



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E AZIENDALI
"MARCO FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA INTERNAZIONALE
L-33 Classe delle lauree in SCIENZE ECONOMICHE

Tesi di laurea

DISTRETTI INDUSTRIALI TRA COOPERAZIONE E
COMPETIZIONE

Industrial districts between cooperation and competition

Relatore:
Prof. CAINELLI GIULIO

Laureando:
SAGGIORATO MIRKO

Anno Accademico 2015-2016

INDICE

Introduzione.....	5
1. Da Marshall a Becattini e oltre: origini ed evoluzioni del concetto di distretto industriale ...	7
2. Composizione e relazione tra agenti nei distretti industriali	13
3. Incentivi a cooperare e sviluppo di conoscenza all'interno dei distretti industriali	19
4. Livelli di competizione interna nei distretti industriali	27
5. Conclusioni e prospettive future.....	33
BIBLIOGRAFIA	37

DISTRETTI INDUSTRIALI TRA COOPERAZIONE E COMPETIZIONE

Introduzione

Trovare una definizione uniforme di distretto industriale è un compito che nella recente storia del pensiero socio-economico – e non solo – della materia ha trovato molti ostacoli da superare; pertanto, tutt'ora definire esaurientemente il distretto industriale è piuttosto arduo. Infatti, si tratta di un elemento che, analizzando il singolo caso, offre molte singolarità che lo rende unico da tutti gli altri distretti. Ciò è dovuto, come si vedrà, dal fatto che ciò che crea maggior valore in un distretto rispetto alla singola impresa a-contestuale è dato in buona parte da variabili qualitative. Variabili che difficilmente possono essere valorizzate numericamente e quindi confrontate con quanto analizzato in un altro sistema produttivo locale.

A questo proposito, nel primo paragrafo l'elaborato desidera creare ordine per quanto concerne il concetto di distretto industriale assumendo un punto di vista cronologico, iniziando dalla formulazione originaria di Alfred Marshall, il quale descriveva questa particolare forma produttiva locale facendo leva sul fatto che si trattava di una forma alternativa alla grande impresa che permetteva di usufruire ugualmente di certe economie, anche se in questo caso esterne alla singola impresa. Le principali caratteristiche che il celebre economista britannico indicava consistevano particolarmente, come si vedrà, nella presenza entro i confini territoriali di piccole imprese specializzate in singole fasi e interrelate tra loro, di fornitori e lavoratori specializzati e di fenomeni di spillover di conoscenza tra gli agenti – il tutto permeato dall'*industrial atmosphere*. L'analisi poi proseguirà osservando come, negli anni '70, il concetto - dopo una fase in cui esso è quasi caduto nel dimenticatoio - sia stato ripreso da Beccatini al fine di spiegare quanto osservato nel panorama produttivo italiano. L'economista fiorentino, tuttavia, aggiunge alla concettualizzazione originaria una maggior componente sociale, escludendo che i vantaggi che il sistema distrettuale crea si limitino esclusivamente al ruolo economico delle economie esterne. In ultima istanza, si vedrà come il concetto venga ulteriormente completato dall'inserimento della concorrenza all'interno del sistema locale, grazie in particolare a Brusco.

Il secondo paragrafo descrive, operando una classificazione generale, i maggiori attori del distretto industriale, distinguendoli in imprese finali (quelle cioè che si approcciano col mercato finale e svolgono le attività "core" del processo produttivo), imprese di fase e fornitori specializzati (consistenti in quegli agenti che svolgono le fasi intermedie) e le altre istituzioni, tra cui le banche locali e i centri di servizi reali. Successivamente si esemp

due interessanti relazioni operanti tra gli agenti: la determinazione interna dei prezzi e il ruolo che i singoli lavoratori assumono nel distretto.

A partire da quest'ultima base, i paragrafi terzo e quarto descrivono le principali modalità con il quale gli agenti distrettuali collaborano e competono. Il filo teorico che accompagna questi due aspetti consiste nella teoria dei costi transazionali di Coase-Williamson, dove da un lato le caratteristiche dei distretti industriali fanno sì che opportunismo, ambiguità ed incertezza si riducano, mentre dall'altro lato un grado eccessivo di competizione potrebbe conseguire effetti opposti. Inoltre, verranno esaminati alcune situazioni positive di cooperazione, sia in ambito finanziario (dove le imprese possono unire le loro risorse al fine di ottenere un ampio spettro di vantaggi) sia a livello tecnico, dove la collaborazione tra gli agenti comporta un miglioramento dello stock di conoscenza disponibile nell'area; il tutto fluidificato dal capitale fiduciario presente nel territorio. La competizione viene analizzata, invece, sia a livello di singoli individui sia a livello di imprese; in entrambi i casi ci si soffermerà non solo sull'aspetto negativo della concorrenza ma anche sulle positività che essa può dare.

La sezione conclusiva inizialmente “tira le somme” sull'importanza dell'esistenza nell'area distrettuale del “mix tra concorrenza e cooperazione”, dove entrambe devono essere presenti. L'elaborato conclude con uno sguardo verso l'avvenire per quanto riguarda il “destino” dei distretti industriali, evidenziando l'ambiguo ruolo – da un lato assistenziale ma dall'altro potenzialmente devastante – della sempre maggiore digitalizzazione e delle ICT.

1. Da Marshall a Becattini e oltre: origini ed evoluzioni del concetto di distretto industriale

Sulla base di quanto osservato nell'introduzione, il modo più conveniente per giungere ad una comprensione comune di tale sistema produttivo locale sta nell'iniziare dalla sua definizione primitiva, fornita da Alfred Marshall nel capitolo X di *Principles of Economics* (1890), sua principale opera. Qui l'economista inglese adoperò per la prima volta il termine "distretto industriale" per indicare la presenza in Inghilterra di agglomerazioni di piccole e medie imprese tessili, prossime geograficamente tra loro, che ottenevano inspiegabilmente (sino ad allora) ottime performances economiche. Il distretto industriale descritto da Marshall in quel periodo era composto da una elevata densità di imprese di piccola dimensione operanti in uno stesso settore produttivo (anche se, come si dirà a breve, erano ben accette imprese di altri settori); esso riusciva grazie alle economie di agglomerazione - interne al sistema produttivo ma esterne in ottica di singola impresa - a competere, in alcuni casi, con le grandi imprese completamente integrate. Il distretto come descritto da Marshall potrebbe essere riassunto, semplificando non poco, dalle seguenti caratteristiche: i) la concentrazione di un alto numero di piccole imprese specializzate in diverse fasi dello stesso processo produttivo e collegate tra loro tramite un'estesa divisione del lavoro; ii) la presenza di lavoratori specializzati (che aumentano man mano che il distretto si evolve); iii) la presenza di fornitori specializzati di materie prime e macchinari costruiti "su misura" per il processo produttivo comune al distretto; iv) la continua presenza di spillover di conoscenza tra gli agenti del distretto, ottenuti sia con il semplice trasferimento materiale del prodotto sia mediante l'alta mobilità nell'area dei lavoratori. Un'implicazione del concetto marshalliano di distretto industriale consiste nel dedurre che le conoscenze presenti all'interno di un'area distrettuale non sono replicabili in altre aree; infatti, già allora Marshall ipotizzava che all'interno dell'area in cui erano presenti le imprese indicate "i misteri dell'industria non sono più tali"¹ (Marshall 1890), lasciando intendere che le motivazioni che portavano a quelle particolari forme di successo economico scavalchino il mero campo economico. Tuttavia, Marshall preferì in quel frangente dare un maggior peso al ruolo che le economie di agglomerazione conferivano all'area: la prossimità delle imprese favoriva infatti il trasferimento di conoscenze tra lavoratori locali e l'apprendimento - anche involontario - da parte dei giovani. Inoltre, non secondaria era, a suo avviso, la presenza di più attività diverse all'interno della stessa zona, al

¹ "The mysteries of the trade become no mysteries [...]" (Marshall 1890)

fine di dare la possibilità di lavorare ad entrambi i componenti della famiglia² - oltre al fatto che diversificando le attività produttive della zona si sarebbe evitata la totale dipendenza dell'area da una singola lavorazione.

Marshall guardava ai distretti industriali come una forma alternativa alla allora dominante grande impresa; egli vedeva la nascita di aree distrettuali come “il risultato naturale dell'evoluzione storica dello sviluppo dei settori produttivi” (Belussi 2008). I distretti erano visti da Marshall come “il nesso di congiunzione teorico tra l'obbligo di imporre la legge dei rendimenti marginali crescenti e l'esigenza di ammettere l'esistenza di rendimenti crescenti, cioè l'esistenza di rilevanti economie esterne, presenti a livello di industria” (Ibidem). Il punto di vista assunto perciò è in gran parte di carattere economico. In aggiunta a ciò, tra l'altro, anche il concetto di “atmosfera industriale”, che egli apportò in *Industry and Trade* (1919), sembra essere comunque collegato più agli aspetti economici piuttosto che a quelli sociologici. Infatti, per “atmosfera industriale” Marshall sembra alludere al fatto che più menti, appartenenti a più imprese simili, contribuiscono maggiormente alla creazione di conoscenza, rispetto ai singoli dipartimenti di R&S delle grandi imprese, che seguono un'unica idea imprenditoriale. Nella visione marshalliana la cooperazione tra gli agenti distrettuali - amplificata dall' “industrial atmosphere” – proviene specialmente a causa dell'estensione della divisione del lavoro; si tratta quindi di un dato meramente tecnico, completamente spiegabile tramite le principali teorie economiche dell'epoca.

