporti al di là della filiera produttiva. La densità dei rapporti di conoscenza diretta e informali che collega gli agenti prossimi del territorio, mostra la sovrapposizione dei legami produttivi ad una preesistente rete sociale: tale proprietà degli operatori locali porta alla considerazione dell'esistenza di connessioni ben più profonde rispetto a quelle legate all'attività produttiva, supportando così la correttezza dell'ipotesi sistemica a monte del presente lavoro.

Riassumendo dunque vi sono due elementi principali a sostegno della nostra tesi: da una parte la delimitazione spaziale dell'analisi e l'utilizzo della nozione di territorio, di per sé conducono a rappresentare le relazioni fra gli agenti economici studiati come costituenti di un sistema produttivo locale, piuttosto che come insieme di imprese; dall'altra la rilevazione tramite questionario di legami e connessioni, non solo di tipo tecnico e produttivo fra i soggetti locali⁸, conferma la validità della prospettiva teorica utilizzata. Riteniamo pertanto corretto l'utilizzo della categoria

⁸ Nella fattispecie l'esistenza di un mercato del lavoro, di una divisione fra imprese delle attività lungo la filiera produttiva, di una rete sociale fra gli agenti del territorio.

logica Sistema Produttivo Locale, quale riferimento esplicito all'oggetto del presente studio.

Dimostrata l'esistenza del sistema, è ora opportuno descriverne i modi di funzionamento, al fine di comprendere quali sono nel caso concreto le strutture di regolazione in vigore per coordinare le scelte e i comportamenti degli agenti locali impegnati nella comune dinamica economica, applicando le categorie elaborate dalle scuole teoriche prese in considerazione ed evidenziando successivamente i punti critici del modello organizzativo della Scodosia.

I rapporti di divisione locale del lavoro, che abbiamo analizzato attraverso la filiera produttiva, prevedono una certa densità degli scambi di semilavorati, componenti e lavorazioni fra i soggetti territoriali che vi partecipano: a tali transazioni facciamo riferimento con il termine mercato delle merci, indicando con ciò sia gli scambi materiali che gli accordi di subfornitura in cui la proprietà del manufatto rimane in capo al medesimo soggetto. Questa tipologia di relazioni fra le imprese del sistema, necessita di una forma di coordinamento dei comportamenti individuali, al fine di garantire l'efficacia stessa delle transazioni e di conseguenza l'efficiente realizzazione della divisione del lavoro studiata. Una forma pura di regolazione degli scambi è il mercato, in cui il vettore informativo prezzo garantisce un'accettabile allocazione delle risorse e indirizza le scelte degli attori coinvolti; tuttavia in realtà il mercato da solo non può funzionare⁹, senza un adeguato supporto fornito da altri elementi in grado di diminuire i fattori di rischio e aumentare il *set* di conoscenze a disposizione degli

⁹ Geoffrey Hodgson, 1991, *Economia e istituzioni*, Ancona, Otium.

agenti. L'insieme di transazioni di merci che avvengono all'interno del territorio della Scodosia, fra imprese appartenenti al medesimo sistema produttivo, effettivamente è governato dal mercato, ma la forma sotto cui questo si presenta e funziona è "contaminata" da molti altri elementi relazionali, che lungi dall'essere accessori allo scambio, ne determinano forma, possibilità e ampiezza. Di fatto il prezzo e il costo delle merci divengono l'unico principio ordinatore degli scambi, solamente in pochi casi, mentre per la parte più consistente assume rilevanza l'identità della controparte, quale garanzia del buon fine del rapporto. I dati raccolti attraverso il questionario mostrano infatti che gli scambi materiali sono regolati dalla densità relazionale fra gli attori appartenenti al sistema, poiché allorquando le due parti sono coinvolte in una medesima dinamica produttiva, diviene possibile sfruttare i legami sistemici con altri soggetti, quali canali informativi necessari ad integrare la conoscenza veicolata dal prezzo; inoltre la partecipazione al processo di sviluppo locale diviene spesso un requisito necessario per il buon fine della transazione, poiché rappresenta una garanzia per la controparte del rispetto degli accordi e in generale della buona fede, implicita nel rapporto in atto. Tale modello di comportamento da parte delle imprese analizzate, non è limitato nei riguardi dei soggetti localizzati nel territorio della Scodosia, ma è esteso agli agenti esterni coinvolti nel comune processo di divisione del lavoro: in quest'ottica assume dunque maggiore rilevanza l'esistenza di legami e relazioni consolidate, spesso risalenti agli inizi dell'attività, piuttosto della semplice localizzazione del cliente o del fornitore, poiché a reggere l'intero rapporto di scambio non basta il semplice vettore prezzo, ma è necessaria la struttura informativa fornita dalle relazioni di conoscenza diretta e fiducia.

Il vincolo a tale tipo di regolazione, rappresentato inizialmente dai limiti territoriali della Scodosia, cede il passo alla significatività dei rapporti che uniscono i soggetti, anche non prossimi fra loro.

Il quadro tuttavia non si presenta affatto unitario: altri elementi concorrono a definire la modalità di regolazione degli scambi dominante, nonché la forma d'ordine prevalente all'interno del sistema. Il vettore prezzo quale agente di coordinamento non opera sempre accoppiato all'identità della controparte, secondo le modalità viste in precedenza, ma può divenire l'unico criterio decisionale rilevante quando il soggetto con cui compiere la transazione non appartiene alle relazioni sistemiche principali, messe in piedi durante l'attività produttiva. Il caso è stato riscontrato soprattutto per quanto riguarda gli acquisti delle materie prime e le vendite dei propri manufatti ai *buyers* esterni: in modo particolare nel secondo caso, la concorrenza giocata sui costi appare la sola forma di relazione fra i piccoli produttori, i quali strutturano in tal modo un mercato locale ampiamente competitivo, ma instabile e poco efficiente, di cui sopportano essi stessi i costi d'uso a vantaggio dei soggetti esterni che vi attingono.

Esistono inoltre alcune relazioni fra imprese del territorio caratterizzate da una certa asimmetria, in cui quindi una parte riesce ad influenzare il comportamento dell'altra, allontanandosi dall'idealtipo del mercato e avvicinando il governo delle loro transazioni a forme gerarchiche e autoritarie. I soggetti maggiori per dimensioni occupazionali e accesso ai mercati finali, soprattutto produttori e lucidature, i quali sono riusciti a sviluppare al proprio interno funzioni d'impresa superiori e più complesse rispetto agli altri agenti locali, mostrano di dominare i canali di sbocco, gestendo proprie reti di vendita o comunque facendo pesare il proprio

potere decisionale sulle scelte dei grossisti a valle. A differenza dei piccoli produttori, che subiscono le iniziative dei soggetti esterni, e delle imprese specializzate in determinate fasi di lavorazione, dipendenti dalle commesse locali o meno, tali agenti riescono a bilanciare le relazioni a valle a proprio favore: questa capacità viene messa in campo anche nei rapporti con le altre unità produttive del territorio, siano esse fornitrici di specialità o semplici concorrenti. Nel primo caso è stata riscontrata una prevalenza dei rapporti di subfornitura, in cui al ricorso formale al mercato locale delle lavorazioni, retto dal vettore prezzo accoppiato all'identità delle parti, si è sostituita una relazione privilegiata in cui il committente ricopre un ruolo preminente, spesso imponendo costi e tempi di realizzazione sotto la minaccia di cambiare fornitore o internalizzare la fase stessa. Nel secondo caso, sono stati rilevati alcuni canali capaci di veicolare nel sistema i rapporti di forza e le tensioni esistenti fra i produttori maggiori e minori: i prezzi dei manufatti e delle lavorazioni realizzate risentono fortemente dell'azione degli agenti minori, i quali, mancando dell'accesso al mercato, subiscono le pressioni dei grossisti esterni e diminuiscono costantemente i margini di ricavo, influenzando così l'intero sistema. Attraverso delle "pure" relazioni mercantili, attivate dall'accesa concorrenza locale fra soggetti simili, i piccoli produttori riescono dunque a influenzare il comportamento e le scelte dei soggetti maggiori. Questi a loro volta, possedendo funzioni più complesse, mantengono la propria preminenza attraverso i dettami stilistici dominanti che, nonostante la continua imitazione, assicurano una relazione importante con il mercato finale.

L'analisi dei dati empirici ha dunque dimostrato l'esistenza di almeno altre due forme d'ordine dei rapporti locali, accanto al particolare funzionamento

del mercato locale già illustrato. Da una parte abbiamo verificato l'emergere di modalità di concorrenza basate sul prezzo/costo, in cui i soggetti coinvolti, causa le proprie caratteristiche e i rapporti che mantengono con l'esterno del sistema, vengono regolati dal semplice vettore prezzo, poiché le scelte produttive sono basate essenzialmente sulla riduzione dei costi (e dei margini) ai fini di una maggiore competitività sui propri simili localizzati nell'area; dall'altra vi sono forme di coordinamento che si discostano nettamente dal mercato, avvicinandosi all'autorità tipica di una gerarchia fra le imprese, in cui solo alcuni produttori maggiori riescono a imporre i caratteri stilistici correnti cui gli altri si devono adeguare. Questa modalità di relazione fra gli agenti si rivela allorché il verso della transazione appare invertito, vale a dire nei casi analizzati in cui è il cliente a decidere il prezzo, oppure il soggetto intervistato pone condizioni ai propri fornitori. Questa anomalia è stata riscontrata durante l'analisi empirica, segnalando l'esistenza di rapporti di potere in grado di modificare la forma di coordinamento prevalente nel sistema della Scodosia. Pertanto le modalità di regolazione degli scambi in vigore, studiate tramite il questionario proposto agli agenti territoriali, sono così rappresentabili: il mercato "puro" è in uso per quanto riguarda l'accesso ai clienti a valle da parte dei produttori minori e ai fornitori di materie prime a monte per tutti gli attori, nonché per le transazioni in cui l'identità della controparte non faccia scattare meccanismi alternativi di scelta basati su circuiti relazionali privilegiati; una particolare forma di mercato, in cui l'appartenenza del soggetto con cui si tratta a legami consolidati e a relazioni di lunga durata già sperimentate modifica i criteri di scelta e di comportamento delle imprese locali, si sostituisce ai percorsi decisionali

indicati dal vettore prezzo, rendendo perciò più fluida l'intera transazione, fino a rappresentare la condizione necessaria per la sua realizzazione, riguarda la maggior parte delle imprese del territorio, nonché i rispettivi collegamenti a distanza con soggetti non prossimi; vi sono inoltre delle relazioni asimmetriche, che assicurano ad alcuni soggetti più complessi una posizione privilegiata all'interno del sistema locale e nei confronti dei mercati finali, in grado di creare dei legami fra gli agenti del territorio che ne ostacolano l'autonomia decisionale, coinvolgendo le imprese in una dinamica collettiva più complessa.

Le forme di coordinamento degli scambi e delle relazioni locali, all'interno del sistema produttivo della Scodosia, sono almeno in parte riconducibili agli idealtipi, individuati a livello teorico, del Mercato e della Gerarchia; tuttavia il modello di regolazione prevalente è quello rappresentato dalla forma ibrida già illustrata, in cui si accoppiano i vettori informativi costituiti dal prezzo e dall'identità della controparte, mentre le altre due categorie relazionali appaiono in vigore solo in via residuale e per determinati tipi di rapporti. Il funzionamento generale del sistema produttivo locale della Scodosia, prevede il ricorso alla forma Mercato per l'approvvigionamento delle materie prime da parte dei soggetti produttori, regolando tali relazioni a monte con i fornitori, posti quasi esclusivamente al di fuori del territorio, tramite il vettore prezzo, il quale appare l'unico agente ordinatore di questi rapporti. Il completamento delle diverse fasi produttive, dalla lavorazione del legno, all'assemblaggio, alla verniciatura e lucidatura, può avvenire sia a livello locale che coinvolgendo soggetti esterni alla Scodosia, collegati agli attori del territorio da relazioni specifiche. L'uso del locale mercato delle merci appare condizionato

dall'identità delle parti contraenti, poiché esse forniscono, più del prezzo/costo, l'insieme informativo capace di portare a buon fine la transazione. Tale forma ibrida di coordinamento è in vigore sia per quanto riguarda i rapporti fra soggetti interni al territorio, che fra agenti esterni i cui legami siano consolidati e affidabili: la scelta di ricorrere a modalità di regolazione più vicine alle relazioni contrattuali di mercato, piuttosto che a strutture fiduciarie e informali, è dettata dall'appartenenza dei soggetti a specifiche relazioni privilegiate, indipendentemente dalla localizzazione rispetto alla Scodosia.

Delle altre strutture difficilmente riconducibili a netti schemi teorici, sono rintracciabili nel funzionamento del locale sistema del lavoro, in cui le transazioni, vale a dire l'assunzione del personale, sono regolate direttamente dai rapporti di conoscenza fra gli agenti, quali garanzia delle reali condizioni dello scambio. Sono inoltre visibili all'interno del mercato del lavoro della Scodosia alcune particolari dinamiche in atto, classificabili come fenomeni di apprendimento collettivo e di *learning by localizing*, i quali rappresentano l'unico canale di trasmissione del *know how* accumulato nell'area tramite processi di imitazione ed esperienze concrete, in cui sono coinvolti tutti gli agenti che partecipano alla dinamica studiata.

Per quanto riguarda i rapporti a valle, con i mercati della produzione locale, vi sono due forme di coordinamento prevalenti messe in campo dalle due tipologie di soggetti produttori che abbiamo individuato. Le imprese maggiori, con un accesso diretto ai clienti finali, riescono a dar vita a strutture pseudo - gerarchiche nel sistema, imponendo le proprie scelte alla rete locali di fornitori e le specifiche stilistiche correnti alle altre imprese simili: in tal modo sfuggono in parte alle relazioni basate sulla concorrenza

all'interno del territorio, per confrontarsi direttamente con i soggetti posti più a valle nel ciclo di lavorazione. Le imprese più piccole, prive di accesso diretto al mercato, restano invece alle dipendenze degli ordinativi commissionati da altri soggetti, in prevalenza *buyers* e grossi commercianti esterni all'area, mantenendo un coordinamento dei rapporti locali basato sul prezzo e sulla concorrenza fra soggetti simili: lo scontro fra le due diverse forme di regolazione a valle delle fasi produttive, coinvolge entrambe le tipologie di imprese, tramite fenomeni di imitazione, concorrenza sui costi e interdipendenza delle scelte possibili.

Dopo aver analizzato nel dettaglio il funzionamento complessivo del sistema e le forme di coordinamento poste a regolare le interazioni e le transazioni fra i soggetti locali, diviene possibile interpretare i dati raccolti dall'analisi empirica alla luce delle categorie logiche elaborate dagli autori dei modelli di sviluppo locale studiati in precedenza¹⁰. La forma di regolazione prevalente all'interno del sistema appare molto simile a quanto contenuto nella teoria del distretto industriale¹¹, e in particolare al concetto di mercato comunitario¹², rispettando la terminologia degli autori. Anche se sembra più appropriato parlare di capitale sociale come set di relazioni che

¹⁰ Ricordiamo qui le quattro scuole teoriche analizzate e confrontate al fine di coglierne i rispettivi contributi allo studio delle economie locali: teoria del distretto industriale marshalliano, teoria del *milieu innovateur*, approccio francese della *dynamique de proximité*, approccio californiano.

¹¹ Alfred Marshall, 1981, *Antologia di scritti economici*, a cura di G. Becattini, Bologna, Il Mulino; Giacomo Becattini (a cura di), 1987, *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino; Giacomo Becattini e Giorgio Lunghini (a cura di), 1990, *Paradigmi teorici e ricerca empirica, il caso dell'economia industriale*, Milano, FrancoAngeli; Mauro Lombardi, 1994, *L'evoluzione del distretto industriale come sistema informativo: alcuni spunti di riflessione*, in *L'industria*, luglio 1994, Bologna, Il Mulino; Fabio Sforzi, 1995, *Sistemi locali di imprese e cambiamento industriale in Italia*, in *AGEI-Geotema* n.2.

¹² Gabi Dei Ottati, 1995, *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, presentazione di G. Becattini, Milano, FrancoAngeli.

l'agente può attivare durante la dinamica economica, e la fiducia non è un concetto etico che permei tutti i rapporti produttivi, è molto rilevante il ruolo dell'identità e dell'appartenenza dei soggetti come logica di governo delle transazioni analizzate, essendo queste le condizioni necessarie allo scarto di altre forme di coordinamento più semplici. Tali proprietà, da riconoscere agli attori coinvolti nel processo, sono il supporto necessario all'utilizzo della forma Mercato quale agente regolatore dei rapporti studiati, mancando le quali il meccanismo diviene meno efficiente fino alla sua scomparsa. Anche per quanto riguarda le capacità di apprendimento e le tipologie di conoscenza utilizzate, il modello del distretto industriale¹³ sembra descrivere abbastanza correttamente il caso della Scodosia, come è emerso dall'analisi specifica di questi processi, condotta nel precedente capitolo.

Tuttavia abbiamo visto che le strutture di regolazione dei rapporti fra unità produttive, non sono limitate al territorio della Scodosia, ma coinvolgono anche soggetti posti al di fuori di tale area, rivelando un carattere di apertura del sistema locale parzialmente in contrasto con il filone principale della teoria del distretto industriale. Questa proprietà può essere compresa in maniera più approfondita ricorrendo all'approccio teorico francese denominato *dynamique de proximité*¹⁴, il quale sottolinea l'importanza delle relazioni di somiglianza e di appartenenza nell'innescare una logica collettiva di sviluppo e coordinamento, ma prescinde dal vincolo spaziale introducendo il concetto di prossimità. La capacità degli agenti economici

¹³ Il riferimento è soprattutto al concetto di *industrial atmosphere*, elaborato originariamente da A. Marshall, e ripreso dagli autori di questa scuola teorica.

