

Publicato in *Economia Italiana*, n. 3. 2002, pp. 587-618. Ripubblicato in G. Becattini, *Il calabrone Italia. Ricerche e ragionamenti sulla peculiarità economica italiana*, Bologna, Il Mulino, 2007 (capitolo V)

FORTI PIGMEI E DEBOLI VATUSSI. CONSIDERAZIONI SULL'INDUSTRIA ITALIANA

G. Becattini e M. Bellandi

"A new tradition is in danger of growing up, to the effect that a small business must be out of place in the new age; for that belongs to large businesses" Small businesses "are the best educators of the initiative and versatility, which are the chief sources of industrial progress" and "the nurseries for the best brains in large businesses"

A. Marshall, *Industry and Trade*, pp.249,525,581

1. Requiem per i distretti industriali?

Solo verso la fine degli anni '90 si è diffusa, fra gli studiosi dell'industria italiana, la presa d'atto della grande varietà delle evoluzioni territoriali, settoriali e organizzative realizzatesi negli ultimi quaranta anni. Una varietà di sviluppi che "sta stretta" nelle usuali contrapposizioni binarie: Centro Nord-Sud; settori avanzati-settori tradizionali, e via bipartendo. Una varietà, insomma, che rinvia a logiche di evoluzione diverse, qui (es. Nord-Ovest) connesse alle strategie di alcuni dei non molti grandi gruppi industriali operanti in Italia¹, là (es. Centro-Nord-Est) riconducibili allo sviluppo dei distretti industriali, ampiamente presenti.²

Contemporaneamente, la popolarità del tema distrettuale - ch'è il vero fatto nuovo - si è venuta consolidando per una serie di "acquisizioni" pratiche: a) la legge 312/1991 (e successive modifiche) con cui si dà un primo riconoscimento legislativo a politiche mirate ai distretti industriali; b) le nuove politiche regionali, che includono, di norma, un esplicito riferimento ai distretti industriali; c) la cosiddetta "programmazione negoziata", che, coi Patti territoriali e i Contratti di programma, cerca di promuovere politiche per lo sviluppo locale nel Mezzogiorno (e in altre aree depresse del nostro paese); d) la resa di dati statistici da parte dell'Istat a livello di sistema locale; e) l'interesse crescente di alcuni prestigiosi centri di studio per la dimensione territoriale dello sviluppo.³ Si può

¹ Barca e Magnani (1989), Coltorti (1990), Barca *et al.* (1994), Amatori *et al.* (1999).

² In Becattini e Bianchi (1982) si esibiva una ricca varietà di dinamiche, ma il fatto che esse fossero calate nelle ripartizioni amministrative regionali, finiva con l'oscurare la vera causa della differenziazione, e cioè l'esplosione, in un blocco di regioni, del fenomeno distrettuale.

³ Qualche riferimento, in ordine: Balestri *et al.* (2002); Sforzi (1997); per i lavori del Centro studi di Banca Italia si veda Signorini (2000), per i lavori del Centro studi Montedison si veda Fortis (1998), per i lavori di Idse-Cnr si veda Idse-Cnr (1999); per i lavori di Censis e Istituto Tagliacarne si veda, per esempio, Istituto Tagliacarne - Unioncamere

ben dire che, all'inizio del primo decennio del nuovo secolo, i distretti industriali e figure simili sono finalmente entrati, non solo fra gli interessi di studio dei ricercatori sociali, ma pure - e persino troppo! - nel gergo corrente di politici e giornalisti.⁴

Non sorprende, tuttavia, che a fronte delle difficoltà della bilancia commerciale italiana e di un crescente disagio di importanti distretti italiani (ma non solo di essi, com'è noto), si torni di nuovo alla vecchia, trita, questione dimensionale della singola impresa (l'impresa *bonsai*) come *causa causarum* delle nostre difficoltà. Nell'industria manifatturiera italiana (ma anche nei servizi e nell'agricoltura) ci sarebbero troppi nani e pochi giganti, questo è il ritornello che si legge sulla stampa quotidiana e che s'infiltra anche nelle riviste scientifiche. Cosa volete che possa fare - si dice comunemente - il tritello di piccole e piccolissime imprese (il popolo delle partite Iva!) di fronte alle sfide, sempre più ardue, della magnifica coppia globalizzazione dei mercati-organizzazione scientifica dei processi produttivi! Non saranno certo i distretti industriali, con tutte le loro reali e/o pretese virtù, a "spiantare" la globalizzazione!

D'altronde, non è forse vero - si dice - che la via imboccata da molti distretti per uscire dalle loro difficoltà è una forte centralizzazione strategica, con l'aumento del ruolo delle imprese distrettuali di medie dimensioni e l'internazionalizzazione crescente dei processi produttivi, specie per le fasi più "semplici" e/o più facilmente controllabili dei loro processi tipici? E non suona, tutto ciò - si conclude - come una specie di *requiem* per i distretti?

In questo scritto vorremo tornare sulla questione dimensionale⁵; un falso problema, come ci dice Marshall in epigrafe, *massime* in un'economia "mista" (distretti e altro) come quella italiana, e che a nostro avviso, porta la discussione in un *cul de sac*.

Data la mole enorme di ricerca, buona e meno buona, accumulatasi sul tema, ci avvarremo di risultati acquisiti piuttosto che esibirne di nuovi. I quali ultimi, del resto, anche se importanti e ben fondati, non riuscirebbero comunque a spostare i giudizi, finché il discorso resta imperniato sulla cruda contrapposizione fra grande impresa e piccola impresa.

Apriamo col richiamo di qualche concetto generale in tema di grandi imprese e distretti industriali; passiamo poi a considerare i recenti dibattiti sulla questione dimensionale in Italia sotto la luce della "lezione" dei distretti; chiudiamo, infine, tirando le fila di quanto detto con riferimento alle questioni settoriale e dimensionale ed offrendo un cenno sulla politica adatta ad un paese "misto" (in un senso che specificheremo) come l'Italia.

(1998). Per i lavori dell'Ufficio studi di Mediobanca e del Centro studi di Unioncamere si veda per esempio Mediobanca - Unincamere (2002).

⁴ Ad alcuni dei quali capita di battezzare come "distretto" ogni area di addensamento industriale, facendo sostanzialmente strame di quella proposta di rilettura dei fenomeni socio-economici.

⁵ In parte riprenderemo argomenti già presentati in "La fioritura della piccola impresa e il ritorno dei distretti industriali" e in "I sistemi locali nello sviluppo italiano" ora compresi in Becattini (2000). Rinviamo anche a Bellandi (1999).

2. Il principio di asimmetria e le economie esterne marshalliane

La "questione dimensionale" attorno a cui ruota questo scritto, affonda le sue radici in un'idea guida diffusa in importanti scuole di economia e di storia dell'industria: i tratti dell'organizzazione industriale razionale e del sentiero ottimo di industrializzazione sarebbero definiti dalle economie capitaliste che hanno la *leadership* industriale mondiale. Quei tratti indicherebbero alle economie "arretrate" o "tardive" la *one best way* all'industrializzazione. Su questa idea "semplice" si è sviluppata un'immensa letteratura che ha una grande presa sulla cultura e la politica contemporanee fino a permeare il senso comune della gente.

Il nucleo dinamico di questa idea sta, in definitiva, nella visione delle grandi imprese come sedi congeniali dell'incontro fra capitale e scienza. L'organizzazione scientifica dei processi produttivi e distributivi progredisce nei laboratori e nelle divisioni delle grandi imprese, manifestandosi, in genere, in termini di nuove opportunità di economie interne di scala e di varietà. Ciò definisce la "frontiera tecnologica" che le altre imprese potranno, e in definitiva dovranno, inseguire. Conformemente, in una tale configurazione industriale, all'impresa che resti piccola rimane solo un ruolo interstiziale e/o dipendente dalle strategie delle grandi imprese.⁶

La base della superiorità della grande impresa è definita in termini formali dal "principio di asimmetria": tutto ciò che può fare un insieme di piccole imprese può essere fatto da una grande impresa, ma non vale il contrario.⁷ Il richiamo alla presenza di importanti ed estese economie di scala - intese come economie "interne" di scala - è il modo usuale per riferirsi al principio di asimmetria. E' inutile dire che alle economie interne di scala si aggiungono economie di varietà (*scope*, in inglese) e dinamiche che ribadiscono la superiorità del grande sul piccolo. Nel caso (normale) in cui prevalgano vantaggi fuori dalla portata delle piccole imprese, l'accrescimento della preminenza della grande impresa potrà essere frenato solo da vincoli esterni (per es. politiche antitrust o barriere protezionistiche), piuttosto che dalle capacità concorrenziali autonome di piccole

⁶ Come scrive Paolo Sylos Labini nel suo classico *Oligopolio e progresso tecnico* (1975, pp. 26-27 – I ed. 1957): "Se lo sviluppo economico ha portato con sé, in molte importanti industrie, la concentrazione, esso ha originato al tempo stesso una grande varietà di piccole imprese. Tuttavia, queste piccole imprese non possono essere poste sullo stesso piano delle grandi, delle quali le prime sono anzi, spesso, satelliti." Lo stesso Sylos Labini è tornato in seguito (es. 1986) sull'argomento, riconoscendo la possibile importanza di economie di specializzazione entro le piccole imprese e modificando conformemente il giudizio generale.

⁷ Si deve a Joseph Steindl (1991, pp. 45-46 – I ed. 1945) l'enunciazione esplicita del principio: "se certe economie di costo sono disponibili per impianti di una certa dimensione, solo quelle imprese che sono abbastanza grandi da potersi consentire l'investimento di capitale richiesto per tale impianto si potranno appropriare di quelle economie; tutte le imprese di minore grandezza - la grandezza essendo qui misurata dal capitale - non lo potranno. D'altro canto, se ci sono economie accessibili ad impianti piccoli - lo sviluppo tecnico può talora favorire gli impianti di piccole dimensioni - ogni impresa più grande può avvalersene esattamente come una piccola impresa, perché niente le impedisce di investire in diversi piccoli impianti."

imprese indipendenti. La presenza di quei vincoli è ammessa pure dai "grandimpresisti", senza che ciò intacchi la loro previsione di un "fatale" aumento, a lungo andare, del peso della grande impresa.

Questa visione riduttiva del ruolo della piccola impresa si accompagna anche all'interpretazione delle medie imprese, non come imprese che hanno trovato un punto di equilibrio intermedio, ma come imprese che "stanno avvicinandosi" alle dimensioni delle grandi. Sotto la soglia delle imprese medie, e/o fuori dall'ombrello "protettivo" di qualche grande impresa, i tassi di mortalità sono necessariamente elevati, e solo elevati tassi di natalità, dovuti, peraltro, alle più svariate - talvolta molto discutibili - ragioni, possono garantire la conservazione di una certa quota di piccole imprese nell'economia (Steindl, 1991).

