

SITU-A-ZIONI

Società locali, azioni e fattori situati

a cura di
Pierfranco Malizia

ioteca
ficata
scara-
med
7



Copyright © MMVI
ARACNE editrice S.r.l.

www.aracneeditrice.it
info@aracneeditrice.it

via Raffaele Garofalo, 133 a/b
00173 Roma
(06) 93781065

ISBN 88-548-0414-2

*I diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica,
di riproduzione e di adattamento anche parziale,
con qualsiasi mezzo, sono riservati per tutti i Paesi.*

*Non sono assolutamente consentite le fotocopie
senza il permesso scritto dell'Editore.*

I edizione: febbraio 2006

SITU-A-ZIONI

Società locali, azioni e fattori situati

a cura di
Pierfranco Malizia



Indice

Introduzione	9
Lo specchio della rete (R. Iannone)	11
→ Dal capitale sociale allo sviluppo locale (R. Veraldi)	31
→ Fattori situati (P. Malizia)	49
Sistemi produttivi locali, distretti industriali e gestione della conoscenza (F. Maimone)	87
La Ricerca Azione-partecipativa nello sviluppo locale (N. Bortoletto)	105
→ Attori economici tra globale e locale (M.C. Marchetti)	125
→ Il "ciclo di vita" del territorio e i modelli di sviluppo locale (G. Capuano)	147
Istituzioni e territorio tra identità e comunicazione (C. Gelosi)	163
Osservare le politiche sociali a livello locale (A. Martelli)	181
Bibliografia	195
Le Autrici e gli Autori	211

Dal capitale sociale allo sviluppo locale: un tentativo di definizione.

di Roberto Veraldi

Uno dei modi più usuali di lettura del territorio e punto di partenza per ogni ulteriore riflessione economica, sociale e progettuale è quello di considerarlo come un insieme composito e stratificato di elementi e di componenti strutturali, che vanno da quelle che sono le caratteristiche più semplici, e relative al modo di essere della sua popolazione, fino a quelli che sono i tratti più salienti della sua organizzazione economica, politica e istituzionale.

Si procederà, pertanto, in un breve excursus storico di quanto riportato in letteratura, prima di arrivare ad affrontare il tema dello sviluppo locale legato a quello del capitale sociale. Seguendo questa idea, mi sono rifatto agli studi di sociologia economica di illustri scienziati sociali; ne appare utile la rilettura. Proprio partendo da una analisi storica dei mercati del lavoro locali, "si può constatare la persistenza nel nostro Paese, malgrado lo sviluppo impetuoso della grande impresa tra gli anni Cinquanta e Sessanta, di un consistente numero di piccole e medie imprese specializzate nei settori tradizionali (abbigliamento, mobili, calzature, pelli e cuoio; i beni strumentali per quegli articoli: macchine tessili, macchine per il legno, per il cuoio, per l'imballaggio e parte non piccola degli altri prodotti meccanici automobile esclusa). Queste, non solo hanno resistito, contro ogni aspettativa¹, alla concorrenza della grande

¹ "Gli economisti e i sociologi, durante gli anni cinquanta e sessanta, hanno spesso considerato l'impresa minore come il luogo dell'arretramento e dei massimi livelli di sfruttamento, come il luogo disperato della guerra tra poveri."; in: S. BRUSCO e S. PABA, *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta*, Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi, a cura di F. BARCA, Donzelli Editore, Roma, 1997 pp. 266. Nello stesso senso anche Becattini; "...quello che oggi chiamiamo made in Italy, ad esempio, veniva infatti considerato come una riserva marginale e/o in via di esaurimento, come le rimesse degli emigrati, o il turismo, di cui un paese industrializzato aveva quasi da vergognarsi. Ciò che si registrava con compiacimento del miracolo, era la crescita in certi tratti vistosa, dei settori seri - fra i quali si cooptava la metalmeccanica nel suo insieme - dominati dalle grandi imprese e localizzati, fondamentalmente, nell'area di Nord-Ovest. Quanto alle esportazioni, a parte i gingilli dell'artigianato, le si consideravano terreno di caccia delle grandi imprese."; in: BECCATTINI G., *I sistemi locali nello sviluppo economico italiano e nella sua interpretazione*, Sviluppo locale, n° 2-3, 1995-96, pp. 5-25. "Non va dimenticato che ancora alla fine degli anni settanta veniva contrapposta alla grande impresa moderna la piccola impresa pre-moderna e destinata a scomparire, allo sviluppo per grandi poli settoriali

impresa di tipo fordista; ma hanno continuato a crescere e a proliferare in un'ascesa senza interruzioni dagli anni Sessanta ad oggi. Ora, se questa crescita fosse avvenuta senza alcun processo di redistribuzione settoriale e territoriale, o fossimo stati costretti in una molteplicità di sconnesse nicchie di mercato, allora si che ci sarebbe stato da preoccuparsi. In realtà, ciò che è accaduto è qualcosa di molto più complicato; un sistema coerente di mutazioni che, attraverso un processo di redислоcazione territoriale e settoriale (della piccola come della grande impresa), l'introduzione di innovazioni organizzative e di forme nuove di presenza sui mercati, ha portato alla definizione di un modello di sviluppo nuovo ed originale. In sostanza, si tratta del modello di "industrializzazione diffusa"; la stessa che Bagnasco aveva individuato quale elemento caratterizzante una parte ben precisa del Paese; al punto da considerarla formazione socio-economica e se stante (la cosiddetta "terza Italia" comprendente le Regioni dell'area Nec)². Da allora (siamo a metà degli anni Settanta), la presenza di una fitta rete di piccole e medie imprese specializzate, in particolare quelle che (specializzate lungo un'unica filiera produttiva e localizzate in un preciso ambito territoriale) danno vita a veri e propri distretti industriali, si è accresciuta, passando da elemento caratterizzante a prevalente dell'industria manifatturiera italiana³. Oggi, il dominio della piccola impresa sulla grande si traduce in un struttura dimensionale del settore, atipica fra i paesi Occidentali e, probabilmente, unica al mondo. Dalla lettura dei dati, riprodotti nelle tabelle di seguito riportate⁴, emerge con chiarezza come in Italia, all'inizio degli anni Novanta, la quota di addetti che lavorano nelle piccole imprese e soprattutto nelle imprese micro (con meno di 10 addetti) è di gran lunga più alta che negli altri

moderni, il permanere di specializzazioni produttive tradizionali destinate in breve tempo a cedere il passo sotto la pressione competitiva dei paesi a minor costo del lavoro." F. ONIDA, Introduzione al volume, *I distretti industriali: crisi o evoluzione?*, a cura di: F. ONIDA, G. VIESTI, A. FALZONI, EGEA, 1992, Milano;

² A. BAGNASCO, *Tre Italie, la problematica territoriale dello sviluppo Italiano*, Il Mulino, 1977, Bologna.

³ Dalla prefazione di DANILO LONGHI (Presidente Unioncamere) ad un volume del CENSIS: "...in un Paese quale l'Italia, caratterizzato dalla netta prevalenza e dalla capacità propulsiva dell'impresa minore, i distretti industriali assumono un ruolo di leadership, e non soltanto di uno specifico assetto economico (quello appunto di piccola impresa) ma dell'intero Paese. Se in passato i distretti industriali sono stati tra i protagonisti dello sviluppo economico italiano, oggi - dopo le fasi di ristrutturazione subite - essi sono chiamati a diventarne i leader, grazie alla capacità (ampiamente dimostrata, peraltro) di coniugare crescita economica e sviluppo sociale."; in, CENSIS, *Imprese e istituzioni nei distretti industriali che cambiano, ricerca realizzata in collaborazione dell'Istituto Guglielmo Tagliacarne*, Franco Angeli, 1995, Milano, p. 10.