¹⁴ Jean-Pierre Gilly e André Torre (eds), 2000, *Dynamique de proximité*, Paris, L'Harmattan; Paolo Perulli (ed), 1998, *Neoregionalismo, l'economia arcipelago*, Torino, Bollati Boringhieri.

della Scodosia di mantenere un'efficiente divisione del lavoro, riposa sulla possibilità di coinvolgere nell'intero processo anche soggetti lontani fisicamente ma vicini in termini organizzativi: i dati raccolti dal questionario mostrano la consistenza di tale fenomeno, per cui la modalità di regolazione in vigore localmente chiamata "mercato comunitario", è estesa a informare anche i rapporti con i soggetti esterni alla Scodosia stessa. Pertanto è possibile affermare che se il medesimo principio ordinatore dominante all'interno del territorio si applica anche a soggetti che non vi appartengono, l'elemento determinante per definire i membri del sistema non è tanto il vincolo territoriale, quanto il coinvolgimento nella stessa dinamica economica e produttiva, partecipando alle relazioni privilegiate che la governano. I confini del sistema, coerentemente con l'approccio della *proximité* che ne prevede l'individuazione solo alla fine dell'analisi, possono essere rappresentati dai rapporti produttivi fra le unità del territorio, ma occorre tenerne presente il carattere flessibile volto a coinvolgere soggetti lontani fisicamente, ma avvicinati alla dinamica studiata dai legami con i membri locali.

Sulla base dei dati raccolti e discussi, è possibile evidenziare i punti critici del sistema produttivo della Scodosia, capaci di innescare fenomeni di mutamento non controllabili dai singoli agenti, i quali tuttavia ne subiscono gli effetti in quanto partecipanti della dinamica collettiva cui danno vita. Il problema principale su cui ci soffermiamo è rappresentato dalle modalità di accesso al mercato a disposizione dei soggetti studiati, poiché condiziona la prevalenza di determinate forme di regolazione sulle altre possibili, delineando l'architettura complessiva dei rapporti analizzati. Abbiamo visto che a valle delle fasi di lavorazione dei manufatti vige un regime di forte

concorrenza, basata su di una continua imitazione dei modelli e successiva riduzione dei costi e dei prezzi; protagonisti di questo processo sono le imprese di produzione più piccole, la classe di soggetti relativamente più numerosa, le quali dipendono dalle politiche dei grossisti per accedere ai clienti; tuttavia risultano coinvolte, secondo tipiche relazioni sistemiche di interdipendenza, anche le aziende maggiori che subiscono la flessibilità di costo messa in campo dai concorrenti locali. Il punto è critico perché questa modalità di regolazione fra gli agenti (basata su imitazione – riduzione di costo e di margini di ricavo – concorrenza di prezzo), potrebbe estendersi ai rapporti più a monte, entrando in conflitto con le altre forme di coordinamento che permettono la divisione del lavoro, basate sul modello del mercato comunitario. Se i contatti fra le imprese di fase e gli altri produttori, a livello territoriale o meno, fossero impostati secondo delle logiche puramente di mercato, risulterebbe compromessa la possibilità di realizzare un processo produttivo comune, alzando i costi d'uso del mercato stesso, fino a renderne inefficiente l'utilizzo quale forma di regolazione. Tale processo porterebbe alla scomparsa degli elementi sistemici che dipendono direttamente dalla divisione locale del lavoro, come le imprese di fase, ma toccherebbe tutti gli agenti impegnati nella dinamica economica attuale, diminuendo la varietà interna al sistema e dunque la sua capacità di adattarsi ai cambiamenti ambientali e di generarne a sua volta.

Degli effetti simili sarebbero riscontrabili se le imprese maggiori controllassero totalmente l'accesso al mercato, concentrando un potere contrattuale tale da rovesciare a proprio favore le relazioni e le transazioni con tutti gli altri attori del sistema. Nel momento in cui alcune imprese fossero in grado di rappresentare l'unico canale per tutti i produttori locali,

per vendere i propri manufatti all'esterno dell'area, allora anche i rapporti a monte della commercializzazione sarebbero impostati secondo un modello gerarchico, in cui tutta la complessità delle forme di coordinamento riscontrate, sarebbe ridotta dagli effetti dell'autorità esercitata dalle imprese maggiori. Alle relazioni contrattuali supportate dai legami informali, subentrerebbero rapporti di dipendenza e di subfornitura, con un'accentuata chiusura di tutto il sistema attorno ai suoi membri localizzati nel territorio, poiché l'accesso verrebbe regolato dai grandi produttori incaricati della vendita dei prodotti. Anche in questo caso il grado di varietà che distingue la molteplicità di agenti attualmente coinvolti, sarebbe appiattita polarizzando i rapporti di potere interni e limitando l'accesso complessivo al sistema: il risultato finale è analogo al caso precedente, poiché diminuisce la capacità degli attori di cambiare e generare mutamento.

Gli scenari appena delineati rappresentano delle ipotesi sugli sviluppi futuri del sistema produttivo della Scodosia, a partire da due alternative possibili poste dal diverso accesso al mercato da parte dei soggetti produttori. Nel primo caso l'accentuarsi della concorrenza porta al prevalere di un modello di mercato anche nei rapporti a monte, tanto da dissolvere il capitale relazionale che supporta la divisione locale del lavoro e l'esistenza stessa del sistema; nel secondo caso l'affermarsi di relazioni gerarchiche porta alla chiusura e alla polarizzazione delle relazioni, riducendo le imprese locali ad una rete dipendente dai produttori maggiori. L'effetto finale è analogo e porta alla diminuzione della complessità interna e alla conseguente incapacità del sistema, e dei suoi attori membri, di adattarsi al cambiamento¹⁵ e di governarlo contribuendo ai suoi sviluppi¹⁶; in altre

¹⁵ Facciamo riferimento alla teoria dei sistemi: Ludwig Von Bertalanffy (1971), op.cit.; Humberto

parole, e utilizzando il concetto di autopoiesi, si giunge alla “morte” del sistema, vale a dire alla scomparsa del suo principio unificatore e distintivo, rappresentato dalla specifica forma di coordinamento in vigore tra i suoi membri.

Per concludere, presentiamo nella tabella a pagina seguente una descrizione sintetica del sistema produttivo della Scodosia, rappresentata dalle proprietà dell'intero e dei suoi componenti secondo quanto emerso dall'analisi empirica, ordinata dalle categorie teoriche elaborate dagli autori dei modelli teorici considerati.

R. Maturana e Francisco J. Varela (1985), op.cit.

¹⁶ Le relazioni tra sistema, cambiamento e governo del mutamento, sono state analizzate nel secondo capitolo, utilizzando come riferimento la teoria del *milieu innovateur*, e in particolare Alberto Bramanti, Richard Gordon e Remigio Ratti (eds), 1997, *The dynamics of innovative regions, the GREMI approach*, Aldershot, Ashgate – GREMI.

Tabella 4.1: Il sistema produttivo locale della Scodosia.

	Caratteristiche macro (sistema)	Caratteristiche del singolo attore
Territorio	Confini territoriali, appartenenza, prossimità organizzativa, effetti di <i>path dependence</i> .	Vicinanza, densità di relazioni privilegiate.
Coordinamento	Mercato comunitario fra agenti prossimi, elementi di mercato puro e di gerarchia.	Utilizzo del capitale relazionale, prossimità organizzativa, capacità di accesso al mercato.
Apprendimento e conoscenza	<i>Industrial atmosphere, learning by localizing, know-how</i> , sapere tacito contestuale.	<i>Learning by interacting, by doing e by using, know-who, know-how</i> del soggetto.
Cambiamento e innovazione	<i>Confidence</i> , prossimità organizzativa.	Utilizzo delle relazioni privilegiate nel territorio.

APPENDICE PRIMA: I RIFERIMENTI SPAZIALI DELL'ANALISI.

Questa prima appendice al lavoro svolto contiene carte geografiche utili ad indicare l'area su cui è stata condotta l'indagine, nonché all'identificazione stessa del territorio della Scodosia. L'applicazione di quanto discusso nel primo capitolo a livello teorico, sul significato dell'elemento spaziale nell'analisi economica, è stato fondamentale per l'individuazione degli attori coinvolti nel fenomeno di sviluppo locale studiato, e ha permesso di postulare l'esistenza di strutture relazionali complesse in grado di collegare gli attori situati nella Scodosia. Per giungere alla delimitazione finale del territorio, sono stati applicati e confrontati fra loro quattro criteri, i quali privilegiano rispettivamente gli elementi fisici e geografici, quelli amministrativi, quelli storici, e infine le componenti relazionali dello spazio; tale operazione ha permesso di selezionare le unità territoriali di base interessate (i Comuni), coerentemente con gli scopi dell'intero studio e di impostare la successiva ricerca delle imprese afferenti alla filiera produttiva del mobile in legno. Il primo criterio fa riferimento essenzialmente ai corsi d'acqua della zona, i quali isolano una porzione approssimativamente quadrata della provincia di Padova, composta da quindici Comuni; il secondo utilizza la classificazione proposta dalla stessa Camera di Commercio di Padova, la quale comprende gli undici Comuni

limitrofi, posti a sud ovest del capoluogo; la terza metodologia rappresenta la continuità nel tempo delle strutture relazionali ereditate dall'alto medioevo, le quali influenzano i soggetti localizzati all'interno della Sculdascia, oggi rintracciabile nei confini di dodici Comuni; l'ultima consiste nell'analisi di Sforzi sui sistemi locali del lavoro, basata sui dati del Censimento ISTAT 1991, e rivela l'attuale schema dei rapporti lavorativi che coinvolgono gli abitanti di sette Comuni. Il risultato finale di questa operazione è rappresentato dall'individuazione dei confini territoriali necessari alla successiva analisi dell'economia locale: tale porzione del Veneto è stata denominata Scodosia per mantenere un richiamo alla dimensione storica dei rapporti produttivi, tutt'oggi riconosciuto dagli agenti locali coinvolti, e sottolineare allo stesso tempo l'importanza del ruolo ricoperto da Casale stessa nell'intera dinamica studiata.

Si rimanda al testo per un'esposizione più dettagliata dei criteri e delle modalità di selezione del territorio; alleghiamo qui di seguito una tabella riassuntiva dei passaggi logici percorsi e la loro visualizzazione grafica sulle carte geografiche.

Tabella 1: I criteri della delimitazione territoriale e i relativi risultati.

Criteri spaziali	Lista dei Comuni interessati	N.
Criterio fisico e geografico (corsi d'acqua).	Carceri, Casale di Scodosia, Castelbaldo, Masi, Megliadino S.Fidenzio, Megliadino S.Vitale, Merlara, Montagnana, Ospedaletto Euganeo, Piacenza d'Adige, Ponso, Saletto, S.Margherita d'Adige, Urbana, Vighizzolo d'Este.	15
Criterio amministrativo (confini della CCIAA).	Casale di Scodosia, Castelbaldo, Masi, Megliadino S.Fidenzio, Megliadino S.Vitale, Merlara, Montagnana, Piacenza d'Adige, Saletto, S.Margherita d'Adige, Urbana.	11
Criterio storico (Sculdascia).	Casale di Scodosia, Castelbaldo, Masi, Megliadino S.Fidenzio, Megliadino S.Vitale, Merlara, Montagnana, Piacenza d'Adige, Ponso, Saletto, S.Margherita d'Adige, Urbana.	12
Criterio relazionale (Sistema Locale del Lavoro 216).	Casale di Scodosia, Castelbaldo, Megliadino S.Fidenzio, Megliadino S.Vitale, Merlara, Montagnana, Urbana.	7
Comuni limitrofi indagati.	Badia Polesine, Bevilacqua, Noventa Vicentina, Pojana Maggiore, Ospedaletto Euganeo, Pressana, Roveredo di Guà, Terrazzo.	8
Area di indagine: il territorio.	Casale di Scodosia, Castelbaldo, Masi, Megliadino S.Fidenzio, Megliadino S.Vitale, Merlara, Montagnana, Saletto, S.Margherita d'Adige, Urbana.	10

APPENDICE SECONDA: LA LISTA DEI NOMINATIVI DELLE IMPRESE LOCALI.

Qui di seguito viene presentato l'insieme di imprese e attori localizzati nell'area sud occidentale della provincia di Padova, afferenti alla filiera del mobile, la quale rappresenta la specializzazione produttiva della zona. I dati sono stati raccolti direttamente sul sito Internet¹ della Camera di Commercio di Padova, nell'aprile del 2001, tramite una ricerca incrociata secondo il Comune di localizzazione e l'attività svolta, così come sono stati dichiarati al Registro delle Imprese. I limiti spaziali ricalcano quelli utilizzati dalla Camera di Commercio stessa nei propri studi (zona sud occidentale, area Montagnanese), e più precisamente includono i Comuni di Casale di Scodosia, Castelbaldo, Masi, Megliadino San Fidenzio, Megliadino San Vitale, Merlara, Montagnana, Ospedaletto Euganeo, Saletto, Santa Margherita d'Adige, Urbana; è stato escluso dalla lista il comune di Piacenza d'Adige, per la mancanza di unità locali del settore, mentre è stato introdotto quello di Ospedaletto per la presenza di un operatore piuttosto importante ai fini dell'analisi². Il secondo criterio di ricerca è rappresentato dal settore di attività, identificato con i codici

¹ L'indirizzo è: www.pd.camcom.it/uffici/ricerca-infocamere.htm.

² L'eventuale sigla di un'altra provincia (VR, RO, etc...), è dovuta alla registrazione dell'impresa al Registro pertinente, nonostante possieda attività anche nell'area studiata.

ATECO '91 D201 (taglio, piallatura e trattamento legno), D202 (fabbricazione fogli impiallacciatura, compensato, etc...) e D361 (fabbricazione di mobili); dopodiché l'analisi è stata migliorata ricercando i soggetti tramite l'immissione nelle categorie del motore di ricerca interno, dei prodotti ("legno", "legname", "materiale ligneo"; "mobili", "mobili d'arte") e delle attività (" falegnamerie", "segherie", "mobilifici", "lucidature", "tappezzerie", "decorazione", "grossisti di legname" e "grossisti di mobili"), esclusi però i semplici rivenditori al dettaglio . I risultati ottenuti sono stati subito confrontati con i dati pubblicati dalla Camera di Commercio³, mostrando una coerenza quantitativa accettabile (415 soggetti sui 454 indicati dal rapporto CCIAA, che però include anche settori estranei a quello studiato, ulteriori sottoclassi del D360), che permette di ritenere valido l'insieme di soggetti raccolto. I nominativi sono di seguito ordinati secondo il Comune di insediamento dell'attività, e riportano numero progressivo, nome o ragione sociale, forma giuridica dell'impresa, assetto proprietario ove segnalato, e in maniera sintetica l'attività (secondo quanto dichiarato al Registro delle imprese, nonché l'anno dell'ultima modifica segnalata, ove reperibile). Appare subito chiara l'eterogeneità dei soggetti, in linea con il carattere interindustriale delle attività locali, coinvolti nella medesima dinamica produttiva locale. L'aggregato di imprese risultato da questa prima ricerca, ha lo scopo di mostrare l'esistenza di un consistente insieme di imprese coinvolte nella produzione di manufatti simili, concentrato in un'area ristretta rappresentata dai dieci Comuni della Scodosia, ovverosia il territorio quale lo abbiamo

³ CCIAA di Padova, 2000, La struttura produttiva dei Comuni della Provincia di Padova; schede di sintesi al 31/12/1999, serie "Rapporti" n.83.

individuato tramite i criteri ricavati dal confronto fra le teorie sullo sviluppo regionale. Per ottenere un'immediata conferma della consistenza della analisi spaziale, sono stati ricercati anche gli operatori simili localizzati nei Comuni immediatamente adiacenti al territorio, per verificare l'effettiva concentrazione dei soggetti appartenenti alla filiera produttiva al suo interno: da questi dati meramente quantitativi appare chiara una diseguale distribuzione delle unità produttive, le quali effettivamente sono più numerose nei Comuni della Scodosia, e in particolare a Casale, Merlara, Montagnana e Urbana. Da ciò possiamo inferire che possa esistere nel territorio studiato una dinamica di sviluppo locale centrata sulla produzione del mobile in stile, e che risultano coinvolti diversi agenti attivi in settori merceologici contigui o simili, confermando il carattere interindustriale di tali forme economiche. Si rimanda comunque al testo per una trattazione più approfondita dei criteri di selezione dei soggetti e di limitazione spaziale, fornendo qui un semplice elenco dei risultati di questa prima ricerca.

Per ottenere un'ulteriore conferma dei dati quantitativi ricavati dal Registro delle Imprese, verificando anche la consistenza numerica del fenomeno che ci siamo proposti di studiare, è stata utile la consultazione degli archivi dell'Istituto Nazionale di Statistica⁴, e in particolare i risultati del Censimento Intermedio dell'Industria e dei Servizi del 1996. L'interrogazione del sito è stata svolta ricercando gli operatori del settore ATECO D361, localizzati nell'area dei dieci Comuni del Montagnanese⁵, al

⁴ I dati utilizzati provengono dalla sezione Banca Dati del sito ufficiale dell'ISTAT, consultabile all'indirizzo Internet: www.istat.it.