Anche quando, in un'economia moderna, le piccole imprese mostrino, in aggregato, una grande vitalità - come nell'Italia del dopoguerra - niente vieta di ricondurla entro l'alveo dell'interpretazione "grandimpresista". In effetti, nell'Italia degli anni Settanta, le prime spiegazioni delle fortune delle piccole imprese manifatturiere ruotano attorno al concetto di "decentramento produttivo". Le grandi imprese avrebbero adottato, con intensità crescente, strategie di estensione dell'organizzazione esterna a scapito di quella interna (fare meno e far fare di più). Da ciò la proliferazione di un gran numero di piccole imprese sub-fornitrici, economicamente, se anche non giuridicamente, dipendenti.⁸

E' solo negli anni Settanta che si moltiplicano gli studi che non riducono la vitalità delle nuove piccole imprese al decentramento produttivo. In molte fra le aree più dinamiche delle regioni dell'Italia di mezzo, la crescita industriale si consolida intorno a sistemi territoriali di piccole e medie imprese, perlopiù disposte lungo una filiera (tessile-abbigliamento, cuoio, legno, ecc.), che si dividono il lavoro con scambi in gran parte interni all'area; senza, in genere, una significativa dipendenza da grandi imprese committenti, locali od esterne.⁹

Il possesso di questi esiti delle ricerche sul campo, unito al recupero del concetto chiave di "economie esterne marshalliane", innesca l'idea di uno sviluppo locale fondato su una molteplicità di piccole imprese. Sviluppo ovviamente sottoposto a vincoli e condizionamenti, interni ed esterni, di varia natura, ma certamente non riconducibile né alla logica della grande impresa, né a quella

⁸ In particolare, il decentramento produttivo spiegherebbe la generazione di una miriade di piccole imprese formalmente autonome ma, di fatto, dipendenti dalle grandi imprese e dalle loro strategie di adeguamento ai cambiamenti e alle turbolenze che hanno investito i mercati interni e internazionali negli anni Settanta. Nelle interpretazioni più orientate in senso politico, il decentramento produttivo si configura anche come una strategia di frazionamento della classe operaia, in risposta all'aumento del potere del sindacato e della sinistra (sui dibattiti del decentramento produttivo si vedano Varaldo, 1979 e Brusco, 1989, Graziani, 1975).

⁹ Dopo i primi studi, fra cui Irpet (1969) e il lavoro di Sebastiano Brusco ripubblicato come capitolo 1 (1972) di Brusco (1989), viene *L'industrializzazione leggera della Toscana* dell'IRPET (Becattini 1975), la *Terza Italia* di Arnaldo Bagnasco (1977), le aree sistema di Gioacchino Garofoli, (1983), il modello emiliano di Sebastiano Brusco (1989, cap. 5, data originaria 1980), il Nord Est Centro di Giorgio Fuà (Fuà e Zacchia 1983).

dell'intervento pubblico. Il concetto di economie esterne (all'impresa)- interne (al distretto industriale), recuperato, dopo un lungo esilio, dalle opere di Alfred Marshall¹⁰, consente di studiare le proprietà di efficienza di industrie localizzate, caratterizzate da una fitta divisione locale del lavoro fra imprese medie, piccole e piccolissime. Si tratta di un recupero cruciale in quanto consente di uscire dalla "trappola" del principio di asimmetria. La conclusione che ne discende si potrebbe così formulare: "per certi tipi di produzione, tutto quello che può fare una grande impresa in termini di efficienza può essere realizzato da una popolazione di piccole imprese specializzate per fase, purché contigue ed operanti in un contesto socialmente, culturalmente e istituzionalmente congeniale."

Con ciò, l'accento della spiegazione dell'efficienza comparata dei luoghi produttivi si sposta dalla "dimensione" dell'unità aziendale, alla "congenialità" fra il tipo e la forma organizzativa della produzione dominante in ogni dato sistema locale e la conformazione socio-culturale della comunità di riferimento. In altri termini, essa fuoriesce dai limiti dell'analisi economica in senso stretto, per collocarsi a cavallo di più discipline sociali.¹¹

3. I distretti industriali italiani: una presenza "significativa"

Nell'ultima relazione della Banca d'Italia (2002b) si legge: "Potenzialità di crescita ancora non colte sono implicite nelle piccole dimensioni delle imprese italiane, riscontrabili in tutti i settori produttivi. La persistenza del fenomeno e il crescente divario rispetto agli altri paesi europei, sia pure corretto dall'originale esperienza dei distretti industriali, indicano che diversi fattori di ordine culturale, istituzionale ed economico si frappongono alla crescita delle imprese. Le conseguenze di una struttura produttiva frammentata si rinvengono nelle opportunità non sfruttate a causa di una scala produttiva subottimale, nella bassa propensione all'innovazione e alla internazionalizzazione".

E' la tesi che chiameremo de "i distretti sì, ma ...", con la quale si riconoscono, certo, gli aspetti positivi dei distretti industriali, ma si pone l'accento sul fatto che i distretti industriali da soli "non bastano" all'economia italiana. La tesi, di per sé ragionevolissima, non è, tuttavia, priva d'insidie poiché, se non viene rigorosamente qualificata, ci riporta, dritti dritti, alla "cruda" questione dimensionale.¹² E' precisamente questa sua ambiguità che ne fa un crocicchio importante dell'attuale dibattito sull'industria italiana.

¹⁰ La prima raccolta di articoli sul "distretto industriale marshalliano", pubblicati dalla fine degli anni Settanta, è in Becattini (1987).

¹¹ Anche se, dobbiamo dirlo, l'analisi economica contemporanea sta producendo tentativi di riassorbimento del nucleo centrale della tematica distrettuale che non ci sentiamo di liquidare con un tratto di penna (si fa per dire).

¹² Come del resto appare esplicitamente in un paragrafo delle Considerazioni finali del Governatore Fazio (vedi più avanti).

Avviamo il nostro esame dai "distretti sì". Ormai sono molti quelli che riconoscono che i sistemi produttivi distrettuali o simili sono una risorsa fondamentale, e comunque una componente significativa, del capitalismo industriale italiano degli ultimi decenni.¹³ Certo, il peso dei distretti industriali dipende anche da come si identifica ciò che è distretto e ciò che non lo è; tema delicatissimo, in cui si intrecciano tre livelli classificatori (Sforzi e Lorenzini 2002): quello concettuale, riconducibile alla "teoria" del distretto, quello empirico, che deve fare i conti con le *proxies* statistiche delle definizioni concettuali, quello istituzionale, infine, sottoposto a molteplici "aggiustamenti politico- amministrativi" dell'ambito di analisi.

L'identificazione empirica più nota è quella "ISTAT- Sforzi". Sulla base dei dati del Censimento 1991, si identificano, su un totale di 784 "sistemi locali del lavoro" (insiemi di comuni contigui ad alto auto-contenimento dei flussi pendolari giornalieri per motivi di lavoro), ben 199 distretti industriali.¹⁴ L'identificazione ISTAT non è priva di aspetti delicati. Innanzitutto, i pochi dati di struttura industriale considerati sono compatibili anche con forme di organizzazione locale della produzione diverse dal distretto industriale. Ad esempio la piccola dimensione delle unità locali adottata, con cui si approssima la prevalenza di imprese specializzate e di una fitta divisione del lavoro, è compatibile anche con agglomerazioni di micro imprese artigiane con poca specializzazione di fase, o con agglomerazioni di imprese subfornitrici di grandi imprese, magari esterne all'area. Inoltre, per identificare la prevalenza della piccola impresa, nell'algoritmo ISTAT si adotta un limite di 250 addetti per unità locale, che è molto ampio per gran parte dei settori del *made in Italy*, ed è compatibile con la dominanza locale di poche imprese medie o grandi.¹⁵ Comunque se, in attesa di una migliore, assumiamo tale classificazione come base di analisi, i distretti industriali ISTAT mostrano un peso davvero rilevante. Consideriamo pochi elementi di sintesi tratti da un volume pubblicato di recente, cioè IPI (2002).¹⁶

¹³ Per esempio Bianchi (2002, p. 299): "questo modello ha risposto egregiamente al bisogno di diffondere il processo di industrializzazione di un'area molto più ampia di quella che storicamente aveva individuato l'ambito dello sviluppo italiano." Signorini (2000, pp.XXX-I), introducendo il volume tratto dalle ricerche che il Centro studi di Banca Italia ha dedicato, nella seconda metà degli anni '90, ai distretti industriali italiani, scrive: "Riassumendo: (1) i distretti industriali rappresentano una parte molto rilevante, e forse tuttora in crescita, dell'industria manifatturiera italiana; (2) essi sono presumibilmente uno degli elementi che contribuiscono a fornire una spiegazione del paradosso dell'Italia, cioè della capacità finora dimostrata dal sistema economico di realizzare a livello macro una *performance* soddisfacente pur in presenza di una struttura apparentemente arretrata; (3) a livello micro, le imprese distrettuali godono in generale di vantaggi competitivi misurabili; (4) con riferimento a certi mercati chiave (beni intermedi, fattori produttivi) le peculiarità delle imprese distrettuali sono in certi casi ben riconoscibili nei dati, anche se per alcuni aspetti cruciali (lavoro, capitale) sembrano restare largamente legate ad aspetti informali, in parte idiosincratici"

¹⁴ Per l'identificazione dei sistemi locali del lavoro si veda Sforzi (1997). Per il rapporto fra sistemi locali del lavoro e "distretti industriali marshalliani": Becattini (1987) e Sforzi (1991).

¹⁵ Per esempio il sistema produttivo del cartario caratterizza un SLL nel Lucchese, e tale SLL è definito come distretto industriale malgrado che il sistema produttivo sia centrato su stabilimenti di media dimensione di grandi imprese.

¹⁶ A questo rimandiamo anche per l'esposizione dei criteri di identificazione statistica ISTAT, per un buon numero di altre definizioni empiriche con relativi dati, e per le identificazioni politico-amministrative ad opera delle Regioni

Tab. I distretti industriali ISTAT

(a)

%	n. SLL	n. comuni	Popolaz. 2000	Sup.km ² 2000	u.l. manif. 96	add.manif. 96
Di	25,4%	30,5%	24,7%	21,8%	40,5%	44,7%
Quasud	5,7%	4,2%	5,7%	5,2%	4,5%	2,9%
Altri	68,9%	65,3%	69,6%	73,0%	55,0%	52,3%
Tot.	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

(b)

Regioni-dist..	n. SLL	n. comuni	Popolaz.2000	Sup.km ² 2000	u.l. manif. 96	add.manif. 96
Di	153	1860	12165889	49550	210389	1920505
Altri	106	1141	10522140	47510	120219	1084035
Tot	259	3001	22688029	97060	330608	3004540
Regioni-altre	n. SLL	n. comuni	Popolaz.2000	Sup.km ² 2000	ul. manif. 96	add.manif. 96
Di	46	614	2123020	16182	28916	251986
Altri	479	4485	33032968	188091	231586	1599251
Tot	525	5099	35155988	204273	260502	1851237

Fonte: nostra elaborazione su IPI (2002, pp. 232-240)

Legenda: n. SLL = numero di sistemi locali del lavoro; DI = Distretti industriali Istat; QUASUD = quasi DI nel Sud d'Italia; ALTRI = Altri SLL; Regioni-dist. = Regioni distrettuali.

