

Pluriverso

Carlo Trigilia

La costruzione sociale dell'innovazione Economia, società e territorio



PLURIVERSO

QUADERNI DELLA BIBLIOTECA DEL POLO UNIVERSITARIO CITTÀ DI PRATO

— 4 —

PLURIVERSO

COMITATO SCIENTIFICO

Simone Guercini (Coordinatore)

Maurizio Fioravanti

Laura Leonardi

Donatella Lippi

Teresa Megale

Marco Pierini

Volumi pubblicati:

La Biblioteca dei distretti industriali presso il Polo Universitario Città di Prato.

Nuovi orientamenti negli studi di marketing.

C. Borri, D. Briganti, L'ingegneria del vento, Un'antica modernissima scienza.

Carlo Trigilia

La costruzione sociale
dell'innovazione
Economia, società e territorio

FIRENZE UNIVERSITY PRESS

2007

La costruzione sociale dell'innovazione : economia, società e territorio / Carlo Trigilia. – Firenze : Firenze University Press, 2007.
(Pluriverso. Quaderni della biblioteca del Polo universitario città di Prato ; 4)
<http://digital.casalini.it/9788884537904>

ISBN 978-88-8453-790-4 (online)

ISBN 978-88-8453-789-8 (print)

338.7 (ed. 20)

© 2007 Firenze University Press

Università degli Studi di Firenze
Firenze University Press
Borgo Albizi, 28
50122 Firenze, Italy
<http://www.fupress.com/>

Printed in Italy

INDICE

PRESENTAZIONE	7
LA COSTRUZIONE SOCIALE DELL'INNOVAZIONE	11
DISTRETTI INDUSTRIALI E DISTRETTI HIGH-TECH	19
SOCIOLOGIA ECONOMICA, SVILUPPO LOCALE E POLITICHE PER L'INNOVAZIONE	35
LE SFIDE AL MODELLO DI SVILUPPO ITALIANO E IL RUOLO DEI SISTEMI LOCALI NELL'INNOVAZIONE	49

PRESENTAZIONE

Questo volume raccoglie alcuni scritti legati al tema della costruzione sociale dell'innovazione. La tesi di fondo è che nell'economia contemporanea la dimensione sociale e relazionale dell'innovazione tende a diventare più importante rispetto a quella aziendale. I processi innovativi maturano non solo all'interno dei confini dell'impresa, ma sempre di più attraverso le relazioni formali e informali che le imprese con diverse specializzazioni sviluppano tra loro, con i fornitori, con i clienti e con le strutture della formazione e della ricerca. Questa connotazione interattiva e 'dialogica' si accompagna a un nuovo radicamento locale delle attività innovative. Le imprese legate all'alta tecnologia e più direttamente dipendenti dal progresso scientifico sono inserite inevitabilmente in 'reti lunghe' di carattere extra-locale attraverso le quali circolano le conoscenze e le informazioni. Ma il ruolo delle 'reti corte', basate sulla vicinanza territoriale, è decisivo. È nel territorio, attraverso interazioni dirette spesso di natura informale, che si sviluppa la conoscenza tacita come risorsa cruciale per l'innovazione, in un mondo in cui le conoscenze standardizzate e codificabili circolano più velocemente. Ed è nel territorio che prendono forma quelle economie esterne materiali e immateriali che costituiscono l'*humus* delle attività innovative. Del resto, per avere una conferma del rilievo della dimensione territoriale, basta considerare la concentrazione in pochi luoghi, fortemente specializzati, dei principali settori dell'alta tecnologia negli Stati Uniti e in Europa: dall'informatica alle biotecnologie, dalla mecatronica alla nuova economia dei media.

Il tema dell'innovazione incrocia quindi quello dello sviluppo locale. Non è una novità. Per una lunga fase, nel primo sviluppo dell'economia di mercato questa relazione è stata molto forte. L'innovazione – come scoperta di nuovi prodotti, nuovi metodi di produzione e di organizzazione, nuovi mercati – maturava in particolari contesti locali. Cresceva nelle città più ricche non solo di stimoli economici ma anche socio-culturali, nelle quali gli imprenditori interagivano tra loro, con i tecnici, i fornitori, i clienti. Nel secolo scorso questo quadro è cambiato profondamente. Il processo è stato ben descritto da uno dei principali pionieri degli studi sull'innovazione: Joseph Schumpeter. Con l'avvento delle grandi imprese 'fordiste', la funzione dell'imprenditore-innovatore si spersonalizza e l'azienda diventa una grande organizzazione, una gerarchia burocratica. Le attività innovative si radicano e si istituzionalizzano maggiormente nei grandi laboratori di «ricerca e sviluppo» delle imprese. Si allenta il rapporto

con il territorio. Non sono più le città a influire sullo sviluppo delle imprese, ma sono le imprese che plasmano le «città fordiste».