⁵ Tale area è composta dai territori comunali di Casale di Scodosia, Castelbaldo, Masi, Megliadino San Fidenzio, Megliadino San Vitale, Merlara, Montagnana, Saletto, Santa Margherita d'Adige e

fine di confermare la coerenza dei dati ottenuti tramite la ricerca nei siti Internet delle Camere di Commercio del Veneto. Tale fonte indica il numero di imprese e di addetti appartenenti al settore del mobile, per ogni Comune analizzato, nonché il numero di imprese e di addetti per classi occupazionali, sempre all'interno del medesimo settore, in modo da rendere disponibili ulteriori dati sulla tipologia di imprese coinvolte nello studio e sulla loro distribuzione spaziale all'interno dell'area. L'intero insieme informativo conferma sostanzialmente quanto emerso dalla prima ricerca presso le altre fonti, tenendo conto anche del periodo di tempo trascorso (cinque anni) fra la prima e la seconda indagine; possiamo dunque affermare l'esistenza di un insieme di imprese specializzate nella produzione di mobili in stile, concentrate nell'area sud occidentale della provincia di Padova.

Questa prima verifica ci permette di procedere quindi nell'analisi dell'ipotizzato fenomeno di sviluppo locale, oggetto del presente lavoro. I dati raccolti dal sito dell'ISTAT sono riassunti nelle tabelle in coda all'elenco delle imprese locali rilevate.

Badia Polesine

- 1) 3K snc di f.lli Fioratto – produzione mobili in stile.
- 2) ANTEX snc di Michele Giacobbe e f.lli Dainese – produzione mobili e semilavorati.
- 3) ARREDO EXPORT snc di Cavallieri Raffaele e Moretto Luigino – produzione mobili in stile.
- 4) ARREDO MOBILI snc di Moretto Luigino e c. – produzione mobili (1993).
- 5) BACCAGLINI ROBERTO E GALVAN GIOVANNI snc – produzione e lucidatura mobili in stile.
- 6) BOLDRIN RIFINITURE SPECIALI di Boldrin Giuseppe – lucidatura (2000).
- 7) BONETTO E CALDIERON MOBILIFICIO – produzione.
- 8) BRUSEMINI DANILO E TOSO RENZO snc – produzione mobili in stile.
- 9) Campesan Marco – produzione mobili in stile.
- 10) CASA DEL MOBILE snc di Menon Gianni e c. – produzione mobili in stile.
- 11) CHIEREGATO RINI di Chierogato Alessandro – produzione mobili e semilavorati.
- 12) CREMARREDI srl – grossista e dettagliante.
- 13) F.LLI ZILVETTI snc di Sergio e Albini Zilveti – produzione mobili rustici.
- 14) FASOLIN MOBILI snc di Fasolin Fabio e c. VR – produzione.
- 15) FORMIGARO LUCIANO E C. snc – produzione.
- 16) FOZZATO IVANO E C. snc – produzione mobili in stile.
- 17) Giacobbe Paolo – assemblaggio (1998).
- 18) Guglielmetto Sergio – produzione, grossista, dettagliante mobili in stile.
- 19) L.E.C.L.A. snc di Fasolin Leonardo e c. VR – produzione.
- 20) LUCIDATURA M.P.R. snc di Mantovani Giuseppe e c. – lucidatura.
- 21) LUCIDATURA MARGOT snc di Trevisan Gianpietro e c. – lucidatura, verniciatura, imballaggio.
- 22) LUCIDATURA ZAMPERLIN snc di Favato Cristian e Mirco – produzione e lucidatura.
- 23) M.F.L. snc di Moretto Franco, Agostino e c. – produzione mobili in stile.
- 24) MOBILTRADE srl – produzione (1998).
- 25) Padovan Nicola – produzione.
- 26) PRANDO ANTONIO snc di Prando Pietro, Mario, Albertino e Paolo – produzione mobili in stile.
- 27) Sandalo Renato – produzione mobili in stile.
- 28) SCHUMACHER ITALIA srl – produzione, grossista.
- 29) SEMILAVORATI POLESANA srl – produzione.
- 30) SIRIA di Sonaro Roberto – grossista.
- 31) Sordo Giorgio VR – falegnameria; RO – lucidatura.
- 32) STILNOVA srl – produzione mobili in stile (1987).
- 33) T.D.M. snc di Tomanin Settimo e c. – produzione.
- 34) TRIDAL. snc di Trivellato Claudio, Dal Soglio Francesco e c. – produzione.
- 35) VE.MO.PA. snc di Pagiato Angelo e Giovanni e c. – produzione.
- 36) VUDIMPEX spa – produzione, commercializzazione.
- 37) VULCAN srl – lucidatura e decorazioni.
- 38) ZANITALIA srl – produzione.
- 39) ZERBINATI snc di Mora, Nicoletta e c. – produzione mobili in stile.

Bevilacqua

- 1) Lovato Emilia – lucidatura.
- 2) MOBILI MARCATI snc di Marcati Francesco e c. – produzione.

Carceri

- 1) FALEGNAMERIA SLANZI snc di Slanzi Luigino, Antonino, Giuseppe – falegnameria (1992).

Casale di Scodosia

- 1) 3 ERRE snc di Rossi Massimo e c. – produzione mobili in genere.
- 2) Andreella Angelo – produzione (1979).
- 3) ANDREELLA MASSIMO E STEFANO snc – produzione.
- 4) Andreello Antonello – lucidatura (1984).
- 5) Andreetto Giancarlo – produzione (1987).
- 6) ANTHOS srl – grossista (1999).
- 7) ARREDAMENTI RUSTICI snc di Zanin Lucio e c. – produzione e commercializzazione (1983).
- 8) ARTE ANTICA srl – produzione (1998).
- 9) ARTE MOBILI 3000 srl – produzione (1997).
- 10) ARTE MOBILI ROSA F.LLI snc di Rosa Silvano, Maurizio e Ruggero – produzione (1979).
- 11) Arzenton Pietro – produzione (1969).
- 12) AURORA MOBILI snc di Visentin Giovanni e c. – produzione (1989).
- 13) B.E.I. srl – produzione.
- 14) B.T.C. INTERNATIONAL srl – grossista (1987).
- 15) Baccaro Amorino – produzione mobili e semilavorati.
- 16) BAKOKKO GROUP – consorzio per la promozione (2001).
- 17) BARBIERI FRANCESCO E C. snc – produzione (1987), grossista (2001).
- 18) BASSANO MOBILI snc di Crema Vincenzo e c. – lucidatura (1999).
- 19) Battistella Giuseppe – intagliatore (1979).
- 20) Battistella Italo – vetreria (1968), grossista edile (1997), grossista mobili e semilavorati (2000).
- 21) Battistella Mariantonio – produzione (1988).
- 22) Bazzan Samuela – produzione (1996).
- 23) Bello Marco – produzione (1996), modellista, sviluppo prototipi, programmatore e manutenzione software (1997).
- 24) BELLO snc di Bello Lorenzo, Giovanni, Pietro e c. – produzione e commercializzazione mobili.
- 25) BIELLE EXPORT srl VR – produzione.
- 26) BIEMME snc di Bertagnon Mimo e c. – produzione semilavorati (1995).
- 27) BIESSE srl – grossista.
- 28) Boggian Beppino – lucidatura.
- 29) Boggian Giuseppe – grossista (1977).
- 30) BRESSAN MOBILI snc di Bressan Manolo e c. – produzione (1998).
- 31) Bruni Alessandro – grossista mobili (1977), grossista legnami (1991).
- 32) BUSOLO F.LLI snc di Busolo Renzo e c. – produzione.
- 33) BUSSOLA MOBILI snc di Rosso Bruno e Bedin Cinzia – produzione (1991).
- 34) C.M. ARREDAMENTI srl – grossista.
- 35) C.P. snc di Pernechele Benito e c. – lucidatura (1978), mobiliere (1980).
- 36) C.S.M. di Carpi Antonio – produzione (1996).
- 37) CASA DEL SALOTTO di Pavan Alessandro – produzione (1997).
- 38) CASALARREDO di Bui Paolo – produzione (1984).
- 39) Casella Fabien – lucidatura (1993).
- 40) CASELLO ANTONIO E C. snc – produzione.
- 41) Cattaneo Orlando – produzione (1994).
- 42) CHECCHETTO MASSIMO E MORELLO MORENO snc – produzione (1995).
- 43) Cipolla Amelia – produzione mobili in stile.

- 44) Convento Giovanni – grossista legname.
- 45) CORRADIN ERCOLE E C. snc – lucidatura (1987), grossista (1987).
- 46) COSMOS MOBILIA srl – lucidatura e finitura (2000).
- 47) Crema Francesco – grossista (1988).
- 48) Crema Luciano – Produzione (1983).
- 49) CREMA VALLINO E C. snc – produzione mobili in stile (1985).
- 50) CREMARREDAMENTI srl RO – grossista.
- 51) De Battisti Angelo – falegnameria.
- 52) De Battisti Francesca – assemblaggio (1990).
- 53) De Togni Giorgio – tappezziere (1982), produzione (1983).
- 54) DECOR MOBILI snc di Bianchin Paolo e c. – lucidatura, laccatura e decorazione (1991).
- 55) DIFFUSION EXPORT di Missaglia Maurizio – grossista (1991).
- 56) DUE BI sas di Bonafina Silvia e c. – produzione, assemblaggio (1995).
- 57) DUE EMME snc di Santi e c. – produzione (1981).
- 58) EFFEPI di Piovan Fabio – produzione mobili in stile (1994).
- 59) ELLE EMME di Carpi Valerio – lucidatura (1999).
- 60) EMME-ZETA snc di Zanolla Giorgio e Martinelli Lorenzo – produzione (1981).
- 61) EPOCA ANTICA snc di Pernechele Giuliana e c. – produzione mobili in stile (1999).
- 62) EREDI CABIANCA GASTONE snc di F.lli Cabianca – grossista legname.
- 63) ERRE ELLE di Randon Luca – tappezziere, falegnameria in genere (1998).
- 64) EUGANEA MOBILI snc di Rinaldo Gianfranco – finitura e lucidatura (1993).
- 65) EURO STYLE srl – produzione mobili e semilavorati (1996).
- 66) EUROSEDIE snc di Prearo Simone e c. – produzione (1989).
- 67) F.A.M. Sedie d'imitazione di Zaglia Giorgio – produzione mobili in stile (1985), grossista (1999).
- 68) F.LLI ADREELLA di Andreella Dario e Ottavio – produzione (1996).
- 69) F.LLI FRISON MOBILI snc di Frison Sebastiano e c. – produzione (1997).
- 70) F.LLI GIULIANO E FLAVIO MORELLO snc – produzione (1980).
- 71) F.LLI LAZZARI snc di Lazzari Eugenio e Mario – grossista.
- 72) F.LLI MARTINI snc di Martini Antonio e c. – produzione (1994).
- 73) F.LLI MENEGHETTI snc di Meneghetti Graziana e c. – lucidatura e laccatura (1998).
- 74) F.LLI MORELLO snc di Morello Gianluca e c. – produzione (1983).
- 75) F.LLI MORELLO snc di Morello Renato, Leonida e c. – intagliatori, falegnameria (1992).
- 76) F.LLI PAVANELLO srl – produzione.
- 77) FACCIN FRANCESCO E C. snc – produzione (1988).
- 78) FACCIN GIANNI E F.LLI snc – produzione (1979).
- 79) Facciolo Gianantonio – produzione (1995).
- 80) Faggion Gianfranco – intaglio, finitura, assemblaggio (1996).
- 81) Faggion Luigino – produzione (1971), grossista (1977).
- 82) FARINAZZO MOBILI sas di Montagna Maria e c. – produzione.
- 83) Farinazzo Sergio – grossista legname (1980).
- 84) FERRETTO GIUSEPPE di Zanellato Marialuigia – lucidatura e intagliatura mobili (1974).
- 85) FIDA MOBILI di Ingala Liborio – produzione (1993).
- 86) FLAVIO ARREDAMENTI srl – lucidatura (1997).
- 87) Francescon Fabio – produzione (1998).
- 88) Francescon Giuseppe – grossista mobili in stile (1976).
- 89) FRANZON MOBILI snc di Franzon Massimo e c. – produzione (1989).
- 90) FRATELLI BAGAGIOLO snc di Bagagiolo Gianni e c. – produzione (1996).
- 91) Frison Luigino – produzione (1997).
- 92) Gabaldo Francesco – manutenzione macchine utensili (1978), utensileria (1979).
- 93) GALETTO MOBILI snc di Galetto Gianni e c. – grossista mobili in stile (1985).
- 94) Giarratano Giuseppe – lucidatura (1978).
- 95) GIRLANDA MOBILI snc di Girlanda Luca e c. – produzione (1988).
- 96) Giusto Paolo – produzione componenti e assemblaggio (2000).
- 97) Greggio Massimo – tappezziere (1973), produzione (1983).

- 98) Guarise Claudia – assemblaggi o (1993).
- 99) IL MOBILE di Lupato Adele – Produzione mobili rustici (1996), in stile (1998).
- 100) IL RUSTICO di Bianchin Sonia – produzione (1999).
- 101) INTERSTYLE sas di Saoncella Rosaria e c. – grossista (2000).
- 102) ITALIAN CLASSIC FORNITURE srl – produzione (1995), grossista (1995).
- 103) ITALSEDIE snc di Missaglia Emilio e Tito – produzione.
- 104) L'ANTICA SEDIA snc di Marsotto Sabrina e c. – lucidatura (1993), tappezzeria (1997).
- 105) L'ARTIGIANA snc di Faccin Roberto e c. – produzione mobili in stile.
- 106) LA BOTTEGA ARTIGIANA di Faggion Gianni – produzione (1995).
- 107) LA CASCINA DEL MOBILE srl – grossista (1997).
- 108) LA FAVORITA snc di eredi Morello – produzione (1998).
- 109) LA FENICE srl VR – semilavorati.
- 110) LA ROVER di Verlatto Roberta e Morello Roberto – produzione (1996).
- 111) LA STIL SEDIA sas di Rosa Giorgio e c. – produzione.
- 112) LAM di Simonato Giancarlo – lucidatura (1999).
- 113) LAURA MOBILI srl – produzione, verniciatura e tappezzeria (1987).
- 114) LO STILE di Rinaldo Alessandro – grossista mobili, carta, cartone imballaggi (2000).
- 115) LORENZETTO ANTONIO E RENZO snc – produzione (1977).
- 116) Lovato Luciano – assemblaggio, imballaggio mobili per spedizioni (1994).
- 117) LUCIDATURA ELITE di Grigolato Annamaria – lucidatura (1985).
- 118) LUISA MOBILI srl – grossista (1998), lucidatura (1999).
- 119) LUX SPLENDOR snc di Nicoletto Claudio e c. – grossista (2000).
- 120) M.A.P. di Mussolin Pietro – grossista legname, semilavorati, mobili (1998).
- 121) Mambrin Luca – produzione (1997).
- 122) Mambrin Mario – intagliatore (1989).
- 123) MANTOAN ANSELMO E ALESSANDRO E C. snc – produzione mobili in stile (1985).
- 124) MANTOAN UMBERTO E PIERLUIGI E C. snc – produzione.
- 125) Marchesin Mauro – intagliatore, assemblaggio (1987).
- 126) Martinello Luigi – produzione mobili in stile (1972).
- 127) Marzuolo Fabrizio – intagliatore.
- 128) Meggiorin Nicola – grossista mobili e legname (1999).
- 129) MINIMOB HOUSE snc di Missaglia Maurizio e Stefano – produzione e grossista.
- 130) Miola Luciano – intagliatore, grossista.
- 131) MOBIL ART di G.Missaglia – Produzione mobili in stile (1987).
- 132) MOBILARTE ZIGLIO – produzione, finitura.
- 133) MOBILCINQUE snc di Lollo Gigliola e c. – produzione (1985).
- 134) MOBILI D'ARTE 3F snc di Pasotto Fidenzio e c. – rifinitura e lucidatura.
- 135) MOBILI D'ARTE 3P srl – grossista (1999).
- 136) MOBILI D'ARTE Frison Renzo – produzione (1997).
- 137) MOBILI F.LLI BIN snc di Giuliano e c. – grossista (1982), produzione semilavorati e mobili finiti (1985).
- 138) MOBILTEMA srl VR – grossista e finiture.
- 139) MODENESE GASTONE sas di Modenese Renzo, Francesco e c. – produzione mobili in stile e grossista.
- 140) MODENESE GINO snc di Modenese Mariapia, Giuseppina e c. – produzione (1993).
- 141) Morello Elisabetta – grossista (1973), lucidatura (1980), dettagliante (1980).
- 142) Morello Fernando – produzione mobili in stile (1979).
- 143) Morello Giampaolo – tappezzeria, lucidatura.
- 144) Morello Luciano – lucidatura.
- 145) MORELLO MOBILI sas di Saoncella Bertilla e c. – Produzione mobili in stile (1999).
- 146) MORELLO ORESTE E C. snc – lucidatura.
- 147) MORO MOBILI di Moro Loris – produzione (1991).
- 148) MURARO MARISA E MORELLO MASSIMO snc – lucidatura (1986).
- 149) NALINI ROBERTO E C. snc – produzione.
- 150) ORION srl – produzione (1988), grossista (1988).