I dati riguardano, come detto, sistemi locali del lavoro (SLL) identificati al 1991. Si tratta della popolazione e della superficie nel 2000 e del numero di unità locali e di addetti all'industria manifatturiera nel 1996 (censimento intermedio). Adottando un metro di paragone "meridionale", invece che nazionale, per gli indici di specializzazione, potrebbero essere individuati nel Sud ulteriori 45 distretti (*quasud*), che vanno ad aggiungersi ai pochi compresi fra i 199 della classificazione base (*di*). Nella categoria residua entrano sia grossi sistemi locali a forte connotazione terziaria (le città grandi e medie coi loro sistemi urbani), sia sistemi locali a forte connotazione industriale, ma con prevalenza di dimensioni di impresa medio-grande, sia sistemi a forte connotazione agricola, turistica, o agricolo-rurale-turistica, sia altri sistemi minori.

I distretti industriali identificati dall'ISTAT sono luoghi ad elevata specializzazione industriale, con dimensioni delle unità locali manifatturiere piccole (ma un po' superiori in media a quelle ancora più piccole dell'aggregato nazionale), concentrati in cinque regioni, cioè Veneto, Emilia Romagna, Toscana, Marche e Lombardia (*regioni-dist*). In queste stesse regioni, non a caso, troviamo la più alta concentrazione di imprese artigiane manifatturiere di dimensioni non piccolissime, e la maggiore densità di servizi associativi alle imprese artigiane (Bellandi 2001). Esperienze e logiche di tipo distrettuale sono, peraltro, in espansione anche nelle altre aree, e in particolare nel Sud e nelle Isole (Viesti 2000).¹⁷

¹⁷ Certo, come si diceva, sarebbe interessante un'identificazione più precisa di condizioni strettamente distrettuali. Questo per esempio è tentato anche nelle ricerche dalla Banca d'Italia. Così, lavorando sugli stessi dati ISTAT 1996, Iuzzolino (2000, p. 7) calcola che l'occupazione coperta propriamente dai settori di specializzazione del distretto si aggiri sul 40% del totale degli addetti manifatturieri dei distretti, a cui si aggiunge un altro 40% di occupazione manifatturiera che si trova considerando per ogni distretto i settori di filiera (rispetto alla specializzazione principale) e

Si tratta, in ogni caso, di una quota rilevante della nostra industria, che potrebbe persino crescere se considerassimo i sistemi produttivi di piccola impresa (es. economie di vicolo o di quartiere) che hanno caratteristiche organizzative para-distrettuali, ma sono radicati in luoghi a prevalente connotazione terziaria o agricola o con una grande varietà settoriale (es.: la produzione di imballaggi a Bologna, o quella di guanti a Napoli).

Il blocco dei distretti italiani, con tutte le sue approssimazioni, è dunque abbastanza definito e robusto. Né si tratta, dobbiamo aggiungere, di un fenomeno recente.¹⁸ Brusco e Paba (1997, p. 302), ad esempio, trovano che, nel 1951, l'occupazione manifatturiera dei distretti (secondo la configurazione richiamata in nota xx) era pari al 10,3% del totale italiano. Una crescita significativa del peso dell'aggregato distrettuale comincia già negli anni '60, cioè prima del periodo dei processi di più estesa ristrutturazione (decentramento produttivo) della grande impresa industriale italiana. La crescita continua nei decenni successivi. Nel 1991 l'occupazione dei distretti (di Brusco e Paba) è al 31,8% del totale italiano. Fra il 1991 e il 1996 la quota dei distretti ha continuato a crescere, soprattutto di quelli caratterizzati da dimensioni di unità locali non piccolissime.¹⁹

In conclusione, nel panorama del capitalismo industriale italiano, i distretti industriali non sono un fenomeno effimero, né marginale: la loro resistenza alle fluttuazioni cicliche e alle vicissitudini della nostra politica industriale, indica la presenza di fattori di competitività che si riproducono e, forse, si rafforzano nel tempo.

4. Dentro il distretto industriale

L'ascesa clamorosa e persistente della grande impresa nella fase "fordista" del capitalismo aveva conferito, comprensibilmente, alla dimensione della singola impresa un ruolo preminente nel

quelli di specializzazione di distretti vicini. Oppure, Cannari e Signorini (2000, p. 128) definiscono 99 "superdistretti" (fra i 199 ISTAT), che includono il 18% dell'occupazione manifatturiera italiana, e che corrispondono all'iconografia dei distretti italiani: uno stretto incrocio fra specializzazione settoriale e prevalenza di piccole imprese, localizzazione prevalente nelle cinque regioni già richiamate, con una quota importante delle piccole (più che delle micro) unità locali manifatturiere, e un grado molto basso di integrazione verticale delle imprese industriali. Per alcune critiche alla classificazione ISTAT-Sforzi si veda: Pitingaro, Tattara e Volpe (2001).

¹⁸ Questo ci è raccontato da tanti studi di caso, che identificano traiettorie distrettuali sia nel periodo precedente alla seconda guerra mondiale, come per esempio i casi raccolti in Amatori e Colli (2001), Fontana (1997) e in Galimberti e Paolazzi (1998); e soprattutto nella seconda metà del Novecento, come per esempio i casi in Becattini (2000), Bellandi e Russo (1994) e Garofoli (1991). Il punto di riferimento essenziale per la dinamica di lungo periodo (1951-1991) dei distretti italiani è il saggio di Brusco e Paba (1997), in cui si procede a una valutazione della presenza dei distretti industriali prendendo come base, per necessaria semplificazione, la configurazione dei sistemi locali del lavoro identificati coi dati del Censimento 1981, e applicandovi i criteri ISTAT con una soglia dimensionale più bassa. Il carattere "prevalenza di piccola impresa" è approssimato dalla prevalenza di unità locali fino a 100 addetti.

¹⁹ Solinas e Baroni (2001). I dati dei censimenti 2001 per sistemi locali non sono ancora disponibili in forma definitiva, ma i dati provvisori indicano un ulteriore aumento del peso dei distretti, non solo nell'occupazione industriale (che qui sarebbe in contrazione ridotta, rispetto al 1991) ma anche nei servizi (che nei distretti Istat avrebbero una crescita particolarmente vigorosa). Vedi in www.censimenti.it la presentazione dei primi risultati dell'8° Censimento generale dell'Industria e dei Servizi, 22 ottobre 2001, Istat.

giudizio sulle qualità di fondo di una configurazione produttiva.²⁰ La “riscoperta” dei distretti industriali - insieme ai fenomeni di ristrutturazione interni al mondo delle grandi imprese prima allusi, e ad altri qui non considerati – spinge ad allargare l'analisi dell'industria, per ricomprendervi le relazioni economicamente più significative fra gli apparati produttivi localizzati e le comunità corrispondenti. Queste costituiscono, insieme, un vincolo ed un aiuto allo sviluppo di relazioni economiche aziendali e interaziendali efficienti. Più forti ed orientati, il vincolo e l'aiuto, per chi condivide lo stesso insieme di nessi, più deboli per gli operatori connessi solo parzialmente o transitoriamente.

Il *core* del "distretto industriale" è una filiera (o uno spezzone di filiera) di unità produttive "radicate" in una comunità. Il suo radicamento in una comunità concreta fa sì che, empiricamente, il distretto comprenda anche settori debolmente legati alla filiera caratterizzante. Con l'approccio distrettuale, in sostanza, s'introduce, nella teoria della produzione, il rapporto di un apparato produttivo localizzato col suo retroterra civile. Nel distretto industriale le interdipendenze che connettono direttamente valori, gusti e conoscenze (atmosfera industriale), passano d'impresa in impresa (o di processo in processo) anche tramite istituzioni sociali economiche (es. sindacati, associazioni artigiane) e non (es. famiglie, parrocchia) della comunità.

E' forse il caso di precisare che i rapporti dell'apparato produttivo con l'ambiente sociale locale, sono più o meno importanti a seconda del tipo (radicati o non radicati) dei processi produttivi ivi prevalenti. Diremo "radicati" quei processi produttivi in cui il nesso con l'ambiente sociale locale è essenziale, in quanto spiega differenziali decisivi nell'andamento della produttività del lavoro. Uno studio di essi, nella dimensione ristretta del settore (largo o stretto), della filiera o del cluster, è pertanto, decisamente inadeguato. Diremo "sradicati" quei processi produttivi in cui l'andamento della produttività del lavoro non dipende da alcun nesso locale, ma solo da fattori interni (tecnologia e organizzazione) al sistema delle imprese, o all'evoluzione organizzata della conoscenza (ricerca pura e applicata).

Per i processi radicati le forme organizzative tipiche del distretto contraddicono in forma forte il teorema steindliano di asimmetria: "una molteplicità di imprese specializzate, anche piccole (e non polarizzate da grandi imprese), territorialmente vicine e ancorate a comunità locali caratterizzate da diffusi rapporti di fiducia e dalla condivisione di esperienze e linguaggi produttivi, possono fare ciò che una grande impresa di pari dimensioni (qualunque cosa con ciò s'intenda dire) non può fare."

Niente assicura, ovviamente, che ogni piccola impresa distrettuale mostri doti di robustezza economica paragonabili alla grande impresa; è l'insieme "organico" delle piccole imprese

²⁰ La dimensione rilevante è, a rigore, quella del capitale come spiega Steindl, e comunque quella dell'organizzazione

distrettuali, che, in certe condizioni, è più robusto e flessibile.²¹ Le imprese avranno in media tassi di natalità e mortalità elevati, in corrispondenza di barriere all'entrata e all'uscita relativamente basse in condizioni distrettuali. Non di meno, vi sono opportunità anche ampie per traiettorie aziendali più durature, per esempio fra le componenti stabili delle squadre di imprese, e entro queste fra le imprese con funzioni di integrazione e contatto con mercati esterni. Una nati-mortalità molto elevata potrà invece caratterizzare le imprese marginali, e in particolare le micro imprese, che contribuiscono alla flessibilità quantitativa complessiva del distretto (Solinas, 1996). La selezione sistematica di unità produttive è compatibile con un rafforzamento dell'organismo distrettuale. Si pensi solo al fatto che il miglior *know how* e le migliori macchine delle imprese che scompaiono, passano alle imprese che restano.²²

Peraltro la vitalità "demografica" delle imprese distrettuali accompagna i processi di sviluppo della divisione del lavoro e di radicamento di nuovi nuclei di specializzazione nei periodi in cui il distretto è in buon assetto di marcia: processi che, appunto, si manifestano anche attraverso l'articolazione progressiva di popolazioni specializzate di imprese (Lazzeretti e Storai 2000).

