

Lo sviluppo locale: modelli teorici e comparazioni internazionali

di Gioacchino Garofoli

1. Sviluppo economico e territorio.

1.1. I fattori dirompenti.

La ricerca degli ultimi anni ha evidenziato la centralità del territorio nel processo di sviluppo economico. Una delle ricorrenti critiche alle teorie dello sviluppo economico consisteva, infatti, nella mancata considerazione dello «spazio» e del «tempo» all'interno dei modelli esplicativi. La notevole differenziazione dei processi di sviluppo, la mancanza quindi di un unico percorso di sviluppo valido in ogni tempo e luogo, destinato ad essere seguito – prima o poi – da tutti i paesi e da tutte le regioni, ha aperto una «breccia» negli schemi interpretativi: il territorio diviene una variabile cruciale per spiegare le opportunità che vengono colte in alcune aree e regioni e i vincoli che sono posti al processo di sviluppo. Le condizioni storico-culturali e le caratteristiche socio-economiche delle varie regioni giocano un ruolo estremamente importante; le loro differenze possono spiegare, in gran parte, i diversi sentieri di sviluppo intrapresi in varie circostanze storiche e geografiche.

Gli economisti scoprono lo spazio (cfr. la letteratura italiana sullo sviluppo periferico e sui distretti industriali, ma anche alcuni recenti contributi della letteratura internazionale, ad esempio Krugman 1991a e 1991b); lo spazio cessa di essere una sorgente di costo per le imprese, per assumere invece il ruolo di ambiente favorevole (o sfavorevole) per le imprese, creatore di «economie esterne» (o di diseconomie esterne): lo spazio diviene il punto di incontro tra gli attori dello sviluppo, è il luogo delle forme di cooperazione tra le imprese, è il luogo in cui si decide la divisione sociale del lavoro; è, in definitiva, il punto di incontro tra le forze di mercato e le forme di regolazione sociale (Becattini 1987; Garofoli 1992a). Questa riflessione ha determinato la crescente attenzione non solo degli economisti ma anche degli aziendalisti; basti pensare ai famosi lavori di Michael Porter (specie Porter

1990) o alla recente letteratura sulle «shared resources» (Grant 1991; Foss - Eriksen 1995) o sulle «intangible resources» (Lado *et al.* 1992). L'organizzazione della produzione assume modalità molto diverse che non possono essere ridotte ad un semplice schema dualistico (di contrapposizione tra modello efficiente e modello inefficiente di organizzazione della produzione) o ad una distribuzione di casi più o meno favorevoli ed efficienti lungo una scala gerarchica prefissata. Convivono, infatti, sistemi organizzativi molto diversi: la grande impresa verticalmente integrata; la grande impresa con una rete gerarchica di sub-fornitori; la grande impresa che intraprende rapporti forti con l'ambiente locale in un processo sinergico; la grande impresa «isolata» dal contesto territoriale e ambientale; i sistemi integrati di piccole imprese; l'industrializzazione diffusa senza scambi di merci e servizi tra le imprese dell'area. Questi sistemi convivono non solo nel senso che operano nello stesso tempo ma addirittura spesso partecipano allo stesso meccanismo competitivo, essendo presenti negli stessi mercati finali (cfr. la grande impresa tessile verticalmente integrata, la grande impresa che segue una strategia di decentramento internazionale della produzione, il modello Benetton, il modello del distretto industriale carpigiano...): i loro prodotti giungono sugli stessi mercati, i consumatori non ne possono individuare le differenze in termini organizzativi (ma soltanto la diversa abilità a cogliere – o a creare – le loro preferenze e i loro gusti). Ma avviene ancora di più: non è possibile neanche individuare una precisa gerarchia di efficienza o di produttività del lavoro tra i diversi modelli organizzativi.

1.2. *La storia del dibattito.*

L'attenzione degli economisti e dei «policy-makers» nei confronti dei modelli locali di sviluppo e delle politiche di intervento locale è fortemente cresciuta negli ultimi anni.

In Italia il dibattito su questi temi è iniziato nei primi anni settanta con le ricerche sul decentramento produttivo. Quelle ricerche sottolineavano, da un lato, un cambiamento rilevante nei processi di localizzazione industriale e nei rapporti tra aree «centrali» e aree «periferiche», oltre che tra grandi imprese e piccole imprese e dall'altro indicavano nuovi campi di indagine per l'economista e per lo studioso di scienze sociali, iniziando la stagione delle analisi dirette sul campo, l'analisi delle piccole imprese e delle condizioni di lavoro in fabbrica.

Tutto ciò ha avuto come conseguenza una crescente capacità di fare ricerca applicata e di condurre analisi di tipo induttivo che pian piano iniziavano a porre in serie difficoltà alcuni assunti teorici precedentemente largamente accettati (si veda, per tutti, il principio dei rendimenti crescenti di scala). La crescente capacità di lettura del territorio, dei rapporti tra le imprese e della divisione sociale del lavoro doveva presto condurre all'individuazione di modelli di sviluppo alternativi (il modello dell'economia periferica e dell'industrializzazione diffusa; cfr., tra i primi lavori, Becattini 1975; Bagnasco 1977; per una cronistoria critica del dibattito, Garofoli 1992b).

La letteratura italiana ha particolarmente sviluppato ricerche e riflessioni sui sistemi di piccola impresa (distretti industriali e/o aree-sistema) (Becattini 1979, 1987, 1989, 1998; Brusco 1989; Garofoli 1981, 1983, 1991), sottolineando i caratteri di un modello di organizzazione della produzione che si contrappone al modello della grande impresa e dello «sviluppo dall'alto» con logiche di divisione del lavoro legate ad esigenze tecniche ed organizzative pressoché stabilite, una volta per tutte, dall'impresa capofila. Il modello del distretto industriale smentisce la validità non solo di una serie di assunti teorici generalmente (e spesso acriticamente) accettati (valga per tutti il principio dei rendimenti crescenti di scala) ma anche delle linee perseguite nelle politiche di sviluppo regionale (e di sviluppo *tout-court*) seguite non solo nei paesi avanzati ma anche nei paesi in via di sviluppo.

Michael Piore e Charles Sabel nel loro fortunato libro (Piore - Sabel 1984) si basano fortemente sull'esempio italiano dei distretti industriali per contrapporre il modello della specializzazione flessibile al modello fordista, sottolineando il ruolo dell'alternativa storica al modello della produzione di massa. Piore e Sabel hanno il grande merito di rompere con gli schemi teorici ortodossi e consentono, inoltre, alla letteratura italiana di entrare dalla porta principale del dibattito internazionale sui modelli di organizzazione della produzione e sullo sviluppo economico. Allen Scott e Michael Storper, sul piano più territoriale dell'analisi, portano particolare attenzione all'esperienza italiana nell'analisi dei modificati rapporti tra economia e territorio (Scott 1988; Scott - Storper 1990).

Il modello del distretto industriale rompe, soprattutto, con una lunga tradizione di modelli economici di tipo funzionalista che attribuivano un ruolo determinante per lo sviluppo alla presenza di funzioni economiche privilegiate e di settori economici avanzati predeterminando sia una gerarchia per paesi che una sequenza per stadi di sviluppo prefissati e che ogni paese che volesse svilupparsi avrebbe

dovuto seguire. Il territorio nell'approccio funzionalista gioca un ruolo esclusivamente passivo; lo sviluppo economico risulta un processo «oggettivamente determinato» dalla presenza di ingredienti tecnici: non c'è spazio per la soggettività, non c'è ruolo attivo per gli attori sociali dello sviluppo, non ci sono opportunità per vie alternative allo sviluppo e alla trasformazione: il processo di innovazione è anch'esso un fenomeno strettamente tecnico.

L'analisi dell'organizzazione della produzione del distretto industriale e dei fattori sociali che ne sono alla base consente di far luce su nuove variabili che acquisiscono una importanza rilevante nelle decisioni (di localizzazione, di investimento, di strategie) degli operatori economici e che quindi condizionano i processi di trasformazione dell'economia (e della società) locale e dei loro aggregati territoriali superiori: i rapporti di collaborazione tra le imprese, i rapporti tra il sistema produttivo e il sistema socio-istituzionale, le professionalità e il coinvolgimento dei lavoratori nell'organizzazione della produzione delle imprese e del modello complessivo dell'area, il ruolo di specifiche istituzioni locali che intervengono a risolvere alcune insufficienze (o «fallimenti») del mercato (cfr. centri tecnologici, centri servizi, scuole di formazione professionale, agenzie di sviluppo locale...). In altri termini si organizza un sistema sociale di interrelazioni, di circolazione di informazioni, di produzione e riproduzione di valori che permea e caratterizza il modo di produrre.