- 151) PADANA SEDIE snc di Sorze Massimo e c. – produzione (1993).
- 152) Pastorello Maurizio – grossista (1974).
- 153) PASTORELLO MOBILI di Pastorello Claudio – produzione (1999).
- 154) PAVANELLO EDY E ABADIR snc – produzione (1997).
- 155) Pavanello Gianfranco – lucidatura (1990).
- 156) Pavanello Neri – lucidatura (1987).
- 157) Pegorarotto Dorianò – assemblaggio mobili (1986), produzione (1999).
- 158) Pernechele Marcello – assemblaggio, produzione (1987).
- 159) PERNECHELE MARIA PAOLINA E C. snc – falegnameria e produzione (1993).
- 160) PERNECHELE NELLO E FRANCESCO snc – produzione mobili in stile (1985).
- 161) PERNECHELE RIGO E C. snc – produzione mobili in stile (1979).
- 162) POLTRONOVA snc di Ceccarello Meris e c. – produzione e tappezzeria (1987).
- 163) PORTAEREI DEL MOBILE snc di Bobbio Andrea e c. TO – commercio al dettaglio.
- 164) PRE.SAL. Mobili srl – produzione mobili, cornici, pavimenti, serrande e semilavorati in legno (1993).
- 165) PREARO F.LLI MOBILI D'ARTE snc – produzione (1985).
- 166) PREARO MOBILI snc di Prearo Sergio e c. – produzione.
- 167) Princivalle Angelo – lucidatura.
- 168) REAL SEDIA snc di Mussolin Antonio e c. – produzione (1996).
- 169) ROMANELLO FABRIZIO E PERNECHELE ROMEO snc – intarsio e intaglio (1982).
- 170) ROSA E FIGLI snc SV – produzione, falegnameria.
- 171) Rosa Enrico – agente di commercio (1998).
- 172) ROSA FINER FURNITURE srl – produzione.
- 173) Rosa Mario – lucidatura.
- 174) ROSA SEDIE snc di Rosa Delmo e c. – produzione mobili in stile (1993).
- 175) Rossi Luca – produzione (1997).
- 176) ROSSO CLAUDIO E C. snc – produzione (1992).
- 177) ROVERAN E CREMA snc di Roveran Gino e Crema Albertino – produzione mobili d'arte (1977).
- 178) SACMA snc di Bologna Renzo, Parisato Bruno e c. – produzione mobili in stile.
- 179) SANGIORGIO srl – produzione (locazione immobili di proprietà) (1991).
- 180) SAONCELLA ANTENORE E C. snc – produzione e grossista (1993), dettagliante (1994), lucidatura (2001).
- 181) Saoncella Claudio – lucidatura.
- 182) Saoncella Lino – produzione (1986).
- 183) SAONCELLA MODESTO E C. snc – produzione mobili in stile (1984).
- 184) Saoncella Pierluigi – assemblaggio (1985).
- 185) SAONCELLA snc di Saoncella Vittorio e c – lucidatura (1993), grossista (1998).
- 186) SARA MOBILI snc di Bianchin Mauro e c. – produzione mobili in stile.
- 187) Sartori Ferdinando – lucidatura (1980), laccatura (1985).
- 188) SEDITAL spa – produzione, commercializzazione.
- 189) SIMONATO SANTE E C. snc – verniciatura e lucidatura (1994).
- 190) SLANZI GIOVANNI E FRANCESCO snc – falegnameria (1980).
- 191) Sossella Bruno – produzione.
- 192) Sossella Umberto – produzione mobili d'arte.
- 193) Spoladore Stefano – lucidatura (1986).
- 194) SPRENGER srl – grossista (1999).
- 195) STELLA GIOVANNI E FIGLI snc – produzione (1979).
- 196) STEVANIN MOBILI srl – produzione, commercializzazione.
- 197) STIL HAUS ARREDAMENTI srl – grossista (1999).
- 198) STILARREDO di Segala Luca – produzione (1994).
- 199) T.S. snc di Ginato Teresa e Spoladore Samuele – produzione (1994).
- 200) TRAVAGLINI 86 srl RM – grossista.
- 201) ULISSE BOTTEGA D'ARTE di Missaglia Ulisse – produzione mobili moderni e grossista (1999).

- 202) V.A.P. MOBILI snc di Lovato Adriano e c. – produzione, lucidatura.
- 203) VENETA MOBILI D'ARTE snc di Missaglia S. e Morello R. e c. – produzione e lucidatura.
- 204) VENETA SEDIE di Rosa Giannino – produzione (1986).
- 205) VENETA SEDIE TRADING srl – commercializzazione, grossista.
- 206) Visentin Patrizio – assemblaggio (1989).
- 207) VISENTIN snc di Visentin Fausto e c. – produzione mobili in stile (1985).
- 208) ZANARDI E SANTINELLO E C. snc – lucidatura e finitura.
- 209) ZANCANELLA RENZO E C. snc – produzione (1993).
- 210) ZANIN MOBILI di Zanin Lucio – produzione (1999).
- 211) ZANINI MOBILI sas di Zanini Gaetano e c. VR – grossista.
- 212) ZANINI srl VR – produzione e finitura arredamenti.

Castelbaldo

- 1) Busin Cesare – produzione (1986).
- 2) Casarotti Marco – produzione (1994).
- 3) Cervato Gianfranco – produzione.
- 4) El Kailani Abdelghani – levigatura, montaggio (2001).
- 5) F.LLI MODENESE snc di Modenese Antonio e Gaetano – produzione (1997).
- 6) LUCIDATURA M.P.R. snc di Mantovani Giuseppe e c. RO – lucidatura.
- 7) PADOVAN MOBILI srl RO – grossista.
- 8) SPAZIAN CATERINA E C. sas – produzione (1997).
- 9) Volpato Paolo – Lucidatura (1985), grossista (1987).

Masi

- 1) ADIGE snc di Casarotti Lucio e Livio Mario – produzione mobili in stile (1969).
- 2) Ballestriero Antonio – produzione mobile in stile (1978).
- 3) Busin Francesco – produzione (1981).
- 4) L'ANTICO di Trombin Roberto – produzione (1987), grossista (1990).
- 5) MOBILCASA srl RO – grossista.
- 6) MURARI RENZO snc di Murari Renzo e Antonio – produzione mobili in stile (1985).
- 7) Segantini Maria Giovanna – assemblaggio, produzione (2000).
- 8) SPAZIAN CATERINA E C. sas – produzione (1997).
- 9) Trombin Massimo – produzione (1997).
- 10) VECCHIO VENETO di Moderato Moreno – grossista (2000).

Megliadino San Fidenzio

- 1) Baldoin Ugo – lucidatura, grossista.
- 2) De Fanti Giorgio – produzione semilavorati (1992).
- 3) DE PUTTI NELLO E C. snc – produzione mobile in stile, falegnameria, lucidatura.
- 4) EFFE MOBILI snc di Faccioli Matteo e c. – produzione (1999).
- 5) F.LLI PICCOLO snc di Piccolo Antonio e Enio – assemblaggio (1997).
- 6) FALEGNAMERIA MIGLIORIN GIOVANNI E C. snc – semilavorati.
- 7) LUCIDATURA F.LLI BRUSCHETTA snc di Bruschetta Giannino, Silvio e c.– lucidatura (1977), grossista (1999).
- 8) Marchesin Vittorino – lucidatura (1978).
- 9) Meggiorin Nicola – produzione (1999), grossista mobili e legname (1999).
- 10) MOBIL CHIARA sas di Zana Stefano e c. – grossista (1998).
- 11) Ziglio Tarcisio – produzione mobili in stile.

Megliadino San Vitale

- 1) 2 EMME STIL snc di Martinelli Roberto e Mauro – produzione.
- 2) Bello Martina – decorazione mobili e ceramiche (1992).
- 3) Bettonte Giorgio – agente vendita mobili (1993).
- 4) F.LLI BROCCO snc di Franco e Placido Brocco – produzione (1981).
- 5) Favero Faone – lucidatura (1984).
- 6) Filippi Mario – produzione.
- 7) Furini Ugo – verniciatura, lucidatura (1990), grossista (1988).
- 8) Garbin Nicola – produzione (1999).
- 9) GARDINALE MOBILI snc di Merizzi Emanuela e c. – lucidatura (2001).
- 10) GIEFFE snc di Ghirardo Federico e Falamischia Monica – produzione mobili e semilavorati (2000).
- 11) Luise Giampietro – agente vendita legname (1980).
- 12) MOBILI FAVERO snc di Favero Ennio – produzione mobili in stile.
- 13) MOBILI GIOACHIN di Antonio – produzione (1994).
- 14) OLD STYLE snc di Galetto Maurizio e Trovò Andreina – produzione mobili d'arte (1986).
- 15) Ortolan Giorgio – produzione (1998).
- 16) Rossetto Antonio – produzione mobili in stile (1988).

Merlara

- 1) ANTHOS srl – grossista (1999).
- 2) B.F. ARREDAMENTI di Bello Fabio – lucidatura (1993), grossista (1993).
- 3) Baccaro Amorino – produzione, grossista, semilavorati.
- 4) Bazzan Simone – produzione mobili in stile (1997).
- 5) BIGINATO snc di Arzenton Mariagrazia e c. – produzione (1997).
- 6) BISSARO MOBILI di Bissaro Ermes – produzione (1997).
- 7) BONIFACCIO MASSIMO E SANTINELLO ANTONIO snc – produzione, assemblaggio (1988).
- 8) BV di Borin Valerio – assemblaggio (2000).
- 9) COM.MOR. srl – grossista (1994), produzione (1993).
- 10) De Zuani Enzo – assemblaggio (1988).
- 11) EFFEDUE TAPPEZZERIA sas di Zanin Francesco e c. – tappezzeria.
- 12) F.LLI CABIANCA snc di Antonio e c. – segheria, prima lavorazione (2001).
- 13) F.LLI DE SANTI snc di De Santi Amoreno e c. – produzione, lucidatura mobili in stile.
- 14) FERRETTO GIANNI E FRANCO snc – assemblaggio (1980).
- 15) FRATELLI TAVELLIN snc di Tavellin Gabriele e c. – produzione mobili e semilavorati, lucidatura.
- 16) G.M. MOBILI di Girardi Mauro – produzione (1999).
- 17) GHIOTTO MOBILI di Ghiotto Nazzarena – lucidatura (1991).
- 18) GI.MA. snc di Interlandi Giuseppe e c. – produzione (1986).
- 19) GIEFFE snc di Ghirardo Federico e Falamischia Monica – produzione semilavorati e mobili (2000).
- 20) LADYNOVA srl – produzione (1991).
- 21) LINEAMOBILI snc di Acciaiuoli Eduard – produzione mobili.
- 22) LORENZETTO ANTONIO E STEFANO snc – produzione mobili in stile (1980).
- 23) MIOTTO MASSIMO E ANDREA E C. snc – traforatura e assemblaggio (1989).
- 24) MOBIL VEGA di Biscuola Rino – produzione (1992).
- 25) MOBILI ZANCANELLA GASTONE E C. snc – produzione (1978).
- 26) NONI E TAVELLIN snc – intagliatori e falegnameria (1982).
- 27) Parisato Renzo – grossista.
- 28) ROMANATO LIVIO E C. snc – produzione (1994).
- 29) ROSSATO ANTONIO E C. snc – assemblaggio (1993).
- 30) S.M.G. srl – produzione, lucidatura, finitura, imballaggio mobili in stile (1992).

- 31) Sacco Benedetto – assemblaggio (2000).
- 32) SBAMPATO WALTER E C. snc – produzione, falegnameria (1993).
- 33) STELLA GIOVANNI E FIGLI snc – produzione (1979).
- 34) Stevanella Mirko – produzione (1997).
- 35) STILCONFORT srl PN – produzione mobili e semilavorati.
- 36) T.M.M. sas di Baschiroto Beniamino e c. – montaggio (1995).
- 37) VENETA SEDIE TRADING srl – grossista.
- 38) VUDIMPEX spa – produzione, commercializzazione.
- 39) Zamperlin Lino Renzo – agente vendita ferramenta per mobili (1984), agente per imballaggi (1990).

Montagnana

- 1) A.P. snc di Previati Andrea e c. – produzione (1990).
- 2) A.R. FRIGOSTYL di Marescatto Giuseppe – grossista mobili e arredamento negozi.
- 3) ANTIQUA di Dal Cero Giampietro – decorazione legno (1990).
- 4) Artosin Stefano – lucidatura (1984), grossista mobili e tessuti per mobili (1990).
- 5) ASTRA srl – lucidatura e finitura (1998).
- 6) BAKOKKO GROUP – consorzio promozione (2001).
- 7) Baruffaldi Gaetano – agente vendita mobili (1992).
- 8) BELLO S.N.C. di Bello Lorenzo, Giovanni, Pietro e c. – produzione.
- 9) BOLDRIN ALESSANDRO E C. snc – lucidatura (1980).
- 10) Broggio Silvano – agente vendita mobili (1997).
- 11) C.P. LUCIDATURA di Carazzato Pietro – lucidatura (2001).
- 12) Carnieli Vittorina – rappresentante ferramenta per mobili (1985).
- 13) CASTOR srl VR.
- 14) Cenci Dario – procuratore d'affari, vendita macchine per il legno.
- 15) CLASSICO E CONTEMPORANEO srl – grossista (1997), dettagliante (1998).
- 16) Corradin Francesco – segheria, grossista.
- 17) CREMARREDAMENTI srl RO – grossista e dettagliante.
- 18) DIEFFE CONSULTING di Milan Filippo – agente vendita macchine per verniciatura e mobili (1999).
- 19) EFFECI di Faliva Carlo – grossista e produzione (1998).
- 20) EFFEDUE TAPPEZZERIA sas di Zanin Francesco e c. – tappezzeria.
- 21) EREDI ANTONIO GIACOMELLI sas di Giuseppe Giacomelli e c. – grossista legname (1977).
- 22) EURO GASTRONOMIE snc di Berno Matteo e c. – produzione mobili non metallici per negozi e uffici (1999).
- 23) EZZELINO MOBILI di Pellizzaro Cristina – lucidatura (1997).
- 24) F.LLI RAIMONDI snc – produzione salotti.
- 25) Facciolo Graziano – grossista macchine utensili per il legno.
- 26) FLAVIO ARREDAMENTI srl – lucidatura (1997).
- 27) Francescon Andrea – grossista (1998).
- 28) Francescon Romano – produzione (1990), grossista (2000).
- 29) Frison Matteo – assemblaggio (1998).
- 30) GIARDINI VENETI snc di Alessia Biscazzo e Paolo Ghirotto – produzione mobili da giardino (1993).
- 31) GONZATTO GIORGIO E C. snc – produzione serramenti e mobili (1989).
- 32) ITALMOBILI srl – produzione (1981).
- 33) LA PUSTERLA di Badiello Alfredo – decorazione e finitura (1997), grossista (2000).
- 34) LAVORAZIONE LEGNO di Salvatori Luigi – produzione (1999).
- 35) LUCIDATURA MOBILI di Boggian Almerino Tiziano – lucidatura (1983).
- 36) LUCIDATURA PRIMAVERA di Tinello Luca – lucidatura (1997), grossista (2000).
- 37) LUCIDATURA ROSSI CLAUDIA – lucidatura (1993).
- 38) MACLEGNO srl – commercio macchine utensili.

- 39) MOBILTONI di Ferretto Giorgio – grossista (1997).
- 40) Morello Fernando – produzione mobili in stile (1979).
- 41) Muraro Amos – produzione (1994).
- 42) O-KAPPA srl – grossista mobili e semilavorati.
- 43) PADANA MOBILI srl – produzione pannelli di legno.
- 44) Peroni Lucio – collaudo macchine per il legno (2001).
- 45) Pregno Fabio – produzione (1990).
- 46) PREGNO MOBILI D'EPOCA di Pregno Tullio – produzione mobili in stile.
- 47) Schiona Paolo – agente vendita macchine per il legno (2001).
- 48) SIRIO srl – grossista (1984).
- 49) STILEX srl – produzione, lucidatura, rifinitura.
- 50) TAPPEZZERIA LANCEROTTO di Lancerotto Massimo – tappezzeria (1994).
- 51) TAPPEZZERIA ZANIN di Zanin Francesco – tappezzeria (1995), confezioni (1997), produzione (2000).
- 52) TECNOMAC di Contin Ferruccio Luca – procuratore d'affari, vendita macchine per il legno.
- 53) TEGOSOLIS srl – produzione mobili per esterni (1998).
- 54) VAMPARI ANGELINO E C. snc – tappezzeria e salotti (1993), dettagliante (1994).
- 55) Veronese Walter – produzione (2000).

Noventa Vicentina

- 1) ARREDAMENTI POLATO MOBILI srl – produzione (1992).
- 2) Brunello Gaetano – produzione.
- 3) ROSSATO LEGNAMI srl – grossista legname e segheria (1992).
- 4) Zanetti Renato – produzione.

Ospedaletto Euganeo

- 1) Benato Franco – grossista mobili (1984).
- 2) COLLEZIONE STILE srl – produzione, tappezzeria (2001).
- 3) GAZEBO snc di Zuccotto Ilenia e c – produzione mobili da giardino (1994).
- 4) Merlo Giuseppe – agente vendita mobili (1995).
- 5) Motta Ettore – produzione (1990).

Piacenza d'Adige

- 1) Costa Antonio – assemblaggio (1995).
- 2) LUCIDATURA ASTRA snc di Ranicolo Massimo e Perazzoli Lucio e c. – lucidatura (1992).
- 3) MA.RA. MOBILI snc di Rabacchin Antonio e c. – produzione (1995).

Pojana Maggiore

Nessun soggetto.

Ponso

- 1) EUROLEGNO snc – produzione (2001).
- 2) Gioachin Fiorenzo – produzione in stile (1979).
- 3) MOBILI D'ARTE di Cucco Antonio – produzione in stile (1997).
- 4) MOBILUNO snc – rifiniture e componenti (1996).
- 5) PUNTOMOBILI di Cucco Massimiliano – produzione (1995).
- 6) REBATO E MORELLO snc di Rebatto Lorenzo e Morello Tiziano – produzione (1979).
- 7) SCOLARO MARIO E FABIO srl – taglio, piallatura e trattamento legno (2000).
- 8) Zennaro Roberto – assemblaggio (1979).