⁴ I dati relativi alle tabelle 1. e 2. sono tratti da: S. BRUSCO e S. PABA, *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta*, in, *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, a cura di: F. BARCA, Donzelli Editore, Roma, 1997 pp. 265.

paesi. Perfino in Giappone, noto per avere una struttura industriale che concentra in piccole imprese di subfornitura parti molto importanti della propria attività produttiva, quest'ultima quota è più bassa di ben 18 punti percentuali (vedi la tab. 1.). Nel complesso, secondo le stime Eurostat, oltre il 71% dell'occupazione industriale italiana è concentrato in imprese con meno di 250 addetti, percentuale che, a eccezione del Giappone, non viene raggiunta da nessun altro dei paesi riportati in tabella. Da notare, in particolare, la distanza da questo livello, delle percentuali relative ai principali concorrenti europei e agli USA.

❖ **TAB. 1.**: Ripartizione degli addetti all'industria per classe di dimensione delle imprese in alcuni paesi Ocse (primi anni '90) (valori percentuali).
Fonte: S. Brusco S. Paba su dati Eurostat, *Enterprise in Europe, Fourth Report, Bruxelles 1996*.

CLASSI DI ADDETTI	Italia (1991)	Germania (1992)	Francia (1992)	U.K. (1993)	Spagna (1991)	USA (1991)	Giappone (1991)
Imprese sino a 250 addetti	71,4	37,5 ^(b)	47,0	44,5	67,8	36,6 ^(c)	74,1 ^(b)
Imprese da 1 a 9 addetti	23,3	7,4	8,1	7,2	18,3	3,0 ^(d)	5,0 ^(d)
Imprese da 10 a 49 ad- detti	29,2	14,3	17,7	15,6	29,1	Nd	Nd
Imprese da 50 a 249 ad- detti	18,9	15,8 ^(a)	21,2	21,7	20,4	Nd	Nd
Imprese con ol-tre 250 addetti	28,6	62,5 ^(e)	53,0	55,5	32,2	63,4 ^(f)	25,9 ^(h)
Tutte le im- prese.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Da 50 a 199 addetti.
Meno di 200 addetti.
Oltre 200 addetti.
Da 1 a 10 addetti.
Meno di 500 addetti.
Oltre 500 addetti.
Meno di 300 addetti.
Oltre 300 addetti.

L'analisi della serie storica dei dati relativi alla distribuzione dell'occupazione in Italia per classi di dimensione delle imprese, fornisce ulteriori elementi consentendo di ricostruire l'evoluzione del fenomeno nel tempo (vedi la tabella n°. 2). *"All'inizio degli anni cinquanta, la struttura dell'industria italiana risulta dominata da imprese grandi (con più di 500 addetti) e da piccolissime unità produttive (meno di 11 addetti), che insieme occupano più del 57 per cento del totale. Come indicano i dati, questa polarizzazione è destinata a scomparire nel tempo, ma lungo un percorso che cambia nettamente di segno a cavallo tra gli anni sessanta e settanta. ...A partire dal 1971, i dati fotografano un'evoluzione della struttura dimensionale dell'industria italiana che presenta caratteristiche nettamente diverse dai due decenni precedenti. In primo luogo, riprende a crescere il peso dell'occupazione nelle imprese di piccolissime dimensioni... Accanto a questo, aumenta decisamente l'occupazione nelle due classi dimensionali immediatamente successive. Nel complesso, gli addetti alle imprese piccole (sotto i 50 addetti) che nel 1971 rappresentavano il 42 per cento del totale, arrivano a coprire nel 1991 quasi il 58 per cento dell'occupazione manifatturiera."*⁵ Così, a fine 1991 si contano in Italia più di duecento sistemi locali manifatturieri di piccola e/o medio-piccola impresa. Un certo numero di essi, da una sessantina ad un centinaio, secondo la definizione assunta, possono considerarsi distretti industriali in senso stretto. Nell'insieme, questi sistemi locali coprono, ormai, quasi la metà dell'occupazione manifatturiera totale. Questo fenomeno è alla base dei molti luoghi comuni nati attorno al capitalismo italiano, accusato di: *"nanismo imprenditoriale"*, di intrinseca fragilità ed inefficienza, incapace, alla lunga, di sostenere il confronto su mercati sempre più globalizzati. Eppure, al di là della fondatezza delle ragioni di coloro che ritengono assolutamente valida la relazione tra dimensione ed efficienza dell'impresa, non può non considerarsi il fatto che, se questo è accaduto, è perché, evidentemente, le piccole imprese hanno assolto e assolvono tuttora una qualche funzione all'interno del capitalismo contemporaneo. Inoltre, tali forme di scetticismo si scontrano con la realtà di fatto. Sono, infatti, le piccole imprese, soprattutto quando realizzano sistemi integrati fitti di relazioni di interdipendenza reciproca, a creare lavoro e sviluppo, laddove la grande lo perde. Le ragioni di questo fenomeno, che non trova giustificazioni sulla base dei tradizionali modelli di sviluppo, sono diverse.

⁵ Cfr. nota 4 a pagina precedente.

❖ **TAB. 2.**: Gli addetti dell'industria manifatturiera (in quota sul totale) in Italia per classe di dimensione delle imprese, dal 1951 al 1991 (valori percentuali); *Fonte: S. Brusco S. Paba su dati del Censimento dell'industria, vari anni.*

CLASSI DIMENSIONALI	1951	1961	1971	1981	1991
Imprese da 1 a 9 addetti.....	32,3 ^(a)	28,0 ^(a)	20,2	22,8	26,2
Imprese da 10 a 19 addetti.....	5,4 ^(b)	7,3 ^(b)	8,7	12,4	15,3
Imprese da 20 a 49 addetti....	8,7 ^(b)	11,6 ^(b)	13,1	13,7	16,3
Imprese da 50 a 99 addetti....	8,1 ^(c)	10,1 ^(c)	10,8	10,2	10,0
Imprese da 100 a 199 addetti....	11,8 ^(d)	12,4 ^(d)	10,4	10,1	9,1
Imprese da 200 a 499 addetti....	8,6 ^(d)	9,1 ⁽ⁱ⁾	12,8	11,1	10,1
Imprese con oltre 499 addetti...	25,1 ^(e)	21,5 ^(e)	24,0	19,7	13,0
Tutte le imprese.....	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Da 1 a 10 addetti.

Il Censimento dell'industria 1951 ha rilevato gli addetti per la classe di dimensione "da 10 a 50 addetti". Il dato in tabella è stimato ipotizzando che gli addetti della classe "da 10 a 50 addetti" si ripartiscano tra le classi "da 10 a 20 addetti" e "da 20 a 50 addetti" allo stesso modo nel 1951 e nel 1961.

Da 51 a 100 addetti.

Il Censimento dell'industria 1951 ha rilevato gli addetti per la classe di dimensione "da 100 a 500 addetti". Il dato in tabella è stimato ipotizzando che gli addetti dalla classe "da 100 a 500 addetti" si ripartiscano tra le classi "da 100 a 200 addetti" e "da 200 a 500 addetti" allo stesso modo nel 1951 e nel 1961.