Ciò significa che molti dei fattori critici sono storicamente sedimentati nella società locale e non sono quindi facilmente trasferibili ad altre aree: il processo di sviluppo acquisisce definitivamente il suo carattere di «processo sociale» rifiutando di apparire unicamente un processo tecnico. Il territorio diventa, dunque, un fattore attivo del processo di sviluppo in quanto include tutti quei fattori storico-culturali-sociali che sono alla base di specifici modelli di organizzazione della produzione, della continua interazione tra gli attori economici e sociali e, quindi, dei processi di trasformazione economica e sociale effettivamente perseguiti.

L'attenzione sul modello organizzativo della produzione ancorato al territorio fa perno, dunque, su almeno due dimensioni:

a) una dimensione relativa al sistema di produzione, ai rapporti tra le imprese e, quindi, alla divisione sociale del lavoro (rapporti di scambio di merci e servizi, costi di transazione, costi relativi di produzione, dipendenza o relativa autonomia delle imprese sub-fornitrici...);

b) una dimensione relativa alla base sociale e istituzionale che consente quella particolare forma organizzativa (il consenso e la par-

tecipazione dei lavoratori, la coerenza delle strategie delle specifiche istituzioni locali, le politiche locali di sostegno, stimolo e accompagnamento, la riproduzione delle conoscenze e dei valori, gli investimenti sociali necessari per riprodurre le economie esterne).

Per questo motivo è stato introdotto nel dibattito il concetto di «area-sistema» (Garofoli 1981, 1983), perché garantiva di mettere in rilievo sia la forma sistemica della produzione (e della particolare forma organizzativa) (le interdipendenze produttive in un fitto sistema *input-output* a livello locale e la esasperata divisione sociale del lavoro che determina la disintegrazione verticale della produzione) sia il ruolo del territorio e della continua interazione economia-società-ambiente locale.

Un secondo gruppo di contributi teorici, quello che fa capo ai cosiddetti modelli evuzionistici dell'innovazione, è particolarmente interessante ai nostri fini. La considerazione di una dimensione territoriale interna alla dinamica tecnologica può essere fatta risalire a François Perroux (1955 e 1961) con il ruolo determinante dell'impresa motrice e dei meccanismi di induzione economica sul territorio. Ma sono soprattutto i lavori che sottolineano il processo cumulativo dell'innovazione attraverso modalità di apprendimento progressivo che portano all'emergere di innovazioni integrate e incrementali (Dosi *et al.* 1988). L'innovazione tecnologica si radica sul territorio attraverso l'intervento di istituzioni specifiche che determinano la costituzione di sistemi innovativi regionali (Gaffard 1992; Asheim, 1999). Lo sviluppo economico del territorio diviene «path dependent».

Due sono stati, in particolare, i filoni analitici che hanno sviluppato la questione della specificazione territoriale del trasferimento tecnologico: l'analisi del distretto tecnologico (Antonelli 1986) e l'analisi del «milieu innovateur» effettuata dagli economisti del GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs), a partire dai contributi di Philippe Aydalot e Jean Claude Perrin (Aydalot 1986; Perrin 1989). Nel distretto tecnologico il processo di cambiamento tecnologico è favorito dalle relazioni tra le imprese e dalla loro prossimità, sottolineando quindi il ruolo delle economie esterne. La nozione di «milieu innovateur» si oppone ad una concezione funzionalista del progresso tecnico e consente di fornire una visione territorializzata dell'innovazione: l'innovazione è opera di un «milieu» locale, è il frutto della capacità inventiva del «milieu» e risponde alle esigenze di sviluppo locale.

Le nozioni di distretto tecnologico e di «milieu innovateur» sono

molto prossime. Esse condividono, infatti, una concezione evoluzionista della tecnologia e dello sviluppo introducendo la non-linearità. Esse riconoscono l'importanza delle esternalità che operano al di fuori del mercato e degli effetti di prossimità spaziale nei processi di innovazione tecnologica (Courlet-Soulage 1995).

Alcune recenti evoluzioni della «*industrial organization*», analogamente, introducono una dimensione territoriale dell'analisi quando riflettono su particolari modalità di organizzazione della produzione basate sulla divisione del lavoro tra imprese localizzate in un ristretto intorno (distretti industriali e reti di imprese locali). Il distretto industriale può essere visto come un particolare idealtipo organizzativo che introduce il territorio come una forma di coordinazione della produzione industriale, come si può rilevare da una molteplicità di studi di «*industrial organization*». L'ispessimento localizzato di imprese permette l'abbassamento dei costi di transazione. Il territorio assume una valenza organizzativa, diviene un'unità di coordinamento come l'impresa (Courlet 1994). La rete tra le imprese è un concetto ampiamente utilizzato. Questo concetto consente di superare la separazione netta (introdotta da Coase 1937 e sistematizzata da Williamson 1975) tra la gerarchia all'interno dell'impresa e le transazioni effettuate sul mercato. La rottura con la logica dell'internalizzazione (della verticalizzazione della produzione) non significa, dunque, necessariamente il ritorno al mercato. Alla logica dell'organizzazione gerarchizzata si può, dunque, sostituire un'organizzazione di rete, basata su pratiche di partenariato e contrattuali, con procedure di cooperazione tra le imprese che sono sostenute dalla conoscenza e dalla mutua fiducia (Mariti-Smiley 1983).

2. Modelli locali di sviluppo.

L'analisi di Piore e Sabel e il successo dei distretti industriali rompono, come già si è detto, l'immagine del modello unico di sviluppo (anche se altri precedenti contributi nella letteratura italiana e straniera erano andati nella medesima direzione; cfr., ad esempio, Fuà 1977 e 1980) e aprono la strada ad una riflessione più generale dei rapporti tra sviluppo economico e territorio (oltre che tra sviluppo economico e istituzioni). Una prima direzione in cui si è inoltrato il dibattito degli ultimi dieci anni è quella dell'analisi dei modelli di sviluppo endogeno contrapposti ai modelli di sviluppo esogeno.

La letteratura sullo sviluppo endogeno fa emergere il paradigma dello sviluppo «dal basso» (Stöhr 1978, 1981, 1984) e si ricollega, inoltre, alla letteratura sullo sviluppo territoriale e «agropolitano» (Friedmann - Douglass 1975; Friedmann - Weaver 1979) e sull'ecosviluppo (Sachs 1977 e 1980).

Un modello di sviluppo endogeno garantisce autonomia al processo di trasformazione del sistema economico locale, sottolineando la centralità dei processi decisionali degli attori sociali locali e la loro capacità di controllare e internalizzare conoscenze e informazioni esterne, assumendo generalmente caratteri di sviluppo autosostenentesi. Il processo di trasformazione si basa, dunque, su alcune specificità locali e sulla capacità di governo di alcune variabili fondamentali.

Un modello di sviluppo endogeno è, infatti, basato sulla produzione di «social capability» a livello della comunità di imprese e di istituzioni che operano nell'ambito locale, attraverso la progressiva costruzione delle seguenti caratteristiche e capacità (Garofoli 1991 e 1992a):

a) utilizzazione delle risorse locali (lavoro, capitale storicamente accumulato a livello locale, imprenditorialità, conoscenze specifiche sui processi di produzione, professionalità specifiche, risorse materiali);

b) capacità di controllo a livello locale del processo di accumulazione;

c) controllo della capacità di innovazione;

d) esistenza di (e capacità di sviluppare le) interdipendenze produttive, sia di tipo intrasettoriale che intersettoriale, a livello locale.

Sviluppo endogeno non è tuttavia sinonimo di «chiusura all'esterno», come talvolta agli inizi del dibattito qualche commentatore rischiava di intendere; esso implica infatti il progressivo rapportarsi con l'esterno (con i mercati esterni e con la produzione di conoscenze e tecnologia che sono prevalentemente prodotte all'esterno del sistema locale). Sviluppo endogeno, infatti, significa (Garofoli 1991 e 1992a):

a) capacità di trasformazione del sistema economico-sociale;

b) capacità di reazione alle sfide esterne;

c) capacità di introdurre forme specifiche di regolazione sociale a livello locale che favoriscano i punti già elencati.