Lo sforzo intellettuale di Marshall, paradossalmente, rischiò di passare dimenticato nel tempo. Ciò a causa del fatto che la fine del IX secolo non era affatto un buon periodo per introdurre la teorizzazione di un sistema produttivo basato sulla piccola impresa; nella seconda metà del 1800, infatti, si sviluppò – originariamente tramite le grandi compagnie ferroviarie americane – il modello della grande impresa integrata, ben alimentato dalle teorie di Frederick Taylor e, in seconda battuta, dalla visione imprenditoriale di Henry Ford. Quest'ultimo sistema produttivo regnò, difatti, senza particolari difficoltà sino ai primi anni '70 del XX secolo. Dal lato dell'offerta, era considerato il sistema produttivo più efficiente in quanto riusciva, per via delle grandi quantità standardizzate di beni prodotti e della minuziosa parcellizzazione delle fasi di produzione, ad abbattere i costi di produzione e di transazione (in quanto si cercava di integrare all'interno dell'impresa tutte le fasi produttive, e ciò evitava comportamenti opportunistici ed incertezze, nel senso dato da Williamson); dal lato della domanda, le richieste dei consumatori vertevano su beni standardizzati, e questo andava a favore della

² Marshall spiega che la concentrazione di industrie tessili avveniva, in Inghilterra, in aree in cui erano presenti imprese siderurgiche. Il vantaggio di ciò era che, così facendo, veniva data la possibilità anche alle donne di lavorare.

produzione integrata caratterizzante la grande impresa. Fortunatamente per Marshall, indicativamente negli anni '70 iniziò a crearsi una variazione dei gusti dei consumatori, compiuta non solo grazie ad un aumento della loro autonomia, ma anche dalla nascita di strutture produttive più flessibili e orientate verso la differenziazione di prodotto (guidate dall'esempio della Toyota prima, e dalla mass customization poi). A conseguenza di ciò, tornarono in voga gli aspetti vantaggiosi che riguardavano le forme di impresa di piccole dimensioni, ora acclamate in quanto portatrici per natura di flessibilità. Ciò vale a maggior ragione per i sistemi produttivi locali marshalliani; infatti, la collaborazione ed il coordinamento spontaneo delle attività produttive tra le imprese permetteva la produzione – a livello distrettuale - di piccoli lotti di merce differenziata a basso costo, al pari di ciò che le imprese di maggiori dimensioni avevano iniziato a fare con la costruzione di nuovi macchinari complessi ma più flessibili (la cosiddetta automazione flessibile).

In questo contesto, sul finire degli anni '70 Becattini scelse di ripescare il concetto marshalliano di distretto industriale per tentare di dare una spiegazione a quanto stava accadendo in Italia a partire dal secondo dopoguerra. Infatti, l'economista fiorentino scoprì in quel periodo un discreto numero – specialmente nel centro e nord Italia – di aree geografiche caratterizzate da una elevata densità di piccole imprese collegate tra loro non solo da accordi economici “formali”, ma anche dal contesto sociale comune in cui le suddette imprese svolgevano la loro attività produttiva abituale. Questo fenomeno era presente più in Italia che in altri paesi³; infatti, in Italia le politiche industriali a supporto della grande impresa (svolte praticamente da tutti i paesi sviluppati nei decenni immediatamente successivi al secondo dopoguerra) non hanno attecchito completamente. I motivi di ciò sono almeno quattro: i) anzitutto, come è fin troppo noto, il nostro paese è caratterizzato da un perenne ritardo rispetto agli altri paesi sviluppati nell'attuazione delle politiche necessarie per stare al passo con reattività ai tempi; è ipotizzabile dunque che negli anni '70, se gli altri paesi avevano oramai completato le politiche basate sullo sviluppo della grande impresa, queste ultime in Italia fossero ancora incomplete, favorendo così la sedimentazione delle piccole imprese (spinte anche dal cambio di paradigma produttivo descritto in precedenza); ii) un secondo fattore consiste nella presenza in Italia di un maggior “spirito imprenditoriale” rispetto al resto del mondo: di conseguenza, c'era una maggior volontà diffusa di rimanere “nel piccolo”, e quindi

³ A questo proposito va precisato che il distretto industriale non è esclusivamente una “questione italiana”: spesso in passato si è caduti in questo equivoco perché semplicemente questo argomento è stato analizzato inizialmente sulla base di quanto osservato in Italia da economisti e studiosi italiani. Per esempio, in Spagna nello stesso periodo erano presenti non poche forme distrettuali.

un rifiuto parziale della grande impresa⁴; iii) in terzo luogo, esistono anche delle (deboli) ragioni storiche, le quali indicano che già prima delle due guerre erano stati osservati dei rudimentali sistemi locali di produzione, incentrati sull'artigianato; iv) infine, è rilevante il fatto che il sistema produttivo italiano – meccanica a parte - era capace di creare vantaggio competitivo particolarmente nei settori ad alta intensità di know how e design, e a bassa intensità di capitale (quali per esempio il tessile-abbigliamento, il calzaturiero e l'industria del mobile). Sotto un punto di vista più sociologico che economico, i distretti industriali possono essere considerati, almeno fino all'inizio del nuovo millennio, come il principale motore propulsivo reale del nostro paese; reale nel senso che non si tratta di analizzare i valori economici assoluti, quanto invece valori più astratti, a partire dal classico “spirito imprenditoriale” caratteristico del nostro paese fino alla “socializzazione innovativa” caratteristica dei distretti nostrani (creata tramite gli spillover di conoscenza ben noti fin dai tempi di Marshall).

Becattini vede la struttura produttiva locale del distretto non come una forma alternativa a quella della grande impresa, ma come una forma intermedia compresa tra la grande impresa stessa e la singola impresa atomistica e a-contestuale. L'idea di distretto fornita da Becattini è piuttosto simile a quella concettualizzata da Marshall, con la differenza tuttavia che il ricercatore italiano incrementa la ponderazione delle variabili sociologiche al fine di arrivare – compito più arduo di quel che si pensi – ad una spiegazione più esaustiva possibile del funzionamento dei distretti⁵ (si pensi ai termini “popolazione di imprese” e “comunità di persone” da lui utilizzati). Becattini infatti, sostiene che la comunità locale insita nel distretto funge da “moltiplicatore dell'innovazione”, nel senso che l'appartenenza ad una comunità serve da fluidificante nel trasferimento di conoscenze inter-impresa. Oltre a ciò, Becattini non include all'interno della sua idea di distretto la presenza di forme gerarchiche tra imprese: tutte le imprese si trovano sullo stesso piano, e non esiste nessuna dipendenza nei confronti di altre imprese distrettuali.

Una illustrazione “ordinata” di distretto industriale è stata fornita successivamente da Brusco, il quale si discosta dal pensiero di Becattini per quanto riguarda l'assenza, suggerita da

⁴ “Mentre l'industrializzazione classica [...] tendeva a svalutare il sapere pratico, contestuale, che milioni di italiani avevano ereditato dalla loro prassi produttiva ed esistenziale precedente, l'industrializzazione per distretti valorizzava, di contro, proprio quel sapere pratico, quel gusto, quell'ingegnosità, su cui innestava quel tanto di scienza e di tecnica che serviva per presentarsi efficacemente sul mercato” (Becattini 2000)

⁵ Un'ottima analisi di questo punto la si può trovare nel saggio “Il distretto industriale: da Marshall a Becattini” di Fabio Sforzi, presente nella rivista *Il pensiero economico italiano* del secondo semestre del 2008

quest'ultimo, di forme competitive all'interno dell'area distrettuale. L'economista sardo infatti definisce il distretto come “[...] un insieme di imprese, collocate su un territorio relativamente piccolo; che lavorano, direttamente o indirettamente, per lo stesso mercato finale; che condividono una serie di valori e di conoscenze così importanti da definire un ambiente culturale; e che sono collegate tra loro da relazioni molto singolari, in una miscela complessa di collaborazione e di concorrenza” (Brusco 2007). Un fattore in più che Brusco aggiunge, quindi, consiste nell'introdurre all'interno della concettualizzazione distrettuale un ulteriore fattore critico di successo: non solo la cooperazione tra gli agenti “indigeni” ma anche la concorrenza tra di essi - qua vista come un aspetto positivo in quanto assume la funzione di incentivo per ottenere miglioramenti incrementali indispensabili per creare e mantenere il vantaggio competitivo.

Per quanto riguarda la mancanza di forme gerarchiche, un filone di studi è riuscito ad individuare molteplici evidenze che provano l'esistenza di rapporti di dipendenza e di organizzazione gerarchica all'interno dei distretti industriali. Si tratta di un insieme di economisti che, sul finire degli anni '80, ha creato il concetto di “gruppo distrettuale” per indicare la presenza di gruppi interni al distretto collegati tra loro mediante una organizzazione (anche⁶) gerarchica⁷. Questi gruppi si differenziavano tra di loro all'interno dello stesso distretto: alcuni gruppi erano composti, per esempio, da una sola impresa produttrice e da una società finanziaria (o immobiliare) che aveva il compito di diversificare gli investimenti (o separare il patrimonio familiare dall'attività di impresa), mentre altri gruppi erano guidati da una holding che ne pianificava la struttura produttiva.

Un'altra importante definizione correlata a quella di distretto industriale è quella di “cluster”, fornita da Porter negli anni '80 del secolo scorso. Secondo Porter, “a cluster is a geographically proximate group of interconnected companies and associated institutions in a particular field, linked by commonalities and complementarities”. La principale differenza rispetto al concetto di distretto industriale verte sul fatto che il cluster porteriano è meno restrittivo nella delimitazione dei confini: Porter non esclude, infatti, l'esistenza di clusters racchiusi in più regioni, o addirittura una nazione intera.

In conclusione, l'introduzione e lo studio nel panorama teorico dell'idea dei distretti industriali ha già ora recato un alto numero di implicazioni, che in alcuni casi hanno anche portato alla creazione di apposite politiche industriali mirate precisamente a questi sistemi

⁶ Ovviamente, essendo collocati all'interno del distretto, essi godono anche dei vantaggi sociali che l'atmosfera industriale crea.