Le cose sono cambiate negli ultimi decenni. L'innovazione e la ricerca della qualità diventano sempre più importanti, specie per i paesi avanzati che non possono competere sui costi con quelli emergenti. Ma l'innovazione è ora sempre più condizionata da traiettorie tecnologiche che si fanno più aperte, per l'accelerazione del progresso scientifico e tecnologico, e da mercati che diventano più volatili grazie anche a grandi cambiamenti socio-culturali che alimentano una domanda più frammentata e variabile, maggiormente orientata verso beni e servizi non standardizzati. In questo quadro, i tempi dell'innovazione si fanno più brevi mentre crescono i costi. Le imprese che vogliono intraprendere la strada dell'innovazione non possono sostenere da sole questi costi e rischi crescenti. Devono specializzarsi e collaborare più intensamente con altre imprese che presidiano particolari snodi del processo di generazione di nuove conoscenze, così come devono stabilire contatti più stretti con il mondo della ricerca scientifica e della formazione. La qualità sociale dei luoghi dove si localizzano le aziende diventa più importante. In questo senso l'innovazione torna a incrociare lo sviluppo locale. Si formano sistemi locali dell'innovazione con architetture organizzative variabili, con modalità diverse di presenza di piccole e grandi imprese, ma tutti accomunati dal ruolo rilevante che assume la costruzione di reti formali e informali radicate nel territorio.

Su questi caratteri del processo di innovazione, e sui suoi legami più rilevanti, anche se certo non esclusivi, con lo sviluppo locale, insistono gli scritti qui presentati. Essi vogliono anche mettere in evidenza le conseguenze che ne discendono per il disegno di politiche volte a sostenere le attività innovative. Questo obiettivo diventa cruciale per i paesi avanzati, e in particolare per quelli europei, se vogliono mantenere e migliorare il loro livello di sviluppo economico e di qualità sociale. Ma non è facile mettere a punto politiche efficaci, proprio perché gli interventi dovrebbero tenere conto del carattere più sociale e relazionale delle attività innovative; dovrebbero promuovere buone reti cooperative radicate nei territori. Lo strumentario utilizzato risente invece ancora molto della vecchia concezione dell'innovazione tipica del mondo fordista, e finisce spesso per essere troppo sbilanciato sulle aziende singole. Cerca di influenzarne i comportamenti con misure di incentivazione finanziaria, ma ha difficoltà a trovare gli strumenti giusti per sostenere la formazione di reti efficaci, di sistemi locali dell'innovazione.

Il tema delle nuove caratteristiche del processo di innovazione viene posto nel primo degli scritti presentati: *La costruzione sociale dell'innovazione*. I due saggi successivi approfondiscono il quadro interpretativo e illustrano il retroterra teorico e di ricerca nel cui ambito si colloca. Il primo – *Distretti industriali e Distretti High-Tech* – analizza il fenomeno dei sistemi locali dell'innovazione in settori legati all'alta tecnologia, in cui è più stretto il rapporto con il progresso scientifico. Il fuoco è posto sulle origini e sulle modalità di funzionamento di tali sistemi attraverso il confronto con un fenomeno ben noto e studiato in Italia: quello dei distretti industriali tradizionali. Vengono messe in evidenza le somiglianze e le differenze tra distretti industriali e distretti *high-tech*. Le prime riguardano soprattutto le forme di cooperazione e integrazione orizzontale tra le imprese, e il ruolo delle economie esterne materiali e immateriali. Le principali differenze chiamano in causa il tipo di economie esterne più rilevanti e le forme di *governance*. Nei distretti

high-tech sono più importanti le economie legate alla generazione di nuove conoscenze, rispetto a quelle direttamente connesse al processo di produzione dei beni. I rapporti formali e informali con le strutture universitarie e di ricerca sono dunque più rilevanti, così come la qualità socio-culturale del contesto locale. Le «comunità professionali», con i loro legami deboli, prevalgono sulle identità territoriali e i legami forti. In genere, le reti sono più costruite intenzionalmente e passano attraverso un ruolo più importante di «organizzazioni intermediarie» tra mondo delle imprese, strutture universitarie, istituzioni finanziarie specializzate nella finanza per l'innovazione, e governi locali. In questo quadro viene anche posto il problema delle politiche, sia extra-locali che locali, per promuovere e sostenere più efficacemente i sistemi locali dell'innovazione.