Oltre 500 addetti.

Da 11 a 20 addetti.

Da 21 a 50 addetti.

Il Censimento dell'industria 1961 ha rilevato gli addetti per la classe di dimensione "da 100 a 250 addetti". Pertanto, dispetto agli altri dati riportati nella stessa riga, il dato è sottostimato.

Il Censimento dell'industria 1961 ha rilevato gli addetti per la classe di dimensione "da 250 a 500 addetti". Pertanto, dispetto agli altri dati riportati nella stessa riga, il dato è sottostimato.

Il primo tentativo di fornire una spiegazione teorica di quanto stava accadendo, lo si deve proprio a Bagnasco. Le sue osservazioni, sono state riprese e sviluppate dalla letteratura successiva che, indagando sulle logiche economiche e sociali che presiedono le fasi di crescita stabile dei distretti industriali, fornisce una nuova prospettiva socio-economica alle recenti tendenze dell'economia italiana. Secondo Bagnasco: *"certamente, lo schema della sopravvivenza della piccola impresa come residuo di vecchie logiche economiche, o come persistenza sul mercato di unità non-razionalizzate, corrisponde a realtà effettive del nostro sistema, e contribuisce in parte anche alla spiega-*

zione della sovrabbondanza di piccole unità in Italia, specie se connesso a ipotesi non di semplice arretratezza, ma di sottosviluppo di parte del sistema"; ciò nondimeno, l'autore invita a non sottovalutare il fenomeno adducendo altre ragioni alla base della sua affermazione. Così, sottolinea il ruolo di *ammortizzatore sociale* della piccola impresa⁶ (chiamata ad assorbire la manodopera in eccesso durante le fasi di recessione e a costituire riserva di manodopera in quelle di espansione); il forte condizionamento che è derivato all'economia italiana dall'essere *later-comer* (arrivata tardi) fra i paesi capitalistici avanzati, con conseguente specializzazione dell'industria manifatturiera italiana in produzioni che l'autore chiama "*interstiziali*"; la necessaria presenza di "*un ambiente con tradizioni e capacità specifiche*"; il decentramento produttivo delle grandi imprese come risposta alle lotte operaie del 1969-70, in quanto strategia di controllo della classe operaia. Questa impostazione, a distanza di vent'anni, resta più che valida dal momento che, questo tipo di imprese ha rappresentato l'unico meccanismo di crescita stabile dell'economia e dell'occupazione in larga parte del nostro Paese; risultando, semmai, indebolita laddove accosta la piccola impresa a fenomeni di arretratezza o sottosviluppo. In effetti, quello che è accaduto in Italia si inserisce all'interno di un più ampio processo di trasformazione che a livello mondiale ha investito le principali economie capitalistiche. Tratti emergenti di questa evoluzione sono: il ritorno alle piccole imprese, la ri-regionalizzazione dell'attività industriale, la deverticalizzazione e la frammentazione tecnico-produttiva e gestionale delle grandi imprese. Già dal principio degli anni Settanta, la crisi petrolifera, l'accesso di fasce sempre più ampie di consumatori nell'area degli acquisti discrezionali e la rapidità del progresso tecnico mettono in crisi ovunque i metodi di produzione di prodotti standardizzati costruiti sul modello fordista. Questo ha sollecitato in Italia la crescita, sia dei distretti, sia di quei sistemi di piccola impresa che, fuori dai distretti, mantengono con le grandi imprese rapporti di collaborazione e di scambio⁸. Tuttavia, in questa crescita particolarissima delle impre-

⁶ A. BAGNASCO, *Tre Italie, la problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, 1977, Bologna p. 142.

⁷ L'autore con il termine "*interstiziali*" intende riferirsi a produzioni non standardizzate effettuate in piccola serie o artigianali. Occorre tener presente che ci troviamo alla metà degli anni Settanta; la crisi della grande impresa che produce beni di massa per un mercato indifferenziato è solo agli inizi. Questa categoria di beni tenderà nel tempo a divenire sempre più importante (arrivando a comprendere buona parte dei prodotti per la persona e per la casa), sicché il termine adoperato non appare oggi più adeguato.

⁸ "Spesso la crescita di sistemi di piccole imprese è consapevolmente sollecitata dalla grande impresa. Questo non accade solo in Italia, come mostrano chiaramente l'esempio del Giappone o i rapporti tra i produttori di Singapore e le multinazionali nel settore dei computer"; in: S. BRUSCO e S. PABA, *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo do-*

se molto piccole, non ha contato soltanto la crisi del fordismo. La dimensione che il fenomeno ha raggiunto in Italia, è tale da far ritenere che vi siano forti specificità nazionali che hanno giocato un ruolo decisivo. Le spiegazioni del perché, in Italia e non altrove, questo sia avvenuto, sono molte e tutte plausibili. Così, mentre alcuni dei temi lanciati da Bagnasco vengono ripresi e sviluppati dalla letteratura successiva, come il ruolo avuto dal sindacato nel rapporto tra piccola e grande impresa (Becattini, Brusco e Paba)⁹; di nuovi ne vengono inseriti. Alcuni, di carattere strettamente economico, sottolineano il contributo fornito, nella crescita dei sistemi di piccola impresa, dalla polverizzazione del nostro apparato distributivo (Becattini, Brusco e Paba)¹⁰ e dalla vicinanza geo-

poguerra agli anni novanta, in, *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, a cura di F. BARCA, Donzelli Editore, Roma, 1997 p. 323.

⁹ "Il sindacato in Italia, almeno dalla metà degli anni sessanta alla metà degli anni settanta, ha avuto nelle imprese medie e grandi un ruolo straordinariamente incisivo. Ha eliminato molti lavori insalubri o usuranti, ha spesso contribuito a mutare profondamente l'organizzazione del lavoro, ha tenuto sotto controllo gli straordinari, ha influito sulle procedure di attribuzione delle qualifiche, ha fortemente ridotto i differenziali salariali tra gli operai specializzati e gli altri. Da tutto questo le piccole imprese erano tutt'altro che immuni. L'altissimo saggio di sindacalizzazione di molte aree di piccole impresa non consentiva la presenza di isole felici in cui l'operato sindacale non fosse influente e decisivo. Ma tutto era molto attenuato. Come si è mostrato, nella prima metà degli anni settanta la differenza tra la condizione degli operai della grande impresa e quella degli operai delle imprese minori era molto forte. Fu, quella, la stagione del decentramento, dello spostamento di fasi elementari di lavorazione dalla grande impresa a imprese minori. Migliaia di tornitori o di fresatori furono licenziati dalle grandi imprese, e ripresero a lavorare come subfornitori per le stesse imprese da cui erano stati licenziati, spesso con macchinari uguali a quelli usati in precedenza, talvolta proprio con le stesse macchine." In: S. BRUSCO e S. PABA, *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta*, in, *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, a cura di F. BARCA, Donzelli Editore, Roma, 1997 pp. 324. Nello stesso senso anche Becattini: "Restava il fatto che la piccola impresa dei nostri sistemi locali si trovava a godere, oltre alle ben note economie di distretto, che costituivano, giova ricordarlo, la fonte originaria dei vantaggi competitivi, di relazioni industriali meno conflittuali della media. Non è che il sindacato di distretto fosse più debole o più morbido di quello delle aree di grande industria; nei nostri distretti industriali, gli scioperi si facevano tutti, puntualmente, ma stranamente erano - questo rivelano le statistiche - più... brevi. Insomma, il contrasto di interessi fra lavoratori e imprenditori non veniva celato o ripudiato nei distretti, ma le sue manifestazioni pratiche, quelle che potevano incidere sulla competitività del sistema locale, venivano contenute entro limiti di una, talora tacita, talaltra esplicita, concezione condivisa di sviluppo locale." In: BECATTINI G., *I sistemi locali nello sviluppo economico italiano e nella sua interpretazione*, Sviluppo locale, n° 2-3, 1995-96, pp. 5-25..