Pressana

- 1) Sacco Gino – produzione.
- 2) Zuffo Graziano – produzione.

Roveredo di Guà

- 1) ITALARREDO srl – produzione.

Saletto

- 1) Businaro Lino – produzione (1995).
- 2) MONTESIN PIERGIOORGIO E C. snc – grossista legnami.
- 3) STILE ANTICO snc di Baldoin Italo e c. – verniciatura (1978).
- 4) TIEMME di Tobaldo Michele – lucidatura (1996).

Santa Margherita d'Adige

- 1) COSTRUZIONE MOBILI RUSTICI di Mastro Dino Braggion – produzione (1983).
- 2) De Battisti Antonio – produzione, grossista (1989).
- 3) ERRE ELLE EMME di Carpi Valerio – lucidatura (1999).
- 4) L'ARTE ANTICA di Pastorello Maurizio – lucidatura (1980).
- 5) MOBILI D'ARTE MILANELLO di Milanello Gianfranco – produzione mobili in stile (1997).
- 6) MOBILIFICIO FRANCESCON di Giuseppe – lucidatura (1999).

Terrazzo

- 1) VUDIMPEX spa RO – grossista.

Urbana

- 1) ALB.MAS. srl – produzione (1996).
- 2) Andriollo Lino – produzione (1996).
- 3) ARTIGIANA MOBILI sas di Magri Anna e c. – produzione, assemblaggio, laccatura e doratura mobili (1994).
- 4) Barbieri Gina – produzione (1992).
- 5) BELLUCO snc – produzione (1976).
- 6) Boggian Nicoletta – produzione, assemblaggio (1995).
- 7) CHIARELLO ROBERTO E SCARMIGNAN PIETRO snc – produzione mobili in stile (1980).
- 8) CORRADIN ERCOLE E c. snc – lucidatura (1974), grossista (1984).
- 9) CORRADIN srl – grossista (1997).
- 10) Donato Francesco – produzione (1985).
- 11) DUE BI sas di Bonafin Silvia e c. – produzione, finitura (1995).
- 12) EL MARANGON di Camon Valerio – produzione (1994), lucidatura (1995).
- 13) F.LLI PAVANELLO srl – produzione mobili in stile.
- 14) F.LLI RIZZO snc di Rizzo Gianfranco e Cesare – lucidatura (1997).
- 15) F.LLI SAONCELLA ERNESTO E PAOLO snc – lucidatura (1980).
- 16) F.LLI ZANINI GABRIELE E CELESTINO snc – produzione.
- 17) GIEFFE ARREDI srl – produzione (1993), tappezzeria (1994).
- 18) IDECO srl – produzione (1998).
- 19) LA FAVORITA snc di eredi Morello Elflino – produzione (1998).

- 20) LUCIDATURA BREDI snc di Bressan Mirco e c. – lucidatura (1998), grossista (2000).
- 21) LUCIDATURA MOBILI BOGGIAN snc di Boggian Giacobbe e c. – lucidatura, produzione, commercio.
- 22) LUCIDATURA MOBILI di Andrian Luca Vincenzo – lucidatura (1986).
- 23) LUCIDATURA MOBILI T.D.M. snc di Visentin Tiziano e figli – lucidatura e verniciatura (1999).
- 24) LUCIDATURA ZAMPERLIN snc di Favato Cristian e Mirco – produzione e lucidatura.
- 25) Marchioro Federico – agente vendita mobili (1991).
- 26) MOBILI MARTINI snc di Martini Luigi e Antonio – produzione (1992).
- 27) MOBILIFICIO BISCO snc di Bisco Fabrizio e c. – produzione (1979).
- 28) MORELLO UGO srl – grossista (1992), produzione (1991).
- 29) PARISATO LORETTO srl – decorazione, intarsio, semilavorati (1999).
- 30) Pollin Daniela – finitura (1986).
- 31) ROSSI OTELLO E C. snc – produzione (1979).
- 32) ROSSIN E BRAGGION srl – produzione (2000), elaborazione dati conto terzi (2001).
- 33) RUSTICO 2000 di Sinigaglia Mauro – produzione mobili in stile (2000).
- 34) Salandin Mario - produzione in stile.
- 35) SEDINTRAFOR di Nola Arianna – traforatura e intarsio (1999).
- 36) SPAZIAN CATERINA E C. sas – produzione (1997).
- 37) STIL DECOR srl – lucidatura, produzione semilavorati e mobili (1996), grossista (1996).
- 38) TAPPEZZERIA ELLE DUE, tappezzeria.

Vighizzolo d'Este

Nessun soggetto.

Tabella 1: Numerosità delle imprese e degli addetti appartenenti al settore D361, ordinate per Comune di localizzazione (fonte dati: ISTAT).

	Imprese	Addetti	N.addetti/N.imprese
Casale di Scodosia	220	1310	19,85
Castelbaldo	12	84	11,08
Masi	13	71	5,01
Megliadino S. Fidenzio	10	46	6,80
Megliadino S. Vitale	22	77	5,52
Merlara	33	170	7,89
Montagnana	44	234	11,74
Saletto	3	8	2,67
S. Margherita D'Adige	12	55	6,03
Urbana	49	210	9,42

Tabella 2: Numerosità degli addetti per classi occupazionali appartenenti al settore D361, ordinate per Comune di localizzazione (fonte dati: ISTAT).

	1	2	3 - 5	6 - 9	10 - 15	16 - 19	20 - 49	50 - 99	Totale
Casale di Scodosia	48	58	209	305	338	172	180	0	1310
Castelbaldo	3	0	15	23	10	0	33	0	84
Masi	3	4	10	15	39	0	0	0	71
Megliadino S. Fidenzio	3	4	12	8	0	19	0	0	46
Megliadino S. Vitale	8	6	20	29	14	0	0	0	77
Merlara	3	10	38	85	11	0	23	0	170
Montagnana	8	18	61	38	55	18	36	0	234
Saletto	1	2	5	0	0	0	0	0	8
S. Margherita d'Adige	3	6	7	23	0	16	0	0	55
Urbana	12	26	45	60	37	0	30	0	210

Tabella 3: Numerosità delle imprese per classi occupazionale appartenenti al settore D361, ordinate per Comune di localizzazione (fonte dati: ISTAT).

	1	2	3 - 5	6 - 9	10 - 15	16 - 19	20 - 49	50 - 99	Totale
Casale di Scodosia	48	29	55	42	29	10	7	0	220
Castelbaldo	3	0	4	3	1	0	1	0	12
Masi	3	2	3	2	3	0	0	0	13
Megliadino S. Fidenzio	3	2	3	1	0	1	0	0	10
Megliadino S. Vitale	8	3	6	4	1	0	0	0	22
Merlara	3	5	10	13	1	0	1	0	33
Montagnana	8	9	16	5	4	1	1	0	44
Saletto	1	1	1	0	0	0	0	0	3
S. Margherita d'Adige	3	6	2	3	0	1	0	0	12
Urbana	12	13	12	8	3	0	1	0	49

APPENDICE TERZA: LE CATEGORIE DEI SOGGETTI.

In questa sezione sono raccolti i dati già esposti nella precedente appendice, ordinati secondo lo schema logico della filiera produttiva, ovverosia raggruppando i soggetti secondo la fasi di lavorazione che portano alla realizzazione dei manufatti e alla loro vendita, a partire dalla materia prima lignea. Se in prima analisi sono stati coinvolti nella ricerca tutti i soggetti che si occupano della produzione e vendita del mobile, in stile o meno, ad eccezione dei semplici rivenditori a dettaglio, per mostrare il carattere interindustriale dell'insieme di imprese locali e l'ampiezza del fenomeno stesso ora è necessario affinare l'indagine concentrandoci sulle unità produttive situate all'interno del territorio chiamato Scodosia. Pertanto verranno presi in considerazione solamente i soggetti con sede nei dieci Comuni che formano il territorio studiato; inoltre si escludono dalla classificazione tutti quegli operatori impegnati nella semplice vendita di materiali di consumo utilizzati durante la produzione (per esempio vernici o materiale di ferramenta), o che svolgono attività di servizio e vendita non direttamente coinvolti nella dinamica su cui ci concentriamo (per esempio agenti di vendita del legname, rappresentanti di macchine per il legno, rappresentanti di mobili, etc...). Queste limitazioni non tolgono validità allo studio, dato che i pochi soggetti citati non rivestono particolare importanza

nel fenomeno complessivo, essendo strettamente dipendenti da altri operatori locali o da imprese situate all'esterno dell'area di analisi.

Le categorie che compongono l'ipotizzata filiera produttiva, rispecchiano un'ipotetica divisione del lavoro fra gli operatori, i quali presidiano le diverse fasi produttive dando vita ad un ricco mercato locale dei materiali e delle lavorazioni, da non escludersi aperto anche a soggetti posti al di fuori del territorio (si pensi ai rapporti storici con il distretto di Cerea e Bovolone che dista una trentina di chilometri da Casale). Le sette classi di soggetti utilizzate per ordinare i dati del Registro delle Imprese, coprono tutte le fasi di lavorazione necessarie: dal commercio del legname, compresa una prima lavorazione (grossisti di legname, segherie e prime lavorazioni: soggetti **Gi**), alle piccole produzioni, anche per conto terzi e di componenti (piccoli produttori: soggetti **Pd**), alla produzione più complessa (produttori indipendenti: soggetti **Pi**), alle varie lavorazioni collaterali (lucidatura: soggetti **L**; decorazione: soggetti **D**; imbottitura e rivestimento: soggetti **F**), fino alla commercializzazione dei prodotti, finiti o meno, al di fuori del territorio (grossisti in uscita: soggetti **Ge**). In base a quanto dichiarato al Registro delle Imprese, è stato possibile suddividere i diversi soggetti in base all'attività svolta, ma se questa operazione è stata relativamente semplice per le imprese di fase come tappezzerie, lucidature, e semplici grossisti, sono emersi alcuni problemi in merito alla distinzione fra produttori dipendenti e indipendenti. In linea teorica abbiamo distinto le due tipologie in base al grado di complessità, alle dimensioni e allo sviluppo di funzioni superiori nelle imprese analizzate, ma tale dato può essere ricavato in questa sede solo in via deduttiva, tramite una serie di indicatori che segnalano con la loro presenza, l'appartenenza di un generico produttore

all'uno piuttosto che all'altro insieme. Questi elementi discriminatori sono rappresentati innanzitutto dal numero di attività svolte da ogni impresa, vale a dire dalla probabile internalizzazione di alcune fasi produttive a monte o a valle, ma senza che ciò pregiudichi comunque l'uso del mercato locale quando necessario, deducibile dalle modifiche apportate dai soggetti all'atto costitutivo originale: per esempio all'interno della medesima unità e accanto all'iniziale attività di semplice produzione, è possibile sia stata affiancata la lucidatura dei mobili e la loro decorazione, o l'attività di tappezzeria e la produzione dei componenti necessari; in secondo luogo la veste giuridica stessa, sotto cui viene esercitata l'attività imprenditoriale, mostra una certa evoluzione della tipologia di impresa: l'utilizzo di forme societarie, e in particolare di società di capitali, distingue spesso alcuni soggetti dalla grande maggioranza di imprese individuali o familiari, mostrando così un certo grado di complessità nella gestione e nell'amministrazione della propria attività; in ultima istanza, alcune imprese si sono associate per attivare relazioni locali e con i mercati internazionali attraverso il consorzio *Bakokko* o il gruppo *Italian Classic Furniture*, sviluppando funzioni commerciali a livello collettivo, sintomo questo di una possibile evoluzione rispetto a soggetti simili impegnati nelle sole funzioni di base. Da questi tre criteri è risultato un insieme di 32 imprese che potrebbe costituire il nocciolo degli operatori maggiori o indipendenti, in netta maggioranza concentrate nel Comune di Casale di Scodosia, a fronte di altri 199 produttori classificati come piccoli. Tale insieme non è detto contenga tutti, o solamente, i soggetti chiamati produttori indipendenti, ma sicuramente permette di ipotizzare l'emergenza di alcune di queste imprese sulle altre localizzate nell'area, e la conseguente

assunzione di particolari “poteri” nella definizione dello stile, dei quantitativi dei manufatti, e in generale della tipologia di relazioni possibili. Una prima verifica della validità di tale classificazione è possibile attraverso i dati dell’Ufficio Studi della Camera di Commercio di Padova¹, che pubblica i dati relativi alle imprese della provincia con più di venti addetti, fra cui figurano molti dei soggetti compresi nella nostra classe: il dato occupazionale infatti è l’indicatore più attendibile riguardo le dimensioni aziendali e dunque l’attribuzione dell’operatore locale alla ristretta categoria in questione. Inoltre i dati forniti dall’ISTAT², aggiornati al censimento intermedio dell’industria e dei servizi del 1996, mostrano 11 soggetti con un numero di dipendenti compreso fra le 20 e le 49 unità, di cui 7 sono localizzati a Casale di Scodosia. Tutto ciò permette di accettare per lo meno come ipotesi iniziale, che nel gruppo di 32 imprese ottenuto siano contenuti effettivamente gli operatori più importanti; sarà poi compito dell’analisi confermare quanto esposto, mostrando se e come i soggetti della categoria produttori indipendenti siano in grado di gestire l’insieme localizzato di imprese, o addirittura di dominare un certo *network*, creando una struttura di regolazione dei rapporti accettata e condivisa.

Riportiamo inoltre lo schema grafico della filiera produttiva locale: a sinistra sono indicate le attività svolte, al centro i soggetti che le realizzano, mentre a destra i prodotti che risultano da ogni specifica fase in questione. Di seguito presentiamo la lista delle imprese locali suddivise per fase della filiera, qualificate anche con il Comune di appartenenza. È possibile notare

¹ CCIAA di Padova, Le aziende della provincia di Padova con più di venti addetti dichiarati al Registro delle Imprese al 31 dicembre 1996, serie Rapporti n.47, Padova, CCIAA.

² Tali dati sono reperibili alla sezione Banche Dati del sito Internet ufficiale dell’Istituto Nazionale di Statistica, il cui indirizzo è www.istat.it.

come alcuni soggetti appaiano ripetuti nell'elenco, poiché ad un'unica impresa sono a volte collegate più unità produttive situate in Comuni limitrofi; inoltre la classificazione è stata realizzata in base all'attività dichiarata al Registro delle Imprese entro l'Aprile 2001, pertanto sono probabili alcune variazioni, anche se sono da escluderne tali da invalidare l'indagine. Infine è bene tenere presente che alcuni soggetti, specialmente quelli classificati come produttori maggiori e indipendenti, svolgono da sé più fasi produttive: non si è ritenuto opportuno sistemare i medesimi agenti in più classi di attività per non generare confusione con una consistenza numerica apparente, pertanto si è preferito tenere conto solo dell'attività principale cercando di giungere ad una classificazione il più possibile univoca.

Sulla base dei dati così ordinati sarà in seguito possibile estrarre un campione di imprese rappresentativo dell'intero insieme locale, su cui svolgere l'analisi, necessario a supportare l'ipotesi sistemica formulata in questo lavoro.

Tabella 1: La filiera produttiva locale.

Attività.	Soggetti.	Prodotti.	N.
Commercio di legnami in ingresso all'area, prima lavorazione.	Grossisti di legname, falegnamerie, segherie.	Legname, semilavorati grezzi e generici: materie prime e semilavorati.	12 <i>Gi</i>
Piccole produzioni, serie brevi, anche conto terzi; componentistica e accessori.	Piccoli laboratori con pochi addetti, microimprese, produttori dipendenti.	Semilavorati, prodotti intermedi e finiti, componenti e accessori.	199 <i>Pd</i>
Produzione più ampia, indipendente, venduta per conto proprio.	Produttori indipendenti (con funzioni superiori), maggior numero di addetti.	Prodotti finiti, intermedi, semilavorati e componenti.	32 <i>Pi</i>
Lucidatura, verniciatura, cottura, spesso in conto terzi.	Lucidature, produttori di fase.	Prodotti finiti e prodotti intermedi.	68 <i>L</i>
Decorazione, intarsio, incisione, lavorazioni particolari.	Decoratori.	Prodotti intermedi e prodotti finiti.	16 <i>D</i>
Imbottitura e rivestimenti, spesso in conto terzi.	Tappezzieri.	Prodotti finiti.	10 <i>T</i>
Commercializzazione in uscita dall'area.	<i>Buyers</i> , produttori indipendenti, grossisti.	Prodotti finiti e prodotti intermedi.	40 <i>Ge</i>

A) Grossisti di legname, segherie, prime lavorazioni:

- 1) Bruni Alessandro, Casale di Scodosia.
- 2) Convento Giovanni, Casale di Scodosia.
- 3) EREDI CABIANCA GASTONE snc, Casale di Scodosia.
- 4) Farinazzo Sergio, Casale di Scodosia.
- 5) M.A.P. di Mussolin Pietro, Casale di Scodosia.
- 6) Meggiorin Nicola, Casale di Scodosia.
- 7) SLANZI GIOVANNI E FRANCESCO snc, Casale di Scodosia.
- 8) Meggiorin Nicola, Megliadino S.Fidenzio.
- 9) F.LLI CABIANCA snc, Merlara.
- 10) Corradin Francesco, Montagnana.
- 11) EREDI ANTONIO GIACOMELLI sas, Montagnana.
- 12) MONTESIN PIERGIORGIO E C. snc, Saletto.