Il saggio *Sociologia economica, sviluppo locale e politiche per l'innovazione* discute il contributo della sociologia economica degli ultimi decenni all'analisi dei processi di sviluppo e innovazione. L'attenzione è posta sul ruolo della dimensione relazionale e istituzionale nel plasmare l'organizzazione delle attività economiche. La «nuova sociologia economica», originariamente sviluppatasi soprattutto negli Stati Uniti, declina questo tema attraverso un confronto serrato con l'economia istituzionale, specie nella versione legata ai contributi di Oliver Williamson. In contrasto con il tentativo degli economisti di fornire una spiegazione economica della varietà istituzionale, basata sulla ricerca di efficienza, i sociologi economici insistono sul ruolo autonomo delle reti sociali e dei fattori socio-culturali. Questo approccio consente un'analisi più efficace delle variazioni nello spazio e nel tempo della varietà delle forme di organizzazione economica: dalla scelta di internalizzare una serie di attività all'interno dell'impresa (gerarchia), all'uso dei rapporti contrattuali (mercato) e delle forme di accordo (contrattazione relazionale). Ma seguendo questa strada, la sociologia economica aiuta anche a mettere in rilievo come fattori relazionali e socio-culturali siano importanti nelle attività legate ai modelli post-fordisti basati sulla specializzazione flessibile, e nei processi di ricerca dell'innovazione e della qualità. Il saggio mette però in evidenza come vi sia una sfasatura tra questo contributo analitico e la sua influenza effettiva sul disegno delle politiche per lo sviluppo e l'innovazione. Tali politiche continuano a essere maggiormente influenzate da un'ottica legata alle concezioni economiche tradizionali, che trascurano la componente relazionale e guardano in genere con sospetto a questa dimensione, temendone le conseguenze collusive e di distorsione dei mercati. La questione finale che viene sollevata riguarda quindi le condizioni che possono influire sulla formazione di reti cooperative efficaci per l'innovazione, ovvero di capitale sociale 'buono', e le conseguenze per il disegno delle politiche.

Con l'ultimo breve scritto – *Le sfide al modello di sviluppo italiano e il ruolo dei sistemi locali nell'innovazione* – l'attenzione si sposta sul caso italiano. Viene ricordata l'importanza che i sistemi locali di piccola e media impresa e i distretti hanno avuto nello sviluppo italiano degli ultimi trent'anni. Essi hanno consentito di compensare la grave crisi delle grandi imprese. Hanno potuto farlo attraverso processi di innovazione diffusa e incrementale, radicati nelle dotazioni originarie di conoscenze e capacità relazionali di alcune aree del paese, in precedenza meno interessate dall'industrializzazione fordista. Ma questo fenomeno, ben noto e studiato, ha avuto anche delle conseguenze imprevedute e contraddittorie. Ha finito per ritardare, specie negli anni '80, il necessario riordino delle politiche macro-economiche e regolative. Da qui lo strano connubio tra dinamismo locale e disor-

dine pubblico (deficit, debito, inflazione, ma anche scarsa efficienza del settore pubblico e protezione, per ragioni di consenso, dei servizi privati non aperti alla concorrenza internazionale). Questa combinazione aveva un presupposto essenziale nella possibilità di svalutare la moneta in modo da attutire il peso dei costi interni per le imprese e i sistemi locali che dovevano misurarsi con la crescente concorrenza internazionale.