⁷ Per approfondire il tema, si veda Brioschi-Cainelli (2001)

produttivi. Tra queste implicazioni, anzitutto, importante è il fattore “luogo geografico” come variabile rilevante per spiegare il successo delle imprese (senza limitarsi esclusivamente alla sua importanza dovuta alla presenza, per esempio, di particolari risorse o sbocchi sul mare). In secondo luogo, grazie alla ricerca sulle forme produttive locali, ci si è staccati da una visione atomistica della singola impresa, inserendola in un contesto più ampio⁸; il valore dell’impresa distrettuale infatti è maggiore rispetto al valore che essa avrebbe nel caso in cui si dovesse calcolare il valore di mercato in caso di acquisizione da parte di una multinazionale. Un’impresa distrettuale, non appena si stacca dal suo ambito locale che ben conosce e in cui ben si sa orientare, perde valore.

⁸ A questo proposito, importante è stato il contributo, oltre a tutto quanto detto, anche del filone di ricerca che si è soffermato sulle “reti” di imprese.

2. Composizione e relazione tra agenti nei distretti industriali

Nonostante le principali definizioni di distretto industriale fornite dai vari economisti e ricercatori non siano perfettamente concordi su certi aspetti (come osservato nel paragrafo precedente), per quanto riguarda l'identificazione delle diverse tipologie di imprese presenti solitamente nei distretti (la cosiddetta "squadra distrettuale") la differenza tra i vari filoni di pensiero – se c'è – è molto sottile. Ciò è dato dal semplice fatto che l'analisi delle aziende insite all'interno dei confini del territorio distrettuale avviene mediante l'osservazione di ciò che effettivamente appare, e cioè le imprese che materialmente si trovano nel distretto. In altri termini, indipendentemente dal punto di vista che il ricercatore assume a inizio analisi, limitatamente per ciò che riguarda il riconoscimento delle imprese e la loro classificazione principale l'esito tra le varie ricerche non è molto differente. A questo proposito, le tre macro-aree principali con cui è possibile suddividere la composizione della squadra distrettuale sono: i) imprese finali; ii) imprese subfornitrici e fornitori specializzati; iii) altre imprese e istituzioni⁹.

Imprese finali

All'interno di questa categoria sono comprese tutte quelle imprese che si relazionano anche con agenti esterni ai confini distrettuali, soprattutto per quanto riguarda i rapporti commerciali di vendita di beni e servizi. Tuttavia, se da un lato esse si rivolgono a mercati esterni, ciò non significa che non debbano trattenere rapporti con gli agenti interni; infatti, solitamente le imprese finali tendono ad effettuare internamente esclusivamente le fasi produttive *core*, solitamente non standardizzabili, ad alta intensità di creatività. In certi casi, anzi, le imprese finali non svolgono alcuna attività produttiva, esternandola totalmente alle imprese subfornitrici presenti nel distretto; è il caso, ad esempio, dei sistemi produttivi locali della maglieria localizzati in Emilia-Romagna e Toscana, dove alcune imprese finali svolgono all'interno le sole fasi di progettazione, coordinamento della produzione esterna e commercializzazione del prodotto. Altre attività accentrate dalle imprese finali riguardano le operazioni di marketing, il design del prodotto e l'ingegnerizzazione: in altri termini, ciò che riguarda più la parte strategica della realizzazione del prodotto finale che i compiti materiali. Dato che le vendite dei prodotti finali riguardano queste imprese, generalmente è in base alla composizione della loro situazione economica che si osservano i risultati che l'intero sistema distrettuale ottiene. La dimensione di questa categorie di agenti distrettuali può essere diversa: nei vari distretti – ma anche all'interno della stessa area distrettuale – le imprese finali

⁹ Chiaramente si tratta di una descrizione piuttosto superficiale; una analisi completa richiederebbe uno spazio qui eccessivo.

possono operare sia con un basso numero di addetti sia con più di 250 addetti¹⁰. In Italia particolarmente questa distinzione si accentua, dove risulta anomala la presenza di un alto numero di piccole imprese finali.

Imprese subfornitrici (o di fase) e fornitori specializzati

Si tratta di quelle imprese che svolgono le fasi intermedie del processo produttivo del distretto. La maggior parte delle imprese appartenenti a questa categoria svolge attività routinarie e a basso tasso di creatività; ciò non vuole assolutamente dire che il loro ruolo nella creazione del valore dell'area sia marginale. Difatti, queste imprese – nell'eseguire le attività di routine appena indicate – accumulano nel tempo un eccellente bagaglio di esperienza per quel che riguarda quella singola operazione; questo fa sì che esse automaticamente divengano difficilmente sostituibili da altre nuove imprese. Un altro aspetto che ben descrive l'importanza delle imprese subfornitrici riguarda il fatto che in molti casi non sussiste alcun rapporto gerarchico tra queste imprese e le imprese finali coordinatrici del processo produttivo; anzi, spesso il processo produttivo viene gestito e progettato, almeno parzialmente, dai subfornitori stessi, in quanto questi ultimi possiedono l'esperienza necessaria per poter suggerire all'impresa finale quale tecnica può consentire ulteriori vantaggi al sistema locale. La parte rimanente di questa categoria di agenti distrettuali, invece, racchiude quelle imprese che si occupano della fabbricazione di macchinari e attrezzature adattate a tutte quelle operazioni che vengono svolte nell'area distrettuale. Chiaramente, queste aziende sono collegate con le imprese subfornitrici in quanto è anche grazie a loro – e alla loro accumulazione incrementale di conoscenza – che le imprese di fase riescono a rendersi uniche e difficilmente rimpiazzabili. Quest'ultima circostanza è fondamentale per mantenere l'equilibrio cooperativo all'interno del distretto; se le imprese di fase non dovessero, per converso, specializzarsi col passare del tempo, allora la loro forza contrattuale nei confronti delle imprese finali diminuirebbe, e ciò potrebbe rischiare di creare un insieme di comportamenti opportunistici da parte di queste ultime (quali, per esempio, la fissazione unilaterale dei prezzi dei beni prodotti e la continua minaccia di una sostituzione del subfornitore).

¹⁰ In una ricerca di Brusco incentrata sulle imprese della maglieria, è stata notata la presenza all'interno di aree distrettuali di micro-imprese finali. “che costituiscono l'ossatura dei distretti industriali”. Allo stesso momento, però, non mancano le grandi imprese finali, con più di 250 addetti. (Brusco 2007)

Altre imprese e istituzioni

All'interno di questo gruppo risiedono anzitutto le imprese diverse da quelle che partecipano direttamente alla fase produttiva. Tra queste rientrano le imprese commerciali, gli istituti finanziari e le società immobiliari, a cui si aggiungono tutte quelle imprese *embedded* nel territorio che offrono un supporto trasversale alle attività finalizzate alla disposizione nel mercato dei beni finali. Queste imprese spesso e volentieri vengono create al fine di approfittare delle economie di scala derivanti dall'accumulazione di agenti che richiedono lo stesso servizio: il caso più eclatante riguarda le imprese commerciali, che si trovano per esempio a dover gestire la contabilità di un alto numero di imprese distrettuali. Per quanto riguarda gli istituti creditizi, importante è il ruolo delle banche locali all'interno dell'area; spesso infatti le piccole imprese si trovano in difficoltà ad effettuare investimenti perché le banche nazionali (tramite le loro filiali) rigettano le loro richieste di finanziamento. In questo frangente intervengono le banche locali che, basandosi su criteri ben più qualitativi rispetto alle grandi banche nazionali (come ad esempio la fiducia sulle imprese del posto), provvedono a prestare denaro a queste piccole imprese (e ad aumentare potenzialmente il valore del sistema distrettuale stesso). Le imprese restanti si occupano della fornitura di servizi reali alle imprese distrettuali - ossia servizi, a volte incentivati da politiche a livello regionale, che aiutino le imprese del distretto a restare aggiornate sia sul piano tecnologico sia su quello dell'informazione sulle evoluzioni del mercato¹¹. Assieme alle imprese appena rapidamente descritte, tra gli altri agenti presenti nel distretto rientrano alcune istituzioni, quali per esempio centri universitari "interni" (si pensi, per esempio, al campus universitario presente nel distretto della ceramica di Castellón, in Spagna), consorzi costituiti al fine di aumentare la forza contrattuale di più imprese in certi ambiti e centri di ricerca collegati a più imprese distrettuali che creano conoscenza a favore dell'intera comunità locale. Allargando geograficamente il punto di vista, infine, tra gli altri operatori vanno inclusi anche tutti quegli operatori esterni - sia a livello nazionale (o regionale) sia a livello globale - che si inseriscono nella vita distrettuale creando vantaggi al sistema¹².

Tutti questi agenti appena elencati si relazionano ed intersecano continuamente tra loro durante l'intera esistenza del distretto - in un clima che comprende sia la cooperazione che la

¹¹ Per una pregevole analisi dei servizi reali si veda Brusco (2007).

¹² Generalizzando questo aspetto, una dimostrazione dell'importanza del contesto nazionale nel destino dei distretti è fornita da Becattini: "Ebbene, quei sistemi locali non potevano emergere prima che le condizioni generali dell'economia nazionale e mondiale avessero prodotto certe innovazioni [...]. Solo in queste nuove condizioni le potenzialità latenti dei "luoghi" potevano attualizzarsi". (Becattini 2000)

competizione – non necessariamente con spontaneità. Il loro comportamento, a causa dell'alto grado di interdipendenza che li accomuna, tende a valorizzare ciò che è positivo per l'intero distretto e a sanzionare tutto ciò che lo possa potenzialmente mettere in pericolo¹³. Queste numerose interrelazioni tra gli agenti distrettuali – ogni caso è assolutamente district-specific – contribuiscono a fornire una motivazione del vantaggio competitivo che a volte i distretti ottengono a discapito delle imprese “esogene”. Grazie a queste interazioni interne il sistema distrettuale è in grado di scombinarsi e ricomporsi in maniera molto flessibile, sapendo ri-armonizzare con rapidità e reattività le proprie risorse, senza imporre radicali riorganizzazioni aziendali.