Da ciò la necessità prioritaria, per lo studioso di questi fenomeni, di non limitare l'orizzonte interpretativo ai raggruppamenti delle imprese secondo nessi tecnologici (filiera e anche settore), finanziari (reti d'impresa) o meramente spaziali (cluster), e di "addestrarsi a comprendere" i nessi degli apparati produttivi con gli ambienti sociali locali. Con l'avvertenza ulteriore che quei nessi vengono qualificati anche dalla capacità di tutti gli agenti (imprese, famiglie, altre istituzioni) di sentirsi parte di (identificarsi con) un certo sistema locale, di cui si riconosce un interesse, distinto da quello di ognuno dei suoi membri.²³

Quando si passi all'analisi delle popolazioni di imprese che costituiscono il distretto, è necessario introdurre, a nostro avviso, una distinzione fra imprese in *statu nascendi* e imprese mature; distinzione non incompatibile con la teoria economica *mainstream*, ma certamente non comune.²⁴ L'impresa in *statu nascendi* può essere veduta o come un frammento di capitale (anticipazione monetaria) che "si stacca da un ammasso maggiore" per andare a costituire un'impresa nuova,

estesa (interna ed esterna).

²¹ Questo discorso è diverso da quello comunemente fatto di una diffusa presenza nei distretti di singole imprese, tecnologicamente specializzate ma flessibili (es. macchine a controllo numerico). Per questa tesi si veda Piore e Sabel (1985).

²² Questo equivale al meccanismo di eliminazione concorrenziale dell'eccesso di capacità produttiva, senza, però, lo scompaginamento sociale e la perdita di *know how* produttivo che ha luogo nel "settore concorrenziale" steindliano. Cfr. Steindl (1960).

²³ Quando si studino processi radicati conviene, pensiamo, partire dall'ipotesi che l'unità di indagine appropriata sia un distretto industriale o una forma simile di sviluppo locale; quando si studino processi sradicati si può partire da altre unità d'indagine. In ogni caso, in seconda approssimazione, prima di chiudere l'analisi, bisognerebbe porsi, riteniamo, dal punto di vista delle unità trascurate.

²⁴ Rinviamo per un'elaborazione più completa dell'idea a "Formiche e mirmecologi. A proposito di classificazioni e autoclassificazioni dell'attività produttiva", ora in Becattini (2000).

oppure come un prolungamento, diciamo così, della personalità dell'imprenditore. In quest'ultimo caso l'anticipazione monetaria, può essere solo una parte, magari piccola, del capitale reale con cui si avvia l'impresa. Ad esempio, tanta parte dell'anticipazione può esser costituita dal tempo e dalle energie (liberi dalla riproduzione della vita familiare) dell'imprenditore, o di suoi soci, e dalle relazioni sociali (es. reputazione del neoimprenditore o della sua famiglia) degli stessi. Nel primo caso, invece la nuova impresa nasce legata alla vecchia da una comune finalizzazione al profitto di un certo, ben determinato, capitale. Il primo processo caratterizza la nascita sia di reti translocali di imprese sia di aree industriali polarizzate, il secondo processo caratterizza la nascita di distretti. E' quasi inutile aggiungere che nella nascita di un concreto distretto industriale operano ambedue i processi, ma è importante sottolineare che la sua scaturigine tipica è la proliferazione di imprese progetto.

La crescita dell'impresa progetto, il suo radicarsi nei mercati di vendita, dei fattori e del credito, le impongono un avvicinamento progressivo all'impresa frammento. Nelle forme di tale avvicinamento c'è una componente standard, valida in tutti i casi (es. l'assunzione di forme giuridiche che salvano il capitale non conferito dell'imprenditore e della sua famiglia, in caso di fallimento), una componente legata alla logica distrettuale (es. formazione di squadre aperte, ecc..), e, infine una componente che risente della storia del luogo (es. le tariffe di tessitura a Prato). Insomma, il discorso sullo sviluppo industriale imperniato, genericamente, sul nanismo delle imprese, chiaramente insufficiente e mistificante in generale, lo è ancor più quando venga applicato all'esame del distretto industriale, in cui la dinamica di popolazioni di imprese di vario tipo (imprese finali e di fase) e natura (imprese progetto e frammento) è molto complessa, e non può essere liquidato con un mero, ed ambiguo, dato quantitativo, come la "dimensione media d'impresa".²⁵

Il metro di giudizio più corretto dell'impresa (tipica) distrettuale è la sua doppia conformità, tecnica e sociale, rispetto ai mercati dei beni che produce e all'ambiente socio-culturale in cui opera. Questo rinvia alla popolazione di imprese, al grappolo di bisogni che esse soddisfano e ai nessi locali in cui esse sono radicate, in definitiva alla capacità di adattamento del *know how* produttivo tipico di ogni "comunità-apparato produttivo", formatosi nel tempo, alle condizioni esterne che via via si realizzano.²⁶

²⁵ L'aumento dimensionale (comunque lo si definisca) esprime sinteticamente, ma molto imperfettamente, il successo dell'impresa, di cui non è la causa, ma semmai l'effetto.

²⁶ Rinviamo per lo studio di una "storia esemplare" a Becattini (2000b).

5. Distretti industriali e made in Italy

Il fatto che i distretti industriali abbiano mostrato capacità competitive nel passato non è una garanzia per il futuro. Ancora più ovvio, e toccabile con mano, è che, così come nascono, i singoli distretti possono degenerare come distretti, o addirittura declinare e sparire. Questa convinzione non ha nulla a spartire coi dubbi "ideologici" sulle prospettive future del complesso dei distretti italiani, "ritornello" costante, cantato o sussurrato a seconda delle circostanze, da chi vede nei distretti solo agglomerati di piccole imprese a bassa tecnologia, facenti uso di masse di manodopera poco qualificata, desindacalizzata e sfruttata: imprese dedite all'evasione fiscale e contributiva e confinate nella concorrenza di prezzo, in definitiva destinate ad essere spazzate via dalla crescita dei nuovi paesi industriali, o da qualche "ritorno" di quelli industrialmente avanzati. Questa posizione, che emerge fin dagli inizi dei dibattiti sui distretti, fu bollata da Sebastiano Brusco, col riferimento sarcastico a coloro che "sino al 31 dicembre 1981 sostenevano che i distretti industriali erano troppo deboli per sopravvivere; e dal primo gennaio 1982 sostengono che sì, prima erano efficienti, ma oggi non possono proprio reggere".²⁷

Come abbiamo richiamato in breve più sopra, un insieme di riflessioni teoriche, suggerite in particolare dal recupero marshalliano, unite ad una riflessione prolungata sulle peculiarità della nostra industrializzazione "leggera", hanno offerto un'interpretazione alternativa, secondo la quale i distretti industriali hanno basi di efficienza industriale proprie, caratterizzate da un'organizzazione originale della divisione del lavoro, e da fattori motivazionali e cognitivi congiunti al radicamento dell'industria nelle relazioni sociali del luogo.

Con ciò si specificavano alcuni caratteri di forza della formula produttiva distrettuale dal lato dell'offerta, che negli anni '80 e '90 trovarono un buon riscontro, per esempio con riguardo alle condizioni di lavoro, ai livelli salariali, ai flussi immigratori²⁸, al ruolo delle sub-culture politiche, rosse e bianche, in una molteplicità di ricerche sul campo.²⁹

Ma anche la domanda entra in giuoco nel determinare la possibilità di esistenza dei distretti industriali. Vediamo per quelli italiani. Una crescita prolungata e socialmente disuguale del reddito mondiale, come quella realizzatasi nell'ultimo cinquantennio, concentra i redditi nelle tasche di un grosso nucleo di ceto medio, che, realizzato lo *standard of comfort* del periodo (casa, macchina,

²⁷ Il detto è riportato in Bellandi e Russo (1994, p. 8).

²⁸ cfr. Becattini (1975), Bagnasco e Trigilia (1985), Brusco (1989) per alcuni lavori pionieristici, in cui l'ipotesi di poter spiegare i successi dei distretti con condizioni di lavoro precarie per i lavoratori viene ridimensionata.

²⁹ Cfr. in generale: Bagnasco (1988). In particolare: sul ruolo di regole fiduciarie nelle transazioni fra imprese distrettuali Dei Ottati (1995); sulle sub-culture politiche Trigilia (1986); sulle regole della partecipazione operaia D'Attorre e Zamagni (1992) e Brusco e Solinas (1997); sulle tradizioni artigiane *ante* guerra Colli (1999); sui rapporti con banche locali Alessandrini (1994) e Conti e Ferri (1997); su vari tipi di organizzazioni collettive Arrighetti e Seravalli (1999).

elettrodomestici, vacanze, ecc), si dà alla ricerca di esperienze (beni e servizi) sempre più differenziate e personalizzate, apportatrici di sensazioni "genuine", o pretese tali, e di prestigio sociale. Con questo nuovo ceto danaroso, la cui domanda si fa, quindi, sempre più frammentata e variabile, le serie lunghe di oggetti standardizzati hanno sempre meno fortuna.

Questa dinamica è difficile da comprendere se si parte dalla funzione di utilità neoclassica definita direttamente sui beni. E' meglio, riteniamo, tornare ad una teoria pre-marginalistica dei bisogni, che ci consenta di vedere in ogni bene lo strumento di soddisfacimento non di un bisogno (quello definito identicamente dal bene) ma di un grappolo di bisogni.³⁰ I beni che costituiscono il cuore del *made in Italy* sono beni di consumo per la persona e la casa dotati di un alto contenuto "culturale": la cultura del "vivere italiano" (l'arte, la storia, il sole, la dieta mediterranea, ecc..) in cui realtà e miti del nostro paese si mescolano intimamente. Da ciò l'importanza estrema della materia prima, della lavorazione, dell'accozzo dei colori, del *design*.

Nelle loro versioni di massa questi beni sono insidiati dalla concorrenza di prezzo di beni simili, ma nelle loro espressioni più raffinate e prestigiose, essi esercitano un monopolio su di un particolare grappolo di bisogni (es. auto Ferrari, abiti firmati, o vini di gran marca). La concorrenza a loro non si esplica con offerte a prezzo inferiore degli "stessi" beni, ma con interventi sul grappolo dei bisogni che ne modifichino la composizione. I prodotti di punta del *made in Italy* hanno più da temere dai moti della cultura, che possono spostare il baricentro del loro "grappolo di bisogni", o dalla produzione di "falsi" di qualità, che dalla sfida di prodotti meramente simili.