Dopo la crisi dei primi anni e la decisione di entrare nell'area dell'euro, questa valvola di sfogo non funziona più. È in questo quadro che maturano due sfide fondamentali. Da un lato, non è più sopportabile per le imprese il peso delle inefficienze del settore dei servizi privati e pubblici, dall'altro le difficoltà sono aggravate dai processi di globalizzazione che accrescono la vulnerabilità di una parte delle attività del *made in Italy* alla concorrenza dei paesi emergenti. Per far fronte alla prima sfida occorrerebbe una efficace politica di liberalizzazione dei servizi privati e di riorganizzazione del settore pubblico. D'altra parte, per rispondere alle conseguenze della globalizzazione, bisognerebbe promuovere e sostenere lo spostamento verso attività più legate alla qualità e all'innovazione, incoraggiando alcune tendenze in corso nei processi di riorganizzazione delle imprese e dei sistemi locali. Di fronte a queste sfide le istituzioni politiche appaiono deboli, ma l'attenzione è posta in particolare su un curioso paradosso. L'Italia è uno dei paesi che hanno maggiormente sperimentato il ruolo delle economie locali, ma questa dimensione tende ora ad essere fortemente trascurata non solo per la modernizzazione dei settori tradizionali, ma anche per il rafforzamento di quei settori più legati all'economia della conoscenza il cui peso è particolarmente debole nel confronto con altri paesi avanzati. La dimensione relazionale e il radicamento territoriale appaiono più come vincoli che possibili risorse. Insomma, si finisce per non tenere adeguatamente conto di quegli aspetti di costruzione sociale che, come gli scritti qui presentati cercano di mostrare, costituiscono oggi una caratteristica essenziale dei processi di innovazione.

Il primo degli scritti presentati – *La costruzione sociale dell'innovazione* – è il testo della lezione inaugurale dei corsi dell'anno accademico 2006-07 del Polo «Città di Prato» dell'Università di Firenze. Il saggio *Distretti industriali e Distretti High-Tech* è stato in precedenza pubblicato, con alcune modifiche, nel volume di studi in onore di Giacomo Becattini, a cura di N. Bellanca, M. Dardi e T. Raffaelli, *Economia senza gabbie*, Bologna, Il Mulino, 2004; è apparso anche, con modifiche, in C. Trigilia, *Sviluppo locale. Un progetto per l'Italia*, Bari, Laterza, 2004. Il saggio *Sociologia economica, sviluppo locale e politiche per l'innovazione* è stato originariamente pubblicato, con un diverso titolo e con qualche modifica, in «Stato e Mercato», n. 1, 2007. L'ultimo scritto presentato – *Le sfide al modello di sviluppo italiano e il ruolo dei sistemi locali nell'innovazione* – è stato pubblicato, con alcune modifiche e un diverso titolo, in «Prato. Storia e Arte», n.101, 2007.

I testi raccolti in questo volume sono stati scritti nell'ambito di un percorso di studio e di ricerca nel quale sono stato impegnato negli ultimi anni. Desidero anzitutto ringraziare alcuni colleghi e amici con cui ho discusso dei temi connessi all'innovazione nell'ambito di ricerche condotte insieme: Luigi Burroni, Colin Crouch, Patrick Le Galès, Francesco Ramella. Rilevanti stimoli e suggerimenti sono anche venuti da Arnaldo Bagnasco, Marco Bellandi e Gianfranco Viesti. Un ringraziamento va a Simone Guercini, curatore di questa collana, per la sollecitazione a raccogliere questi lavori e l'aiuto nella realizzazione del volume.

C.T.

Firenze, 30 gennaio 2008

LA COSTRUZIONE SOCIALE DELL'INNOVAZIONE

L'economista e sociologo Joseph Schumpeter è stato il primo a distinguere chiaramente tra *crescita* e *sviluppo*. La crescita è un fenomeno graduale, fatto di continui aggiustamenti, lo sviluppo implica invece una discontinuità. Notava Schumpeter: «Si aggiungano pure in successione tante diligenze quante si vogliono non si otterrà mai una ferrovia». Il motore dello sviluppo è dunque l'innovazione, ovvero la capacità di «realizzare cose nuove»: nuovi prodotti, nuovi metodi di produzione, l'apertura di mercati, la scoperta di fonti di approvvigionamento di materie prime, la riorganizzazione di un'industria.