¹⁰ "Alle note spiegazioni in termini di policentrismo territoriale, di evoluzione del mondo rurale, di atmosfere industriali, di economie esterne specifiche del distretto... è forse il caso di aggiungere il contributo fornito dalla polverizzazione del nostro apparato distributivo. La rete dei negozietti, funzionando come barriera non tariffaria all'importazione di merci straniere ha consentito ai nostri produttori: a) il raggiungimento delle dimensioni minime richieste dal

grafica dell'Italia ai principali mercati di sbocco europei (Onida)¹¹. Altri, fanno riferimento ad un ambito più squisitamente politico. Da questi ultimi, in particolare, emergono tutte le incertezze e le ambiguità del ceto politico, la cui azione, quando si tratta di piccola e media impresa, non appare, tanto, guidata da considerazioni di ordine economico, quanto da altre di diverso tipo (al di fuori, quindi, di qualsiasi disegno programmatico di politica industriale che ne considerasse le potenzialità di sviluppo) (Arrighetti e Serravalli, Brusco e Paba)¹². Si è già detto in precedenza, come questo nuovo modello di specializ-

mercato; b) una ricezione più pronta e più fine dei messaggi del consumatore finale di quella consentita ai nostri concorrenti stranieri dalle strutture della grande distribuzione; c) il salvataggio degli aggregati urbani minori nell'epoca della grande urbanizzazione." BECATTINI G., I sistemi locali nello sviluppo economico italiano e nella sua interpretazione, *Sviluppo locale*, n° 2-3, pp. 5-25, 1995-96. "... alla crescita dei sistemi di piccola impresa ha contribuito la peculiare struttura della distribuzione commerciale italiana, che, a livello europeo, è quella che ha il più basso grado di concentrazione. ... Il dominio della grande distribuzione nel commercio ha effetti rilevanti sulla struttura produttiva di alcuni settori di beni di consumo. Il prezzo di vendita ha un ruolo centrale nelle strategie concorrenziali delle catene distributive. Una conseguenza importante è la ricerca continua, da parte della grande distribuzione, di fornitori capaci di produrre a basso costo beni il più possibile standardizzati e prodotti in serie lunghe. Una conseguenza ancora più importante, e meno nota, è che la grande distribuzione tende a espropriare i sistemi di produzione della capacità di disegnare e innovare i prodotti. Come mostrano gli esempi di Spencer in Gran Bretagna, della Ikea in tutta Europa, o della Arstana in Italia, gran parte della progettazione del prodotto viene eseguita in reparti costituiti ad hoc dalla grande distribuzione, e moltissimi produttori, eccetto i maggiori, sono spesso ridotti al ruolo di semplici sub-fornitori. In Italia, per contro, si è realizzata una sorta di equilibrio tra produttori e distributori. I marchi dei produttori sono diffusi e frequenti, ma c'è anche una forte fedeltà al proprio dettagliante. I produttori hanno conservato la loro antica capacità di progettazione, facendone il loro principale punto di forza sui difficili mercati internazionali, dove persino piccolissimi produttori possono avere un ruolo in qualunque fascia di mercato, se lavorano con fantasia ed intelligenza. In sostanza, si può certamente sostenere che anche la frammentazione dell'apparato distributivo italiano ha favorito la crescita dei distretti industriali e ne ha protetto la capacità di esportare." S. BRUSCO e S. PABA, *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta*, in *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, a cura di F. BARCA, Donzelli Editore, Roma, 1997 pp. 326.

¹¹ "La relativa vicinanza geografica dei distretti italiani ai principali mercati di sbocco europei continua a rappresentare un non trascurabile vantaggio di posizione rispetto ai concorrenti asiatici e latino-americani. Infatti le importazioni europee da questi paesi risentono sfavorevolmente dalla irregolarità dei tempi di consegna e della minor rapidità di adattamento dei modelli alle esigenze di moda-mercato." F. ONIDA, introduzione al volume: *I distretti industriali: crisi o evoluzione?*, a cura di: F. ONIDA, G. VIESTI, A. FALZONI, EGEA, 1992, Milano.

¹² "Il dualismo dimensionale in Italia è stato sostenuto e favorito da un altrettanto marcato dualismo istituzionale. Questa particolare forma di regolazione ha introdotto incentivi, forme di protezione ed esternalità diverse per le grandi e per le piccole imprese, rendendo possibile la convivenza e percorsi di sviluppo autonomi delle organizzazioni produttive minori rispetto a quelle di maggiori dimensioni. ... Si basa in sostanza sulla rinuncia della autorità centrali ad orientare il cambiamento strutturale e la specializzazione settoriale dell'industria e a coordi-

zazione manifatturiera, basato su piccole imprese localizzate in un determinato ambito territoriale, trovi nel territorio stesso e nel suo particolare assetto storico-culturale, l'elemento determinante per la suo crescere ed affermarsi. La simbiosi fra la sfera economico-produttiva e quella antropologica-culturale che ne deriva, è tale da imporre una reinterpretazione dello sviluppo economico italiano di questi ultimi trent'anni nuova; che tenga nel dovuto conto la variabile territoriale, non solamente intesa come spazio geografico ma come luogo in cui si articola il complesso delle relazioni economiche e sociali. Un buon esempio di questo approccio è quello fornito da Giacomo Becattini in un suo articolo apparso recentemente sulla rivista *Sviluppo Locale*¹³. L'autore parte