Un caso interessante è rappresentato dalla modalità con il quale vengono definiti i prezzi dei beni intermedi da trasferire dalle imprese di fase a quelle finali; come indica Brusco (2007)¹⁴, nonostante in una prima battuta siano le imprese committenti (che spesso coincidono con quelle finali) a delineare la struttura dei prezzi, anche le imprese subfornitrici hanno una certa voce in capitolo, potendo ottenere dei “ritocchi” qualora ne dimostrino la necessità. L'obiettivo – comune all'intero distretto come descritto precedentemente – è quello di fare in modo che, in questo caso, le imprese di fase possano ottenere un margine di profitto tale da poter reinvestire l'utile nello sviluppo della propria tecnologia. Importante a questo riguardo è il contributo di Becattini (2000), il quale nota la presenza di “tariffe” interne nel distretto; da ciò deriva una divergenza tra il “listino prezzi” presente all'interno dell'area distrettuale e il valore “di concorrenza” dei prezzi forniti automaticamente (più o meno) dal mercato globale. La motivazione di ciò, proseguendo con Becattini, sta nell'idea che il prezzo all'interno del distretto è composto da una maggiore componente sociale; di conseguenza, si adotterà il prezzo più idoneo a garantire la maggiore efficienza al sistema locale, senza pensare agli obiettivi della singola impresa¹⁵.

Altri tipi di vantaggi derivanti dall'interazione tra gli agenti distrettuali sono di carattere socio-istituzionale. Per esempio, adottando un punto di vista evolucionistico, fondamentale ai fini del mantenimento della forza competitiva è l'interazione tra gli addetti delle varie imprese e istituzioni locali. Si pensi al processo di gemmazione con cui nascono nuove imprese già

¹³ “La forma distretto si realizza solo se il giuoco dialettico fra le due grandi fonti di movimento – il capitale in cerca di rendimenti e l'uomo impelled to change and progress, come avrebbe detto Marshall – si svolge in una situazione non disperata, né disaggregata, cioè non dominata completamente dal primo. Una situazione, cioè, in cui il capitale locale, intriso com'è dei valori del luogo, non ha né la forza né la volontà di strumentalizzare cinicamente i punti di debolezza del sistema locale”. Becattini (2000)

¹⁴ In questo caso si riferisce ai distretti italiani della maglieria.

¹⁵ Non a caso Becattini spesso insiste sul fatto che il distretto deve cambiare il più possibile, tuttavia dovendo mantenere invariato il proprio nucleo di base.

specializzate in quanto create da una o più “costole” di una azienda preesistente: ciò offre vantaggi al sistema distrettuale sia da un punto di vista economico (in quanto ora nell’area distrettuale è presente un’ulteriore impresa specializzata) sia dal punto di vista sociale (perché il semplice accadimento di ciò funge da incentivo agli altri lavoratori dipendenti, offrendo loro la concreta possibilità futura di poter emergere con una fabbrica tutta loro¹⁶). Altri fattori che aiutano a spiegare l’utilità delle relazioni tra più parti del distretto vanno cercate non a livello istituzionale, ma a livello di singole persone fisiche; fondamentale per mantenere dinamica l’area locale è per esempio l’alta mobilità dei lavoratori all’interno del distretto. Infatti, il semplice passaggio (volontario o meno) di un dipendente da un’impresa ad un’altra favorisce l’incontro di diversi punti di vista nel trovare, sempre per esempio, la tecnica produttiva più efficiente; inoltre, l’incontro tra lavoratori potrebbe portare ad una innovazione di processo e/o prodotto. A conferma di ciò, i principali studi analitici sui distretti hanno rilevato una maggiore mobilità dei lavoratori rispetto ad altre zone produttive, a evidenza del ruolo di “knowledge carrier” che gli addetti distrettuali svolgono. Questo aspetto è supportato dal ruolo fluidificante creato dal linguaggio comune presente nell’area locale – a partire dal linguaggio “tecnico” sedimentato nell’esistenza di tutti gli abitanti fino all’affinità “naturale” che sociologicamente c’è tra gli “indigeni” – e dall’elevato grado di fiducia caratterizzante il sistema produttivo.

¹⁶ “[...] perché chi sa di poter diventare imprenditore tende ad imparare il più possibile anche quando fa l’operaio”. Brusco (2007)

3. Incentivi a cooperare e sviluppo di conoscenza all'interno dei distretti industriali

Come lasciato intendere alla fine del precedente paragrafo, fondamentale ai fini non solo del vantaggio competitivo del distretto ma anche della sua sopravvivenza è la presenza di forme spontanee di cooperazione. Si tratta della prima componente di quell'aspetto fondamentale dei distretti industriali che Brusco chiama "miscela complessa di cooperazione e di concorrenza".

Anzitutto, occorre precisare che all'interno dei distretti industriali esistono due principali forme di cooperazione: verticale ed orizzontale. La prima consiste nella collaborazione che avviene tra imprese specializzate in fasi differenti ma complementari della produzione, senza la quale non sarebbe possibile giungere efficacemente al termine del processo produttivo; un esempio può essere dato dal rapporto collaborativo presente tra una impresa specializzata nella lavorazione e preparazione della materia prima legno e l'azienda che si occupa della produzione e rifinitura finale del mobile. La cooperazione orizzontale, invece, riguarda imprese specializzate nella stessa fase produttiva, e quindi in concorrenza tra loro¹⁷; qui l'obiettivo è più, se vogliamo, razionalmente economico. Infatti, il principale motivo per il quale imprese in concorrenza tra loro collaborino sta nel fatto che così facendo si ottengono dei vantaggi di costo per tutte le imprese, prese singolarmente una ad una. Un esempio di collaborazione orizzontale è dato dalla creazione ad hoc di una unione di acquisto finalizzata ad aumentare la forza contrattuale delle imprese produttrici di mobili da cucina partecipanti, e quindi spuntare prezzi più bassi per il legno di cui tutte le imprese – essendo simili – necessitano.

In questo elaborato, il riferimento maggiore sarà a riguardo della prima forma di cooperazione.

Il principale vantaggio che la cooperazione tra gli agenti distrettuali sa creare è spiegabile portando a fusione l'analisi della composizione e delle relazioni degli attori che occupano l'area distrettuale con la teoria dei costi transazionali di Coase-Williamson. Questa teoria è stata formulata da Coase nel 1937 al fine di spiegare le motivazioni che portano all'esistenza di "imprese come entità separate dal mercato, e perché i mercati non ci appaiono come popolati da agenti atomistici (singoli lavoratori) che scambiano tra loro il risultato del loro lavoro" (Belussi 2008). La risposta fornita da Coase verte sul fatto che le imprese, evidentemente, riescono a combinare le proprie risorse a costi minori, integrando più attività all'interno, rispetto a quanto riuscirebbero a fare i singoli lavoratori: ottengono quindi un risparmio in termini di costi di transazione. Williamson perfezionerà poi la soluzione coesiana

¹⁷ In realtà non solo: teoricamente non è affatto preclusa la partecipazione ad un consorzio anche da parte di imprese diverse e complementari.

spiegando quali sono i principali fattori che spostano gli equilibri a favore del “fare dentro” piuttosto che specializzarsi in un’unica fase produttiva delegando il resto ad operatori esterni. I fattori identificati sono tre: i) presenza di comportamenti opportunistici all’esterno dall’impresa; ii) incertezza nell’operato delle altre imprese; iii) ambiguità nella valorizzazione di quanto effettuato dall’impresa esterna e quindi la presenza di asimmetrie informative.

Per opportunismo si intende l’insieme di comportamenti sleali mirati ad ottenere vantaggi esclusivamente per l’impresa opportunistica. Consiste quindi, per esempio, in manipolazioni informative, rivelazione di notizie false o parziali e dichiarazione di promesse che già si sa non verranno mantenute. Logicamente, più è elevato il numero di imprese che si comportano in modo opportunistico più alti saranno i costi di transazione (anzitutto perché informarsi e controllare periodicamente le altre imprese è costoso), e quindi più converrà affidarsi all’integrazione verticale. Tuttavia, nei distretti industriali, maggiore è la quantità di imprese simili all’interno del distretto (come altamente ipotizzabile immaginando un distretto in evoluzione) maggiore è la sostituibilità¹⁸ di una impresa con un’altra. Di conseguenza, diminuiranno così i comportamenti opportunistici da parte di un’agente, perché non appena quest’ultima si comporta slealmente, l’impresa committente può agevolmente affidarsi ad un’altra azienda simile. Diminuisce in questo modo il costo di transazione dovuto alla sostituibilità. Inoltre, un’altra soluzione che abbassa la probabilità di accadimento di comportamenti opportunistici consiste nel fatto che, dato che i rapporti tra le imprese distrettuali si basano particolarmente sulla fiducia, gli operatori del distretto tendono a rivolgersi quasi sempre alle stesse imprese, creando perciò relazioni frequenti e di lunga durata. Se ciò avviene “i comportamenti opportunistici risultano scoraggiati dalla maggiore probabilità di essere scoperti e dal correlativo timore di possibili ritorsioni” (Dei Ottati 1995). Si crea in questo modo, quindi, quel processo di premi e sanzioni tanto utile per mantenere l’equilibrio dell’intero sistema distrettuale, e che favorisce la cooperazione tra gli agenti.