Sviluppo endogeno è, in altre parole, capacità di innovazione (e produzione di «intelligenza collettiva») a livello locale.

In altri termini si può sintetizzare sottolineando il ruolo dei fattori ambientali, territoriali ed istituzionali nel processo di internalizzazione di conoscenze e di sviluppo della capacità di relazionare il locale e il globale nei modelli di sviluppo endogeno, con un ruolo at-

tivo del territorio e degli attori sociali locali. Il modello di sviluppo esogeno rappresenta, invece, un processo di sviluppo «extravertito», controllato dall'esterno, in cui le decisioni fondamentali del processo di sviluppo (con le conseguenti ripercussioni in termini di dinamica occupazionale e di modifica della struttura sociale) sono assunte da operatori esterni all'area: il territorio gioca un ruolo esclusivamente passivo, rappresentando l'insieme delle condizioni che staticamente consentono un vantaggio localizzativo per l'impresa esterna (bassi salari, basso costo della terra, incentivi finanziari e fiscali per la localizzazione industriale...): il territorio assume la veste di «vaso da riempire», l'argomento delle decisioni ad investire non riguarda la creazione di sinergie dinamiche con l'ambiente locale.

Sebbene lo spartiacque tra le due «famiglie» di modelli (quello endogeno e quello esogeno) sia teoricamente identificabile con chiarezza (essendo il primo gruppo basato esclusivamente su variabili endogene, mentre il secondo è fondato su variabili esogene), nella realtà economica e sociale può non essere così netta né i processi di trasformazione sono necessariamente divergenti.

Innanzitutto c'è stretta interdipendenza e sinergia tra le varie variabili in un processo di sviluppo e trasformazione che, essendo soggetto a dinamiche sociali, non può essere prederminato: nelle esperienze concrete di sviluppo endogeno c'è interazione tra le variabili endogene e le variabili esogene – più o meno favorevoli che esse siano – (altrimenti non si capirebbero i diversi tempi del processo di sviluppo e di industrializzazione in aree diverse), c'è interazione continua tra locale e globale, c'è internalizzazione di conoscenze e fattori esterni (in una dinamica di appropriazione di conoscenze e di «saper fare»); lo sviluppo endogeno non è un modello di «economia chiusa» ed è soprattutto un modello dinamico.

Ciò, da un lato, significa che alcuni caratteri determinanti del modello di sviluppo endogeno possono non riprodursi, facendo perdere progressivamente autonomia al sistema locale. Analogamente un processo di industrializzazione basato sul ruolo determinante di imprese e di attori sociali esterni non necessariamente è destinato a rimanere per sempre un modello extravertito; vi sono numerosi casi di profonda trasformazione delle dinamiche tra imprese e delle dinamiche sociali che hanno consentito l'introduzione progressiva di elementi endogeni e di progressivo intervento e controllo da parte delle istituzioni e degli attori sociali locali, come per esempio è avvenuto nei casi della Valle della Maurienne (Zampa 1993) e di Urbania (Garofoli 1993b).

La distinzione tra sviluppo endogeno e sviluppo esogeno può in ogni caso facilitare la riflessione e la progettualità dello sviluppo locale, per sottolineare vincoli ed ostacoli al processo di trasformazione, per evidenziare «guadagni e perdite» per le collettività locali e per quella nazionale.

In secondo luogo occorre sottolineare che con questa distinzione si fa esclusivamente riferimento a «famiglie» di modelli, in quanto si possono individuare diverse tipologie di modelli (o processi) di sviluppo endogeno (distretti industriali, poli tecnologici sia basati sulla grande impresa e la capacità di utilizzare i vantaggi dell'ambiente locale – cfr. i casi di Toulouse, Grenoble, Cambridge, ove la grande impresa esterna internalizza le economie esterne territoriali –, sia basati sull'agglomerazione di piccole e medie imprese innovative – cfr. il caso della Silicon Valley –, aree di industrializzazione diffusa...) così come diverse tipologie di modelli di sviluppo esogeno (cfr. l'industrializzazione basata sulla grande impresa esterna senza interrelazioni con le imprese e con l'ambiente locale, aree di decentramento produttivo, aree basate sulla spesa pubblica erogata dallo Stato centrale, aree di pendolarismo in cui la gran parte del reddito disponibile è prodotto altrove...).

Tutto ciò spiega perché non sia possibile accettare la definizione di sviluppo locale proposta da Coffey e Polese, che identificano il processo di sviluppo locale con lo sviluppo endogeno, con un ruolo determinante ed esclusivo degli agenti locali e con un percorso obbligato di sviluppo attraverso stadi predeterminati (Coffey-Polese 1984).

Da considerazioni di questo tipo hanno preso avvio le ricerche che si sono indirizzate ad individuare le diverse tipologie dei modelli locali di sviluppo (Garofoli 1991, 1993a; Storper - Harrison 1991; Leborgne-Lipietz 1992). La discussione sulle tipologie di sviluppo non ha l'obiettivo della individuazione esaustiva dei modelli di sviluppo locale quanto di far emergere l'esistenza di una pluralità di modelli di sviluppo e le biforcazioni potenziali dei processi di trasformazione e il ruolo (e le responsabilità) degli attori sociali locali nel controllo del processo di trasformazione del sistema economico e sociale locale. Ciò sottolinea, dunque, il ruolo determinante delle forme di regolazione sociale introdotte (e introducibili) a livello locale e delle politiche di sviluppo locale *tout-court*. Evidentemente queste riflessioni sono determinanti per le strategie di sviluppo locale che si possono avviare con le procedure della programmazione negoziata o della concertazione sociale decentrata (patti territoriali, contratti d'area, contratti di programma...).

3. *I sistemi produttivi localizzati.*

La discussione sulle tipologie di organizzazione della produzione ripropone il problema della definizione dei modelli di sviluppo anche perché sembra spesso arduo muoversi senza ambiguità nella massa enorme di concetti e di categorie analitiche utilizzate nelle proposte di tipologie dei modelli locali di sviluppo e, soprattutto, nel dibattito sulle strategie di sviluppo nelle aree depresse. Sembra allora possibile (e necessario) porre qualche punto stabile sui risultati delle ricerche condotte sui rapporti tra sviluppo economico e territorio, riflettendo sui modelli (e induttivamente sui casi specifici) di sviluppo locale che individuano come punto qualificante la forte interazione tra le condizioni del modello organizzativo della produzione e le variabili ambientali-territoriali (non trasferibili, cioè, in altre località).

Alla luce di quanto sin qui detto, sembra allora necessario riflettere sul concetto di «sistema produttivo locale» (o sistema produttivo territorializzato), così come è emerso nella letteratura, combinando gli apporti critici e conoscitivi provenienti dai vari studi sull'argomento, in particolare combinando le proposte di Gérard Destanne de Bernis e di Frank Wilkinson, che introducono il concetto di «sistema produttivo» alla scala nazionale/globale, e quelle di Gioacchino Garofoli (con l'introduzione del concetto di «sistema produttivo locale») e della letteratura francese sullo sviluppo locale (con la diffusa utilizzazione del concetto di «sistema industriale localizzato», specie da parte di Courlet - Pecqueur e di Bernard Ganne), che introducono il concetto di sistema produttivo alla scala locale/regionale. Il concetto di sistema produttivo evoca la compresenza di fenomeni di coesione, di autonomia, di dinamica (Destanne de Bernis 1983) e l'esistenza di specifiche forme di regolazione sociale.

Il sistema produttivo, secondo Destanne de Bernis, è infatti basato su:

- una propria coerenza: coerenza da un punto di vista dell'accumulazione e corrispondenza tra strutture della produzione e bisogni sociali;
- una sua autonomia: autonomia del proprio ritmo di accumulazione grazie all'autonomia (e alla riproducibilità) del suo sistema di distribuzione dei redditi, capacità di controllare dall'interno del sistema le relazioni con gli altri sistemi produttivi;
- una propria dinamica spatio-temporale, vale a dire la trasformazione del suo spazio (della struttura territoriale) e la permanenza relativa della sua stabilità strutturale (Destanne de Bernis 1983).