L'innovazione è il risultato dell'azione degli imprenditori. Ma la concezione degli imprenditori di Schumpeter risente dell'influenza dei grandi sociologi economici tedeschi – Sombart e Weber – e si distingue da quella della teoria economica tradizionale. Quest'ultima tende infatti a vedere nell'imprenditore un soggetto capace di calcolo razionale in modo da allocare più efficacemente risorse date (capitale, tecnologia, lavoro). Tale visione appare però plausibile solo nell'ambito di un'economia routinaria, che non esce dai canali tradizionali e ben consolidati, dove non si creano nuove risorse, dove si può quindi dare crescita ma non sviluppo.

Le cose cambiano quando si realizza un'innovazione. Il calcolo razionale non basta. Ci vogliono qualità specifiche di leadership che sono poco diffuse: intuizione, capacità di visione, ma anche competenza e determinazione. Infatti, è anzitutto necessario misurarsi con carenze di informazioni, con condizioni di maggiore incertezza di quando si agisce in un contesto di operazioni tradizionali, ormai ben consolidate. In secondo luogo, bisogna combattere e vincere le resistenze che vengono dall'interno stesso del soggetto che deve innovare, cioè dai suoi schemi mentali già consolidati. Bisogna poi saper ottenere le informazioni che servono da altri soggetti, e motivarli a cooperare. E per far questo occorre superare le resistenze dell'ambiente sociale. Ci possono essere «impedimenti giuridici e politici» che ostacolano l'innovazione, così come la disapprovazione sociale per pratiche che fuoriescono dai canali della tradizione può costituire un ostacolo potente da superare.

Mi sono soffermato sulla visione pionieristica di Schumpeter, sviluppata agli inizi del secolo scorso, perché essa contiene già *in nuce* la concezione dell'innovazione

come costruzione sociale. Certo, l'economista austriaco sottolinea il ruolo di fattori di tipo psicologico, legati alla personalità individuale, per comprendere l'emergenza dell'imprenditore innovatore. Ma è altresì vero che lascia anche intravedere i possibili collegamenti con il contesto sociale. Ci sono infatti ambienti che facilitano più di altri lo scambio di conoscenze e le forme di cooperazione intersoggettiva che permettono all'imprenditore di emergere e innovare. Anche per Schumpeter, insomma, l'imprenditore non è un innovatore solitario. Per comprendere l'innovazione non si deve dunque guardare solo ai singoli imprenditori e alle singole aziende, ma ai contesti sociali in cui operano.

Nelle considerazioni seguenti cercherò di mostrare che nelle condizioni di funzionamento dell'economia contemporanea la dimensione sociale e relazionale dell'innovazione tende a diventare ancor più importante rispetto a quella più strettamente aziendale, e con essa aumenta anche il radicamento locale dei processi innovativi. L'innovazione non riguarda solo la soluzione più efficace di un problema ma la scoperta di nuovi problemi. Non si tratta di trovare il modo più efficiente di percorrere una strada, ma di scoprire nuove strade. In questo senso l'innovazione ha una fondamentale componente interpretativa e dialogica, riguarda interazioni efficaci, o «conversazioni» – come le hanno chiamate di recente Lester e Piore – tra più soggetti con esperienze diverse che potenziano l'apprendimento e la scoperta. Ma per funzionare le conversazioni richiedono una componente informale e di interazione diretta che chiama in causa la vicinanza territoriale.

Il secolo trascorso è stato segnato dalla grande impresa fordista, che ha dominato la scena fino agli anni '70. Le grandi imprese verticalmente integrate, che sfruttavano le nuove tecnologie per realizzare economie di scala, sostituirono infatti la gerarchia al mercato, rimpiazzarono gli imprenditori con i manager, concentrarono al loro interno le diverse fasi produttive. Una caratteristica essenziale del fordismo è che esso tendeva a separare maggiormente l'economia dalla società: riduceva l'importanza di fattori come l'imprenditorialità personale e il contesto istituzionale locale nello sviluppo economico. L'imprenditorialità si spersonalizzava e la promozione dell'innovazione si istituzionalizzava nei grandi dipartimenti di Ricerca e Sviluppo – celebri, per esempio, quelli della Bell o dell'IBM negli Stati Uniti, ma anche noi abbiamo avuto i laboratori della Olivetti e della Montecatini negli anni '50 e '60.