nare i processi di concentrazione e di riassetto che ne conseguono attraverso incentivi diretti (come in Francia) o con strumenti di disciplina della concorrenza (come in Gran Bretagna). Molto più intensa è stata invece l'attività delle istituzioni intermedie che hanno potuto supplire, almeno in parte, all'assenza di iniziativa della autorità centrali attraverso interventi di regolazione settoriale o locale. ... La povertà dell'intervento delle istituzioni centrali non può essere attribuita esclusivamente all'endemica inefficienza della pubblica amministrazione o all'instabilità del nostro sistema politico. Appare invece più convincente l'ipotesi che vede l'assetto istituzionale italiano, nelle forme assunte nel dopoguerra, come il frutto di un disegno, più o meno intenzionale e coerentemente perseguito, volto a privilegiare la regolazione decentrata su quella centrale, o meglio e più precisamente, volto al governo centrale della regolazione decentrata." A. ARRIGHETTI e G. SERRAVALLI, *Istituzioni e dualismo dimensionale dell'industria italiana*, Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi, a cura di F. BARCA, Donzelli Editore, Roma, 1997 pp. 335. Nello stesso senso va quanto affermato da Brusco e Paba: "La sinistra marxista era convinta della loro inefficienza tecnica (dalla quale, si pensava, sarebbero potute uscire solo aumentando la dimensione), ma vedeva in loro gli alleati naturali nella battaglia contro il capitale monopolistico. I democristiani consideravano le piccole imprese come una manifestazione della vitalità della società civile, che si esprime nelle comunità locali e nelle famiglie, e in questa ottica vi vedevano uno dei luoghi in cui sopravvivono i sani valori della tradizione, da difendere contro i pericoli della modernità. Per ragioni diverse, quindi, soprattutto nella legislazione civilistica e fiscale, le imprese minori sono state a lungo difese sia dalla destra che dalla sinistra. Sino al principio degli anni novanta, ancora in sostanziale concordia con l'opposizione, il governo ha consentito loro livelli molto alti di evasione fiscale, sia per averne il consenso, sia per compensarle della capacità di creare occupazione." S. BRUSCO e S. PABA, *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta*, Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi, a cura di F. BARCA, Donzelli Editore, Roma, 1997 p. 265. "Bisogna saper riconoscere che nei primi trent'anni della Repubblica l'élite della politica ha reagito principalmente al timore di un'instabilità politica e sociale nella quale si poteva cadere: e su queste basi che si è creato l'ambiente favorevole allo sviluppo dei settori di piccole e medie imprese, in quanto esse erano in grado di assorbire tensioni (autooccupazione ed occupazione) che, altrimenti, avrebbero finito col disgregare un tessuto sociale la cui fragilità è da sempre ed unanimemente riconosciuta." CENSIS, *Imprese e istituzioni nei distretti industriali che cambiano*, ricerca realizzata in collaborazione dell'Istituto Guglielmo Tagliacarne, Franco Angeli, 1995, Milano.

¹³ BECATTINI G., I sistemi locali nello sviluppo economico italiano e nella sua interpretazione, *Sviluppo locale*, n° 2-3, pp. 5-25. 1995-96.

dalla constatazione che l'Italia, diversamente dagli altri stati europei quali la Francia, la Germania, la Gran Bretagna, è caratterizzata dalla grande diversità ed eterogeneità culturale della sua popolazione. Un Paese intensamente popolato da migliaia di anni e frammentato politicamente come il nostro ha prodotto, nel corso del tempo, una vastissima gamma di culture locali; ognuna ricchissima per storia e tradizioni (basti pensare al periodo dei Comuni e delle Signorie). Questa eterogeneità di sedimenti culturali si è tradotta, ovviamente, in un prevalere delle tendenze localistiche su quelle nazionali (basti pensare al forte senso di appartenenza alla propria comunità locale di molti centri, medi e piccoli, del Centro e del Nord; o allo scarso spirito nazionalistico che caratterizza il nostro Paese rispetto ad altri). Quest'atteggiamento di "scarsa apertura culturale", non sarebbe stato privo di effetti sull'attuale assetto economico-produttivo del Paese. In una prima fase, che l'autore ritiene vada dal dopoguerra alla seconda metà degli anni Sessanta, il localismo spinto avrebbe agito in un duplice senso. Da una parte fungendo da ostacolo al processo di industrializzazione di tipo classico, "coi settori seri al posto giusto". Questo tipo di industrializzazione, fatta di grandi imprese in settori ad alta intensità di capitale, avrebbe avuto un impatto assai elevato sul territorio, innescando processi di integrazione ed omogeneizzazione culturale, evidentemente, non graditi. Dall'altra, avrebbe favorito la conservazione di quel sedimento socio-culturale locale, fatto di valori, saperi, istituzioni, che poi, nella fase successiva (dalla metà degli anni Sessanta ad oggi), in coincidenza con la crisi delle produzioni di massa e la crescita di una domanda personalizzata, avrebbe innescato, laddove questo sedimento fosse stato favorevole¹⁴, processi di crescita legati al nuovo

¹⁴ "L'interpenetrazione fra gli aspetti tecnico-produttivi e quelli socio-culturali è manifesta nei caratteristici fenomeni di cooperazione fra imprese nei distretti industriali. Qui vi sono due livelli di cooperazione: una consapevole e una semiconsapevole. Quella consapevole, a livello di comunità industriale che si auto-identifica e si protegge dall'esterno attraverso istituzioni pubbliche e private, o mediante consuetudini locali, è la più facile da capire. Ad esempio i centri di servizi, i consorzi fra le imprese del distretto e gran parte dell'azione di mediazione sociale svolta dall'amministrazione pubblica locale, rientrano precisamente in questa categoria. La cooperazione semi-consapevole si realizza in molti, diversi, modi. Faccio un solo esempio: fra le imprese che appartengono alle diverse fasi del processo produttivo che domina la vite del distretto, si creano - col tempo e con la ripetizione dei rapporti - legami di linguaggio produttivo, di consuetudine di affari, di fiducia reciproca, che configurano reti di fatto semiformalizzate; reti che consentono, a ogni singolo nodo, di svolgere funzioni molto più complesse di quelle che il suo capitale, la sua organizzazione, le competenze mercantili dell'imprenditore, le capacità tecniche dei suoi lavoratori, gli consentirebbero in isolamento. L'operare a regime del distretto, con la continua ripetizione di rapporti fra un numero limitato di operatori, genera una massa enorme di adattamenti specifici, i quali innalzano la produttività del sistema e di ogni singola impresa che ne faccia parte. Ciò che rende difficile la percezione, nel distretto che marcia a regime, di questo flusso di economie, è

modello di industrializzazione diffusa. *"Accade così, che i distretti industriali, i quali avevano trasportato da epoche precedenti blocchi di know-how industrial-artigianale scampati alle ondate della meccanizzazione, semi di cooperazione consapevole fra agenti economici sopravvissuti agli attacchi dell'ideologia del cash nexus, e forme organizzative flessibili (ad esempio la coppia pratese impannatore-terzisti) autovaccinate nei decenni d'inizio secolo nei confronti del ford-taylorismo, si trovino naturalmente incanalati su quello che poi risulterà uno dei binari vincenti."* In altri termini, fino alla metà degli anni Sessanta, l'Italia aveva imboccato la via dell'industrializzazione classica, sulla base di quel grande disegno di modernizzazione riformatrice che, secondo la classe politica del tempo, doveva avviare a soluzione alcuni nodi strategici del nostro sviluppo: la disoccupazione, aperta e nascosta, l'unificazione economica, sociale e culturale fra Nord e Sud, la modernizzazione civile del Paese. *"Per un complesso di ragioni che non è qui il caso di evocare dettagliatamente - ma che sono, in parte, contenute in quanto si è appena detto - l'ambizioso disegno programmatico fallisce, insieme ai suoi adentellati, anche di politica industriale. Alcuni anni dopo, nel 1973, quando il mondo, con la fine del sistema di Bretton Woods e gli shock petroliferi, si trova ad un nuovo passaggio cruciale, la prospettiva dell'industrializzazione classica, se mai, per l'Italia, c'era stata, si è ormai dissolta."* Da questo momento in poi, la crisi della grande impresa (pubblica e privata) e l'incapacità del sistema politico di cogliere il mutato clima economico e sociale, hanno condotto il Paese lungo una *"deriva di sviluppo"*, in cui, i diversi sistemi territoriali sono divenuti, sempre di più, protagonisti del loro stesso sviluppo (in assenza di un reale progetto che ne valorizzasse le potenzialità creative, o ne correggesse le mancanze¹⁵), creando nuove opportunità di crescita laddove le condizioni d'ambiente erano favorevoli (come in molte province del Centro e soprattutto del Nord); e nuovi vincoli in quelle aree (specialmente al Sud) in cui tali condizioni non esistevano. Questo, deve portare con sé una riconsiderazione attenta delle problematiche dello sviluppo territoriale e della localizza-

il fatto che esso non è, di norma, ricollegabile funzionalmente a nessuna specifica decisione, ma è il risultato di una numero enorme di microdecisioni interrelate, di carattere economico e non, individuali e di gruppo." In: A cura di: M. Bellandi e M. Russo, *Distretti industriali e cambiamento economico locale*, Rosenberg & Sellier, 1994, Torino, p. 24.