Frank Wilkinson (1983), risalendo ai contributi della scuola istituzionalista e della scuola francese della regolazione, critica l'approccio liberista tradizionale che individua nella «mano invisibile» delle forze di mercato l'elemento regolatore del sistema economico e sottolinea il ruolo centrale delle istituzioni nello sviluppo economico e l'inestricabile intreccio tra le forze economiche, politiche e sociali nel determinare le modalità del processo di funzionamento del sistema economico. Migliorare la nostra comprensione delle modalità di funzionamento dei sistemi economici concreti può richiedere il sacrificio della formalizzazione dei modelli e delle certezze delle loro conclusioni.

Le parti costitutive di un «sistema produttivo» («productive system») sono la forza lavoro, i mezzi di produzione, i metodi utilizzati nell'organizzazione della produzione, la struttura della proprietà e del controllo dell'attività produttiva e il contesto socio-politico nel cui ambito opera il processo di produzione. Questi elementi sono prodotti del processo produttivo piuttosto che esistere come precondizioni dell'attività produttiva (rappresentano, cioè, un prodotto sociale del processo di produzione); sebbene possa essere conveniente considerare questi elementi separatamente, essi in pratica si sostengono mutuamente e sono dinamicamente interattivi. Il processo di apprendimento di tipo «learning by doing» è, ad esempio, tipicamente il prodotto di un processo sociale: esso non può essere basato unicamente su condizioni strettamente economiche o tecniche. Tutto ciò fa sì che «ciascun sistema sia il prodotto unico della sua storia specifica» (Wilkinson 1983, p. 421).

Quanto appena affermato è tanto più vero a livello disaggregato territoriale, quando si possono contrapporre diversi modelli organizzativi e diversi processi di trasformazione in aree relativamente vicine, ad esempio nell'ambito di una stessa regione. Altri autori utilizzano il concetto di sistema produttivo specie nel contesto di analisi di modelli di organizzazione produttiva a base territoriale; tra gli altri Michael Storper e Ben Harrison che sottolineano come il concetto di sistema produttivo vada ampiamente al di là del meccanismo di interrelazioni produttive del modello *input-output* (Storper - Harrison 1991).

Il concetto di «sistema produttivo locale» è stato inizialmente introdotto (Garofoli 1983) per evidenziare sia la stretta interrelazione tra dinamiche produttive e industriali, da un lato, sia le dinamiche tra sistema produttivo e sistema socio-istituzionale, dall'altro, per i casi di agglomerazione produttiva basati su piccole imprese, e quindi come sinonimo del sistema di piccole imprese. Ciò serviva a sottoli-

neare l'emergere di una identità socio-economica locale, l'esistenza di interessi comuni a livello delle imprese e della collettività locale, l'identificazione di problemi comuni che rendevano opportuna l'introduzione di specifiche forme di regolazione sociale a livello locale.

L'attenzione sul tema delle interrelazioni tra sistema produttivo e sistema socio-istituzionale (e sulle forme di regolazione sociale introdotte a livello locale e quindi l'attenzione alle reti di relazione e ai rapporti di reciprocità) è fortemente sottolineata dal dibattito nella letteratura francese sui «sistemi industriali localizzati» («*systèmes industriels localisés*»). Nonostante lievi modificazioni nell'uso del concetto, non sembra siano state introdotte sostanziali differenze rispetto al concetto di «sistema produttivo locale» da cui è tratto, anche se il successo e l'estensione nel suo uso è stato, almeno negli ultimi anni, nettamente superiore in Francia (cfr., ad esempio, Raveyre - Saglio 1984; Courlet - Judet 1986; Courlet - Pecqueur 1992; Ganne 1992).

Generalizzando l'uso del concetto di sistema produttivo localizzato ad ogni modello organizzativo della produzione basato sulla presenza di economie esterne e di risorse specifiche (Colletis - Pecqueur 1995) e di conoscenze tacite (Becattini - Rullani 1993) non trasferibili e sull'introduzione di specifiche forme di regolazione che identificano e salvaguardano l'originalità del percorso di sviluppo, si può essere in grado di considerare tutti i processi di sviluppo locale in cui il territorio gioca un ruolo attivo e in cui il sistema produttivo locale gode di una forte identità e di specifiche caratteristiche che si ritiene opportuno, nell'interesse della collettività locale, difendere e riprodurre. Allora è possibile considerare sistemi organizzativi che possono essere basati sia sulla grande impresa (talvolta anche grande impresa esterna purché interessata alla creazione e sviluppo di interrelazioni con l'ambiente locale) (cfr. Garofoli, Gilly, Vazquez Barquero 1997) sia su modelli organizzativi che non determinano una elevata divisione sociale del lavoro tra le imprese locali (come, invece, avviene nel modello del distretto industriale e dell'area-sistema), potendo includere processi di industrializzazione basati su meccanismi di riproduzione sociale (piuttosto che tecnico-economici), con la riproduzione di nuova imprenditoria attraverso meccanismi imitativi e di «spin-off» (per esempio con processi che prendono l'avvio dall'internalizzazione di conoscenze esterne, come è evidenziato nel caso di Raiano in Abruzzo, basato sull'incorporazione delle conoscenze imprenditoriali attraverso il rientro degli emigrati; cfr. Garofoli 1991).

Questo ci avvicina, allora, notevolmente all'analisi delle condizioni e dei vincoli dello sviluppo legati alla scarsa presenza del fattore orga-

nizzativo-imprenditoriale (cfr. i contributi teorici di Albert O. Hirschman e le riflessioni della scuola di Ancona); non sembra più un caso, allora, che i processi di sviluppo avvengano lungo percorsi e traiettorie che utilizzano l'addensamento e la socializzazione delle conoscenze, attraverso progressivi meccanismi di connessione a monte e a valle.

Il concetto di «sistema produttivo locale» è quindi qui proposto nella definizione più estensiva di modello organizzativo della produzione a forte radicamento territoriale, con elevate interrelazioni tra il sistema produttivo e il sistema socio-istituzionale locale, con le connesse implicazioni in termini di economie esterne, conseguenti sia al fitto interscambio di merci e informazioni nell'ambito del sistema produttivo che alla continua produzione e riproduzione di conoscenze specifiche, di professionalità e di forme di regolazione locale che caratterizzano il territorio e che non sono facilmente esportabili altrove. In altri termini il concetto di «sistema produttivo locale» qui utilizzato combina le caratteristiche di un modello produttivo, di un modello spaziale e di un modello sociale: le tre dimensioni (economica, territoriale e sociale) non sono scindibili per lo stretto intrecciarsi delle variabili e per la loro mutua interdipendenza.

4. Le esperienze all'estero.

Diversi sono i modelli di sviluppo locale con capacità endogena; in Italia si hanno quasi esclusivamente i casi dei distretti industriali (oltre che dei distretti agro-alimentari e turistici che hanno comunque molte affinità con il modello di organizzazione delle PMI industriali); negli altri paesi si assiste, invece, ad un capacità, talvolta elevata, di avviare progetti di sviluppo con interessanti interazioni tra attori diversi (pubblici e privati) che consentono di accedere a competenze di sistema o a risorse specifiche prodotte attraverso investimenti locali o, comunque, di accedere a finanziamenti comunitari per finanziare infrastrutture e capitale fisso sociale. Progetti che ristrutturano profondamente l'economia locale attraverso l'avvio di nuovi settori produttivi o che rafforzano la produzione di capitale umano particolarmente qualificato che attrae successivamente investimenti di medio-grandi imprese in settori innovativi o che favoriscono l'interazione tra ricerca e produzione industriale («technopoles»).

In molte regioni del Sud Europa, non solo nei tradizionali paesi mediterranei (Spagna e Portogallo, soprattutto, oltre all'Italia) (Vazquez Barquero 1987, 1992; Costa 1995; Silva 1992; Figueredo, Costa,

Silva 1994) ma anche nel Sud della Francia (Courlet - Pecqueur 1992; Courlet - Hsaini 1997), si riscontra una rilevante presenza di sistemi locali di piccole e medie imprese (almeno 20-25 aree in Spagna, 10-15 aree in Portogallo, circa 20-25 aree in Francia), spesso veri e propri distretti industriali. In alcuni casi questi sistemi locali di impresa sono il prodotto di una progressiva trasformazione di una cultura produttiva diffusa di tipo artigianale (cfr. il caso di Ubrique in Spagna, specializzata nella produzione di pelletteria, o il caso di Kastoria in Grecia, specializzata nella produzione di pellicce) o di trasformazione di materie prime locali (cfr. il caso di Porriño in Spagna, specializzata nella lavorazione del granito); in altri casi sono il risultato di antiche specializzazioni (il caso della coltelleria di Thiers in Francia) e di una consolidata esperienza sui mercati internazionali (cfr. il caso di Mazamet in Francia, specializzata nelle prime fasi della lavorazione della lana) o di progressive trasformazioni di lavorazioni meccaniche basate sul consolidamento delle conoscenze professionali dei lavoratori locali (cfr. il caso di Cluses in Francia, specializzata nella produzione di minuteria metallica).