Queste erano isole relativamente riparate dalle esigenze di profitto immediato delle imprese, in cui potevano svilupparsi conversazioni interne e con soggetti esterni, e maturava una specifica conoscenza tacita legata al particolare contesto aziendale. Una conoscenza non facilmente codificabile e quindi catturabile, da cui nasceva uno specifico vantaggio competitivo. C'era dunque una costruzione sociale dell'innovazione, ma essa era legata più al mondo delle grandi aziende che dei territori, proprio perché l'impresa fordista era per sua natura più autonoma dal contesto ambientale. Dominava l'ambiente più che esserne tributaria.

Le cose sono cambiate, come sappiamo, negli ultimi decenni del Novecento. L'innovazione fordista aveva tempo, poteva permettersi ritmi lenti di introduzione e diffusione. Il mondo post-fordista è diverso. I mercati si differenziano e diventano più instabili, aumenta la concorrenza dei paesi emergenti nelle attività più standardizzate,

in cui contano molto i costi, specie quelli del lavoro. La grande impresa fordista si ridimensiona e si trasforma: le fasi manifatturiere vengono più intensamente delocalizzate. Ma al contempo si aprono più opportunità per imprese che si muovono in direzione della «specializzazione flessibile» alla ricerca di nuovi prodotti di qualità.

L'innovazione diventa la risorsa chiave per le imprese dei paesi più avanzati, che non possono competere più sui costi del lavoro con quelli meno sviluppati. Ma i tempi dell'innovazione si fanno più brevi e i suoi costi e i suoi rischi crescono quanto più le traiettorie tecnologiche sono aperte e i mercati sono incerti e variabili. Le imprese che perseguono la strada dell'innovazione non possono assumersi da sole questi costi e rischi crescenti. Devono dividerli con altre imprese specializzate, devono aprirsi di più alle collaborazioni esterne. Le architetture possono essere diverse: le grandi o medie imprese organizzate a rete con collaboratori esterni, o le reti di piccole imprese e i distretti. In ogni caso, l'economia che punta sull'innovazione si fa più relazionale. L'apprendimento e la scoperta di nuove strade si basa cioè su reti di relazioni formali e informali tra soggetti operanti in imprese radicate in determinato territorio. Si formano così dei sistemi locali dell'innovazione in cui si concentrano piccole medie imprese che collaborano tra di loro, ma anche grandi aziende che operano in settori oligopolistici, con volumi di produzione più ampi e economie di scala, tendono a collocare le loro antenne dell'innovazione in questi poli. Basti pensare agli esempi più noti come la Silicon Valley a ridosso dell'Università di Stanford o al polo delle biotecnologie intorno ad Harvard e al MIT a Boston. Ma le attività innovative in genere tendono ad un forte radicamento territoriale.

La diffusione e la qualità di economie esterne alle singole imprese, ma interne ad una determinata area, acquistano dunque un peso cruciale per le aziende e danno nuovo rilievo al rapporto tra economia e territori. Le economie esterne si possono considerare come il frutto di *beni collettivi locali* che aumentano la competitività delle imprese situate in un determinato territorio, sia perché ne abbassano i costi, sia perché possono accrescere la loro capacità di innovazione. Ci possono essere beni che creano economie esterne nel campo della produzione per il mercato, e abbassano appunto i costi (per esempio: manodopera specializzata, infrastrutture e servizi). Altri beni collettivi favoriscono invece la generazione di nuove conoscenze e l'apprendimento, e sono quelli più rilevanti per le attività innovative. Da questo punto di vista è particolarmente importante la vicinanza di strutture formative e di ricerca qualificate e di numerose imprese specializzate, che alimentano rapporti formali e informali.

È evidente il rilievo di questo tipo di beni collettivi per le imprese specializzate in settori ad alta tecnologia, per le quali l'innovazione è più strettamente legata alla possibilità di incorporare i progressi continui nel campo della ricerca scientifica. Ma i beni collettivi legati alla generazione di conoscenza crescono d'importanza anche per i distretti industriali tradizionali che si riorganizzano efficacemente. In essi molte fasi produttive manifatturiere vengono delocalizzate, ma le attività di progettazione, di organizzazione del processo produttivo, di controllo dei mercati – insomma le fasi più innovative – si potenziano.