¹⁵ I sistemi locali di piccola impresa trovano, per la prima volta, riconoscimento giuridico nella nuova legge per lo sviluppo e l'innovazione delle piccole imprese (Legge 317/91). L'art. 36 definisce i distretti industriali come "aree territoriali locali caratterizzate da elevata concentrazione di piccole imprese, con particolare riferimento al rapporto tra la presenza delle imprese e la popolazione residente nonché alla specializzazione produttiva dell'insieme delle imprese". CENSIS, *Accompagnare la fase neo-competitiva, Note e commenti*, anno XXIX, n° 11-12 novembre-dicembre 1993.

zione di imprese in un ottica di superamento degli squilibri economici fra aree forti e aree deboli del Paese. Alla luce di quanto esposto, il perpetuarsi degli squilibri economici fra Nord e Sud, appare come effetto di una complessità del territorio, non solo puramente geografica, ma anche umana, nelle sue espressioni storiche e culturali. Questo valeva nell'epoca del fordismo ma, ancor di più, vale oggi, dal momento che, risiede nel recupero e nella valorizzazione delle potenzialità locali la possibilità di imboccare percorsi di crescita che portino al superamento delle situazioni di squilibrio. Bisogna, pertanto, lavorare sia per rendere comprensibile i mutamenti in atto, sia rendere il territorio quale luogo di forte produzione di identità¹⁶ e di localizzazione (come espressione di rapporti di produttivi che caratterizzano e valorizzano il capitale sociale esistente e di conseguenza favoriscono lo sviluppo locale).

L'interesse degli studi più recenti, da qualche tempo, tende a convergere verso l'idea che la forza produttiva messa in campo dagli attori sociali (singolarmente o come associati in istituzioni pubbliche o private) sia la diretta conseguenza della valorizzazione del capitale sociale di cui il sistema territoriale dispone.

Grazie anche alla crescente importanza dei distretti industriali, il *territorio* fa venire alla luce dei fattori invisibili che ne rappresentano il punto di forza, al punto tale da annoverare alcuni elementi imprescindibili: l'uso della fiducia come collante di una divisione del lavoro locale altrimenti impossibile a distanza; lo spirito comunitario tra soggetti che condividono la stessa *mission*; le *best practices* professionali e di comportamento sociale; passando anche per l'effetto della trasformazione in senso federalistico dello Stato, attraverso la quale anche le scienze politiche e istituzionali si sono avvicinate con crescente interesse alle specificità territoriali della produzione, scrivendo a pieno titolo la dialettica politica e l'azione delle istituzioni locali tra gli elementi del *capitale sociale* che condizionano il successo produttivo¹⁷ (e aggiungo, come conseguenza, lo sviluppo locale territoriale): "in definitiva, il ricorso sempre più frequente a nozioni che possono grosso modo rientrare sotto l'etichetta "capitale sociale" è giustificato dalla percezione, sempre più netta, che le imprese insediate in un certo territorio utilizzano, per competere, non solo l'acume imprenditoriale e i fattori

produttivi acquistati sul mercato, ma anche qualche forma di *local collective competition goods*, ossia qualche forma di capitale sociale che ha le seguenti caratteristiche (Crouch, Le Galès, Trigilia e Voelzkow 2001, p. 3):

¹⁶ (Cfr. G. Garofoli, *op.cit.*; P. Sacco *op.cit.*)

¹⁷ Corò G., Rullani E. (a cura di), *Percorsi locali di industrializzazione. Competenze e auto-organizzazione nei distretti industriali del Nord-Est*, FrancoAngeli, Milano, 1997.

- è *localizzato* (e specifico) in ogni particolare territorio;
- ha natura *collettiva* (non privata) nel senso che è *accessibile* a tutti gli operatori (persone, imprese) che svolgono la loro attività in quel territorio, ma invece difficilmente accessibile per gli operatori esterni;
- è *rilevante per la competizione*, riguardando variabili critiche da cui dipende la produttività, il valore generato per il cliente o l'immagine del prodotto.

Perché l'accesso sia aperto all'interno e chiuso all'esterno del sistema locale bisogna che il capitale sociale si renda disponibile mediante l'*esperienza* che si compie, appunto, all'interno del sistema locale: Ciò accade se si tratta di una risorsa (una conoscenza, un contesto di relazione, un artefatto o un particolare ambiente naturale) che è *embedded* (immersa) nel territorio o, meglio, nella società locale che ha costruito la sua cultura e la sua storia su quel territorio. In una relazione, l'*embeddedness* è la *qualità invisibile* che le parti di un contratto danno al loro rapporto in funzione della storia delle loro relazioni, del contesto in cui ambedue agiscono, delle aspettative di comportamento reciproco che maturano (Granovetter 1985).

Si può anzi dire che l'esistenza di questo tipo di merce (il capitale sociale) *segmenta in modo peculiare* il mercato concorrenziale: infatti, il capitale sociale è una risorsa localmente condivisa ma che esclude gli esterni al territorio. Dunque delle tre risorse chiave impiegate nella concorrenza, la *vis imprenditoriale* è un fatto individuale (o al massimo organizzativo), che rende tutte le imprese diverse l'una dall'altra, mentre i fattori acquistabili sul mercato non fanno differenza tra un'impresa e l'altra (tutti possono acquistare l'ultima macchina o il software più appropriato scegliendo dalla stessa gamma di offerta). Il capitale sociale si comporta in modo diverso: all'interno del sistema locale, non fa differenza tra un'impresa e l'altra; ma crea una differenza strutturale tra tutte le imprese locali e tutte le imprese esterne, dando dunque una forma territoriale alla concorrenza. Attraverso la mediazione di quello che chiamiamo capitale sociale i *territori si fanno concorrenza in quanto territori* o, meglio, in quanto *società locali* dotate ciascuna di storia e specificità differenti. I sistemi locali sono diventati il terreno elettivo delle discussioni sul capitale sociale perché la letteratura sui distretti e sulle formazioni territoriali ha documentato in modo approfondito la natura e la qualità delle molte *local collective competition goods* di cui si avvalgono le imprese nei territori meglio organizzati e specializzati (Brusco 1982, 1993; Beccattini 2000, 2001). Ma, proprio partendo dalla scoperta del ruolo che le società locali hanno nel generare valore economico e vantaggi competitivi, diventa possibile estendere la nozione di capitale sociale anche a fattori e si-

tuazioni che riguardano l'appartenenza ad una certa società o ad una certa rete sociale.

L'infittirsi dei riferimenti al capitale sociale, nelle sue diverse forme (locali, nazionali, reticolari) può far pensare che si tratti di una cosa particolarmente nuova, una scoperta che caratterizza gli anni recenti, ossia i trenta anni che sono trascorsi dall'avvio della crisi del fordismo (anni settanta).