Passando ora all’incertezza, essa da un lato riguarda l’aspetto temporale, in quanto non è possibile prevedere perfettamente quali saranno gli avvenimenti futuri (sia sul destino delle singole controparti con il quale ci si relaziona, sia sugli avvicendamenti nazionali o globali del contesto competitivo), dall’altro è relativa al comportamento presente degli agenti con cui si collabora (è la cosiddetta “incertezza relazionale”, dove non si può sapere con certezza se la

¹⁸ Qui per sostituibilità si intende la difficoltà e/o onerosità che comporta la sostituzione nel processo produttivo di un’impresa con un’altra. Ciò dipende dalla presenza o meno di imprese che possano svolgere - con la stessa efficacia e alle stesse condizioni - gli stessi compiti della impresa “da sostituire”. Il grado di sostituibilità tra due imprese può essere sbilanciato a favore di una azienda: in tal caso, quest’ultima (altamente sostituibile) non sarebbe portata a comportarsi in maniera opportunistica: è il caso dei principali distretti industriali.

controparte cerchi o meno di ottenere vantaggi sfruttando le asimmetrie informative a suo favore)¹⁹. Un aumento dell'incertezza provocherà quindi un aumento dei costi transazionali. Anche in questo caso, la struttura produttiva distrettuale fa sì che questi costi si riducano. Infatti, i distretti sono caratterizzati da un alto numero di piccole imprese specializzate in una singola fase composte da una tipologia di manodopera adattabile ad innovazioni di prodotto e processo; ciò garantisce una semplicità (relativamente alle imprese esterne ai confini dell'area) di riconversione delle singole lavorazioni al variare del contesto. Combinando questo aspetto all'elevato grado di fiducia presente tra gli agenti si ottiene, a livello sistemico, una maggior certezza sulla lealtà e sulle capacità dei propri collaboratori, e di conseguenza si riducono i costi di transazione sia per quanto riguarda l'incertezza su futuri cambiamenti dello scenario competitivo, sia nei potenziali comportamenti opportunistici dei partner²⁰. Secondariamente, l'innovazione (quasi sempre incrementale) all'interno dei distretti avviene solitamente tramite il coinvolgimento di più operatori economici; in questo modo, il frazionamento del processo innovativo comporta una ripartizione anche dei rischi correlati ad un eventuale fallimento. Questa responsabilizzazione di più agenti relativamente ad un unico processo innovativo crea un incentivo ad ogni singolo agente a comportarsi lealmente, e quindi a diminuire l'incertezza tra gli agenti.

Per quanto riguarda l'ambiguità, essa si crea "tutte le volte che, riguardo ad una certa transazione, è difficile valutare o interpretare accuratamente il suo contenuto. L'ambiguità costituisce un problema economico perché rende costoso sia stabilire compensi adeguati alle prestazioni, sia risolvere le controversie relative all'interpretazione dell'accordo tra le parti" (Dei Ottati 1995). Solitamente, tutte le transazioni contengono un certo livello di ambiguità; tuttavia, le imprese distrettuali adoperano un linguaggio comune e una tendenza al mutuo adattamento che spesso aiutano a diminuirle. In aggiunta a ciò, l'alta fiducia presente tra gli attori del distretto fa sì che questi ultimi assumano con più probabilità transazioni a notevole tasso di ambiguità (a costi transazionali minori rispetto a quanto farebbero le imprese esterne); questo tipo di transazioni sono quelle che, seppur a medio-alto rischio di fallimento, potrebbero portare con più fattibilità alla creazione di nuovi o maggiori vantaggi competitivi. La conclusione che ne deriva sta, semplicemente, nell'affermare che i distretti industriali – abbassando i costi di transazione – incentivano la cooperazione tra gli agenti interni,

¹⁹ Chiaramente, in particolare questo secondo aspetto dell'incertezza è strettamente correlato con l'opportunismo.

²⁰ Tuttavia, "[ciò] non potrebbe avvenire senza la disponibilità dei soggetti ad accettare il cambiamento continuo. In particolare, l'offerta di manodopera deve possedere requisiti tali da permettere un'elevata adattabilità del lavoro" (Dei Ottati 1995)

maggiormente rispetto a quanto accade nelle altre aree industriali situate al di fuori dalle zone caratterizzate da un sistema produttivo distrettuale.

Particolare poi è l'aspetto finanziario che lega le imprese-partner distrettuali – soprattutto per quanto concerne il legame di tipo produttivo. La cooperazione nel distretto è caratterizzata infatti – e ciò crea una marcata distinzione dagli altri tipi di cooperazioni più formali – da una ripartizione dei rischi correlati all'investimento nella fase produttiva. Difatti, spesso accade che un'impresa committente finanzia gli acquisti di materie prime cui l'impresa di fase necessita per poi compensare l'investimento del quale quest'ultima beneficia tramite il passaggio del prodotto finito all'azienda finale committente. Ciò, ovviamente, è favorito da un alto grado di fiducia garantito anche dalla reputazione che, in questo caso, l'impresa di fase ha saputo crearsi; in effetti, questo finanziamento ex-ante da parte dell'impresa finale non è automatico: lo si deve meritare. A questo proposito, come evidenziato da Dei Ottati (1995), è palese il vantaggio che la fiducia crea nel distretto rispetto ad altre forme collaborative; analizzando infatti il contesto sopra delineato (cioè il rapporto tra impresa di fase e committente, dove la committente finanzia la subfornitrice) sotto un punto di vista istituzionale, le imprese locali così agendo replicherebbero la responsabilità limitata che possiedono imprese di ben più ampia dimensione. Perciò, grazie a quello che Dei Ottati chiama “relazione intrecciata di subfornitura e credito” le imprese distrettuali riescono ad ottenere, informalmente, una limitazione della propria responsabilità patrimoniale pur rimanendo nella stessa piccola dimensione che possedeva in precedenza²¹: si riesce così ad ottenere un duplice vantaggio, il primo di carattere patrimoniale e il secondo di carattere istituzionale (in quanto la piccola dimensione e l'appartenenza ad un distretto industriale mantiene l'impresa altamente flessibile, in concomitanza con la diminuzione dei rischi patrimoniali caratteristici di imprese di ben minore dinamismo).

Come si può notare, in tutti i casi di riduzione di costi transazionali appena evidenziati la fiducia²² gioca un ruolo fondamentale. Infatti, la fiducia contribuisce non poco a “fluidifica[re] il sistema delle relazioni d'impresa” (Belussi 2008). Tuttavia, i vantaggi creati

²¹ Chiaramente non si tratta dell'unico caso in cui le imprese distrettuali ambiscono alla diminuzione dei rischi patrimoniali. Per esempio, parlando dei gruppi distrettuali Brioschi e Cainelli (2001) evidenziano un buon numero di casi in cui nel distretto sorgono imprese immobiliari create all'esclusivo fine di separare il patrimonio dell'imprenditore (che nella quasi totalità dei casi corrisponde a quello di una sola persona fisica) da quello della propria azienda.

²² In questo contesto la fiducia è “intesa come aspettativa corretta sul comportamento e le caratteristiche degli operatori locali con i quali si abbia l'occasione di entrare in rapporti di affari per la prima volta.” (Dei Ottati 1995)

dalla fiducia per essere sfruttati completamente richiedono un grado di fiducia pressoché totale (o “*blanket trust*”) tra le parti; ciò quindi non riguarda quei luoghi in cui la fiducia è esclusivamente condizionata all’ottenimento dei risultati previsti dagli accordi formali. Però, la fiducia non si crea da sola. Numerosi potrebbero essere i casi di aree produttive locali incapaci di evolversi nella forma del distretto industriale proprio a causa della difficoltà di creare un “capitale di fiducia” interno. Lo stock di fiducia, infatti, si costituisce col passare del tempo, dopo un periodo – più o meno lungo – di sviluppo che permetta alle imprese di “conoscersi” e di adattarsi, con il risultato di rendere sempre più informali e automatiche quelle fasi che solitamente – nelle aree in cui non è presente alcuno stock di fiducia - richiedono atti scritti o perlomeno formali. Riassumendo, lo stock di fiducia presente nei distretti industriali contribuisce al ridimensionamento dei costi di transazione (oltre ai costi di coordinamento degli input) e a sostituire le relazioni basate sul mercato con le più efficienti e rapide combinazioni cooperative informali.

Tutte queste azioni cooperative, alimentate come si è visto dalla fiducia e dall’abbattimento dei costi transazionali, recano nel distretto un aumento della diffusione della conoscenza e conseguentemente favorisce l’innovazione. La conoscenza presente in un distretto è composta anzitutto da una componente statica (lo stock di conoscenza), sedimentata nel luogo, che si accumula nel tempo grazie all’insieme di rapporti tra gli agenti; l’accumulazione dello stock di conoscenza è ottenuto da un alto numero di flussi continui che si susseguono nell’area col passare degli anni²³. I flussi di conoscenza, seguendo il modello di Nonaka e Takeuchi (1995), possono essere di quattro modalità, distinte tra loro in base alla tipologia di conoscenza trasferita – cioè tacita²⁴ oppure codificata²⁵ – e agli agenti che trasferiscono e ricevono il flusso di conoscenza, cioè: i) la socializzazione, in cui vi è una trasformazione di conoscenza tacita in altra conoscenza tacita, che così si implementa; ii) l’esternalizzazione, dove la conoscenza tacita si formalizza, divenendo quindi utilizzabile anche da agenti esterni al distretto; iii) la combinazione, in cui una unione di conoscenze sia tacite che codificate porta

²³ Da notare a questo riguardo che lo stock di conoscenza segue nel tempo un processo di path dependency, sia nei distretti così come in realtà anche nei laboratori di R&S delle grandi imprese. Con la conseguenza che “[...] i bravi innovatori di oggi avranno maggiori chances di essere i bravi innovatori di domani.” (Belussi 2008).

²⁴ Solitamente si indica come conoscenza tacita quell’insieme di saperi che vengono trasmessi oralmente, da utenti già specializzati (forti di un ampio bagaglio di esperienza accumulatosi nel tempo) a favore di persone ancora inesperte (che concretamente si potrebbero definire apprendisti). Essa è difficilmente standardizzabile ed esportabile in quanto è richiesto un rapporto a stretto contatto tra utente esperto ed apprendista.

²⁵ Contrariamente alla conoscenza tacita, quella codificata è facilmente esportabile dal luogo in cui è presente in quanto si basa su dei linguaggi (come quello scientifico oppure informatico) comuni alla maggior parte degli utenti globali.

alla produzione di nuovo sapere in una qualsiasi delle due forme; iv) l'internalizzazione, cioè la traduzione tacita di conoscenze codificate presenti all'esterno dell'area distrettuale.