B) Piccoli produttori, anche conto terzi:

- 1) 3 ERRE snc, Casale di Scodosia.
- 2) Andreella Angelo, Casale di Scodosia.
- 3) ANDREELLA MASSIMO E STEFANO snc, Casale di Scodosia.
- 4) Andretto Giancarlo, Casale di Scodosia.
- 5) ARTE MOBILI ROSA F.LLI snc, Casale di Scodosia.
- 6) Arzenton Pietro, Casale di Scodosia.
- 7) AURORA MOBILI snc, Casale di Scodosia.
- 8) Baccaro Amorino, Casale di Scodosia.
- 9) Battistella Mariantonio, Casale di Scodosia.
- 10) Bazzan Samuela, Casale di Scodosia.
- 11) BIEMME snc, Casale di Scodosia.
- 12) BRESSAN MOBILI snc, Casale di Scodosia.
- 13) BUSOLO F.LLI snc, Casale di Scodosia.
- 14) BUSSOLA MOBILI snc, Casale di Scodosia.
- 15) C.S.M., Casale di Scodosia.
- 16) CASA DEL SALOTTO, Casale di Scodosia.
- 17) CASALARREDO, Casale di Scodosia.
- 18) CASELLO ANTONIO E C. snc, Casale di Scodosia.
- 19) Cattaneo Orlando, Casale di Scodosia.
- 20) CHECCHETTO MASSIMO E MORELLO MORENO snc, Casale di Scodosia.
- 21) Cipolla Amelia, Casale di Scodosia.
- 22) Crema Luciano, Casale di Scodosia.
- 23) CREMA VALLINO E C. snc, Casale di Scodosia.
- 24) De Battisti Angelo, Casale di Scodosia.
- 25) De Battisti Francesca, Casale di Scodosia.
- 26) DUE BI sas, Casale di Scodosia.
- 27) DUE EMME snc, Casale di Scodosia.
- 28) EFFEPI, Casale di Scodosia.
- 29) EMME ZETA snc, Casale di Scodosia.
- 30) EPOCA ANTICA snc, Casale di Scodosia.
- 31) EUROSTYLE srl, Casale di Scodosia.
- 32) EUROSEDIE snc, Casale di Scodosia.
- 33) F.A.M. SEDIE D'IMITAZIONE, Casale di Scodosia.
- 34) F.LLI ANDREELLA, Casale di Scodosia.
- 35) F.LLI FRISON MOBILI snc, Casale di Scodosia.
- 36) F.LLI GIULIANO E FLAVIO MORELLO snc, Casale di Scodosia.
- 37) F.LLI MARTINI snc, Casale di Scodosia.

- 38) F.LLI MORELLO snc, Casale di Scodosia.
- 39) F.LLI PAVANELLO srl, Casale di Scodosia.
- 40) FACCIN FRANCESCO E C. snc, Casale di Scodosia.
- 41) FACCIN GIANNI E F.LLI snc, Casale di Scodosia.
- 42) Facciolo Gianantonio, Casale di Scodosia.
- 43) Faggion Gianfranco, Casale di Scodosia.
- 44) Faggion Luigino, Casale di Scodosia.
- 45) FARINAZZO MOBILI sas, Casale di Scodosia.
- 46) FIDA MOBILI, Casale di Scodosia.
- 47) Francescon Fabio, Casale di Scodosia.
- 48) FRANZON MOBILI snc, Casale di Scodosia.
- 49) FRATELLI BAGAGIOLO snc, Casale di Scodosia.
- 50) Frison Luigino, Casale di Scodosia.
- 51) GIRLANDA MOBILI snc, Casale di Scodosia.
- 52) Giusto Paolo, Casale di Scodosia.
- 53) Guarise Claudia, Casale di Scodosia.
- 54) IL MOBILE, Casale di Scodosia.
- 55) IL RUSTICO, Casale di Scodosia.
- 56) ITALSEDIE snc, Casale di Scodosia.
- 57) L'ARTIGIANA snc, Casale di Scodosia.
- 58) LA BOTTEGA ARTIGIANA, Casale di Scodosia.
- 59) LA FAVORITA snc, Casale di Scodosia.
- 60) LA FENICE srl, Casale di Scodosia.
- 61) LA ROVER, Casale di Scodosia.
- 62) LORENZETTO ANTONIO E RENZO snc, Casale di Scodosia.
- 63) Lovato Luciano, Casale di Scodosia.
- 64) Mambrin Luca, Casale di Scodosia.
- 65) MANTOAN ANSELMO E ALESSANDRO E C. snc, Casale di Scodosia.
- 66) MANTOAN UMBERTO E PIERLUIGI E C. snc, Casale di Scodosia.
- 67) Martinello Luigi, Casale di Scodosia.
- 68) MOBIL ART, Casale di Scodosia.
- 69) MOBILARTE ZIGLIO, Casale di Scodosia.
- 70) MOBILCINQUE, Casale di Scodosia.
- 71) MOBILI D'ARTE FRISON, Casale di Scodosia.
- 72) MOBILI F.LLI BIN snc, Casale di Scodosia.
- 73) MODENESE GINO snc, Casale di Scodosia.
- 74) Morello Fernando, Casale di Scodosia.
- 75) MORELLO MOBILI sas, Casale di Scodosia.
- 76) MORO MOBILI, Casale di Scodosia.
- 77) NALINI ROBERTO E C. snc, Casale di Scodosia.
- 78) PADANA SEDIE snc, Casale di Scodosia.
- 79) PASTORELLO MOBILI, Casale di Scodosia.
- 80) PAVANELLO EDY E ABADIR snc, Casale di Scodosia.
- 81) Pegorarotto Dorianio, Casale di Scodosia.
- 82) Pernechele Marcello, Casale di Scodosia.
- 83) PERNECHELE MARIA PAOLINA E C. snc, Casale di Scodosia.
- 84) PERNECHELE NELLO E FRANCESCO snc, Casale di Scodosia.
- 85) PERNECHELE RIGO E C. snc, Casale di Scodosia.
- 86) PRE.SAL. srl, Casale di Scodosia.
- 87) PREARO F.LLI MOBILI D'ARTE snc, Casale di Scodosia.
- 88) PREARO MOBILI snc, Casale di Scodosia.
- 89) ROSA E FIGLI snc, Casale di Scodosia.
- 90) Rossi Luca, Casale di Scodosia.
- 91) ROSSO CLAUDIO E C. snc, Casale di Scodosia.
- 92) ROVERAN E CREMA snc, Casale di Scodosia.

- 93) SACMA snc, Casale di Scodosia.
- 94) Saoncella Lino, Casale di Scodosia.
- 95) SAONCELLA MODESTO E C. snc, Casale di Scodosia.
- 96) Saoncella Pierluigi, Casale di Scodosia.
- 97) SARA MOBILI snc, Casale di Scodosia.
- 98) Sossella Bruno, Casale di Scodosia.
- 99) Sossella Umberto, Casale di Scodosia.
- 100) STELLA GIOVANNI E FIGLI snc, Casale di Scodosia.
- 101) STILARREDO, Casale di Scodosia.
- 102) T.S. snc, Casale di Scodosia.
- 103) ULISSE BOTTEGA D'ARTE, Casale di Scodosia.
- 104) VENETA SEDIE, Casale di Scodosia.
- 105) Visentin Patrizio, Casale di Scodosia.
- 106) VISENTIN snc, Casale di Scodosia.
- 107) ZANCANELLA RENZO E C. snc, Casale di Scodosia.
- 108) ZANIN MOBILI, Casale di Scodosia.
- 109) Busin Cesare, Castelbaldo.
- 110) Casarotti Marco, Castelbaldo.
- 111) Cervato Gianfranco, Castelbaldo.
- 112) El Kailani Abdelghani, Castelbaldo.
- 113) F.LLI MODENESE snc, Castelbaldo.
- 114) SPAZIAN CATERINA E C. sas, Castelbaldo.
- 115) ADIGE snc, Masi.
- 116) Ballestriero Antonio, Masi.
- 117) Busin Francesco, Masi.
- 118) L'ANTICO, Masi.
- 119) MURARI RENZO snc, Masi.
- 120) Segantini Maria Giovanna, Masi.
- 121) SPAZIAN CATERINA E C. sas, Masi.
- 122) Trombin Massimo, Masi.
- 123) De Fanti Giorgio, Megliadino San Fidenzio.
- 124) DE PUTTI NELLO E C. snc, Megliadino San Fidenzio.
- 125) EFFE MOBILI snc, Megliadino San Fidenzio.
- 126) F.LLI PICCOLO snc, Megliadino San Fidenzio.
- 127) FALEGNAMERIA MIGLIORIN GIOVANNI E C. snc, Megliadino San Fidenzio.
- 128) Ziglio Tarcisio, Megliadino San Fidenzio.
- 129) 2 EMME STIL snc, Megliadino San Vitale.
- 130) F.LLI BROCCO snc, Megliadino San Vitale.
- 131) Filippi Mario, Megliadino San Vitale.
- 132) Garbin Nicola, Megliadino San Vitale.
- 133) GIEFFE snc, Megliadino San Vitale.
- 134) MOBILI FFAVERO snc, Megliadino San Vitale.
- 135) MOBILI GIOACHIN, Megliadino San Vitale.
- 136) OLD STYLE snc, Megliadino San Vitale.
- 137) Ortolan Giorgio, Megliadino San Vitale.
- 138) Rossetto Antonio, Megliadino San Vitale.
- 139) Baccaro Amorino, Merlara.
- 140) Bazzan Simone, Merlara.
- 141) BIGINATO snc, Merlara.
- 142) BISSARO MOBILI, Merlara.
- 143) BONIFACCIO MASSIMO E SANTINELLO ANTONIO snc, Merlara.
- 144) BV, Merlara.
- 145) De Zuani Enzo, Merlara.
- 146) FERRETTO GIANNI E FRANCO snc, Merlara.
- 147) G.M. MOBILI, Merlara.

- 148) GI.MA. snc, Merlara.
- 149) LADYNOVA srl, Merlara.
- 150) LINEA MOBILI snc, Merlara.
- 151) LORENZETTO ANTONIO E STEFANO snc, Merlara.
- 152) MOBIL VEGA, Merlara.
- 153) MOBILI ZANCANELLA GASTONE E C. snc, Merlara.
- 154) ROMANATO LIVIO E C. snc, Merlara.
- 155) ROSSATO ANTONIO E C. snc, Merlara.
- 156) Sacco Benedetto, Merlara.
- 157) SBAMPATO WALTER E C. snc, Merlara.
- 158) STELLA GIOVANNI E FIGLI snc, Merlara.
- 159) Stevanella Mirko, Merlara.
- 160) T.M.M. sas, Merlara.
- 161) A.P. snc, Montagnana.
- 162) EFFECI, Montagnana.
- 163) EUROGASTRONOMIE snc, Montagnana.
- 164) Frison Matteo, Montagnana.
- 165) GIARDINI VENETI snc, Montagnana.
- 166) GONZATTO GIORGIO E C. snc, Montagnana.
- 167) F.LLI RAIMONDI snc, Montagnana.
- 168) ITALMOBILI srl, Montagnana.
- 169) LAVORAZIONE LEGNO, Montagnana.
- 170) Morello Fernando, Montagnana.
- 171) Muraro Amos, Montagnana.
- 172) PADANA MOBILI srl, Montagnana.
- 173) Pregno Fabio, Montagnana.
- 174) TEGOSOLIS srl, Montagnana.
- 175) Veronese Walter, Montagnana.
- 176) Businaro Lino, Saletto.
- 177) COSTRUZIONE MOBILI RUSTICI, Santa Margherita d'Adige.
- 178) De Battisti Antonio, Santa Margherita d'Adige.
- 179) MOBILI D'ARTE MILANELLO, Santa Margherita d'Adige.
- 180) ALB.MAS. srl, Urbana.
- 181) Andriollo Lino, Urbana.
- 182) Barbieri Gina, Urbana.
- 183) BELLUCO snc, Urbana.
- 184) Boggian Nicoletta, Urbana.
- 185) CHIARELLO ROBERTO E SCARMIGNAN PIETRO snc, Urbana.
- 186) Donato Francesco, Urbana.
- 187) DUE BI sas, Urbana.
- 188) EL MARANGON, Urbana.
- 189) F.LLI PAVANELLO srl, Urbana.
- 190) F.LLI ZANINI GABRIELE E CELESTINO snc, Urbana.
- 191) IDECO srl, Urbana.
- 192) LA FAVORITA snc, Urbana.
- 193) MOBILI MARTINI snc, Urbana.
- 194) MOBILIFICIO BISCO, Urbana.
- 195) MORELLO UGO srl, Urbana.
- 196) ROSSI OTELLO E C. snc, Urbana.
- 197) ROSSIN E BRAGGION srl, Urbana.
- 198) RUSTICO 2000, Urbana.
- 199) SPAZIAN CATERINA E C. sas, Urbana.

C) Produttori maggiori:

- 1) ARREDAMENTI RUSTICI snc, Casale di Scodosia.
- 2) ARTE ANTICA srl, Casale di Scodosia.
- 3) B.E.I. srl, Casale di Scodosia.
- 4) BELLO snc, Casale di Scodosia.
- 5) BIELLE EXPORT srl, Casale di Scodosia.
- 6) ITALIAN CLASSIC FURNITURE srl, Casale di Scodosia.
- 7) LA STIL SEDIA sas, Casale di Scodosia.
- 8) LAURA MOBILI srl, Casale di Scodosia.
- 9) MINIMOB HOUSE snc, Casale di Scodosia.
- 10) MOBILTEMA srl, Casale di Scodosia.
- 11) MODENESE GASTONE sas, Casale di Scodosia.
- 12) ORION srl, Casale di Scodosia.
- 13) REAL SEDIA snc, Casale di Scodosia.
- 14) ROSA FINER FURNITURE srl, Casale di Scodosia.
- 15) ROSA SEDIE snc, Casale di Scodosia.
- 16) SEDITAL spa, Casale di Scodosia.
- 17) STEVANIN MOBILI srl, Casale di Scodosia.
- 18) VENETA SEDIE, Casale di Scodosia.
- 19) ZANINI srl, Casale di Scodosia.
- 20) B.F. ARREDAMENTI, Merlara.
- 21) COM.MOR. srl, Merlara.
- 22) F.LLI TAVELLIN snc, Merlara.
- 23) GIEFFE snc, Merlara.
- 24) S.M.G. srl, Merlara.
- 25) STILCONFORT srl, Merlara.
- 26) VUDIMPEX spa, Merlara.
- 27) BELLO snc, Montagnana.
- 28) CASTOR srl, Montagnana.
- 29) PREGNO MOBILI D'EPOCA, Montagnana.
- 30) STILEX srl, Montagnana.
- 31) ARTIGIANA MOBILI sas, Urbana.
- 32) Salandin Mario, Urbana.

D) Lucidatori:

- 1) Andreello Antonello, Casale di Scodosia.
- 2) BASSANO MOBILI snc, Casale di Scodosia.
- 3) Boggian Beppino, Casale di Scodosia.
- 4) C.P. snc, Casale di Scodosia.
- 5) Casella Fabien, Casale di Scodosia.
- 6) CORRADIN ERCOLE E C., Casale di Scodosia.
- 7) COSMOS MOBILIA srl, Casale di Scodosia.
- 8) ELLE EMME, Casale di Scodosia.
- 9) EUGANEA MOBILI snc, Casale di Scodosia.
- 10) F.LLI MENEGHETTI snc, Casale di Scodosia.
- 11) FERRETTO GIUSEPPE, Casale di Scodosia.
- 12) FLAVIO ARREDAMENTI srl, Casale di Scodosia.
- 13) GIARRATANO GIUSEPPE, Casale di Scodosia.
- 14) L'ANTICA SEDIA snc, Casale di Scodosia.
- 15) LAM, Casale di Scodosia.
- 16) LUCIDATURA ELITE, Casale di Scodosia.
- 17) LUISA MOBILI srl, Casale di Scodosia.