Questa corrispondenza fra i distretti industriali italiani e la domanda di beni di consumo per la persona e per la casa, nonché dei relativi beni strumentali, è stata abbondantemente documentata da una serie di studi empirici, i quali hanno dimostrato, oltre ogni ragionevole dubbio, da un lato che il grosso del *made in Italy* di successo viene dai distretti industriali e dall'altro che parte notevole delle produzioni distrettuali è costituita da prodotti usualmente inclusi nel *made in Italy*.³¹

³⁰ cfr. Georgescu Roegen (1966).

³¹ Vi è una forte correlazione fra i successi del *made in Italy* dei beni per la persona e la casa e i successi dei distretti industriali: Porter (1991), Becattini e Menghinello (1998), Bagella *et al.* (1998), Fortis (1998). Fortis e Nodari (2000) ricordano, fra gli altri casi, quelli delle calze femminili di Castel Goffredo col 40% dell'export manifatturiero mondiale di tali prodotti nel 1996; le piastrelle di Sassuolo col 38-40%; il tessile serico di Como col 24-26%; il tessile laniero di Prato col 19-20% e di Biella col 14-15%. Per quanto riguarda in particolare la quota di export nazionale, Becattini e Menghinello (1998, pp. 29-30) calcolano, con una procedura di approssimazione territoriale e per classi merceologiche più ampie, che la componente distrettuale conti, nel 1995, per il 70,3% negli articoli di gioielleria e oreficeria, per il 66,2% nei tessuti vari, per il 59,5% nei prodotti della concia e del cuoio, per il 42% nelle calzature e borse, per il 34,4% nei mobili in legno, per il 58,4% nelle macchine ed apparecchi per l'industria tessile e del vestiario, per il 44,3% nelle macchine utensili per la lavorazione ceramica, del vetro, legno, plastica, per il 39,4% nella rubinetteria, valvolame, ecc, per il 34,6% nelle macchine e apparecchi per l'industria alimentare - per fare alcuni degli esempi più significativi.

6. Forti Pigmei e deboli Vatussi

Se anche fosse vero, come noi sosteniamo, che i sistemi produttivi distrettuali o simil-distrettuali, dotati di un proprio, originale, "motore", sono capaci di affermarsi in spazi non insignificanti e non effimeri di mercato, resterebbe aperto l'interrogativo sulle prospettive di lungo periodo di un'economia, come quella italiana, in cui l'altro motore appare debole.

Si tratta qui, insieme, della questione settoriale e di quella tecnologica. La crescita dei mercati e del commercio internazionale in attività ad alto valore aggiunto, in grado di remunerare alti costi del lavoro, si concentrerebbe nell'*high tech* e nelle attività di organizzazione di grandi reti globali di produzione e comunicazione. Attività in cui ci vogliono grandi imprese. Ma le grandi imprese italiane sono poche e raramente robuste. Non solo: la mancanza di produzioni italiane impegnate su questo fronte impoverirebbe le stesse possibilità di progresso tecnologico dei sistemi produttivi più tradizionali. Da qui viene il "ma", che segue il "sì".

Ora, a noi pare che su questa via si corra il rischio di mettere insieme cose diverse, come uno che confrontasse la statura di un piccolo Vatusso con quella di un grande Pigmeo. Le cause che spiegano lo scarto dei due casi dalle medie rispettive sono almeno parzialmente diverse. L'Italia ha dimostrato, nei 150 anni della sua vita nazionale unitaria: a) di non avere la forza di inserirsi, altro che episodicamente, nei mercati dei settori a forte impegno finanziario e/o a tecnologia particolarmente alta; b) di avere, invece, la capacità di inserirsi con successo nei mercati dei beni per la persona e per la casa e, si noti, dei relativi beni strumentali. Se così è, non si riesce a vedere perché, invece di potenziare i settori in cui abbiamo un vantaggio strutturale, saldamente ancorato alla nostra storia, che monetizza l'immagine dell'Italia diffusa nel mondo, si debba tentare la via impervia della concorrenza in settori che richiederebbero, oltre tutto, una dimensione economica e una posizione geo-politica decisamente fuori dalla portata del nostro paese.

Questo non vuol dire, naturalmente, che si debbano frenare scienza e tecnologia - sarebbe follia! -; vuol dire invece orientarle ad aiutare le produzioni che ci pagano il pane e il burro (energia, materie prime, vari prodotti alimentari) sui mercati internazionali, senza rifiutare, ovviamente, successi, più o meno incidentali (es. il polipropilene), di rilievo assoluto.³² Il problema della risalita tecnologica esiste, ma va trattato con cura. Purtroppo la sua enunciazione si accompagna a volte a una sottovalutazione tecnocratica delle raffinatezze tecniche incorporate nel *made in Italy*, dove i prodotti di qualità media e alta risultano spesso da combinazioni "rare" di design, abilità manuale, automazione, *just in time*, sfruttamento accorto delle nostre risorse storico-ambientali, ecc... Per non

³² C'è una certa similitudine, troviamo, col calcio italiano, i cui maggiori successi son legati, appunto, al calcio "all'italiana", il quale, d'altronde, può essere altrettanto godibile, nei piedi giusti, del calcio totale olandese o della samba brasiliana. D'altronde il calcio, come il commercio estero, riassume i tratti fondamentali del carattere di un popolo.

parlare del fatto che molta della meccanica leggera, non lontana dall'*high tech*, si sviluppa in stretto contatto locale con le cosiddette industrie tradizionali (Forni e Paba, 2002). Tali sviluppi sono favoriti da relazioni generative a livello locale (Russo 2000), che si stanno estendendo, pur con molta gradualità, anche a servizi sofisticati quali quelli connessi alle tecnologie dell'informazione e della comunicazione.³³ Peraltro nelle condizioni di molti distretti industriali non sembra che vi siano ostacoli decisivi all'emergere di imprese più strutturate e di nuovi *leader* industriali, perfino con orizzonti globali (P. Bianchi 2002, p. 259). Infine, proprio nei distretti industriali ISTAT a forte specializzazione meccanica, ma in parte anche in quelli del tessile-abbigliamento, troviamo una concentrazione relativamente alta di filiali di imprese multinazionali, con specializzazioni simili a quelle prevalenti negli stessi distretti, secondo processi che sembrano essersi sviluppati negli ultimi tre decenni - cioè in un periodo generalmente successivo alla nascita degli stessi distretti - (Tessieri 2000).

Le relazioni generative di scalate tecnologiche sono una via dal basso, fisiologica, per la crescita di nuove industrie in Italia (Becattini e Menghinello, 1998). Essa può non bastare, ma può fornire un contributo che non andrebbe ignorato, in quanto fondato, oltretutto, su esperienze che hanno funzionato senza impegnare molte risorse pubbliche. Se ignorata può farci ripiombare bruscamente sulla "mera" questione dimensionale.³⁴

Ci potremmo chiedere, inoltre, perché, dove i nostri sistemi produttivi distrettuali o simil-distrettuali non arrivano, ci vogliano grandi imprese "italiane", quando oggi la grande impresa è sempre più transnazionale? Questo apre un groviglio di problemi che qui non affronteremo salvo che per un punto di principio.³⁵ Una risposta alla questione è che i processi di fertilizzazione reciproca fra impresa trans-locale e luoghi sono, a parità di altre condizioni, più facili quando il gap culturale e linguistico fra *top management* della filiale dell'impresa trans-locale e luogo d'insediamento è modesto. Tale gap può essere ridotto da una comunanza locale, regionale o nazionale del *management*. Non è sempre così, ovviamente, e al di fuori dei casi di perseguimento di un radicamento progressivo, l'impresa estesa tende a muoversi liberamente nello spazio, sempre

³³ Cfr. Bramanti (2001), Corò e Micelli (2001), Rullani (2001).

³⁴ Il danno che deriva da una mera giustapposizione fra distretti italiani e traiettorie dell'alta tecnologia è manifesto, a nostro parere, nelle parole delle Considerazioni finali del Governatore Fazio (Banca d'Italia, 2002a, p. 20): "Un ritorno all'efficienza e alla competitività di tutto il sistema economico passa necessariamente attraverso le imprese più grandi. Esse sono essenziali per diffondere gli avanzamenti tecnologici, per stimolare la ricerca, per formare capacità gestionali. E' indispensabile rimuovere gli ostacoli normativi e fiscali che hanno frenato la crescita dimensionale delle piccole imprese. " Vi è qui, riteniamo, un ritorno alla questione dimensionale *sic et simpliciter*, alla piccola impresa come forma incompiuta di impresa, all'impresa (grande) come unità fondamentale del sistema economico, alla crescita "aziendale" come miracoloso toccasana, alle "spolitiche" industriali mirate a liberare da lacci e laccioli *animal spirits* imprenditoriali che si immaginano pronti a scattare verso la crescita aziendale, in definitiva una rimozione della dimensione territoriale dello sviluppo economico e sociale.

³⁵ Sono note le acute elaborazioni, in proposito, di Sergio Vaccà e della sua scuola (per contributi recenti: Vaccà 2002, Vaccà e Cozzi, 2002). Per quanto ci riguarda rinviamo a Bellandi (2001b) e Becattini (2002).

che non sia incentivata da facilitazioni pubbliche *ad hoc*. In quest'ultimo caso, d'altra parte, niente assicura che il radicamento progressivo si sviluppi (es. Florio 1991), e che una volta che gli incentivi cessano, l'impresa trans-locale non tolga le tende. Molte tristi vicende delle politiche di "industrializzazione dall'alto" del nostro Mezzogiorno sono lì a ricordarcelo. In conclusione, noi pensiamo che non si debba separare il problema della crescita di grandi imprese innovative nell'industria italiana, dal problema della vitalità economica e sociale dei luoghi in cui si vanno a collocare le loro filiali. Dove tale vitalità non ci sia, la fertilizzazione incrociata e le relazioni generative di innovazione hanno poche *chances*, il radicamento non si sviluppa, molte possibilità di risalita tecnologica si perdono.

7. *Piccole imprese, grandi imprese e distretti industriali.*

Certo, si osserverà, a fronte di dati statistici che mostrano negli ultimi anni una riduzione del vantaggio di redditività, e un aumento dello svantaggio in termini di valore aggiunto per addetto delle piccole imprese rispetto alle grandi, come anche una riduzione delle quote di mercato internazionale del *made in Italy* e una ridotta diffusione di tecnologie informatiche nelle piccole imprese italiane rispetto alle grandi - tutti dati citati nella Relazione della Banca d'Italia e tratti dalle ultime ricerche del suo Centro studi³⁶-, la questione dimensionale sta riemergendo "nei fatti". Ebbene, noi riteniamo che il ricordato dibattito sui distretti industriali, coi risultati richiamati in precedenza, ci possa aiutare a mantenere qualche "sana" distinzione. Se si riconosce che i distretti sono una parte importante dell'industria e dell'economia italiana, com'è possibile dimenticarli nell'analisi della sua struttura e nella delineazione delle politiche?. In particolare, vogliamo richiamare l'attenzione degli studiosi dell'economia italiana, oltre che degli operatori economici e della classe politica, su quattro distinzioni, a nostro avviso, particolarmente importanti.