I distretti più evoluti contengono tutte e quattro le suddette modalità di trasferimento della conoscenza; ciò che aiuta maggiormente i distretti a creare vantaggio competitivo sono ovviamente le conoscenze tacite, cioè quelle più difficili da imitare dalle imprese concorrenti esterne. Tuttavia, un sistema produttivo locale che punti esclusivamente sulla socializzazione interna delle conoscenze tacite sarà destinato ad un declino inesorabile. Fondamentale per la sopravvivenza a lungo termine del distretto è, perciò, la capacità del sistema stesso di saper assorbire la conoscenza codificata (ma anche tacita, ove possibile) creata dalle imprese fuori dai confini locali. Difatti, nonostante la tendenza degli agenti distrettuali a chiudersi nel proprio sistema locale, il ruolo degli agenti esterni può risultare decisivo per creare nuova conoscenza (ma anche la sua semplice replicazione). In particolare, utile potrebbe essere confrontare il sapere locale con le innovazioni (sia di prodotto che di processo) tecnologiche esterne, dove una loro combinazione potrebbe recare ulteriori vantaggi competitivi al sistema distrettuale. Per esempio, gli agenti del distretto potrebbero, come oggi giorno sempre più accade, stringere accordi con università e/o centri di ricerca privati al fine di saper intercettare con prontezza le nuove conoscenze create dall'ambiente scientifico mondiale; oppure essi potrebbero accettare l'ingresso nell'area di imprese esterne, anche multinazionali²⁶.

Come già dedotto in precedenza, uno stock dinamico di conoscenza caratterizzato da flussi "misti" – cioè derivante sia da processi di socializzazione interna sia da forme di assorbimento di saperi esterni – gioca un ruolo rilevante per ottenere innovazioni di successo. Soffermandoci nuovamente sull'importanza del sapere locale tacito, come evidenziato da Brusco, "[i]l sapere sedimentato nel tessuto sociale consente ad un gran numero di persone di elaborare rapidamente un piano imprenditoriale di produzione [...]"; questa alta densità quantitativa in un territorio ristretto di piani imprenditoriali organizzati da imprese molto simili ma diversi nei dettagli permette, grazie alla "condivisione socio-economica" garantita dalla cooperazione informale, di creare innovazione in un modo quasi spontaneo. Tuttavia, l'innovazione che si crea nel distretto è limitata, in quanto è strettamente correlata alle conoscenze che l'esperienza del sistema ha saputo creare. In altri termini, i distretti industriali non possiedono la "forza innovativa" necessaria per effettuare innovazioni radicali,

²⁶ Ciò può portare a vantaggi, che possono migliorare ampiamente le prestazioni del distretto, o favorirne la crescita. Brusco (2007), infatti, ha ponderato e analizzato accuratamente l'idea di trasferire grandi imprese in aree arretrate (nel caso specifico in Sardegna), in modo da creare una conoscenza locale tra gli "indigeni" e avviare la "scintilla" che possa portare alla trasformazione, nel lungo termine, della zona allora arretrata in zona a medio-alta produttività.

paradigmatiche, che possano creare un vantaggio competitivo a livelli monopolistici per un notevole arco di tempo. Infatti, in questo tipo di sistemi produttivi locali – che nella quasi totalità dei casi è caratterizzato da una certa riluttanza nel permettere l'ingresso di grandi imprese contenenti laboratori di R&S di grandi dimensioni – l'innovazione creata è incrementale, e quindi si tratta di lievi ma continue modifiche nei processi produttivi e nei prodotti finali. Nonostante questo limite innovativo, notevoli e decisive rimangono le capacità distrettuali di saper sviluppare con continuità nuove soluzioni per differenziarsi dalle imprese esterne.

4. Livelli di competizione interna nei distretti industriali

Nel precedente paragrafo si è visto come la cooperazione tra gli agenti del distretto possa aiutare – in modo talvolta decisivo – la creazione di vantaggi competitivi. Tuttavia, questa è solo la prima parte del fattore critico di successo del distretto consistente nel già citato mix tra cooperazione e competizione. Quest’ultima esiste in almeno due livelli. Da un lato, alcune imprese del distretto sono troppo simili tra loro per non entrare in concorrenza: si ricordi che una caratteristica dei distretti industriali – fondamentale al fine di ottenere alti gradi di specializzazione – sta nella profonda divisione del lavoro, e quindi nella presenza di molte imprese che svolgono le stesse mansioni, e ciò creerà senz’altro situazioni in cui due o più agenti possano concorrere tra loro²⁷. Dall’altro, la rivalità si può riflettere anche a livello di singole persone: come già indicato in precedenza, spesso le nuove imprese distrettuali sorgono grazie a processi di spin-off, e ciò spiega il fatto che anche a livello personale è presente una alta componente di ambizione ad emergere nel contesto sociale locale²⁸.

Soffermandoci su quest’ultimo ambito di concorrenza interna, va precisato anzitutto che le persone partecipanti alla vita sociale del distretto non devono essere analizzate come un classico *homo oeconomicus* razionale (cioè totalmente amorale ed orientato esclusivamente a massimizzare la propria utilità). Essi infatti si pongono anche degli obiettivi sociali²⁹: in aggiunta agli obiettivi strettamente individuali, occorre quindi prendere in considerazione, adattandole ovviamente al contesto di cui si sta discutendo, le ultime tre fasi della piramide di Maslow, cioè appartenenza (alla società distrettuale), stima (da parte della società distrettuale) e autorealizzazione. Come sostiene Brusco (2007), infatti, lo stesso obiettivo razionale dell’imprenditore (cioè arricchirsi) può essere visto da un’altra angolazione: quella cioè che vede l’obiettivo di accrescere il proprio reddito al fine di essere maggiormente accettato all’interno della comunità locale. Questo aspetto incentiva chiaramente forme concorrenziali interne. Una prima interessante evidenza consiste nel cosiddetto “labour poaching”: si tratta di una pratica considerata sleale, in cui un’impresa sfrutta le proprie maggiori risorse finanziarie

²⁷ Concorrenza che principalmente può essere suddivisa in 3 tipologie: i) concorrenza di prezzo, dove l’obiettivo di ogni impresa è quello di abbattere il più possibile i costi interni, al fine di attirare la clientela grazie ai bassi prezzi di vendita; ii) concorrenza di innovazione, la quale non può fare altro che recare miglioramenti di produttività al distretto grazie al maggior grado di accumulazione di conoscenza che ne deriva; iii) concorrenza basata sull’offerta di qualsiasi altro beneficio aggiuntivo al cliente, come ad esempio la consegna del bene a domicilio, un packaging più robusto o tempi di consegna ridotti.

²⁸ Questo aspetto è utilizzabile senza molte differenze anche soffermandosi sulle famiglie, invece che sulle persone fisiche, in quanto la maggior parte delle imprese distrettuali sono a gestione familiare.

²⁹ Caratterizzati, va detto, sempre da una elevata componente razional-individuale.

al fine di appropriarsi dei lavoratori più abili delle imprese rivali promettendo loro un salario maggiore. Si tratta di un comportamento opportunistico, e quindi scorretto, perché così facendo si toglie alle imprese più giovani (che verosimilmente hanno una base economica più debole) la possibilità di svilupparsi. Una diffusione nell'area distrettuale di questa pratica innalzerebbe infatti barriere difficilmente valicabili per chi intende sfruttare una propria idea innovativa – ottenuta, come spesso accade, durante il periodo trascorso da lavoratore dipendente in una impresa locale – potenzialmente vincente. Tuttavia, questa pratica solitamente nei distretti viene quasi automaticamente limitata – se non addirittura rimossa – proprio a causa del fatto che i singoli lavoratori non agiscono esclusivamente sulla base di convenienze economiche, bensì osservano anche le variazioni che una determinata scelta può portare alla reputazione personale ed al proprio livello di autostima ed appartenenza alla vita sociale del luogo. In effetti, “l'uomo distrettuale” ha delle caratteristiche particolari, che sotto certi aspetti lo rende differente dagli individui esterni al territorio del distretto. Egli infatti è caratterizzato da una maggiore autonomia ed umiltà, e quindi di una maggior sensibilità a quella che è la dignità personale; utilizzando le parole che Max Weber usa ne *l'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, si tratta di “Uomini formati nella dura scuola della vita, calcolatori e audaci al tempo stesso, ma soprattutto riservati e costanti, completamente dedicati all'oggetto della loro attività”.

Il caso del labour poaching, tuttavia, non vuole affatto sostenere che la concorrenza all'interno dei distretti sia dannosa. Difatti, numerosi sono i casi in cui la competizione crea effetti positivi, e altrettanti quelli in cui viene facilmente controllata mediante accordi tra le parti (dove, per esempio, si sceglie, per il bene del sistema locale, di porre un tetto massimo al livello dei salari). Un caso concreto è rappresentato dall'esperienza di Prato, la quale a cavallo tra gli anni '40 e '50 del secolo scorso si trovò in una situazione in cui era presente – a causa di un repentino aumento delle imprese di fase provocato dalla esternalizzazione di quelle fasi che prima erano svolte all'interno dei grandi lanifici – una forte concorrenza sia tra i lavoratori autonomi che tra questi ultimi e gli operai di fabbrica; la situazione venne risolta grazie al ruolo del “sindacato dei tessitori per conto terzi” (creato nel 1950 presso la Camera del lavoro di Prato grazie al ruolo delle organizzazioni politiche locali di sinistra), il quale cercava di evitare i peggioramenti delle tariffe, i malintesi tra le parti e la concorrenza. Questo caso mostra con evidenza l'importanza delle organizzazioni locali, e quindi della società distrettuale, nel mantenere quel nucleo centrale che contraddistingue, differenzia positivamente e mantiene in vita l'intero sistema produttivo locale.