Ma non è così. Per due ragioni:

- il capitale sociale, inteso come *collective competition goods* (non soltanto locale), è una delle risorse chiave su cui si reggeva l'economia pre-moderna. Semmai è stata la modernità a spazzarne via una parte consistente (non tutto) sostituendo le relazioni embedded nel tessuto e nella storia sociale con relazioni *formali*, che le parti possono creare contrattualmente (relazioni di mercato, relazioni organizzative) o istituzionalmente (relazioni politiche e giuridiche entro lo Stato di diritto);
- anche le relazioni nate dalla modernità (mercato, organizzazioni, istituzioni formali), pur aspirando ad avere valore astratto e universale, hanno il più delle volte ricorso a dosi più o meno grandi di informalità e di *embeddedness*, ossia al capitale sociale implicito nel legame sociale. Nei mercati sono sempre rimaste importanti le reti di fiducia e di relazione personale. Nella vita delle organizzazioni la parte informale ha spesso assunto un peso superiore a quella formale. Nelle istituzioni, la relazione di fatto, avvolgente, tra le persone e i gruppi sociali ha quasi sempre avuto un'importanza determinante nella definizione della dialettica politica e delle regole istituzionali risultanti. Insomma, le forme della modernità hanno fatto a meno del capitale sociale soltanto sulla carta. Di fatto hanno continuato ad usare il legame sociale e i significati che ne discendono come risorse per il loro funzionamento¹⁸ e come risorsa per il successivo passaggio allo sviluppo locale inteso come forma di valorizzazione e riscoperta.

Si fa, pertanto, sempre più insistente il riferimento al Capitale sociale anche se non lo si definisce in maniera ben chiara.

Risulta, dalla letteratura in materia, un rapporto difficile per quel che riguarda la sua definizione.

L'uso esplicito del concetto di capitale sociale si manifesta a partire dagli anni Sessanta e deve molto agli studi di Bourdieu; ma è soprattutto con Coleman che l'uso del termine "*capitale sociale*" comincia a diffondersi e ad essere collegato con i problemi dello sviluppo anche se il concetto ha origini

¹⁸ G. Garofoli, *Sviluppo locale e ruolo delle Agenzie: una riflessione sul caso italiano*, Angeli, Milano, 1991

con i primi sviluppi della sociologia economica e, basti come esempio, lo si può ritrovare in Weber e nella sua opera *l'Etica protestante e lo spirito del capitalismo*¹⁹.

Se ne parla certo come motore di sviluppo della capacità di cooperazione o come volano per il costituirsi di una nuova coscienza civica che metta in produzione una sorta di laboratorio di idee per la rinascita della *cultura locale*, oppure diventa un mero concetto astratto per i più, ingabbiato in "aride" dissertazioni statistiche.

Diversamente da queste considerazioni, fortunatamente oggi prevale l'idea che il *capitale sociale* rappresenti il *Network* di relazioni sociali (individuali e collettive) che possono aumentare la produzione di economie o, nella peggiore delle ipotesi, rallentare lo sviluppo²⁰.

Risulta evidente che non è possibile giungere alla determinazione esatta dell'impatto del *capitale sociale* sullo sviluppo territoriale; risulterà, altresì, chiaro anche l'interesse per le applicazioni del *capitale sociale* sullo sviluppo economico di questi ultimi anni, dove il capitale sociale stesso verrà considerato come l'insieme di relazioni sociali proprie di un singolo attore o di più attori uniti da uno scopo comune in un determinato momento: ciò permetterà ai soggetti coinvolti la realizzazione di obiettivi altrimenti difficilmente irraggiungibili²¹.

Infatti, successivamente al 1960 l'interesse attorno lo sviluppo locale si fa tangibile come istanza innovatrice del concetto di sviluppo, trascritto nelle prassi territoriali, come fenomeno che scaturisce dalla convinzione che lo sviluppo possa passare attraverso una scala infra-nazionale.

Volendo analizzare i termini, lo sviluppo attiene un processo di trasformazione e di evoluzione di lungo termine, un processo incrementale declinato, attraverso il termine locale nella sua dimensione territoriale; si ammette in questo modo l'idea di una definizione spaziale dello sviluppo che coincide, come andremo a sottolineare successivamente, con un'ulteriore osservazione, ovvero l'impossibilità di postulare i caratteri di un territorio senza aver prima considerato tutte quelle variabili che influiscono nel regolare il processo di crescita e che attengono la capacità degli attori locali di relazio-

¹⁹ A. Bagnasco, F. Piselli, A. Pizzorno, C. Trigilia, *Il capitale sociale*, Il Mulino, Bologna, 2001.

²⁰ Cfr. Granovetter M. (1985), "Economic action and social structure. The problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*: 91 (3), trad. it. "Azione economica e struttura sociale. Il problema dell'embeddedness" in: Magatti M. (a cura di), *Azione economica come azione sociale. Nuovi approcci in sociologia economica*, Angeli, Milano, 1993; Coleman J.S. (1990), *Foundations of Social Theory*, The Belknap Press of Harvard U.P., Cambridge, MA;

²¹ A. Bagnasco, F. Piselli, A. Pizzorno, C. Trigilia, *op. cit.*

narsi con i bisogni, le potenzialità del territorio e di porlo (il territorio), in competizione-cooperazione con l'esterno.

Ciò fa supporre da un lato, la consapevolezza sempre più marcata di differenze e disparità spaziali, differenze che attengono non solo la morfologia e la struttura territoriale ma l'intrinseca composizione delle potenzialità e dei «capitali» del territorio, dall'altro lato sottolineano come le leve dello sviluppo possano scaturire e vadano rintracciate su scala locale, in interazione con attori esterni, tramite un *network* costruttivo con altre realtà locali ed attori pubblici e privati operanti a livelli territoriali superiori.

Il paradigma dello sviluppo locale è cioè generato dalla capacità degli attori locali di federarsi attorno ad un obiettivo comune di sviluppo e crescita mobilitando le potenzialità e le risorse esistenti in un territorio.

La destrutturazione dei paradigmi classici, delle logiche di articolazione dell'organizzazione sociale²², hanno favorito l'emergere di logiche nuove, dapprima interstiziali e poi sempre più dotate di autonomia propria, che corrispondono all'azione e alla regolazione delle azioni di sviluppo locale, ovvero alla maturata consapevolezza che le politiche di gestione del territorio che attengono le logiche dello Stato operate per correggere i grandi disequilibri geografici e socio-economici determinati dalla logica di mercato non possono trovare una loro piena realizzazione se non appoggiandosi ad un'organizzazione delle volontà e delle potenzialità del territorio.

Lo stimolo alla realizzazione di logiche nuove ha avuto origine nei bisogni manifestati dapprima a livello rurale, poi a livello urbano, e nel caso italiano in maniera forte e significativa nei distretti industriali, della costruzione di uno spazio situato su un territorio geograficamente limitato e definito in maniera decisa da tratti culturali, economici e sociali suscettibili di oltrepassare la tradizionale organizzazione amministrativa e capace di legare ad un progetto comune tutti gli attori locali, facendo emergere sinergie nuove tra le risorse del territorio ed umane e le potenzialità della gestione territoriale.

Come concludere?