La prima distinzione fu fissata chiaramente da Sebastiano Brusco già negli anni '80: "piccola impresa in quanto tale" *versus* "pluralità di modelli di piccola impresa". La distinzione sembrerebbe

³⁶ Per esempio in Banca d'Italia (2002, pp. 105-106) si rileva che secondo dati dell'Indagine Istat sul sistema dei conti delle imprese, le grandi imprese (oltre 250 addetti) mostrano dalla fine degli anni Ottanta a metà degli anni Novanta, rispetto alle piccole imprese dell'industria manifatturiera (20-49 addetti), un tasso di crescita medio annuo della produttività quasi doppio. Si tratta però di produttività in valore, mentre la redditività è al lordo degli ammortamenti. Inoltre non è chiaro se tale andamento continui nella seconda metà degli anni '90. Infine questo, come gli altri andamenti prima richiamati, può risentire fortemente di differenze concentrate in pochi settori e in particolari segmenti di impresa. Insomma ci sarebbe molto da discutere, considerando in dettaglio i lavori econometrici di supporto, pubblicati su alcuni numeri del 2001 e 2002 di "Temi di discussione" del Servizio studi della Banca d'Italia. Rinviamo ad altra occasione.

abbastanza acquisita fra gli specialisti.³⁷ Il riconoscimento della possibilità di modelli differenti di piccola impresa non avrebbe molta importanza in un'economia interamente dominata dalla grande impresa. Diverso è il caso in cui nell'economia di un paese agiscano anche motori di sviluppo produttivo di tipo distrettuale. In tal caso occorre distinguere con attenzione fra le piccole imprese che sono parte del mondo della grande impresa, e quelle che sono parte del mondo distrettuale.³⁸

Non che non esistano sovrapposizioni fra i due mondi - su questo torneremo fra breve - tuttavia si intende bene che, in una tale economia, la comparazione nuda e cruda dei risultati della grande impresa con quelli della piccola, è falsata, a non dir altro, dal fatto che una parte delle piccole imprese è inserita, sostanzialmente, nell'organizzazione delle grandi. Come escludere che alcune difficoltà attribuite a «la» piccola impresa non siano altro che la manifestazione di difficoltà della grande impresa scaricate sulle piccole imprese dell'"indotto"?

La seconda distinzione è fra piccola impresa "isolata" e popolazioni di imprese "distrettuali". Se i diversi motori dello sviluppo industriale configurano un processo di crescente articolazione produttiva (l'opzione smithiana - marshalliana- younghiana), i sistemi produttivi di piccola impresa che caratterizzano, per esempio, i distretti industriali, possono essere visti come una manifestazione di organizzazione industriale collettiva, comparabile, nella sua diversità, con la grande impresa. La piccola impresa isolata, che vivacchia in nicchie marginali di mercato, o in interstizi della produzione, e che non ha il sostegno organico di beni e servizi specializzati forniti da altre imprese, non costituisce un motore autonomo - neppure un "motorino", diciamo - dello sviluppo industriale.

E' insomma possibile immaginare una descrizione arricchita dei "perni" del capitalismo industriale italiano, secondo l'espressione di P. Bianchi (2002). I perni della regolazione definiscono, con la loro presenza, regole e vincoli per l'organizzazione di un'ampia gamma di mercati e per un grande numero di agenti economici, e sono identificati sia da istituzioni con una particolare centralità e inerzia storica, sia da organizzazioni produttive grandi e stabili, che esercitano una particolare leadership politico-economica, sia dai protagonisti del sistema degli intermediari finanziari. Ebbene, per quanto riguarda le grandi organizzazioni produttive, si tratta di aggiungere, nella percezione dello studioso e del politico, alle grandi imprese private e pubbliche

³⁷ Per esempio Traù (1999) afferma (p. 55): "«Le» piccole imprese rappresentano oggi meno che mai un insieme indifferenziato, e nel loro ambito persistono differenze marcate quanto a potenzialità di sviluppo, dipendenza da vincoli di natura sia esogena che endogena, autonomia produttiva e finanziaria".

³⁸ Arrighetti (1999, p. 122) mostra come nell'industria manifatturiera italiana il grado di integrazione verticale (misurato nel caso dal rapporto fra valore aggiunto e valore del prodotto) sia diminuito tendenzialmente in tutti gli anni '70 e '80, e come la riduzione sia stata particolarmente ampia fra le imprese maggiori (oltre 999 addetti), che passano dal rapporto più alto a inizio periodo (circa il 40% contro il 34% delle imprese della classe 20-199 addetti) a quello più basso a fine periodo (sotto il 30%). Le attività esternalizzate dalle grandi imprese possono anche essere affidate a puri rapporti di mercato, tuttavia è noto come nel periodo in considerazione la grande impresa italiana (e non solo) abbia allargato grandemente le sue reti di subfornitura (Coltorti 1990).

anche i maggiori e più stabili sistemi produttivi di piccola impresa.³⁹ L'ossatura, per dir così, dell'industria italiana comprende le une e gli altri.

La terza distinzione è interna al campo dei sistemi produttivi di piccola impresa: appunto "distrettuali" o "simil-distrettuali". Abbiamo già ricordato che un sistema produttivo di piccola impresa può essere radicato, e caratterizzare con la sua specializzazione, un distretto industriale; può anche darsi il caso di un sistema produttivo manifatturiero simile che opera in un sistema locale chiaramente non distrettuale: per esempio una metropoli o un sistema urbano di una città media. Noti esempi del secondo tipo sono l'industria delle macchine per imballaggio nel sistema locale di Bologna, e l'industria delle pelletterie nel sistema locale di Firenze.

Il mondo dei sistemi produttivi di piccola impresa simil-distrettuali si estende oltre i confini strettamente manifatturieri, per comprendere anche sistemi in cui piccole imprese a specializzazione crescente sono parte di una divisione locale del lavoro in ambito agricolo, paesaggistico ambientale, turistico, e di artigianato alimentare e artistico. Si tratta qui delle "industrie" che caratterizzano i "sistemi locali rurali"⁴⁰, cui si possono aggiungere i sistemi turistico-artigianali radicati nelle città d'arte italiane (Lazzeretti 2001), e, ancora, alcuni sistemi di piccole imprese di servizi ad alta intensità di conoscenze tecnico-scientifiche immersi nei sistemi urbani (es. la cosiddetta *Arno valley* dell'informatica fra Firenze e Pisa). Questi sistemi urbani, o periurbani sono *arene* del confronto e scambio di conoscenze anche per i centri strategici delle grandi imprese. In questo gioco entrano spesso anche i sistemi di piccole imprese *high tech* (Antonelli 1986).

Nei distretti industriali troviamo una manifestazione particolarmente chiara e compatta delle forze dello sviluppo locale, in particolare di quelle che sostengono la crescita industriale. Le situazioni qui indicate come "simil-distrettuali", combinano quelle forze con fattori vari, spesso connessi alla valorizzazione di peculiarità italiane di ambiente storico-urbano, paesaggistico, rurale, ecc.⁴¹

L'ultima distinzione che qui ricordiamo è quella fra sistema produttivo di piccola impresa e rete di imprese. La rete di imprese è una squadra produttiva costituita sulla base di apposite scelte di collaborazione duratura fra agenti economici identificati. I sistemi produttivi di piccola impresa

³⁹ E' in effetti un'idea che troviamo già suggerita in una originale tabella proposta da Fulvio Coltorti (2002) sulla base di dati dell'Annuario R&S di Mediobanca e del Club dei Distretti. Qui vengono presentati insieme i dati di fatturato e di consistenza (capitale investito) delle principali società italiane industriali e dei servizi nel 1998 e i dati di fatturato e consistenza (numero di imprese) dei sistemi produttivi di specializzazione dei maggiori distretti italiani. Nella lista delle prime 20 organizzazioni per fatturato troviamo (certo non in alto rispetto ai colossi conglomerati) quattro sistemi produttivi: il tessile di Biella, il tessile di Prato, la ceramica di Sassuolo, la concia di Santa Croce sull'Arno.

⁴⁰ Cecchi e Basile (2001 pp. 300-301) identificano 123 di questi sistemi per il 1991 (entro i 530 sistemi locali del lavoro non distrettuali secondo la classificazione ISTAT). Essi includono circa il 7% della popolazione italiana in quell'anno.

⁴¹ Per trasmettere l'idea di questa pluralità variamente intrecciata di forze e processi di sviluppo dal basso siamo ricorsi, di recente, alla metafora del "caleidoscopio dello sviluppo locale" cfr. Becattini *et al.* (2001). Per l'applicazione di un approccio di analisi regionale coerente a (o comunque non lontano da) questa idea si veda Cavalieri (1999), Becattini e Casini Benvenuti (2000) e Bacci (2002), dove la Toscana è vista come sistema di sistemi locali.

possono ospitarne in varia proporzione. L'unità organizzativa di base dell'apparato produttivo distrettuale è, insieme ai mercati locali di fase, proprio la squadra (aperta) di imprese specializzate, entro cui più densi sono i legami fiduciari, di conoscenza personale, di beni collettivi condivisi; essa è il micro-ambiente dove continuamente si rinnova il confronto fra imprese progetto e imprese frammento.⁴²

Un filone di letteratura robusto studia l'emergere dei gruppi di imprese nell'ambiente distrettuale.⁴³ Queste strutture "aziendali" dense, ma anche le squadre aperte e non formali, danno conto di una varietà organizzativa interna alle popolazioni di imprese distrettuali, che non appare facilmente quando si osservino solo i dati della distribuzione dimensionale per singole imprese giuridiche o per singoli impianti. Si tratta, tuttavia, di elementi importanti, a cui facilmente si associano funzioni di leadership imprenditoriale entro il distretto e di connessione esterna ai distretti (Rullani 1998). Diverso è il caso di gruppi che acquistano una dimensione economica dominante entro il sistema produttivo locale e un'organizzazione interna ed esterna largamente (se non prevalentemente) spostata oltre i confini locali. Quando la centralizzazione dei rapporti intorno alle strategie di uno o pochi di tali gruppi diventi il fattore caratterizzante dell'organizzazione del sistema produttivo, siamo fuori dalla normalità distrettuale: si tratta di forme di sistema locale di grande (o medio grande) impresa, anche quando vi siano incluse molte piccole imprese nell'indotto locale (per esempio, il cosiddetto distretto dell'occhialeria del Cadore). Infine vanno ricordati i casi misti in cui sistemi produttivi di piccola impresa si combinano con localizzazioni di grande impresa non strettamente dominanti.⁴⁴

I percorsi di accrescimento dell'importanza di gruppi medi o medio grandi sono oggetto di valutazioni differenti, oltre a quelle appena richiamate. La presenza di impresa grandi o medio-grandi a volte aiuta la nascita di un sistema produttivo di piccola impresa, specie in corrispondenza di crisi o riduzioni della rilevanza locale dell'impresa maggiore (Solinas 1994). Per alcuni studiosi i gruppi di imprese che estendono la loro organizzazione fuori dei confini distrettuali sono uno

⁴² Le squadre hanno forme ed estensioni differenti: possono essere più o meno centrate su un'impresa capo-squadra; possono avere o meno estensioni oltre i confini geografici del distretto; possono avere una dimensione aggregata più o meno rilevante; possono essere più o meno sostenute da strumenti contrattuali e proprietari più o meno formali - (Dei Ottati 1995). In ogni caso la fittezza e "intimità" di questi rapporti tolgono gran parte del significato alla dimensione, in qualsiasi modo misurata, della singola unità aziendale.