In alcune regioni la presenza di sistemi locali di piccole e medie imprese è particolarmente importante. Nella regione valenciana in Spagna vi sono ad esempio il sistema calzaturiero di Elche-Elda, il sistema dei giocattoli di Ibi-Onil, il sistema tessile di Alcoy, il sistema di imprese della ceramica di Castellon. Nella regione Rhône-Alpes e nel Jura in Francia si possono ricordare, oltre al già citato caso di Cluses, quelli di Oyonnax per la lavorazione di materiali plastici, di Roanne per il tessile, di Romans per le calzature, di Morez per l'occhialeria, di St. Claude per la lavorazione del legno. Nel Nord del Portogallo si possono ricordare i casi dei sistemi tessili e dell'abbigliamento di Guimarães, S.to Tirso e Vila Nova de Famalicão nella valle dell'Ave e di Feira e Agueda nella regione di Aveiro, della produzione calzaturiera a Felgueiras a Nord di Porto e di S. João da Madeira, Feira e Oliveira de Azemeis nella regione di Aveiro, della produzione di mobilio a Paredes e Paços Ferreira nella regione di Porto.

Ciò che contraddistingue spesso questi sistemi locali di imprese, specie in Spagna e in Portogallo, è l'elevata consapevolezza dell'operatore pubblico (locale e regionale) del ruolo strategico che esso può giocare nelle iniziative di sostegno della produzione locale e della capacità competitiva delle imprese. Ciò è, in gran parte, da attribuire al fatto che la maggioranza delle aree spagnole e la totalità di quelle portoghesi rientrano in regioni «Obiettivo 1» e che quindi hanno elevate opportunità di mobilitare risorse finanziarie dai fondi strut-

turali europei. Ciò spiega i rilevanti interventi effettuati sia nel settore delle infrastrutture sia a supporto del cambiamento tecnologico ed organizzativo dei sistemi locali, con il ruolo determinante giocato da specifiche istituzioni e associazioni locali (Vazquez Barquero 1987, 1992; Figueredo, Costa, Silva 1994).

Sono molto diffuse (specie in Spagna) le «agenzie di sviluppo locale» che supportano di capacità tecniche le amministrazioni locali e che promuovono progetti, sia nel campo della riqualificazione professionale che nel campo della diffusione di servizi alle imprese, finanziabili a livello nazionale e comunitario. Sono, inoltre, spesso presenti centri e istituti tecnologici (non solo in Spagna, soprattutto, e in Portogallo, ma anche in Francia), talvolta di dimensioni consistenti (con 70-80 addetti), che effettuano prove e certificazioni ma soprattutto facilitano il trasferimento tecnologico alle piccole e medie imprese locali. Per quanto riguarda il trasferimento di tecnologia il caso più emblematico è rappresentato dall'IMPIVA (Istituto de la Pequeña y Mediana Empresa Valenciana), nella regione valenciana, con una rete di centri tecnologici distribuiti sul territorio a supporto dei sistemi locali, ma non bisogna dimenticare la forte attenzione che il mondo universitario spagnolo e portoghese ha manifestato a questo problema, sin dagli anni ottanta (cfr. la costituzione dell'UNAVE ad Aveiro nel 1986), con la costituzione di numerose istituzioni (generalmente molto «leggere») (associazioni per la formazione e l'aggiornamento professionale di alto livello, uffici di collegamento università-imprese, agenzie per l'innovazione) per promuovere la cooperazione tra mondo accademico e mondo delle imprese. Infine, sembra utile ricordare alcuni meccanismi istituzionali da tempo in vigore in Francia che consentono di formulare accordi di programma (cfr. «contrats de pays») tra i vari livelli di governo che facilitano politiche di sviluppo locale o l'introduzione di strutture di accompagnamento alle strategie innovative delle PMI per rispondere alle sfide del cambiamento e della globalizzazione (cfr. la «veille technologique» a Cluses).

Cambiamenti interessanti si notano sia nelle regioni «Obiettivo 1» (sia nel Sud che nel Nord Europa) sia nelle altre regioni. Nell'ambito delle regioni «Obiettivo 1» del Sud Europa, ad esempio, è opportuno considerare non solo la capacità di governare il processo di trasformazione nei numerosi casi di distretti industriali e sistemi di piccola impresa (nel Nord e nel Centro-Nord del Portogallo, nel Pais Valenciano, in Galizia) già ricordati, ma anche la grande capacità di mobilitazione delle risorse finanziarie esterne (specie dei fondi strutturali europei) per investimenti infrastrutturali che migliorano l'accessibilità di

queste regioni ai mercati internazionali. Non vanno, inoltre, dimenticati i casi di relativo successo nell'attrazione di grandi imprese dall'esterno (in quantità notevolmente più elevata di quanto sia stato possibile in Italia), con attivazione sovente di interrelazioni con PMI locali (cfr. Costa - Saez 1997). Tra le regioni «Obiettivo 1» del Nord Europa è sufficiente ricordare le interessanti esperienze maturate dalla Welsh Development Agency in Galles e dallo Shannon Development in Irlanda, con l'avvio di una interessante esperienza di coordinamento tra gli investimenti provenienti dall'estero e la capacità di creazione e mobilitazione di competenze nel sistema locale, con iniziative di trasferimento tecnologico nelle piccole imprese locali e l'organizzazione di reti di sub-fornitori specializzati.

5. Gli insegnamenti dei casi di successo e la riproducibilità del modello.

Il processo di sviluppo, anche quando riesce ad avviarsi nelle condizioni economiche più disagiate, combina alcuni ingredienti comuni ed emerge quando intervengono forze dinamiche che creano effetti moltiplicativi specialmente attraverso effetti imitativi e di complementarità.

Tra gli effetti imitativi è importante ricordare il processo di riproduzione di capacità imprenditoriale attraverso processi di apprendimento all'interno di piccole e medie imprese (la capacità di copiare e imitare quanto effettuato dalle imprese presso le quali si è acquisita l'esperienza lavorativa è spesso alla base dell'ingresso di nuovi imprenditori sul mercato), la diffusione di nuove tecnologie e di nuovi metodi organizzativi favorita dalla prossimità geografica, l'imitazione delle strategie delle imprese di successo (per esempio, nell'ingresso in nuovi mercati). In sintesi, gli effetti imitativi sono prodotti dalla diffusione di conoscenze all'interno del sistema produttivo locale.

Tra gli effetti complementari è importante ricordare le crescenti opportunità di integrazione produttiva tra le imprese che favorisce complementarità nelle conoscenze tecnologiche, seguendo approcci «problem solving», che determina interdipendenze produttive e crescente divisione del lavoro tra le imprese, da un lato, e nuove opportunità di produzione (evidenziando progressivamente nuovi sbocchi di mercato) attraverso connessioni a monte e a valle (Hirschman 1958) e questo avviene perché le piccole e medie imprese approfondiscono ed estendono le loro conoscenze.

Il processo di sviluppo assume il carattere di un modello estensivo di

sviluppo, utilizzando tutte le condizioni favorevoli da un punto di vista sia sociale che territoriale e basando il processo di accumulazione su una favorevole dinamica relativa della produttività del lavoro e dei salari. Questo spiega perché, non solo in Italia e nell'Europa del Sud ma anche nei paesi in via di sviluppo (cfr. Nadvi - Schmitz 1994; Garofoli 1996), si assiste ad una estesa formazione di *cluster* di piccole imprese con un elevato numero di operatori locali specializzati nelle medesime produzioni. La dinamica sociale di questi sistemi locali è prodotta dalla continua interazione degli effetti diffusivi e degli effetti di complementarità precedentemente descritti, che favoriscono il continuo ingresso di nuovi imprenditori. La crescita della produzione in queste aree, a questo stadio, è connessa a vantaggi competitivi statici.