È chiaro, a questo punto, che all'interno di questo panorama (seppur brevemente delineato grazie all'ausilio e ai contributi dei numerosi studiosi citati a cui ho fatto riferimento) si deve andare a collocare il discorso parallelo relativo alle finalità generali dello sviluppo locale che, secondo quanto riportato anche in recenti studi, passa per una maggiore affermazione del ruolo

²² ovvero la logica del mercato, da sempre fattore di sviluppo e in determinate circostanze di democrazia, ma anche artefice di disparità economiche e sociali, la logica dello Stato, fattore di coesione e stabilità, censore delle disparità apportate dalla logica di mercato e regolatore della democrazia, la logica territoriale, storicamente ambito primo dell'organizzazione sociale e luogo dell'identità culturale e della qualità del quotidiano

del territorio come autorisorsa per reinventare il proprio percorso, attraverso una valorizzazione o nuova valorizzazione delle proprie risorse, ma il discorso non può essere affrontato in questa sede.

In sostanza si tratta di rendere "visibili" le risorse che rappresentano il patrimonio del/di un territorio mediante una accurata politica di sviluppo (o di *Rete*) locale tesa a rafforzare il ruolo degli attori locali che dovranno delineare una mappatura idonea nel garantire una crescita mirata e (se mi si passa il termine) di nicchia.

Qui sta il vero problema dello sviluppo locale: riuscire a trovare le giuste sinergie per fare sistema (unico e non esportabile) da tradursi in un progetto spendibile e adatto al proprio territorio e che possa vedere il coinvolgimento dal basso della *imprenditorialità privata-pubblica* che spinge l'idea della programmazione/progettazione partecipata tanto cara all'U.E.

Da molti anni, grazie soprattutto alle spinte e alle sollecitazioni dell'U.E., si è registrata in Italia (anche se l'intero processo avanza con lentezza), una inversione di tendenza: esiste nel nostro Paese una sorta di progettazione partecipata, una sorta di *governance*²³ che, partendo dal basso, meglio riesce a calibrare le richieste (e i relativi interventi) facendo sì che gli attori locali coinvolti sfruttino le risorse più genuine del loro patrimonio culturale, economico e sociale, diventando laboratori aperti alle sfide della globalizzazione e affermando nuovi strumenti e nuovi percorsi di progettazione territoriale.

Occorre, però, fare ancora una riflessione.

Il problema di fondo è quello di aumentare la capacità progettuale²⁴, capacità che deve disegnare un modello con quattro elementi da tenere sempre presenti:

- Non esistono modelli esportabili. Bisogna partire dall'idea che su territori diversi per storia socioeconomica non è possibile *adattare* pratiche di sviluppo locale; ciò ci permetterà di sviluppare nuovi approcci metodologici e nuove strategie di intervento o nuovi scambi di buone prassi in materia di organizzazione di servizi e di sviluppo locale: "quello che si intende sostenere [...] è che bisogna pensare al trasferimento di buone prassi sulla base di un progetto con metodologie specifiche e adattive, ragionando sugli elementi/concetti generalizzabili [...] e sul modo con cui è possibile rendere possibile un trasferimento. Tale scambio può risultare utile nella misura in cui esso è preparato attraverso uno studio attento dell'organiz-

²³ Cfr R. Veraldi, *Governance: una chiave di lettura delle trasformazioni sociali in atto*, in E. Cuccodoro, *La governance: direttive tra poteri territoriali e partecipazione della società civile*, Aracne, Roma, 2004

²⁴ S. Messina, *Lo sviluppo locale*, Datanews, Roma, 2002

zazione del lavoro e dei servizi dell'istituzione pubblica che dovrà implementare successivamente i contenuti innovativi"²⁵;

- La necessità (più che la opportunità) di integrare azioni e risorse diverse. È necessaria, però, un'altra forza innovativa: lo *sviluppo locale* non deve risultare dall'invenzione di un progetto tanto per riuscire ad ottenere un finanziamento comunitario. Qui sta la vera svolta; si dovranno "valorizzare le risorse sociali, ambientali e territoriali attraverso l'acquisizione di un consenso duraturo e sulla base di un processo di sviluppo condiviso [...]. L'azione di promozione dello sviluppo dovrebbe [...] muovere i suoi passi da un processo diverso [...]: quali risorse possiamo valorizzare? Quali attori locali possiamo coinvolgere? Quali finanziamenti possiamo individuare e combinare per raggiungere i nostri risultati? [...] l'integrazione delle risorse endogene e dei possibili finanziamenti esterni diventa, allora, un valore aggiunto formidabile per fare di un territorio un sistema locale competitivo"²⁶;
- La valorizzazione delle specificità territoriali locali. Occorre, pertanto, partire dalle specificità territoriali, attraverso un percorso metodologico che dovrà prevedere "un'analisi delle caratteristiche di un determinato territorio sotto il profilo produttivo, sociale, demografico, ambientale e degli stessi modelli di regolazione locale [...]. Il mercato del lavoro, le professionalità esistenti, la cooperazione tra gli operatori, la capacità di interagire con i sistemi locali circostanti determinano la qualità o le disconomie di un'area territoriale"²⁷;
- L'integrazione di *politiche* diverse. Ciò comporta, per concludere questa breve panoramica, il ripensare in maniera più organica "l'utilizzazione delle politiche settoriali [...] con quelle orizzontali [...] e con le scelte/strumenti di programmazione territoriale.
- In ultima istanza, la logica conseguenza di quanto esposto la si può riassumere nella necessità di ribadire la previsione attenta delle ricadute dei singoli contributi sul territorio inteso come *Rete* di risorse umane, in un tentativo di far emergere un quadro il più possibile integrato e condiviso del territorio stesso, nell'ottica di una *governance* istituzionale e politica (in senso di consenso dal basso) della *società civile* col mondo produttivo.

²⁵ S. Messina, *Op. cit.*

²⁶ S. Messina, *Op. cit.*

²⁷ S. Messina, *Op. cit.*

Il CRESEC (Centro di Ricerca su Responsabilità Sociale, Eventi e Comunicazione) della LUMSA di Roma, si propone di contribuire alla formazione di una comunità di studio come luogo di confronto e di progresso scientifico. Intende promuovere e coordinare attività culturali e di ricerca inerenti la responsabilità sociale delle istituzioni, delle organizzazioni pubbliche o no-profit e delle imprese. Il CRESEC sostiene la dimensione internazionale degli studi avviando, mediante accordi e convenzioni, progetti comuni e rapporti di collaborazione con altre istituzioni universitarie e/o di ricerca. Organizza infine master di primo e secondo livello, convegni, corsi di perfezionamento e di alta formazione. Fornisce, inoltre, servizi di consulenza, documentazione, aggiornamento professionale, valutazione, orientamento e monitoraggio su tematiche legate alle scienze sociologiche, alla comunicazione istituzionale e d'impresa, e al marketing.

Contributi di Nico Bortoletto, Giuseppe Capuano, Carlo Gelosi, Roberta Iannone, Fabrizio Maimone, Pierfranco Malizia, Maria Cristina Marchetti, Alessandro Martelli, Roberto Veraldi.

Pierfranco Malizia è professore associato di Sociologia generale presso la Facoltà di Lettere e Filosofia della Libera Università "Maria Ss. Assunta" (Lumsa) di Roma, ove è presidente del corso di laurea in Comunicazione d'impresa, pubblicità e nuovi media, e direttore del Cresec. Si occupa prevalentemente di trasformazioni sociali, produzione culturale e teoria delle organizzazioni complesse. Ha pubblicato, tra l'altro, *Processi e strutture* (Roma, 2003), *Non solo soft* (Milano, 2004), *Il linguaggio della società* (Milano, 2004).

euro 13,00

ISBN 88-548-0414-2



9 788854 804142