⁴³ Alcuni di questi gruppi assumono dimensioni di media impresa e si aggiungono all'insieme delle medie imprese manifatturiere italiane. Nello studio di Mediobanca - Unioncamere (2002) le medie imprese industriali sono definite come quelle con un fatturato compreso tra 13 e 260 milioni di euro e con una occupazione fra 50 e 499 addetti. Le soglie superiori non possono essere superate a livello consolidato nel caso di gruppi. In generale, sulle imprese distrettuali più strutturate si veda Ferrucci e Varaldo (1993).

⁴⁴ Per esempio le cucine e i mobili a Pesaro, le scarpe e scarponi a Montebelluna, le piastrelle in ceramica a Sassuolo. Rimandiamo a Nova (2001) per una ricerca recente su redditività e caratteristiche organizzative delle imprese distrettuali in forme differenti di sistema produttivo di piccola impresa o misto in Italia.

strumento importante di irrobustimento dell'industria italiana, sia in termini strettamente produttivi che in termini di rinnovamento dell'élite imprenditoriale italiana (Balloni 2001, Bianchi 2002).⁴⁵

Insomma, il complesso di problemi cui si allude con l'espressione questione dimensionale è, in un "sistema misto", con motori distrettuali e di grande impresa, molto intricato e non ammette semplificazioni tratte da modelli economici di capitalismo di sola grande impresa. Per seguirne le evoluzioni congiunturali e l'emergere di tendenze a mutamenti strutturali ci vorrebbe uno sforzo di approfondimento sul campo e di ricerca statistico-econometrica, aperti, però, all'inedito. Non si tratta tuttavia, ripetiamo, di partire da zero, perché un'ampia e solida base di ricerche empiriche, qui parzialmente ricordate, esiste già.

8. Pro memoria *per chi debba governare un sistema "misto"*

Per chiudere un discorso che naturalmente non può avere, allo stato delle ricerche, una vera conclusione, richiamiamo qualche elemento di prospettiva più generale, ove collocare le storie dei nostri sistemi produttivi. Incominciamo con due proposizioni - se ci si passa il termine un po' pomposo -, che però non discutiamo.⁴⁶

Prima proposizione: ogni sistema produttivo deve risolvere tre problemi: a) non deteriorare l'ambiente naturale locale; b) garantire un livello di benessere soddisfacente ai propri cittadini; c) produrre beni che si possano vendere con profitto (almeno normale) ad altri sistemi.

Seconda proposizione: il livello di benessere dipende principalmente da due fattori: a) dalla massa e dalla qualità dei beni "privati" consumati, b) dall'ambiente naturale e civile dei luoghi concreti dove la gente vive e lavora.

Nel quadro così definito, la peculiarità di un sistema produttivo locale di grande impresa (es. Fiat-Torino) è che in esso, in via di principio, la produttività dipende solo da investimento e progresso tecnico. E' come se l'industria fosse agganciata alla società solo dalle propensioni aggregate al risparmio e all'investimento, e dalle reti bancarie, dell'istruzione e della ricerca scientifica. Il sistema distrettuale, invece, fa entrare in giuoco, come fattore di modificazione della produttività, che si aggiunge a investimento e ricerca scientifica, il modo in cui si percepisce di vivere nei luoghi dove la gente vive e lavora.

⁴⁵ Infine, la centralizzazione guidata dai gruppi può essere vista anche come una via vincente necessaria per il mantenimento di forti sistemi produttivi locali. Quest'ultima interpretazione, che raccoglie simpatie fra gli economisti di impresa, si accompagna spesso all'idea del superamento di un presunto modello classico di distretto, fatto solo di piccolissime imprese e incapace di strategie imprenditoriali volte all'innovazione e alla qualità. In queste interpretazioni, i distretti "vincenti" sono quelli più centralizzati intorno alle strategie di una o poche imprese leader. Per estensione il sistema produttivo, anzi il distretto industriale *tout court*, viene ad essere identificato erroneamente con la rete dell'impresa leader.

⁴⁶ Rinviemo per qualche nostra riflessione più approfondita in tema a Becattini (2002).

Un sistema misto, distrettuale e non, deve quindi giuocare su due tavoli: promuovere accumulazione e progresso tecnico da un lato, e promuovere la "cura" dei luoghi dove si vive e si lavora, dall'altro. Proviamo a buttar giù una prima lista di misure congrue ad un tale sistema misto.

- Poiché il benessere dei lavoratori nel processo produttivo (almeno nei distretti) entra nel processo di incremento della produttività del lavoro, la politica economica non si può separare dalla politica *tout court*.
- Le coordinate economiche della politica generale sono date dalla natura (radicati o sradicati) dei processi produttivi. Cadono i "banali", ci si consenta di dire, dualismi territoriali (es. Nord e Sud) o settoriali (avanzati o tradizionali). Il problema centrale diventa una combinazione di misure che sviluppi le sinergie fra i due motori del sistema.
- A livello locale, uno dei maggiori problemi delle aree distrettuali o simil-distrettuali è dato dalla necessità di difendersi dall'aggressione dell'ideologia cosmopolitica. L'area deve "filtrare" i messaggi che riceve dal "resto del mondo", ponendo attenzione agli elementi di "ideologia della grande impresa" (bollati da Marshall in epigrafe) contenuti in essi. Se vince l'omologazione culturale, il luogo tende a trasformarsi in area polarizzata dalla/e grande/i impresa/e.
- L'area distrettuale o simil-distrettuale deve riconoscersi come tale, identificare i fattori del proprio sviluppo locale, e maturare un'idea dell'interesse d'area e della consonanza d'interessi con aree simili o complementari. Il piano di sviluppo di distretto è quindi un passaggio obbligato.
- Le politiche locali delle aree distrettuali mirano all'infrastrutturazione materiale e civile; quella centrale per le aree distrettuali mira, anzitutto, ai trasporti, alle comunicazioni e al marketing dei prodotti distrettuali, ecc.. evitando d'interferire, tuttavia, coi processi generali di accumulazione e progresso tecnico.
- La politica per le aree non distrettuali è fatta, reciprocamente, di stimoli all'investimento e al progresso tecnico, in termini di settori o categorie di imprese, avendo cura, tuttavia, di non interferire con lo sviluppo delle aree distrettuali.

Per una economia "mista" come la nostra, il problema è, ripetiamo e concludiamo, l'interdipendenza sinergica di quelle due linee di azione, onde ricavarne il massimo benessere della popolazione compatibile con un livello irrinunciabile di competitività internazionale; o la massima competitività internazionale compatibile con un livello irrinunciabile di benessere.

Riferimenti bibliografici

- Alessandrini, P. 1994 (a cura di), *La banca in un sistema locale di piccole e medie imprese*, Bologna, il Mulino.
- Amatori, F. e Colli, A. 2001, *Comunità di imprese. Sistemi locali in Italia tra Ottocento e Novecento*, Bologna, Il Mulino.
- Amatori, F., Bigazzi, D., Giannetti, R., Segreto L. 1999 (a cura di), *Storia d'Italia. Annali 15 l'Industria*, Torino, Einaudi.
- Antonelli, C. 1986, *L'attività innovativa in un distretto industriale*, Torino, Fondazione Giovanni Agnelli.
- Arrighetti, A. 1999, "Integrazione verticale in Italia e in Europa: tendenze e ipotesi interpretative", in Traù, F. 1999 (a cura di), *La questione dimensionale nell'industria italiana*, Bologna, Il Mulino, pp. 113-148.
- Arrighetti, A. e Seravalli, G. 1999 (a cura di), *Istituzioni intermedie e sviluppo locale*, Roma, Donzelli.
- Bacci, L. 2002 (a cura di), *Sistemi locali in Toscana. Modelli e percorsi territoriali dello sviluppo regionale*, IRPET, Milano, Franco Angeli.
- Bagella, M., Becchetti, L. e Sacchi, S. 1998, "Agglomerazione geografica delle imprese e performance dell'export: un'analisi empirica sui microdati per l'Italia", in *Sviluppo locale*, n. 8, pp. 122-148.
- Bagnasco, A. 1977, *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologna, Il Mulino.
- Bagnasco, A. 1988, *La costruzione sociale del mercato: studi sullo sviluppo di piccola impresa in Italia*, Bologna, Il Mulino.
- Bagnasco, A. e Trigilia, C. 1985 (a cura di), *Società e politica nelle aree di piccola impresa: il caso della Valdelsa*, Irpet, Milano, Franco Angeli
- Balestri, A., Cantoni A., e Lorenzoni, G. 2002, "Le politiche per i distretti industriali", in IPI, *L'esperienza italiana dei distretti industriali*, Roma, pp.46-73.
- Balloni, V. 2001 (a cura di), *Piccole e grandi imprese nell'attuale contesto competitivo*, Torino, Giappicchelli.
- Banca d'Italia 2002a, *Considerazioni finali. Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, Roma, 31 maggio.
- Banca d'Italia 2002b, *Relazione. Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, Roma, 31 maggio.
- Barca F. et al. 1994, *Assegni proprietari e mercato delle imprese*, vol. 1, Bologna, Il Mulino.
- Barca F. 1997 (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Roma, Donzelli editore.
- Barca, F. e Magnani, M. 1989, *L'industria tra capitale e lavoro. Piccole e grandi imprese dall'autunno caldo alla ristrutturazione*, Bologna, il Mulino.
- Becattini, G. 1987 (a cura di), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.
- Becattini, G. 2000, *Il distretto industriale. Un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico*, Torino, Rosenberg & Sellier
- Becattini G. 2000b, *Il bruco e la farfalla. Prato: una storia esemplare dell'Italia dei distretti*, Firenze, Le Monnier.
- Becattini, G. 2002, *Miti e paradossi del mondo contemporaneo*, Roma, Donzelli editore.
- Becattini, G. 1975 (a cura di), *Lo sviluppo economico della Toscana, con particolare riguardo all'industrializzazione leggera*, Irpet, Firenze.
- Becattini, G., Bellandi, M., Dei Ottati, G., Sforzi, F. 2001 (a cura di) *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche nell'Italia contemporanea*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- Becattini, G. e Bianchi, G. 1982, "Sulla multiregionalità dello sviluppo economico italiano", in *Note Economiche*, a. xii, n. 5-6, pp. 19-39.
- Becattini G. e Casini Benvenuti S. 2000 (a cura di), *Leggere la Toscana*, Editoriale 2000, Firenze.
- Becattini, G. e Menghinello, S. 1998, "Contributo e ruolo del made in Italy 'distrettuale' nelle esportazioni nazionali di manufatti", in *Sviluppo locale*, n. 9, pp. 5-41.
- Bellandi, M. 1999 "Terza Italia' e 'distretti industriali' dopo la seconda guerra mondiale", in Amatori et al. (1999), pp. 843-891.
- Bellandi, M. 2001 (a cura di), *Primo rapporto sull'artigianato nelle regioni italiane*, Firenze, Regione Toscana e Dipartimento di Scienze economiche dell'Università degli studi di Firenze.
- Bellandi, M. 2001b, "Local development and embedded large firms", in *Entrepreneurship and Regional Development*, n. 3, vol 13, pp. 189-210.
- Bellandi, M. e Russo, M. 1994 (a cura di), *Distretti industriali e cambiamento economico locale*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- Bianchi, P. 2002, *La rincorsa frenata. L'industria italiana dall'unità nazionale all'unificazione europea*, Bologna, Il Mulino.
- Bramanti A. 2001, "Nuove tecnologie di comunicazione e cambiamento locale", in Becattini et al. (2001), pp. 371-391.
- Brusco, S. 1989, *Piccole imprese e distretti industriali*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- Brusco, S. e Paba, S. 1997, "Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta", in F. Barca, a cura di, *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Roma, Donzelli editore, pp. 265-333.
- Brusco, S. e Solinas, G. 1997, *Competitività e partecipazione. Una proposta di politica per il lavoro*, Bologna, il Mulino.
- Cavalieri, A. 1999 (a cura di), *Toscana e Toscane. Percorsi locali e identità regionale nello sviluppo economico*, IRPET, Milano, Franco Angeli.