Gli effetti moltiplicativi delle «best practices» nei distretti industriali sono avvenuti attraverso la combinazione di effetti diffusivi (l'effetto dimostrazione dei casi di successo che portava – per contiguità territoriale e sociale – all'imitazione da parte di altre imprese e di nuovi imprenditori che venivano generati dall'esperienza di lavoro alle dipendenze delle imprese di successo) e di effetti di complementarità (attraverso i rapporti di collaborazione tra committente e sub-fornitore specializzato, lungo la filiera produttiva, che sempre più introduceva comportamenti del tipo «problem solving»). Tutto ciò è basato su processi di apprendimento «on the job» e di diffusione di sapere materiale, oltre che di conoscenze commerciali ed organizzative, che estende la dimensione del sistema locale ed approfondisce la divisione del lavoro tra le imprese.

Il crescente ispessimento di interrelazioni produttive tra le imprese e il miglioramento continuo della capacità tecnologica ed organizzativa delle imprese, in questi casi di successo, sono basati sui seguenti fattori:

- a) l'accumulazione di conoscenze (alcune delle quali direttamente prodotte dagli attori locali);
- b) la riproduzione di risorse specifiche (la capacità organizzativo-imprenditoriale, le specifiche competenze tecniche, la produzione di attrezzature e macchinari appropriati, l'introduzione di specifiche soluzioni tecniche) non disponibili in altre aree;
- c) l'efficienza collettiva (Garofoli 1983 e 1991; Schmitz 1990);
- d) la creazione di vantaggi competitivi dinamici.

A questo stadio, il processo di sviluppo è ancora prevalentemente «spontaneo», anche se basato sulla presenza di norme e forme di regolazione di tipo informale (cfr. la fiducia reciproca tra gli attori locali, la cultura diffusa della reciprocità e della solidarietà, i rapporti collaborativi tra imprese complementari, le relazioni personali e di lealtà tra i piccoli imprenditori e i loro lavoratori). In ogni caso inizia ad emerge-

re una domanda di forme codificate di regolazione per affrontare specifici problemi locali (cfr., ad esempio, l'introduzione di relazioni scuola-lavoro per risolvere problemi di formazione di profili professionali coerenti alla domanda di lavoro).

Il successivo stadio del processo di sviluppo dal basso è prevalentemente basato su un modello di tipo intensivo, trascinato da un elevato incremento nella produttività del lavoro e nei salari; ciò è alla base di un processo di trasformazione e di un possibile cambiamento della collocazione del sistema locale nella divisione del lavoro a livello nazionale e internazionale. I costi opportunità, a questo stadio, aumentano intensamente. Cambiamento e ristrutturazione divengono fenomeni comuni ai sistemi locali di piccole imprese; diverse biforcazioni sono possibili (Courlet - Garofoli 1997) e differenti strategie e sentieri di ristrutturazione potrebbero essere seguiti dai sistemi locali. Questo significa che i sistemi locali potrebbero cercare di seguire una «via alta allo sviluppo» (Pyke - Sengenberger 1992), alla ricerca di una produzione di qualità e orientata all'innovazione, evitando quindi una posizione competitiva basata esclusivamente sulla riduzione dei costi di produzione (e, quindi, dei costi del lavoro). In situazioni di questo tipo divengono sempre più importanti nuove forme di regolazione sociale o iniziative collettive capaci di riprodurre risorse specifiche e quindi economie esterne per le imprese locali (ma interne ai sistemi locali) che sono alla base di nuovi vantaggi competitivi dinamici per le imprese localizzate nei *cluster* locali.

6. Le implicazioni per il Mezzogiorno.

Cercherò, in conclusione, di avanzare alcune ipotesi per le strategie di sviluppo locale nel Mezzogiorno. Da quanto detto precedentemente, emerge con chiarezza che è opportuno promuovere e rafforzare la capacità di iniziativa locale a partire da nuclei già esistenti di piccole e medie imprese che abbiano già effettuato un'opera di socializzazione e di diffusione di conoscenze tra gli attori locali. Come recenti ricerche hanno sottolineato (Baculo 1994; Meldolesi 1998; Bodo - Viesti 1998) numerosi sono i casi di agglomerazioni di piccole imprese che devono essere spinte a migliorarsi progressivamente sia emergendo dal «sommerso» sia rafforzando le conoscenze e le competenze (anche gestionali e non solo tecniche) esistenti. Come altre aree di recente industrializzazione hanno mostrato, le vie dello sviluppo sono differenti anche se alcuni «ingredienti» comuni sono facilmente individuabili e, probabil-

mente, acquisibili e internalizzabili in progressione successiva nel sistema locale: progressiva acquisizione di conoscenze tecnologiche, progressiva autonomia da un numero ridotto di committenti, capacità di inserimento nel mercato nazionale e internazionale, capacità di introduzione di nuovi prodotti o, almeno, di prodotti diversificati così da evitare progressivamente la competitività di prezzo.

Non bisogna, tuttavia, dimenticare, alcune recenti opportunità che il sistema economico nazionale sta offrendo alle piccole e medie imprese del Mezzogiorno e che potrebbero determinare progetti di sviluppo basati sulla creazione di reti di imprese e di produzione di competenze e di conoscenze di contesto che potrebbero favorire il trasferimento di parti e sezioni di distretti industriali del Centro-Nord, come primo nucleo di sistemi di piccole imprese in alcune aree del Mezzogiorno.

È opportuno, a tale proposito, riflettere sull'insufficienza di forza lavoro in alcune aree del Centro-Nord che non consente di fornire risposte adeguate alle opportunità di sviluppo ancora disponibili per le PMI di gran parte dei distretti industriali del Nord Italia, che infatti hanno da tempo iniziato ad effettuare investimenti diretti all'estero (specie nei paesi dell'Est europeo) o a decentrare all'estero (nell'Est europeo o nel bacino meridionale del Mediterraneo) molte delle lavorazioni più tradizionali e ripetitive.

In situazioni di questo tipo, forse per la prima volta (almeno per il nostro paese), le opportunità di lavoro si potrebbero spostare laddove esiste offerta di lavoro piuttosto che determinare flussi migratori come era avvenuto negli anni cinquanta e sessanta. La questione da porsi è dunque se non sia possibile evidenziare le convenienze economiche per investire nel Mezzogiorno come alternativa agli investimenti diretti all'estero (IDE) e al decentramento internazionale, con evidenti vantaggi per la comunità nazionale (cfr. le maggiori entrate fiscali e contributive e le minori spese per il sostegno dei redditi nelle aree depresse) oltre che per le aree del Mezzogiorno che potrebbero essere interessate ad iniziative di cooperazione interregionale o di «federalismo cooperativo».

La via da seguire in modo sperimentale è cioè quella di avviare una sorta di «gemellaggio» tra distretti industriali del Nord ed aree del Mezzogiorno, costituendo vere e proprie alleanze strategiche che coinvolgano sia il sistema degli attori dello sviluppo di un'area settentrionale (consorzi di imprese, associazioni di categoria, centri servizi e istituzioni intermedie, istituzioni educative e di ricerca) sia il sistema degli attori locali di un'area del Mezzogiorno, operando sia sulle reti di relazioni «verticali» (tra associazioni artigiane delle due aree, tra associazioni industriali, tra sindacati, tra centri servizi, tra enti locali delle due aree), da

utilizzare e sviluppare per risolvere reciprocamente i problemi di categoria, sia sulle reti «orizzontali» (tra sistemi locali) per favorire la capacità progettuale e il raggiungimento di sufficiente massa critica degli interventi attraverso il partenariato. Ciò dovrebbe consentire la progettazione di piani di sviluppo che prevedano, da un lato, la localizzazione di reti di nuovi impianti – sufficientemente integrati tra loro – in aree con disponibilità di lavoro e, dall'altro, di costruire la rete delle infrastrutture (non solo di quelle fisiche ma anche di quelle immateriali, sempre più importanti in un sistema economico in continuo cambiamento) e delle conoscenze necessarie per rendere l'ambiente socio-economico locale attraente e competitivo. Ciò significa sia lavorare sulle convenienze dirette delle imprese sia sulle reti di relazioni (tra le imprese oltre che tra le imprese e il sistema istituzionale locale) che sono alla base delle economie esterne che sole, nel lungo periodo, possono mantenere i vantaggi competitivi locali.