Ma che ruolo gioca in questi processi la globalizzazione? Si è spesso sostenuto, negli ultimi anni, che le tendenze ad una maggiore apertura e internazionalizzazio-

ne delle economie dei vari paesi comportino un progressivo sradicamento territoriale delle attività produttive: si dice che le economie diventano sempre più «senza patria». Questa visione si basa sull'effettiva crescita dei processi di delocalizzazione, e sulle conseguenze che essi comportano per molti sistemi produttivi locali. Tipico è il caso di numerosi distretti italiani, che ha suscitato comprensibili preoccupazioni. Tuttavia, a ben vedere, questi fenomeni non si accompagnano ad una complessiva riduzione della concentrazione territoriale delle attività produttive. Accade invece il contrario. Le attività manifatturiere si ridimensionano dal punto di vista occupazionale. Ma è significativo che le fasi più strategiche legate all'innovazione tendano ancor di più a territorializzarsi, cioè a concentrarsi in specifici sistemi locali specializzati.

Per chiarire meglio questo aspetto, si tenga presente che le spinte alla globalizzazione hanno conseguenze contraddittorie sui processi produttivi. Da un lato, esse comportano una maggiore facilità di accesso alla conoscenza codificata, cioè a quella conoscenza che può essere incorporata nelle macchine, appresa nelle scuole, o raccolta e trasmessa con i mezzi di comunicazione, attraverso le pubblicazioni o anche con mezzi a rapida diffusione come Internet. Ciò porta ad accrescere la concorrenza su produzioni che incorporano un'elevata quantità di conoscenze standardizzate, facilmente riproducibili ed esposte ad una competizione di costo. Dall'altro lato, si amplia però lo spazio per innovazioni capaci di valorizzare una conoscenza non codificata o tacita, che non è facile riprodurre.

Questa conoscenza è specifica di un certo contesto: un'organizzazione o un determinato territorio. Gli attori coinvolti in tali ambienti condividono, attraverso la loro interazione diretta, particolari codici e sviluppano *routines* e convenzioni che li aiutano ad assorbire e a trasformare la conoscenza standardizzabile in nuova conoscenza per l'innovazione. Si può così costruire un vantaggio competitivo per un determinato territorio, e si affermano dei sistemi locali innovativi che vanno dalla specializzazione nei settori ad alta tecnologia – come l'informatica, le biotecnologie, la produzione dei media – ad altri considerati più tradizionali – come quelli tipici del *made in Italy* – dove la ricerca di qualità si lega sempre più all'innovazione. Distretti tradizionali che innovano e distretti *high-tech* tendono dunque ad avvicinarsi e presentano dei tratti simili che mi propongo ora di esaminare più in dettaglio.

Innanzitutto occorre considerare un primo tipo di economie esterne: l'accesso alla ricerca e le possibilità di collegamento con strutture scientifiche e universitarie. Questa sembra essere una risorsa – un bene collettivo – fondamentale sia per il continuo aggiornamento tecnologico, sia per la disponibilità nei sistemi locali innovativi di personale altamente qualificato che alimenta un mercato del lavoro locale, con frequenti passaggi tra attività scientifiche e formative e impegni nel settore delle imprese. Tre tipi di istituzioni, variamente presenti, consentono in genere di soddisfare queste condizioni: università, centri di ricerca indipendenti pubblici e privati, strutture di R&D legate a grandi imprese.

Per quel che riguarda l'aggiornamento tecnologico, sono particolarmente importanti i rapporti formalizzati (contratti, *joint ventures*) tra le imprese, o gruppi di imprese, e le istituzioni di ricerca. L'intensità di tali rapporti può variare a seconda del grado di dipendenza del settore dal progresso scientifico. Per esempio, sappiamo che è

particolarmente alta nel campo delle biotecnologie. Ma ancora più importanti, come mostrano le ricerche, sono le relazioni di tipo più informale: la crescita di reti personali che collegano il mondo delle imprese e quello dei centri di ricerca. In tal modo si formano infatti nel territorio delle «comunità professionali», che sono particolarmente rilevanti per la circolazione delle informazioni, lo sviluppo di modalità di conoscenza tacita e di fiducia locale, il reclutamento di personale qualificato. Si tratta di una forma di capitale sociale locale.