- 18) MOBILI D'ARTE 3F snc, Casale di Scodosia.
- 19) Morello Elisabetta, Casale di Scodosia.
- 20) Morello Giampaolo, Casale di Scodosia.
- 21) Morello Luciano, Casale di Scodosia.
- 22) MORELLO ORESTE E C. snc, Casale di Scodosia.
- 23) MURARO MARISA E MORELLO MASSIMO snc, Casale di Scodosia.
- 24) Pavanello Gianfranco, Casale di Scodosia.
- 25) Pavanello Neri, Casale di Scodosia.
- 26) Princivalle Angelo, Casale di Scodosia.
- 27) Rosa Mario, Casale di Scodosia.
- 28) SAONCELLA ANTENORE E C. snc, Casale di Scodosia.
- 29) Saoncella Claudio, Casale di Scodosia.
- 30) SAONCELLA snc, Casale di Scodosia.
- 31) Sartori Ferdinando, Casale di Scodosia.
- 32) SIMONATO SANTE E C. snc, Casale di Scodosia.
- 33) Spoladore Stefano, Casale di Scodosia.
- 34) V.A.P. MOBILI snc, Casale di Scodosia.
- 35) VENETA MOBILI D'ARTE snc, Casale di Scodosia.
- 36) ZANARDI E SANTINELLO E C. snc, Casale di Scodosia.
- 37) LUCIDATURA M.P.R. snc, Castelbaldo.
- 38) Volpato Paolo, Castelbaldo.
- 39) Baldoin Ugo, Megliadino San Fidenzio.
- 40) LUCIDATURA F.LLI BRUSCHETTA snc, Megliadino San Fidenzio.
- 41) Marchesin Vittorio, Megliadino San Fidenzio.
- 42) Favero Faone, Megliadino San Vitale.
- 43) Furini Ugo, Megliadino San Vitale.
- 44) GARDINALE MOBILI snc, Megliadino San Vitale.
- 45) F.LLI DE SANTI snc, Merlara.
- 46) GHIOTTO MOBILI, Merlara.
- 47) Artosin Stefano, Montagnana.
- 48) ASTRA srl, Montagnana.
- 49) BOLDRIN ALESSANDRO E C. snc, Montagnana.
- 50) C.P. LUCIDATURA, Montagnana.
- 51) EZZELINO MOBILI, Montagnana.
- 52) FLAVIO ARREDAMENTI srl, Montagnana.
- 53) LUCIDATURA MOBILI, Montagnana.
- 54) LUCIDATURA PRIMAVERA, Montagnana.
- 55) LUCIDATURA ROSSI CLAUDIA, Montagnana.
- 56) STILE ANTICO snc, Saletto.
- 57) TIEMME, Saletto.
- 58) ERRE ELLE EMME, Santa Margherita d'Adige.
- 59) L'ARTE ANTICA, Santa Margherita d'Adige.
- 60) MOBILIFICIO FRANCESCO, Santa Margherita d'Adige.
- 61) CORRADIN ERCOLE E C., Urbana.
- 62) F.LLI RIZZO snc, Urbana.
- 63) F.LLI SAONCELLA ERNESTO E PAOLO snc, Urbana.
- 64) LUCIDATURA BREDI snc, Urbana.
- 65) LUCIDATURA MOBILI BOGGIAN snc, Urbana.
- 66) LUCIDATURA MOBILI di Andrian snc, Urbana.
- 67) LUCIDATURA MOBILI T.D.M. snc, Urbana.
- 68) LUCIDATURA ZAMPERLIN snc, Urbana.

E) Decoratori:

- 1) Battistella Giuseppe, Casale di Scodosia.
- 2) DECOR MOBILI snc, Casale di Scodosia.
- 3) F.LLI MORELLO snc, Casale di Scodosia.
- 4) Mambrin Mario, Casale di Scodosia.
- 5) Marchesin Mauro, Casale di Scodosia.
- 6) Marzuolo Fabrizio, Casale di Scodosia.
- 7) Miola Luciano, Casale di Scodosia.
- 8) ROMANELLO FABRIZIO E PERNECHELE ROMEO snc, Casale di Scodosia.
- 9) Bello Martina, Megliadino San Vitale.
- 10) MIOTTO MASSIMO E ANDREA E C. snc, Merlara.
- 11) NONI E TAVELLIN snc, Merlara.
- 12) ANTIQUA, Montagnana.
- 13) LA PUSTERLA, Montagnana.
- 14) PARISATO LORETTO srl, Urbana.
- 15) Pollin Daniela, Urbana.
- 16) SEDINTRAFOR, Urbana.

F) Tappezzieri:

- 1) De Togni Giorgio, Casale di Scodosia.
- 2) Greggio Massimo, Casale di Scodosia.
- 3) POLTRONOVA snc, Casale di Scodosia.
- 4) EFFEDUE TAPPEZZERIA sas, Merlara.
- 5) EFFEDUE TAPPEZZERIA sas, Montagnana.
- 6) TAPPEZZERIA LANCEROTTO, Montagnana.
- 7) TAPPEZZERIA ZANIN, Montagnana.
- 8) VAMPARI ANGELINO E C. snc, Montagnana.
- 9) GIEFFE ARREDI srl, Montagnana.
- 10) TAPPEZZERIA ELLEDUE, Urbana.

G) Grossisti di prodotti finiti e intermedi:

- 1) ANTHOS srl, Casale di Scodosia.
- 2) B.T.C. INTERNATIONAL srl, Casale di Scodosia.
- 3) BARBIERI FRANCESCO E C. snc, Casale di Scodosia.
- 4) Battistella Italo, Casale di Scodosia.
- 5) BIESSE srl, Casale di Scodosia.
- 6) Boggian Giuseppe, Casale di Scodosia.
- 7) C.M. ARREDAMENTI srl, Casale di Scodosia.
- 8) Crema Francesco, Casale di Scodosia.
- 9) CREMARREDAMENTI srl, Casale di Scodosia.
- 10) DIFFUSION EXPORT, Casale di Scodosia.
- 11) F.LLI LAZZARI snc, Casale di Scodosia.
- 12) Francescon Giuseppe, Casale di Scodosia.
- 13) GALETTO MOBILI snc, Casale di Scodosia.
- 14) INTERSTYLE sas, Casale di Scodosia.
- 15) LA CASCINA DEL MOBILE srl, Casale di Scodosia.
- 16) LO STILE, Casale di Scodosia.
- 17) LUX SPLENDOR snc, Casale di Scodosia.
- 18) MOBILI D'ARTE 3P srl, Casale di Scodosia.
- 19) Pastorello Maurizio, Casale di Scodosia.

- 20) SPRENGER srl, Casale di Scodosia.
- 21) STIL HAUS ARREDAMENTI srl, Casale di Scodosia.
- 22) TRAVAGLINI '86 srl, Casale di Scodosia.
- 23) VENETA SEDIE TRADING srl, Casale di Scodosia.
- 24) ZANINI MOBILI sas, Casale di Scodosia.
- 25) PADOVAN MOBILI srl, Castelbaldo.
- 26) MOBILCASA srl, Masi.
- 27) VECCHIO VENETO, Masi.
- 28) MOBILCHIARA sas, Megliadino San Fidenzio.
- 29) ANTHOS srl, Merlara.
- 30) Parisato Renzo, Merlara.
- 31) VENETA SEDIE TRADING srl, Merlara.
- 32) A.R. FRIGOSTYL, Montagnana.
- 33) CLASSICO E CONTEMPORANEO srl, Montagnana.
- 34) CREMARREDAMENTI srl, Montagnana.
- 35) Francescon Andrea, Montagnana.
- 36) Francescon Romano, Montagnana.
- 37) MOBILTONI, Montagnana.
- 38) O-KAPPA srl, Montagnana.
- 39) SIRIO srl, Montagnana.
- 40) CORRADIN srl, Urbana.

APPENDICE QUARTA: PRESENTAZIONE DEL QUESTIONARIO.

Presentiamo in questa sezione il questionario che ci permetterà di rilevare l'esistenza di strutture di coordinamento in grado di regolare i comportamenti e le scelte degli operatori locali, e dunque la consistenza dell'ipotesi sistemica cui è finalizzata tutta l'analisi sin qui condotta. Le trentotto domande sono per la maggioranza chiuse, del tipo a scelta multipla, tranne alcune in cui si richiede all'intervistato di rispondere in maniera specifica ad un particolare quesito (ai punti a.2, a.3, b.1.12); in altre, oltre alla classica segnatura dell'opzione scelta, è necessario completare la risposta con informazioni ulteriori (punti a.6, a.7, a.8, a.11, a.12, a.13, b.1.3, b.2.5, b.2.8), a queste ultime devono poi essere aggiunte tutte le domande finalizzate ad una valutazione qualitativa delle relazioni intrattenute con altri soggetti, locali o meno (a.10, b.1.4, b.1.7, b.1.14, b.2.3, b.2.4, b.2.9, b.2.10). Il questionario è stato sottoposto ai titolari o a uno dei soci delle imprese del campione, così da ottenere un insieme informativo il più possibile corretto e approfondito, grazie anche al dialogo che si instaurava durante il rilevamento fra il soggetto e l'intervistatore.

Le domande sono articolate essenzialmente su due livelli fondamentali, quello dell'impresa singola e quello delle relazioni che essa mantiene con l'insieme locale di soggetti simili, qualitativamente diverse dalle altre che si dispiegano al di fuori del territorio individuato. Il primo livello dunque ci

permette di capire chi è il soggetto analizzato, che ruolo svolge all'interno della filiera produttiva e quale rapporto ha con il mercato, attraverso la sua qualificazione giuridica, i dati occupazionali e le modalità di vendita dei propri prodotti. La prima parte, contrassegnata dalla A, è deputata pertanto a definire il singolo attore, sia attraverso caratteristiche intrinseche, che attraverso alcune relazioni in grado di inquadrarne dimensioni e complessità. Il secondo livello d'analisi (alla lettera B) sposta invece il *focus* proprio sui rapporti che l'impresa mantiene con altre entità locali (imprese fornitrici, imprese clienti, imprese concorrenti, istituzioni formali e informali), o al di là dei confini, con altri soggetti non prossimi fisicamente, riuscendo così a fornire un quadro più completo dell'unità economica intervistata. Sono presenti due sotto sezioni: la prima (B1) è dedicata ai rapporti con i fornitori e i clienti, vale a dire a monte e a valle della specifica attività svolta dal soggetto all'interno della filiera produttiva, a livello locale o meno, in modo da cogliere le differenze qualitative, oltre che quantitative, delle relazioni discriminate dai confini territoriali dell'analisi. Le motivazioni che spingono il singolo operatore a partecipare ad un particolare rapporto, l'importanza attribuita ai contatti locali e la stessa differenza d'atteggiamento dipendente dalla controparte del rapporto, possono rilevare l'importanza dell'appartenenza dei due termini ad una medesima unità, qui rappresentata dalla Scodosia, dal sistema produttivo ipotizzato. Sempre nella prima sotto sezione vengono anche indagate le modalità di regolazione degli scambi locali, allo scopo di verificare quale forma prevalga fra i due estremi del mercato, regolato dal prezzo, e della gerarchia, in cui l'autorità coordina scelte e comportamenti: anche in questo caso la concentrazione di relazioni locali, dirette e spesso informali, può

influenzare la risultante delle varie soluzioni organizzative, dando vita ad uno specifico e originale uso del mercato locale.

La seconda sotto sezione (alla segnatura B2), tratta invece dei rapporti con soggetti situati al di fuori della filiera produttiva, percorsa trasversalmente da relazioni fra concorrenti, o comunque imprese che presidiano una medesima fase, con altre imprese del settore, e istituzioni formali o informali non necessariamente collegate in maniera diretta con il “lavoro”, ma in grado di rappresentare dei canali privilegiati per i rapporti economici locali. La capacità dei soggetti di collaborare, di partecipare ad una dinamica collettiva, oltre ad essere indicatore di una certa evoluzione nelle scelte e decisioni d’impresa, contribuisce a sostenere l’ipotesi sull’esistenza di un processo di sviluppo locale a carattere sistemico, di cui le singole imprese non rappresentano che parte del livello inferiore dei componenti. Ma la conferma della nostra tesi non può derivare che dall’analisi complessiva dei risultati ottenuti sul campione, permettendo, una volta ordinati, di ricostruire l’architettura dei rapporti fra i soggetti localizzati all’interno del territorio, e soprattutto la loro natura, oscillante fra i due estremi idealtipici del mercato e della gerarchia. Una volta verificata l’esistenza di strutture di coordinamento intersoggettive a livello locale, sarà possibile parlare in maniera appropriata di un sistema produttivo della Scodosia specializzato nei mobili in legno, e ricondurre il quadro che ne emergerà ad uno o più modelli teorici, fra quelli discussi all’inizio di questo lavoro. La trattazione completa dei risultati dell’indagine, svolta tramite il questionario, è riportata nel quinto paragrafo del capitolo terzo.

QUESTIONARIO PER LE IMPRESE

A) PARTE PRIMA: L'IMPRESA.

a.1 Forma giuridica dell'impresa:

Impresa individuale...., s. semplice...., snc...., sas...., srl...., spa.....

a.2 Anno di fondazione.....

a.3 Cosa faceva prima il fondatore e dove?.....

a.4 Indicate per favore la vostra posizione in questo schema:

Commercio di legname e lavorazioni semplici (in entrata)	Produzione semilavorati, componenti, di accessori	Produzione prodotti finiti o quasi, pronti da vendere	Lucidatura, verniciatura dei mobili, essiccazione	Decorazione, laccatura, intarsio, incisione	Imbottitura e rivestimento di sedili in genere	Commercio all'ingrosso di prodotti finiti o quasi verso esterno
Grossisti, segherie, falegnamerie generiche	Piccoli produttori, anche conto terzi	Produttori maggiori, più funzioni e fasi	Lustrini	Decoratori, incisori, etc.	Tappezziere	Grossisti mobili e componenti
Legname, semilavorati grezzi	Prodotto finito, semilavorati, accessori	Prodotto finito, prodotto intermedio	Prodotto finito, prodotto intermedio	Prodotto finito, prodotto intermedio	Prodotto finito, prodotto intermedio	Prodotto finito, prodotto intermedio

a.5 Quante persone lavorano presso la Vs azienda, incluso il titolare (o i soci)?

1...., 2...., da 3 a 5...., da 6 a 9...., da 10 a 15...., da 16 a 19...., da 20 a 49.....

a.6 Che tipo di figure professionali lavorano nella Vs azienda?

Tipo di addetti	Numero addetti
Operai	
Impiegati	
Dirigenti (chi ha responsabilità decisionale)	

a.7 Quanti (in percentuale) dei Vs dipendenti provengono dalle imprese localizzate nell'area dei 10

Comuni del Palio?

Classi di imprese	Percentuale dei dipendenti
Da imprese dello stesso settore	
Da imprese di un altro settore	
Addetti al primo impiego	

a.8 Quanti (in percentuale) dei Vs dipendenti provengono invece da imprese localizzate al di fuori

dell'area dei 10 Comuni del Palio?

Classi di imprese	Percentuale dei dipendenti
Da imprese dello stesso settore	
Da imprese di un altro settore	
Addetti al primo impiego	

a.9.1 Alcuni dei Vs parenti lavorano all'interno della Vs azienda? Si...., No.....

a.9.2 Alcuni dei Vs parenti ne gestiscono una propria all'interno dell'area dei 10 Comuni?

Si..., No.....

a.10 La prego di definire l'importanza dei seguenti canali per trovare i dipendenti necessari alla Vs

azienda:

<i>Canali</i>	<i>Poco importante</i>	<i>Importante</i>	<i>Molto importante</i>
Ufficio collocamento			
Agenzie di lavoro private			
Inserzioni sui giornali			
Curriculum vitae ricevuti			
Conoscenze dirette e personali			
Referenze di terzi e voci riportate			
Presentazione in prima persona dei candidati			

a.11 Quali fra i seguenti canali di vendita utilizzate per commercializzare i prodotti della Vs attività?

- Rete di vendita propria......
- Contatti personali con i clienti locali (dei 10 Comuni):
 - nei bar......
 - presso associazioni o circoli ricreativi......
 - altro (.....)......
- Contatti personali con i clienti non locali (esterni all'area dei 10 Comuni):
 - durante le fiere......
 - tramite telefono, posta o Internet......
 - altro (.....)......
- Grossisti dell'area dei 10 Comuni......
- Grossisti esterni all'area dei 10 Comuni......

- Subfornitura (lavorazione per conto terzi):

per imprese interne all'area dei 10 Comuni.....□,

per imprese esterne all'area dei 10 Comuni.....□.

a.12 Per favore, date un valore percentuale alle Vs vendite in ciascuna area geografica indicata:

<i>Aree geografiche</i>	<i>Valore percentuale delle vendite</i>
10 Comuni della Scodosia	
Veneto	
Italia	
Unione Europea	
Europa orientale, Russia e Repubbliche ex sovietiche	
Americhe	
Paesi arabi	
Estremo oriente	
Altro (.....)	

a.13 Potreste gentilmente indicare, in percentuale, a quale tipo di imprese, fra quelle indicate sotto,

vendete i Vs prodotti diretti all'esterno dell'area dei 10 Comuni?

<i>Classi di imprese</i>	<i>Valore percentuale delle vendite</i>
A produttori situati nell'area dei 10 Comuni	
A grossisti dell'area dei 10 Comuni	
A grossisti esterni all'area dei 10 Comuni	
L'azienda si occupa anche della commercializzazione dei propri prodotti	

B) PARTE SECONDA: L'INSIEME LOCALE E LE RELAZIONI FRA IMPRESE.

1) Relazioni con i fornitori e i clienti:

b.1.1 Quanti sono all'incirca i Vs fornitori?

da 0 a 10.....□, da 11 a 20.....□, da 21 a 30.....□, da 31 a 40.....□, oltre 41.....□.

b.1.2 Che tipo di merci acquistate per la Vs attività?

materie prime.....□, semilavorati.....□, prodotti intermedi.....□, prodotti finiti.....□.

b.1.3 Indicate per favore, in percentuale, da dove provengono i materiali, i semilavorati o i componenti necessari alla Vs attività:

<i>Provenienza merci</i>	<i>Percentuale</i>
Da imprese localizzate nell'area dei 10 Comuni	
Da imprese esterne all'area dei 10 Comuni	

b.1.4 Provate a definire l'importanza delle relazioni con i Vs **fornitori** locali, rispetto a ciascuna tipologia di soggetto con cui trattate:

	<i>Poco importanti</i>	<i>Importanti</i>	<i>Molto importanti</i>
<i>Grossisti di legname</i>			
<i>Piccoli produttori</i>			
<i>Produttori maggiori</i>			
<i>Lucidatori</i>			
<i>Decoratori</i>			
<i>Tappezziere</i>			

b.1.5 Potreste definire su cosa si basa la scelta dei Vs **fornitori**?

- Minori costi di produzione..... ;
- Vicinanza fisica che riduce tempi e costi di trasporto..... ;
- Fiducia nella loro reputazione di lavorare bene..... ;
- Conoscenza diretta..... ;
- Facilità nel lavorare oltre il contratto e gli accordi formali..... ;
- Collaborazione in corso per cambiare e innovare..... ;
- Visione comune delle cose..... ;
- Appartenenza al territorio (è uno di qui)..... .

b.1.6 Quante sono le imprese locali, dell'area dei 10 Comuni, a cui vendete i Vs prodotti?