È opportuno, a tal fine, riflettere sugli obiettivi da perseguire nel breve periodo (e, di conseguenza, sugli strumenti di politica economica da utilizzare) per modificare le convenienze economiche delle imprese e sugli obiettivi strategici di lungo periodo (la sostenibilità economico-sociale dello sviluppo).

Per gli obiettivi di breve periodo i consistenti incentivi agli investimenti e il più basso costo del lavoro (oltre che l'elevata flessibilità) che i contratti d'area e i patti territoriali possono consentire sembrano del tutto sufficienti a rendere attraenti le aree del Mezzogiorno per le PMI settentrionali specie se accompagnati da una serie di misure che rendano più celeri e certi i tempi della burocrazia e da un ambiente socio-istituzionale che favorisca la formazione professionale, il raccordo scuola-lavoro, la promozione di attività complementari e di sub-fornitura adeguata alle necessità delle imprese interessate alle nuove localizzazioni (cioè quanto fa, come ricordato precedentemente, la Welsh Development Agency che è stata spesso citata, talvolta a sproposito, nel dibattito degli ultimi anni).

Non va, tuttavia, dimenticato che anche il Mezzogiorno è parte dell'Europa e che non può garantire competitività di lungo periodo basata esclusivamente sui bassi costi di produzione o seguendo la cosiddetta «via bassa» allo sviluppo. È proprio la mancanza di strategie «alte» che ha reso molte imprese meridionali (basti pensare alle aree calzaturiere di Casarano e di Barletta) più sensibili al decentramento internazionale di quanto non siano state le imprese di aree calzaturiere del Centro-Nord che sicuramente pagavano salari più alti e che più subivano lo «spiazzamento» sul mercato del lavoro locale da parte di imprese

appartenenti a settori a più alta produttività del lavoro. È per questo che l'alleanza strategica tra distretti industriali del Centro-Nord e aree del Mezzogiorno può giocare il suo ruolo propulsivo e determinante, consentendo di avviare quei meccanismi (di diffusione imitativa e di complementarità) che sono stati alla base del successo delle aree di piccola impresa nel nostro paese. Lo sviluppo locale di tipo sistemico non è avvenuto soltanto nei distretti storici del Nord Italia; esso è presente in altre aree di recente industrializzazione (come Urbania) ma anche nel Mezzogiorno (basti pensare alle aree di Barletta, di Solofra o della Val Vibrata ma anche al ruolo propulsore giocato dalla Natuzzi nell'area di Santeramo-Altamura-Matera).

Per favorire l'avvio di queste relazioni in nuove aree del Mezzogiorno occorre attrarre non solo impianti staccati di imprese del Centro-Nord (come forse si sta rischiando con i contratti d'area di Manfredonia e di Crotone), ma gruppi di imprese (sia committenti che sub-fornitrici) già in rete tra loro che siano in grado quindi di costituire un primo nucleo di interdipendenze produttive e di scambio di informazioni con possibilità di diffondere e riprodurre nell'ambiente locale professionalità specifiche e conoscenze sui processi produttivi e sui mercati potenziali, e che siano capaci di avviare processi di formazione (interagendo con le istituzioni locali) e relazioni con l'ambiente esterno all'impresa. Queste sono le condizioni che portano ad uno stretto legame tra impresa e territorio, che vincolano la presenza dell'impresa alla disponibilità di risorse e conoscenze specifiche, che portano ad una interazione e ad uno scambio continuo di competenze tra l'impresa e il territorio.

Lo sviluppo di competenze tecnico-professionali, la diffusione della cultura di impresa, l'internalizzazione di conoscenze esterne, la creazione di reti di imprese, il miglioramento delle condizioni del contesto socio-economico e ambientale locale sono alla base della produzione e riproduzione di vantaggi competitivi dinamici che soli garantiscono la cosiddetta «via alta» allo sviluppo, basata sul continuo perseguimento della produzione di qualità e dell'innovazione, fattori strategici per le aree di piccola impresa e per tutta l'Europa nella sfida della competizione globale.

Cultura dello sviluppo, cultura del progetto, responsabilizzazione degli attori locali dello sviluppo per la mobilitazione delle risorse locali ma anche delle risorse esterne (attraverso la capacità di collegarsi a «reti lunghe»), animazione di iniziative e internalizzazione di conoscenze esterne divengono dunque le parole d'ordine per rispondere alle sfide e alle opportunità che l'attuale situazione economica e il quadro normativo italiano ed europeo stanno lanciando. Ciò richiede un forte investi-

mento sulle capacità progettuali e sulle competenze di coordinamento dei sistemi locali per consentire l'accompagnamento delle piccole e medie imprese e per avviare iniziative di collaborazione interregionale come quelle qui proposte. Solo la capacità di «pilotare» esperienze nuove di questo tipo può favorire scambi di esperienze tra aree del Nord ed aree del Sud, può consentire la formazione e il tirocinio di giovani in imprese del Centro-Nord e il loro successivo rientro, come base necessaria per diffondere cultura della produzione e cultura dell'impresa, competenze tecnico-professionali e conoscenze organizzative necessarie alle imprese che si localizzeranno nell'area e per favorire la creazione di capacità organizzativo-imprenditoriale necessaria per la formazione di nuove imprese locali.

Le Regioni, l'Agenzia «Sviluppo Italia», la Direzione generale del Tesoro per lo sviluppo e la coesione sociale devono accompagnare e coordinare le iniziative locali che possono essere messe in moto secondo le modalità descritte e possono favorire la diffusione delle conoscenze dei casi di successo e la moltiplicazione delle cosiddette «best practices».

Riferimenti bibliografici

- Antonelli C. (1986)
L'attività innovativa in un distretto tecnologico, Fondazione Agnelli, Torino.
- Asheim B. (1999)
The territorial challenge to innovation policy: agglomeration effects and regional innovation systems, in B. Asheim - K. Smith (a cura di), *Regional Innovation Systems, Regional Networks and Regional Policy*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Aydalot Ph. (a cura di) (1986)
Milieux innovateurs en Europe, GREMI, Paris.
- Baculo L. (a cura di) (1994)
Impresa forte - Politica debole. Imprenditori di successo nel Mezzogiorno, ESI, Napoli.
- Bagnasco A. (1977)
Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo economico italiano, il Mulino, Bologna.
- Becattini G. (a cura di) (1975)
Lo sviluppo economico della Toscana, IRPET, Guaraldi, Firenze.
- Id. (1979)
Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale, in «Rivista di Economia e Politica Industriale», v, 1, genn.-apr.
- Id. (a cura di) (1987)
Mercato e forze sociali: il distretto industriale, il Mulino, Bologna.
- Id. (a cura di) (1989)
Modelli locali di sviluppo, il Mulino, Bologna.

- Id. (1998)
Distretti industriali e made in Italy, Bollati Boringhieri, Torino.
- Becattini G. - Rullani E. (1993)
Sistema locale e mercato globale, in «Economia e Politica Industriale», 80, pp. 25-48.
- Bodo G. - Viesti G. (1998)
La grande svolta. Il Mezzogiorno nell'Italia degli anni novanta, Donzelli, Roma.
- Brusco S. (1989)
Piccole imprese e distretti industriali, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Coase R. H. (1937)
The nature of the firm, in «Economica», 4.
- Coffey W. J. - Polese M. (1984)
The concept of local development: a stages model of endogenous regional growth, in «Papers of the Regional Science Association», 54.
- Colletis G. - Pecqueur B. (1995)
Dinamica territorial y factores de la competencia espacial, in Garofoli G. - Vazquez Barquero A. (a cura di), *Desarrollo Economico Local en Europa*, Economistas Libros, Madrid.
- Costa M. T. (1995)
Cambios en la organizacion industrial: cooperacion local y competitividad internacional, in G. Garofoli - A. Vazquez Barquero (a cura di), *Desarrollo Economico Local en Europa*, Economistas Libros, Madrid.
- Costa M. T. - Saez J. (1997)
El impacto de las plantas de montaje de automoviles en el desarrollo local. El caso de SEAT-Barcelona, in G. Garofoli, J. P. Gilly, A. Vazquez Barquero (a cura di), *Gran empresa y desarrollo economico*, Editorial Sintesis, Madrid.
- Courlet C. - Judet P. (1986)
Nouveaux espaces de production en France et en Italie, in «Les Annales de la Recherche Urbaine», 29.
- Courlet C. - Pecqueur B. (1992)
Les systèmes industriels localisés en France: un nouveau modèle de développement, in G. Benko - A. Lipietz (a cura di), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Courlet C. - Soulage B. (1995)
Dinamicas industriales y territorio, in G. Garofoli - A. Vazquez Barquero (a cura di), *Desarrollo economico local en Europa*, Economistas Libros, Madrid.
- Courlet C. - Garofoli G. (1997)
Les districts industriels face à la mondialisation, Colloque Globalisation, Specificités et Autonomie: Approches Economiques, IREPD, Grenoble, 11-13 décembre 1997.
- Destanne de Bernis G. (1983)
De quelques questions concernant la théorie des crises, in «Economies et Sociétés», XVII, n. 9-11, sept.-mars (pp. 1277-1329).
- Dosi G. (1988)
The nature of the innovative process, in Dosi G. et al. (a cura di), *Technical change and economic theory*, Pinter Publishers, London.
- Figuereido A., Costa J. S., Silva M. R. (1994)
Estrategia para a competitividade da industria do Norte, in «A Industria do