- Cannari, L. e Signorini, F. 2000, "Nuovi strumenti per la classificazione dei sistemi locali", in Signorini (2000), pp. 123-151.
- Cecchi, C. e Basile, E. 2001, "La trasformazione post-industriale della campagna. Dall'agricoltura ai sistemi locali rurali", Torino, Rosenberg & Sellier.
- Colli, A. 1999, "Piccole imprese e piccole industrie in Italia sino al 1945", Amatori *et al.* (1999), pp. 754-840.
- Coltorti, F. 1990, "Le fasi dello sviluppo industriale italiano e l'intreccio tra settore privato e impresa pubblica", in *Rivista di politica economica*, maggio, pp. 65-131.
- Coltorti, F. 2002, *Dispense di economia industriale*, Facoltà di Economia, Università degli studi di Firenze.
- Conti, G. e Ferri, G. 1997, «Banche locali e sviluppo economico decentrato», in F. Barca, a cura di, *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Roma, Donzelli, pp. 429-466.
- Corò, G. e Micelli, S. 2001, "I distretti industriali nell'economia digitale: una convergenza possibile?", in *Economia e politica industriale*, n. 111, pp. 171-187.
- D'Attorre, P. e Zamagni, V. 1992, a cura di, *Distretti, imprese, classe operaia. L'industrializzazione dell'Emilia-Romagna*, Milano, FrancoAngeli.
- Dei Ottati, G. 1995, *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, Milano, Franco Angeli.
- Ferrucci L. e Varaldo R. 1993, "La natura e la dinamica dell'impresa distrettuale", in *Economia e politica industriale*, n.80, pp. 73-97.
- Florio M. (a cura di) 1991, *Grande impresa e sviluppo locale*, Ancona, Clua.
- Fontana, G.L. 1997 (a cura di), *Le vie dell'industrializzazione europea. Sistemi a confronto*, Bologna, il Mulino.
- Forni M. e Paba S. 2002, "Spillovers and the growth of local industries", in *Journal of Industrial Economics*, n. 2, pp. 151-172.
- Fortis, M. 1998, *Il made in Italy*, Bologna, il Mulino
- Fortis, M. e Nodari, A. 2000, "Pmi e distretti industriali, punti di forza del made in Italy", in *Sviluppo locale*, vol. vii, n. 13, pp. 53-70.
- Fuà, G. e Zacchia, C. 1983 (a cura di), *Industrializzazione senza fratture*, Bologna, il Mulino.
- Galimberti, F. e Paolazzi, L. 1998, *Il volo del calabrone. Breve storia dell'economia italiana del Novecento*, Firenze, Le Monnier.
- Garofoli, G. 1983, "Le aree sistema in Italia", *Politica ed economia*, n. 11, pp. 57-60.
- Garofoli, G. 1991, *Modelli locali di sviluppo*, Milano, Franco Angeli
- Garofoli, G. 1999, "Sistemi locali di impresa e performance dell'impresa minore in Italia", in Traù, F. (a cura di), *La questione dimensionale nell'industria italiana*, Bologna, il Mulino, pp. 359-393.
- Georgescu-Roegen, N. 1966, *Analytical Economics - Issues and Problems*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- Graziani, A. 1975 (a cura di), *Crisi e ristrutturazione nell'economia italiana*, Torino, Einaudi.
- Idse-Cnr 1999, *Trasformazioni strutturali e competitività dei sistemi locali di produzione*, Milano, Franco Angeli.
- Ipi 2002, *L'esperienza italiana dei distretti industriali*, Roma.
- Irpet, 1969, "Lo sviluppo economico della Toscana: un'ipotesi di lavoro", in *Il Ponte*, n. 11.
- Istat-Irpet 1989, *I mercati locali del lavoro in Italia*, Milano, Franco Angeli.
- Istituto Guglielmo Tagliacarne-Unioncamere 1998, *Rapporto 1997 sull'impresa e le economie locali. L'evoluzione delle piccole e medie imprese, le modificazioni del comparto distributivo, la dinamica dei distretti industriali*, Milano, Franco Angeli.
- Iuzzolino, G. 2000, "I distretti industriali nel censimento intermedio del 1996: dimensioni e caratteristiche strutturali", in Signorini (2000), pp. 3-20.
- Lazzeretti, L. 2001, "La distrettualizzazione culturale nella città d'arte", in *Sviluppo locale*, n. 18, pp. 61-85.
- Lazzeretti L. e Storai, D. 2000, "Un'interpretazione in chiave ecologica della 'complessificazione' distrettuale: l'evoluzione del distretto pratese dal 1946 al 1993", in *Sviluppo locale*, n. 13, pp. 5-32.
- Mediobanca - Unioncamere 2002, *Le medie imprese industriali italiane. Nord est, centro, Sud e Isole (1996-1999)*, Milano e Roma.
- Nova, A. 2001 "L'economia delle imprese nei distretti italiani: redditività, dominanza e strategie differenziali", in *Economia e politica industriale*, n. 111, pp. 107-143.
- Pitingaro, S., Tattara, G., Volpe, M. 2001, "Industrializzazione leggera e mobilità de lavoro in una regione industriale", in Becattini et al. (2001), pp. 117-142.
- Piore, M. e Sabel, C. 1987, *Le due vie dello sviluppo economico*, Bari, Laterza [I edizione inglese 1984].
- Porter, M. 1991, *Il vantaggio competitivo delle nazioni*, Milano, Mondadori [I edizione inglese 1990].
- Rullani, E. 1998, "Reti e contesti del capitalismo molecolare: elogio della diversità e della relazione", in *Rassegna economica*, n. 1, pp. 49-102.
- Rullani, E. 2001, "New/Net/Knowledge economy: le molte facce del postfordismo", in *Economia e politica industriale*, n. 110, pp. 5-31.
- Russo, M. 2000, "Complementary innovations and generative relationships: An ethnographic study", in *Economics of innovation and new technology*, vol. 9, pp. 517-557.

- Sforzi, F. 1991, "I distretti industriali marshalliani nell'economia italiana", in Pyke, F. , Becattini, G., Sengenberger, W. (a cura di), *Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia*, Firenze, Banca Toscana, pp. 91-117 [I edizione inglese 1990]
- Sforzi, F. 1997 (a cura di), *I sistemi locali del lavoro 1991*, Roma, ISTAT.
- Sforzi, F. e Lorenzini, F. 2002, "I distretti industriali", in IPI (2002), pp. 20-33.
- Signorini L.F. 2000 (a cura di) *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Corigliano Calabro, Meridiana Libri.
- Solinas, G. 1994, "Grande impresa e formazione di competenze: l'industria meccanica di Carpi", in Bellandi, M. e Russo, M. (a cura di), *Distretto industriale e cambiamento economico locale*, Torino, Rosenberg & Sellier, pp. 127-147.
- Solinas, G. 1996, *I processi di formazione, la crescita e la sopravvivenza delle piccole imprese*, Milano, Franco Angeli.
- Solinas, G. e Baroni, D. 2001, "I sistemi locali manifatturieri in Italia 1991-1996", in Becattini G., Bellandi M., Dei Ottati G. e Sforzi F. (a cura di), *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche nell'Italia contemporanea*, Torino, Rosenberg & Sellier, pp. 395-417.
- Steindl, J. 1960, *Maturità e ristagno del capitalismo americano*, Torino, Einaudi [I ed. or. 1952].
- Steindl, J. 1990, *Piccola e grande impresa, Problemi economici della dimensione dell'impresa*, Milano, Franco Angeli [I ed. or. 1945].
- Sylos Labini, P. 1961, *Oligopolio e progresso tecnico*, Torino, Einaudi [Nuova edizione, I ed. or. 1957].
- Sylos Labini, P. 1986 "Oligopolio e progresso tecnico: una riconsiderazione critica dopo trenta anni", in *L'Industria*, n. 4, pp. xxx.
- Tessieri, N. 2000, "Multinazionali e sistemi locali in Italia", *Sviluppo locale*, vol. vii, n. 13, pp. 17-99.
- Traù, F. 1999 (a cura di), *La questione dimensionale nell'industria italiana*, Bologna, il Mulino
- Trigilia, C. 1986, *Grandi partiti e piccole imprese. Comunisti e democristiani nelle regioni a economia diffusa*, Bologna, il Mulino.
- Vaccà, S. 2002 "Sviluppo locale e mercato globale: tra passato e futuro", in Becattini e Sforzi (a cura di) 2002, *Lezioni sullo sviluppo locale*, Torino, Rosenberg & Sellier, pp. 111-153.
- Vaccà, S. e Cozzi, G. 2002, "Le imprese transnazionali come possibili veicoli di sviluppo economico nell'era della globalizzazione", in *Economia e politica industriale*, n. 133, pp. 5-18
- Viesti G., 2000, *Come nascono i distretti*, Bari, Laterza.