0...., 1...., da 2 a 5...., da 6 a 10...., da 11 a 20...., da 21 a 30...., oltre 31.....

b.1.7 Valutate ora, per favore, l'importanza delle relazioni che mantenete con i Vs **clienti** localizzati nell'area dei 10 Comuni, rispetto a ogni tipologia di soggetto con cui trattate:

	<i>Poco importanti</i>	<i>Importanti</i>	<i>Molto importanti</i>
<i>Piccoli produttori</i>			
<i>Produttori maggiori</i>			
<i>Lucidatori</i>			
<i>Decoratori</i>			
<i>Tappezziere</i>			
<i>Grossisti di mobili e semilavorati</i>			

b.1.8 Potreste definire su cosa si basa soprattutto il rapporto con i Vs **clienti locali**?

- Minori costi di produzione.....;
- Vicinanza fisica che riduce tempi e costi di trasporto.....;
- Fiducia nella loro reputazione di lavorare bene.....;
- Conoscenza diretta.....;
- Facilità nel lavorare oltre il contratto e gli accordi formali.....;
- Collaborazione in corso per cambiare e innovare.....;
- Visione comune delle cose.....;
- Appartenenza al territorio (è uno di qui)......

b.1.9 Sapreste indicare fra le seguenti modalità quella che utilizzate più frequentemente, per prendere le decisioni più importanti per la Vs azienda?

- Da soli, per conto proprio o con i soci.....;
- Dopo aver discusso con i titolari di altre imprese locali simili alla Vs.....;
- Dopo aver discusso con i titolari di imprese locali fornitrici.....;
- Dopo aver discusso con i titolari di imprese locali clienti......

b.1.10 Come formalizzate l'accordo sui prezzi delle merci e sulle modalità di consegna dei Vs prodotti, o lavorazioni, ai **clienti**?

- Volta per volta attraverso un contratto diverso.....;
- Con un contratto che mantiene lo stesso accordo per più forniture.....;
- Decidete voi i prezzi e le modalità di consegna.....;
- Il cliente decide i prezzi e le modalità di consegna.....;
- Attraverso un accordo a voce, non formalizzato in un contratto.....;
- Attraverso un contratto ma anche sulla parola......

b.1.11 Come vengono decisi invece i prezzi e le modalità di consegna delle merci che acquistate dai **fornitori** per la Vs attività?

- Volta per volta attraverso un contratto diverso..... ;
- Con un contratto che mantiene lo stesso accordo per più forniture..... ;
- Decidete voi i prezzi e le modalità di consegna..... ;
- Il fornitore decide i prezzi e le modalità di consegna..... ;
- Attraverso un accordo a voce, non formalizzato in un contratto..... ;
- Attraverso un contratto e anche sulla parola..... .

b.1.12 Quante sono le imprese del settore del mobile più grosse e importanti nella zona dei 10 Comuni, capaci di influenzare le Vs decisioni?.....

b.1.13 Potreste indicare, per favore, attraverso quali dei seguenti canali le imprese maggiori che avete indicato influenzano le Vs decisioni?

- Quantità dei prodotti o delle lavorazioni..... ;
- Prezzo dei prodotti o delle lavorazioni..... ;
- Stile o design dei prodotti o delle lavorazioni..... .

b.1.14 Descrivete ora l'importanza dei seguenti tipi di rapporti che avete con le imprese simili alla vostra, localizzate nell'area dei 10 Comuni:

<i>Rapporti di:</i>	Poco importante	Importante	Molto importante
Conoscenza diretta			
Concorrenza nelle forniture o nelle vendite			
Stima, fiducia nella loro reputazione			
Collaborazione reciproca per risolvere i problemi			

2) Altre relazioni con i soggetti locali:

b.2.1 Potreste indicare se avete introdotto dei cambiamenti nel prodotto o nel processo di lavorazione negli ultimi 5 anni (dal 1996)?

- Sì, nel prodotto....., sì nel processo......
- No......

b.2.2 Se sì, che tipo di cambiamenti avete introdotto nella Vs azienda?

- Aggiunto uno o più prodotti nuovi alla produzione precedente......
- Eliminato uno o più prodotti dalla produzione precedente......
- Aggiunto una o più fasi produttive......
- Eliminato una o più fasi produttive......

b.2.3 Potreste gentilmente indicare l'importanza delle relazioni con i seguenti soggetti locali (dei 10 Comuni), nello spingervi a fare dei cambiamenti nella Vs azienda?

<i>Relazioni con:</i>	Poco importante	Importante	Molto importante
Fornitori locali			
Clienti locali			
Concorrenti locali			
Istituzioni locali cui appartenete (per ex: CNA o Consorzio Bakokko)			

b.2.4 Allo stesso modo, qual è stata l'importanza delle relazioni con i seguenti soggetti non locali (esterni all'area dei 10 Comuni), nella scelta di introdurre dei cambiamenti?

<i>Relazioni con:</i>	Poco importante	Importante	Molto importante
Fornitori esterni			
Clienti esterni			
Concorrenti esterni			

b.2.5 Siete iscritti a qualche associazione di imprese?

- Sì.....;.....dal.....
- No......

b.2.6 Potreste indicare, fra le seguenti tipologie di imprese locali, quelle coinvolte come voi nell'associazione di cui fate parte?

- Grossisti di legname......

- Piccoli produttori..... ;
- Produttori maggiori..... ;
- Lucidatori..... ;
- Decoratori..... ;
- Tappezzieri..... ;
- Grossisti di mobili e di semilavorati..... ;
- Non so, non le conosco..... .

b.2.7 Avete rapporti, oltre a quelli d'affari, con i titolari di altre imprese localizzate nell'area dei 10 Comuni, del settore del mobile?

- Sì..... ;
- No..... .

b.2.8 Partecipate, a titolo personale, a qualche associazione nel tempo libero?

- Sì..... ;.....dal.....
- No... .

b.2.9 Provate, per favore, a definire l'importanza delle seguenti tipologie di vantaggi, che traete dai contatti con altri titolari di imprese del mobile dell'area dei 10 Comuni:

<i>Vantaggi:</i>	Poco importanti	Importanti	Molto importanti
Avere informazioni sui prezzi delle merci e dei prodotti			
Trovare fornitori per la propria attività			
Trovare clienti per i propri prodotti			
Fare affari, trovare facilmente un accordo			
Recuperare la manodopera necessaria			
Imparare a usare nuovi macchinari o a fare nuovi prodotti			
Maggiore sicurezza nel prendere le decisioni			

b.2.10 Provate infine a definire l'importanza dei vantaggi che traete dall'appartenenza alle istituzioni locali (dei 10 Comuni) di cui fate parte:

<i>Vantaggi:</i>	Poco importanti	Importanti	Molto importanti
Avere informazioni sui prezzi delle merci e dei prodotti			
Trovare fornitori per la propria attività			
Trovare clienti per i propri prodotti			
Fare affari, trovare facilmente un accordo			
Recuperare la manodopera necessaria			
Imparare a usare nuovi macchinari o a fare nuovi prodotti			
Maggiore sicurezza nel prendere le decisioni			

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI¹

TEORIA DEL DISTRETTO INDUSTRIALE MARSHALLIANO.

MARSHALL ALFRED, 1981, *Antologia di scritti economici*, a cura di Giacomo Becattini, Bologna, Il Mulino.

BECATTINI GIACOMO (a cura di), 1987, *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.

BECATTINI GIACOMO, 1988, *Il distretto industriale marshalliano come concetto socioeconomico*, in Studi e Informazioni - quaderno n.34.

BRUSCO SEBASTIANO, 1988, *La genesi dell'idea di distretto industriale*, in *Studi e Informazioni* – quaderno n.34.

BECATTINI GIACOMO (a cura di), 1989, *Modelli locali di sviluppo* (dalla XXV riunione scientifica annuale della Società Italiana degli Economisti, tenutasi a Roma il 6 e il 7 Novembre 1984), Bologna, Il Mulino.

BECATTINI GIACOMO e LUNGHINI GIORGIO (a cura di), 1990, *Paradigmi teorici e ricerca empirica, il caso dell'economia industriale*, Milano, FrancoAngeli.

¹ Per quanto riguarda le opere degli autori delle quattro scuole teoriche considerate, si è scelto di seguire l'ordine cronologico delle pubblicazioni, cercando di rendere, per quanto possibile, il senso dell'evoluzione interna dei concetti proposti. Gli altri testi di riferimento sono invece raccolti in ordine alfabetico.

LOMBARDI MAURO, 1994, L'evoluzione del distretto industriale come sistema informativo: alcuni spunti di riflessione, *L'industria*, anno XV n.3, p. 523 – 535, Bologna, Il Mulino.

DEI OTTATI GABI, 1995, *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, presentazione di Giacomo Becattini, Milano, FrancoAngeli.

SFORZI FABIO, 1995, *Sistemi locali di imprese e cambiamento industriale in Italia*, AGEI-Geotema n.2.

TEORIA DEL MILIEU INNOVATEUR.

AYDALOT PHILIPPE e KEEBLE DAVID (eds), 1988, *Innovation, high-technology and local environments: the european experience*, London, Routledge-GREMI.

CAMAGNI ROBERTO (ed), 1991, *Innovation networks: spatial perspectives*, London, Belhaven press-GREMI.

MAILLAT DENIS e PERRIN JEAN-CLAUDE (eds), 1992, *Entreprises innovatrices et développement territorial*, Neuchatel, GREMI-EDES.

SAVI PAOLA, 1996, *Il Veneto: milieu locali e dinamiche di rete*, presentazione di Sergio Conti, Milano, FrancoAngeli.

BRAMANTI ALBERTO, GORDON RICHARD e RATTI REMIGIO (eds), 1997, *The dynamics of innovative regions, the GREMI approach*, Aldershot, Ashgate-GREMI.

CAMAGNI ROBERTO, 1999, *La teoria dello sviluppo regionale*, Padova, CUSL Nuova Vita-Diade.

CAPELLO ROBERTA e FAGGIAN ALESSANDRA, 2001, *Conoscenza, innovazione e apprendimento collettivo: una teorizzazione e una verifica empirica in diversi contesti territoriali*, paper presentato alla XXII Conferenza Italiana di Scienze Regionali.

SCUOLA DELLA PROXIMITÉ.

GILLY JEAN-PIERRE, 1994, Dinamiche industriali e meso-analisi: il caso dei sistemi locali di innovazione, *L'industria*, anno XV n. 3, p. 295 – 309, Bologna, Il Mulino.

PERULLI PAOLO (ed), 1998, *Neoregionalismo, l'economia arcipelago*, (traduzioni di M. Uberti Bona), Torino, Bollati Boringhieri.

GILLY JEAN-PIERRE e TORRE ANDRE (eds), 2000, *Dynamique de proximité*, Paris, L'Harmattan.

APPROCCIO CALIFORNIANO.

STORPER MICHAEL, 1997, *The regional world, territorial development in a global economy*, London-New York, Guilford press.

STORPER MICHAEL e SALAIS ROBERT, 1997, *Worlds of production, the action framework of the economy*, London-Cambridge (Mass.), Harvard University Press; (edizione basata sul precedente lavoro: 1993, *Les mondes de production: enquête sur l'identité économique de la France*, editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Science Sociales).

SCOTT ALLEN J., 1998, *Regions and world economy: the coming shape of global production, competition and political order*, Oxford, Oxford University Press, (sec.ed. 2000).

ALTRI TESTI DI RIFERIMENTO.

BATESON GREGORY, 1976, *Verso un'ecologia della mente*, Milano, Adelphi, nona edizione; (titolo originale: 1972, *Steps to an ecology of mind*, Chandler Publishing company, traduzione di G. Longo).

BERGER PETER e LUCKMANN THOMAS, 1974, *La realtà come costruzione sociale*, Bologna, Il Mulino, sec. ed.; (titolo originale: 1966, *The social construction of reality*, New York, Doubleday).

CAMERA DEL COMMERCIO, DELL'INDUSTRIA, DELL'ARTIGIANATO E DELL'AGRICOLTURA DI PADOVA (CCIAA), 1997, *Le aziende della provincia di Padova con più di venti addetti dichiarati al registro delle imprese al 31 dicembre 1996*, serie Rapporti n.47, Padova, CCIAA.

CCIAA DI PADOVA, 1999, *Struttura ed evoluzione delle aree territoriali della provincia di Padova (1986-1998)*, serie Rapporti n.68, Padova, CCIAA.

CCIAA DI PADOVA, 2000a, *Dinamica delle attività produttive nei Comuni della provincia di Padova; analisi al 31 Dicembre 1999*, serie Rapporti n.82, Padova, CCIAA.

CCIAA DI PADOVA, 2000b, *La struttura produttiva dei Comuni della provincia di Padova; schede di sintesi al 31 Dicembre 1999*, serie Rapporti n.83, Padova, CCIAA.

DAVID PAUL, 1988, *Comprendere l'economia del sistema QWERTY: la necessità della storia*, in William N. Parker (ed), *Economia e storia*, Roma-Bari, Laterza; (titolo originale: 1986, *Economics history and modern economist*, Oxford, Basil Blackwell).

DAVID PAUL, 1993, *Path-dependence and predictability in dynamic systems with local network externalities: a paradigm for historical economics*, in Dominique Foray e Christopher Freeman (eds), *Technology and the welth of nations, the dynamics of constructed advantage*, London-New York, Pinter Publisher (in collaborazione con OECD).

GARFINKEL HAROLD, 1967, *Studies in ethnomethodology*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.

GOFFMANN ERVING, 1975, *La vita quotidiana come rappresentazione*, Bologna, Il Mulino, sec. ed.; (titolo originale: 1959, *The presentation of self in everyday life*, New York, Doubleday, traduzione di M. Ciacci).

GORDON IAN R., MCCANN PHILIP, 2000, *Industrial clusters: complexes, agglomeration and/or social networks?*, *Urban Studies* n.37, p. 513 - 532.

GRANOVETTER MARK, 1985, *Economic action and social structure: the problem of embeddedness*, *American Journal of Sociology* n.3, p. 481 - 510.

HODGSON GEOFFREY, 1991, *Economia e istituzioni*, Ancona, Otium; (titolo originale: 1988, *Economics and institutions: a manifesto for a modern institutional economics*, Cambridge/Oxford, Polity press-Basil Blackwell, traduzione di A. Sterlacchini).

ISTAT, 1997a, *I sistemi locali del lavoro 1991*, Roma, Sistema Statistico Nazionale – Istituto Nazionale di Statistica, (a cura di Fabio Sforzi).

ISTAT, 1997b, *Censimento intermedio dell'industria e dei servizi 31 dicembre 1996*, Roma, Sistema Statistico Nazionale – Istituto Nazionale di Statistica.

ISARD WALTER, 1956, *Location and space-economy; a general theory relating to industrial location, market areas, land use, trade and urban structure*, Cambridge-New York, Technology press of MIT (Massachusetts Institute of Technology) -Wiley, sec. ed. 1960.

LUNDVALL BENGT-ÅKE, 1988, *Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to the national system of innovation*, in Giovanni Dosi et al. (eds), *Technical change and economic theory*, London, Pinter.

MATURANA HUMBERTO R. e VARELA FRANCISCO J., 1985, *Autopoiesi e cognizione: la realizzazione del vivente*; prefazione di Giorgio DeMichelis, Venezia, Marsilio editore, (titolo originale: 1980, *Autopoiesis and cognition. The realization of the living*, Dordrecht (NL), D. Reidel publishing company, traduzione di A. Stragapede).

PORTER MICHAEL E., 1991, *Il vantaggio competitivo delle nazioni*, Milano, Arnoldo Mondadori Editore; (titolo originale: 1989, *The competitive advantage of nations*, traduzioni di M. Pacifico, M. T. Cattaneo, M. Zardoni).

VON BERTALANFFY LUDWIG, 1971, *Teoria generale dei sistemi: fondamenti, sviluppo, applicazioni*, Milano, ILI (Istituto Librario Internazionale), (titolo originale: 1968, *General system theory*, New York, George Braziller inc., traduzione di E. Bellone).

WILLIAMSON OLIVER E., 1991, *L'organizzazione economica; imprese, mercati e controllo politico*, Bologna, Il Mulino, (titolo originale: 1986,

Economic organization, Brighton, Weatsheaf Books, traduzione di L. Lambertini).

STORIA LOCALE.

BORIN ANTONIO, 1990, *Note di storia Montagnanese*, Montagnana, edizione dell'associazione Pro loco.

CARAZZOLO STANISLAO, 1988, *Montagnana-feudo secoli X-XII; saggio storico sul marchesato Estense; la Rocca degli Alberi*, Montagnana, edizione del Circolo Filatelico-Numismatico.

GIACOMELLI ANTONIO, 1956, *Montagnana mura e castelli*, Montagnana, quaderno terzo del Centro Studi sui Castelli.

GIACOMELLI ANTONIO, 1976, *Notizie e ricerche per la storia di Montagnana e del suo territorio dalle origini al mille di Cristo*, Montagnana, edizione a cura degli eredi.

SCALCO LINO, 2000, *Il tempo delle ciminiere. Storia dell'economia padovana 1866-1922*, Padova, Esedra.

VERMIGLIO GIUSEPPE, 1985, *Casale di Scodosia, paese dal cuore antico*, Casale di Scodosia, edizione della Biblioteca Civica.

SITI INTERNET CONSULTATI.

www.istat.it

www.pd.camcom.it/uffici/ricerca_infocamere.htm