- Norte», 1.
- Foss N. J. - Eriksen B. (1995)
Competitive Advantage and Industry Capabilities, in C. A. Montgomery (a cura di), *Resource-Based and Evolutionary Theories of the Firms: Towards a Synthesis*, Kluwer Academic Publ., Boston.
- Friedmann J. - Douglass M. (1975)
Agropolitan Development: Towards a New Strategy for Regional Development in Asia, United Nations Centre for Regional Development, Nagoya (Japan), nov.
- Friedmann J. - Weaver C. (1979)
Territory and Function: The Evolution of Regional Planning, Edward Arnold, London.
- Fuà G. (1977)
Sviluppo ritardato e dualismo, in «Moneta e Credito», 30, 120, pp. 355-66.
- Id. (1980)
Problemi dello sviluppo tardivo in Europa, il Mulino, Bologna.
- Id. (1983)
L'industrializzazione nel Nord-Est e nel Centro, in Fuà G., Zacchia C. (a cura di), *Industrializzazione senza fratture*, il Mulino, Bologna.
- Gaffard J. C. (1992)
Territory as a specific resource: the process of construction of local systems of innovation, Latapses, Nice.
- Ganne B. (1992)
Place et évolution des systèmes industriels locaux en France: économie politique d'une transformation, in G. Benko - A. Lipietz (a cura di), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, PUF, Paris.
- Garofoli G. (1981)
Lo sviluppo delle aree periferiche nell'economia italiana degli anni settanta, in «L'Industria», II, 3, luglio-sett.
- Id. (1983)
Industrializzazione diffusa in Lombardia, I.Re.R., Franco Angeli, Milano (II ed., Iuculano Editore, Pavia 1995).
- Id. (1991)
Modelli locali di sviluppo, Franco Angeli, Milano.
- Id. (a cura di) (1992a)
Endogenous Development and Southern Europe, Avebury, Aldershot (UK).
- Id. (1992b)
I sistemi produttivi locali: una rassegna della letteratura italiana, in Id., *Economia del territorio*, Etas, Milano.
- Id. (1993a)
Economic development, organization of production and territory, in «Revue d'Economie Industrielle», 64.
- Id. (1993b)
Local Development Strategies in Economically Disintegrated Areas: the Case of Urbana, Dipartimento di Economia Politica e Metodi Quantitativi, mimeo, Pavia.
- Id. (1996)
Industrialisation diffuse et systèmes productifs locaux: un modèle difficilement transférable aux pays en voie de développement, in L. Abdelmalki - C. Courlet

- (a cura di), *Les nouvelles logiques du développement*, L'Harmattan, Paris.
- Garofoli G., Gilly J. P., Vazquez Barquero A. (a cura di) (1997)
Gran empresa y desarrollo economico, Editorial Sintesis, Madrid.
- Grant R. M. (1991)
The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation, in «California Management Review», Spring, pp. 114-35.
- Hirschman A. O. (1958)
The Strategies of Economic Development, Yale University Press, New Haven.
- Krugman P. (1991a)
Increasing returns and economic geography, in «Journal of Political Economy», 99, 33, pp. 483-99.
- Krugman P. (1991b)
Geography and Trade, The MIT Press, Cambridge (MA).
- Lado A. A., Boyd N. G., Wright P. (1992)
A Competency-Based Model of Sustainable Competitive Advantage: Towards a Conceptual Integration, in «Journal of Management», 18, 1, pp. 77-91.
- Leborgne D. - Lipietz A. (1992)
Flexibilité offensive, flexibilité défensive. Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques, in G. Benko - A. Lipietz (a cura di), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, PUF, Paris.
- Mariti P. - Smiley P. (1983)
Cooperative Agreements and the Organization of Industry, in «The Journal of Industrial Economics», 23, 34.
- Meldolesi L. (1998)
Dalla parte del Sud, Laterza, Bari.
- Nadvi K. - Schmitz H. (1994)
Industrial clusters in Less Developed Countries: Review of Experiences and Research Agenda, IDS Discussion Paper, 339, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.
- Perrin J. C. (1989)
Milieux innovateurs: éléments de théorie et de typologie, Notes de recherche, 104, Centre d'Economie Regionale, Aix-en-Provence.
- Perroux F. (1955)
Note sur la notion de pôle de croissance, in «Economie Appliquée», 7, pp. 307-20.
- Perroux F. (1961)
L'économie du XXème siècle, PUF, Paris.
- Piore M. - Sabel C. (1984)
The Second Industrial Divide, Basic Books, New York.
- Porter M. (1990)
The Competitive Advantage of Nations, Macmillan, London.
- Pyke F. - Sengerberger W. (a cura di) (1992)
Industrial Districts and Local Economic Regeneration, International Institute of Labour Studies, Geneva.
- Raveyre M.F. - Saglio J. (1984)
Les systèmes industriels localisés: éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industriels, in «Sociologie du Travail», 2.
- Sachs I. (1977)
Pour une économie politique du développement: études de planification, Flam-

- marion, Paris.
- Id. (1980)
Stratégies de l'écodéveloppement, Les Editions Ouvrières, Paris.
- Schmitz H. (1990)
Small firms and flexible specialisation in developing countries, in «Labour and Society», 15, 3.
- Scott A. J. (1988)
New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe, Pion, London.
- Scott A. J. - Storper M. (1990)
Regional Development Reconsidered, The Lewis Center for Regional Policies Studies, University of California-L.A., Working Paper 1, Los Angeles, December.
- Silva M. R. (1992)
Development and local productive spaces: study on the Ave Valley (Portugal), in G. Garofoli (a cura di), *Endogenous Development and Southern Europe*, Avebury, Aldershot.
- Stöhr W. B. (1978)
Center-Down-and-Outward Development versus Periphery-up-and-Inward Development: A Comparison of Two Paradigms, IIVRS, University of Economics, Wien.
- Id. (1981)
Development from below: the bottom-up and periphery-inward development paradigm, in W. B. Stöhr - D. R. F. Taylor (a cura di), *Development from Above or Below? The Dialectics of Regional Planning in Developing Countries*, J. Wiley & Sons Ltd., Chichester.
- Id. (1984)
La crise économique demande-t-elle de nouvelles stratégies de développement régional?, in Ph. Aydalot (a cura di), *Crise & espace*, Economica, Paris.
- Storper M. - Harrison B. (1991)
Flexibility, hierarchy and regional development: the changing structure of industrial production systems and their forms of governance in the 1990s, in «Research Policy», 20, pp. 407-22.
- Vazquez Barquero A. (1987)
Local development and the regional state in Spain, in «Papers of the Regional Science Association», 61.
- Vazquez Barquero A. (1992)
Local development initiatives under incipient regional autonomy: the Spanish experience in the eighties, in G. Garofoli (a cura di), *Endogenous Development and Southern Europe*, Avebury, Aldershot.
- Wilkinson F. (1983)
Productive systems, in «Cambridge Journal of Economics», 7, pp. 413-29.
- Williamson O. E. (1975)
Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, The Free Press, New York.
- Zampa C. (1993)
Dynamique de territoire et industrialisation. Le cas de la Maurienne, Thèse de doctorat, Université Pierre Mendès France, Grenoble.