Tornando ora alla concorrenza a livello di imprese distrettuali, essa contribuisce non poco all'incentivazione al miglioramento continuo, favorendo l'innovazione e la differenziazione continua dai rivali. Si tratta di una rivalità di alto livello, in quanto le imprese coinvolte sono altamente specializzate nella fase produttiva che le accomuna; questo implica perciò che certe forme competitive portano a dei vantaggi all'intero sistema. Questa "sana" concorrenza, dunque, alimenta ancor più quel ciclo di evoluzione che contraddistingue i sistemi distrettuali, garantendo loro (almeno potenzialmente) una sopravvivenza a lungo termine. Questo aspetto richiede, tuttavia, un "sacrificio sociale"; nel senso che, essendoci nella zona un alto numero di imprese simili, quelle meno performanti saranno escluse dall'arena competitiva locale quasi automaticamente³⁰, seguendo il più classico dei principi darwiniani. Diversamente dalle imprese a-contestuali, però, all'interno dei distretti esiste un elemento che controbilancia in parte questa applicazione della "legge dei più forti": infatti, il contesto sociale cui il distretto è caratterizzato fa in modo che le imprese che escono sconfitte da un processo concorrenziale possano avere, in futuro, altre opportunità per ri-tentare la strada verso il successo. In effetti, l'area distrettuale, grazie alla sua industrial atmosphere, è una zona economica che possiede barriere all'entrata molto basse: a volte basta avere la possibilità di munirsi di un macchinario specifico, anche usato³¹, per avviare una propria intrapresa. In altri casi, essendo la suddetta area altamente trasparente per quel che riguarda la diffusione della conoscenza distrettuale, è sufficiente imitare quanto già ideato da uno o più agenti del distretto per entrare nell'arena competitiva locale³². Questo alto tasso di imitazione fa sì che difficilmente nel distretto possa crearsi una situazione in cui è una sola impresa (o un gruppo ristretto di imprese) a monopolizzare (o oligopolizzare) il mercato per quanto concerne la vendita di prodotto e servizi locale. Entrambi questi aspetti – la "sana" concorrenza e l'elevata presenza di fenomeni imitativi – sono riassunti in maniera eccellente nel concetto di *rivalry factor* presente in Malmberg and Power (2003):

"Rivalry between similar firms in a local milieu will be more intensive, almost emotional, and this will create a pressure to innovate in order to outsmart the local rival. In part, this is related to the fact that co-located firms are more visible to each other, and thus that observation, monitoring and benchmarking is thereby easier and more efficient. Therefore,

³⁰ Differentemente da quanto avviene nell'arena competitiva globale, nei distretti questa esclusione non segue esclusivamente la cosiddetta legge del mercato. Più volte infatti (un esempio è dato dalle tariffe interne descritte nel paragrafo 2) si è notato che i distretti industriali possiedono delle regole specifiche locali.

³¹ Non a caso i mercati interni di macchinari specializzati usati sono stati oggetto di molti studi nella letteratura.

³² Brusco (2007) indica, per esempio, che nelle produzioni tipicamente distrettuali sovente "un nuovo modello inizi[a] ad essere copiato e riprodotto ancor prima che le imprese presentino i loro campionari nelle principali fiere".

firms with nearby rivals will be more innovative than firms who have their main competitors located elsewhere.”

La concorrenza a livello di agenti istituzionali non avviene esclusivamente tra singole imprese: a volte conviene soffermarsi sul rapporto di rivalità presente tra i diversi gruppi distrettuali (cioè quelle organizzazioni presenti all'interno del distretto in cui sussistono stretti collegamenti in buona parte gerarchici tra alcuni agenti distrettuali) interni all'area locale. Per esempio, può verificarsi il caso che due imprese-holding di due diversi gruppi distrettuali intendano ottenere il controllo della stessa azienda subfornitrice. Rispetto alla semplice concorrenza tra imprese distrettuali operanti nella stessa fase produttiva, qui la ratio è di carattere gerarchico: non si tratta infatti di migliorare le prestazioni al fine di essere più attraenti al cliente, ma è più una questione di potere. E le esigenze di potere spesso, come si sa, comportano un utilizzo inefficiente di risorse (come per esempio l'esagerato capitale finanziario che verrebbe speso al fine di voler controllare un subfornitore), per quello che è più un obiettivo individuale (del gruppo distrettuale) che riferito al sistema-distretto. Inoltre, questo scontro tra gruppi distrettuali rischia di inserire nell'area socio-economica locale un clima meno tendente alla cooperazione ed alla condivisione di conoscenza. Questa tipologia di concorrenza, dunque, è meno “sana”, e anzi può portare ad un allontanamento degli operatori distrettuali dall'imprescindibile obiettivo comune necessario per la creazione di vantaggi competitivi. Pertanto, al fine di evitare fasi di crisi dell'intero sistema distrettuale, è necessario un ampio e complesso compito da parte delle istituzioni adibite al mantenimento di quello che Becattini denomina “nucleo caratteristico di entità appartenenti all'area di valori, delle conoscenze e delle istituzioni, e/o al sistema dei loro rapporti” (Becattini 2000), che deve essere conservato a tutti i costi.

Riferendosi nuovamente alla concorrenza positiva tra imprese simili esistente nel distretto, è necessario prestare particolare attenzione al grado di rivalità presente tra loro. Anzitutto, occorre badare ad eventuali violazioni del “codice etico distrettuale” da parte di qualche agente locale; difatti, così come le innovazioni vincenti create da un'impresa vengono facilmente imitate, lo stesso potrebbe accadere anche con le inosservanze del regolamento interno (ragionevolmente, un'impresa potrebbe pensare di non rispettare le regole per il semplice motivo che ciò è stato permesso ad una impresa concorrente, e allo stesso modo potrebbero comportarsi anche tutti gli altri operatori economici). In secondo luogo, potrebbe rivelarsi altamente pericolosa una competizione troppo agguerrita, pur rispettando il regolamento informale interno. Un'eccessiva competizione tra imprese distrettuali della stessa fase potrebbe infatti sfociare in una feroce concorrenza basata sui prezzi bassi. Ciò rischierebbe di portare al declino dell'intero sistema distrettuale, in quanto diminuirebbe – se

non addirittura sparirebbe – il gap qualitativo della merce prodotta nel distretto rispetto al resto del mercato; in questo caso si parla di “*disruptive competition*”. In effetti, una immoderata concorrenza di prezzo comporta danni al processo innovativo stesso, perché come conseguenza porta “sia *la* riduzione delle risorse finanziarie richieste per effettuare nuovi investimenti (si riducono i profitti), sia *la* diminuita disponibilità a collaborare da parte dei lavoratori interni alle imprese (riduzione dei salari) e, soprattutto, fra imprese specializzate in attività complementari.” (Dei Ottati 1995).

Le varie forme concorrenziali all'interno dei distretti devono, in aggiunta a quanto scritto finora, essere analizzate da un punto di vista dinamico. Ogni singolo agente, infatti, deve essere inteso come una entità variabile nel tempo; esso può sia porre modifiche alla propria filiera interna, sia introdurre nuove produzioni (più o meno correlate alle fabbricazioni originarie). Utilizzando ora come base teorica qualche elemento del modello della concorrenza allargata di Porter, ogni impresa distrettuale deve stare accorta, in primo luogo, a potenziali integrazioni a monte o a valle di quelli che ad oggi sono, rispettivamente, potenziali clienti o fornitori; per esempio, le imprese finali devono tener conto dell'eventualità che alcune imprese subfornitrici potrebbero decidere di vendere autonomamente il prodotto ovvero integrare la fase di rifinitura, mentre le imprese di fase subirebbero un aumento della concorrenza nel caso in cui qualche impresa finale dovesse pianificare una lavorazione interna delle materie prime. In secondo luogo, la competizione può rendersi più problematica per un agente distrettuale nel caso in cui un suo competitor decida di allargare la propria gamma di prodotti aggiungendone uno complementare: in questo modo, quest'ultimo potrebbe aumentare il proprio vantaggio competitivo in quanto la sua offerta è più completa³³. Chiaramente, però, queste forme di competizione, all'interno di un distretto, sono limitate, in quanto il mix di cooperazione e concorrenza fa sì che, appunto, ci sia una tendenza dei vari operatori economici verso una frammentazione delle fasi che portano al completamento di un prodotto.

In definitiva, perciò, appare decisamente errato designare il sistema produttivo del distretto industriale come un superficiale luogo in cui più imprese collaborano tra di loro. Infatti abbiamo visto che, soprattutto a livello di impresa, il clima tra gli agenti non è di totale fiducia; esisterà sempre un certo grado di sospetto e verifica continua sui comportamenti che le controparti assumono. Riassumendo ora il punto di vista dei costi transazionali di Coase e

³³ Va precisato in questa sede che, tuttavia, molteplici possono essere gli scenari verificabili. Non è affatto detto che un allargamento correlato della gamma di prodotti offerti possa comportare un automatico vantaggio competitivo: questo dipende non solo dal modo in cui agisce l'impresa che intende diversificare, ma anche dalla reazione dei competitor.

Williamson, può verificarsi il caso che un'impresa cerchi di comportarsi in maniera opportunistica, particolarmente durante i periodi di crisi. Emblematico è il caso di Prato, dove durante la crisi del tessile degli anni '80 si sono verificati alcuni comportamenti sleali; per esempio, oltre alla spietata concorrenza tra gli agenti interni, in questo periodo gli impannatori ed i lanifici presero ad imitare brutalmente gli output progettati da imprese concorrenti, sfruttando la trasparenza caratteristica del distretto.

Pertanto, la chiave dell'intera argomentazione che verte sul mix di concorrenza e cooperazione riposa sul fatto che l'insieme di fiducia e convenienza a collaborare che esiste all'interno dei distretti industriali non è coordinato al punto da rimuovere completamente le incertezze che il sistema economico giocoforza crea; la funzione dell'accoppiamento fiducia-collaborazione, tuttavia, è da considerarsi indispensabile per fare in modo che il sistema distrettuale possa giocare un ruolo importante nell'economia dei beni e servizi.

5. Conclusioni e prospettive future

Come si è visto, il mix tra cooperazione e competizione caratterizzante i distretti industriali è un aspetto il cui equilibrio è decisamente complesso e tendenzialmente instabile³⁴. Tuttavia, i distretti più performanti non possono esimersi dal provare ad acquisire il bilanciamento ottimale di queste due fondamentali componenti, in quanto costituiscono dei fattori critici di successo in relazione all'intero settore di riferimento. Pertanto, all'interno del distretto concorrenza e cooperazione non possono mancare: da un lato, la mancanza di cooperazione eliminerebbe il principale fattore portatore di vantaggi competitivi all'intera area locale; dall'altro, l'assenza di competizione toglierebbe al sistema produttivo distrettuale parte notevole del dinamismo e delle motivazioni ai singoli agenti che qualsiasi distretto di successo deve possedere. Ma non è necessaria, come già scritto, la loro semplice presenza "separata", bensì serve una confluenza tra le due: "ciò in quanto gli elementi cooperativi contribuiscono in modo determinante all'integrazione del sistema locale, mentre le forze della concorrenza lo mantengono flessibile ed innovativo" (Dei Ottati 1995).

Il sistema produttivo del distretto industriale oramai è divenuto una realtà economica che tutt'oggi gioca un ruolo rilevante in certi settori³⁵. Per quanto riguarda il mantenimento del distretto industriale in un tempo futuro, diversi sono i quesiti che lasciano un alone di incertezza³⁶. Difatti, i distretti possiedono diversi punti di debolezza, che potrebbero accentuarsi al verificarsi di determinate situazioni. Per esempio, dal lato della domanda, i consumatori dovrebbero mantenere preferenze simili per quanto riguarda i beni atti a soddisfare i loro bisogni. Finché le persone domanderanno beni che hanno un valore non solo economico ma anche di identità, il distretto proseguirà la sua esistenza, in quanto esso è capace di produrre ottimamente in modo differenziato e variabile, oltre a possedere maggiori abilità – ottenute con un lungo processo socio-culturale di crescita mediante processi di trial error, learning by doing e learning by using che creano un vantaggio competitivo rispetto alle

³⁴ Dei Ottati (1995) chiama questa tendenza all'instabilità del mix cooperazione-concorrenza "equilibrio dinamico".

³⁵ Un esempio concreto della attualità del tema, oltre ai numerosi contributi empirici presenti, è fornito da un recente articolo di Paolo Bricco pubblicato nell'edizione del 10 aprile 2016 del quotidiano *Il Sole 24 Ore*, il quale – dopo aver citato "l'atmosfera marshalliana" come elemento tutt'ora presente in Italia – conclude notando che "ancora oggi oltre la metà degli imprenditori sono ex tecnici ed ex operai che si sono messi in proprio".

³⁶ A cui si aggiungono, chiaramente, le perplessità a-temporali, cioè quei difetti che solitamente vengono indicati a riguardo dei distretti. Quali, per esempio, la piccola dimensione (e perciò alta vulnerabilità) delle singole imprese, le tendenze del sistema distrettuale a chiudersi sociologicamente rispetto al mondo esterno, il potenziale ingresso forzato nell'area di alcune multinazionali e la scarsa formazione generale delle persone fisiche appartenenti al distretto.

imprese non-distrettuali – nel saper soddisfare i bisogni di identità e tendenza dei consumatori (grazie alla sua forma più flessibile rispetto alla grande impresa).

In secondo luogo, ambiguo è il ruolo che lo sviluppo continuo ed esponenziale delle Information and Communications Technology (ICT) può assumere nel futuro dei distretti. Da un lato, le ICT chiaramente possono aumentare il grado di sinergia e collaborazione tra gli agenti distrettuali, oltre a velocizzare i processi comunicativi: le tecnologie esistenti oggi possono già conferire alle imprese, per esempio, la possibilità di rimanere in continuo contatto audiovisivo, grazie alla diffusione ormai completa della connessione Internet, e così facendo si sostituisce il ruolo più discontinuo assunto dalle comunicazioni telefoniche e dalle visite giornaliere presso le aziende con cui si collabora. Dall'altro, tuttavia, l'uso delle ICT e la conseguente digitalizzazione ha offerto un aumento esponenziale delle conoscenze potenzialmente apprendibili, e ciò non può fare altro che accrescere l'incentivo per la singola impresa di integrare un maggior numero di attività: andando cioè contro le logiche del distretto industriale. Basti pensare semplicemente ad Internet; se prima l'apprendimento richiedeva la frequentazione sul posto sia di centri di formazione sia di luoghi di lavoro, ora è sufficiente possedere una buona connessione di rete per poter accedere – gratuitamente o a pagamento (ma tuttavia a prezzi altamente accessibili) – ad un enorme spettro di articoli, lezioni, seminari e manuali che favoriscono l'apprendimento solitario del processo completo di produzione di un determinato output³⁷. Ciò favorisce l'autonomia dei singoli imprenditori, e potrebbe sfociare in un atomismo pericoloso per la sopravvivenza stessa del sistema distrettuale. Inoltre, la presenza di una rete virtuale che copre con immediatezza l'intero globo aiuta a rendere note tutte le offerte produttive presenti nel mondo; ciò potrebbe favorire l'uscita dal distretto di alcune imprese, le quali – una volta venute a sapere della presenza di agenti che possono compiere la stessa lavorazione a prezzi più bassi (si pensi alla delocalizzazione delle attività verso paesi a basso costo del lavoro) – dovranno resistere alla tentazione di sostituire i subfornitori distrettuali che svolgono operazioni poco specializzate con imprese estere.

Infine, un aspetto di cui necessariamente si deve tener conto è che il mondo sarà sempre più digitalizzato. Indicativamente, se in epoca recente l'unione tra soggetti crea la “folla” - nel senso descritto da Le Bon³⁸ - in grado di creare un *Noi* collettivo, identitario, separato da

³⁷ Inoltre, si deve tener conto del continuo aumento dei casi di *open innovation*.

³⁸ Nella sua opera *Psicologia delle folle* (1895) Gustave Le Bon definisce l'epoca moderna (alludendo al XX secolo) come “l'età delle folle”, dove queste ultime sostituiranno i sovrani nell'esercizio del potere. Lo psicologo francese sostiene che la folla sia composta da un insieme di soggetti legati tra loro per fini non individuali ma attinenti al gruppo per intero.

ciascun singolo individuo (che è ciò che economicamente avviene tra le imprese nei distretti), nel futuro tendenzialmente si potrebbe andare verso una alienazione dei singoli soggetti – e perciò ad una atomizzazione della società - causata dal fatto che la digitalizzazione³⁹, tramite l'anonimato che elimina qualsiasi forma gerarchica di comunicazione, favorisce l'individualismo: non si parlerà più, perciò, di “folla”, bensì di “sciame” – nel senso dato da Byung-Chul Han in *Nello sciame* quando scrive che:

Lo sciame digitale non è una folla, poiché non possiede un'anima, uno spirito. L'anima raduna e unisce: lo sciame digitale è composto da individui isolati. La folla è strutturata in modo totalmente diverso: ha caratteristiche che non vanno attribuite ai singoli. I singoli si fondono in una nuova unità, all'interno della quale non dispongono più di un proprio profilo. Un assembramento casuale di uomini non costituisce ancora una folla: ciò avviene soltanto quando un'anima o uno spirito li saldano in una massa omogenea, in sé chiusa. Allo sciame digitale manca l'anima della folla o lo spirito della folla: gli individui che si uniscono in uno sciame non sviluppano un Noi. (Han 2015)

Abbinando ora quest'ultimo pensiero con il fatto, precedentemente scritto, che la digitalizzazione crea anche una maggiore autonomia del singolo in termini di conoscenza, si ottiene un quadro che spinge l'agente ancora più al di fuori dalla concezione distrettuale. Egli infatti potrebbe essere automaticamente portato - a causa dell'imminente copertura totale del digitale - a rigettare qualsiasi forma di collaborazione basata su dei rapporti sociali, provvedendo ad auto-differenziarsi da solo, senza affidarsi (come avviene ora nei distretti) ad altri agenti.

Quest'ultimo pensiero è la prova di quanto affermato nella letteratura dei distretti industriali sin dai primi scritti dello stesso Becattini, e cioè che lo studio del fenomeno socio-economico del distretto industriale non include esclusivamente le materie economiche, ma anche un ampio spettro di discipline correlate, come la sociologia e la filosofia.

L'esempio classico è quello della rappresentanza in Parlamento; secondo I rappresentanti del Parlamento sarebbero relegati al compito di semplici esecutori.

³⁹ A proposito della digitalizzazione va precisato che, forse, non ci stiamo rendendo pienamente conto di quanto il mondo digitale sta influenzando - e quanto influenzerà - nelle nostre vite. Come scrive Byung-Chul Han, “Oggi ci inebriamo del medium digitale, senza essere in grado di valutare del tutto le conseguenze di una simile ebbrezza.” (Han 2015)

BIBLIOGRAFIA

Becattini G. (2000), *Il distretto industriale*, Rosenberg & Sellier

Belussi F. (2008), *Strategie innovative, modelli di impresa e comportamenti organizzativi. Ecologie del valore e approccio sistemico-vitale*, Cedam

Brioschi F. e Cainelli G. (a cura di) (2001), *Diffusione e caratteristiche dei gruppi di piccole e medie imprese nelle aree distrettuali*, Giuffrè Editore

Brusco S. (2007), *Distretti industriali e sviluppo locale: una raccolta di saggi (1990-2002)*, Il Mulino

Bricco P. , *Imprenditore e tecnico per gestire la complessità*, Sole 24 ore, edizione del 10 aprile 2016, pag. 3

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

Han B. (2015), *Nello sciame. Visioni del digitale*, Nottetempo

Le Bon G. (2004), *Psicologia delle folle*, TEA

Malmberg A. and Power D. (2003), *(How) do clusters create knowledge?*, DRUID Summer Conference on 'Creating, Sharing And Transferring Knowledge – The Role of Geography, Institutions and Organisations', Copenhagen

Marshall A. (2013), *Principi di economia*, UTET

Marshall A. (1920), *Industry and trade*, London & New York: Macmillan

Nonaka I. and Takeuchi H. (1995), *The knowledge – Creating company*, Oxford University Press

Sforzi F. , *Il distretto industriale da Marshall a Becattini*, Il pensiero economico italiano, Fabrizio Serra Editore, Secondo semestre 2008, pagg. 71-80

Weber M. (1991), *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, BUR Biblioteca Universitaria Rizzoli