Un secondo tipo di economie esterne riguarda la disponibilità di fornitori specializzati di beni e servizi per le imprese. Un insieme di risorse dedicate tende a crescere intorno alle strutture scientifiche e formative. Si tratta, in questo caso, di economie esterne che si formano come effetti emergenti di processi inintenzionali, legati alla localizzazione originaria di alcune strutture formative e di ricerca e di alcune imprese, che alimentano successivamente la formazione di risorse imprenditoriali e lavorative qualificate. Anche in questo caso si tratta di una dimensione variabile. In alcuni settori è più pronunciata, come per esempio nella produzione dei media, che è spesso organizzata attraverso *team* di operatori specializzati in varie fasi del processo produttivo che si formano e scompongono per la realizzazione di specifici prodotti. Ma fenomeni simili di collaborazione sono presenti anche nella produzione di software. In altre specializzazioni, come nelle biotecnologie, la collaborazione tra imprese diverse sembra meno sviluppata, rispetto ai contatti con le strutture di ricerca o con imprese esterne. In generale, comunque, non si devono immaginare dei network autarchici, chiusi nella realtà locale (sappiamo che questa condizione vale oggi sempre meno anche per i distretti tradizionali del *made in Italy*). La collaborazione con imprese esterne – spesso di grandi dimensioni – è molto presente, così come la costruzione di reti ‘lunghe’, extra-territoriali. Tuttavia, la disponibilità di partner locali, legati da rapporti formali e informali, è una condizione di funzionamento importante per le singole imprese, e influenza il dinamismo complessivo del sistema.

Particolarmente rilevante per i nostri sistemi locali è poi la presenza di operatori specializzati nel settore dei servizi. Oltre ai servizi legati alla ricerca e alla formazione, che abbiamo prima ricordato, un ruolo di notevole rilievo hanno i servizi finanziari, quelli di assistenza agli *start-up*, e quelli legati al marketing. Com'è noto, la finanza specializzata, specie nella forma del *venture capital*, è cruciale per lo sviluppo di attività *high-tech*, dal momento che gli investimenti in questi settori tendono ad essere più incerti e rischiosi (tipico il caso delle biotecnologie). Il radicamento di istituzioni finanziarie dedicate nel contesto locale, spesso attraverso passaggi dal mondo delle imprese a quello della finanza, è essenziale perché permette di valutare in modo più efficiente le proposte di investimento. Solo chi viene dal mondo delle imprese e conosce le problematiche specifiche di un certo settore è in grado di valutare efficacemente l'interesse di determinate proposte di finanziamento.

Un terzo tipo di beni collettivi locali, che produce importanti esternalità positive, è legato alla qualità del contesto. Questa modalità chiama maggiormente in causa la capacità dei soggetti istituzionali locali di produrre intenzionalmente beni collettivi attraverso processi di cooperazione efficace, buoni progetti di sviluppo locale. Naturalmente, la disponibilità di aree adeguatamente attrezzate o di parchi tecnologi-

ci, è importante per le imprese. Non meno importante è la disponibilità di adeguate infrastrutture di comunicazione, che devono consentire facili collegamenti con altri centri nazionali e internazionali. Ma mentre queste condizioni valgono in generale per i sistemi produttivi locali, sembra esservi una specificità di quelli *high-tech* e dei distretti innovativi. In questi casi la qualità socio-culturale e ambientale è particolarmente rilevante. Tale fattore incide infatti sulla capacità di attrarre – e di trattenere – specialisti altamente istruiti e qualificati, con le loro famiglie; e anche studenti stranieri che, come mostrano le ricerche, alimentano spesso la formazione di imprese innovative. La qualità dell'ambiente quindi condiziona le possibilità che si formino comunità professionali innovative. Ciò può aiutare anche a spiegare perché la localizzazione in città di medie dimensioni, con ricche istituzioni formative, scientifiche e culturali, e con un buona qualità ambientale e sociale, è spesso un'alternativa per i sistemi locali dell'innovazione, rispetto a quella nelle grandi aree metropolitane (si pensi a Oxford, a Cambridge, a Basilea, a Colonia o a Grenoble).

Tirando le fila da queste osservazioni, possiamo dire che nei sistemi locali dell'innovazione sono più importanti le economie esterne che interessano la generazione di nuovi prodotti piuttosto che la loro riproduzione manifatturiera (nel senso di produzione su scala più ampia per il mercato). Quest'ultima è un'attività ad elevato consumo di tempo e di lavoro (ma anche di spazio) per i distretti industriali tradizionali, come per l'industria manifatturiera in genere. Nei settori *high-tech* che stiamo considerando, invece, la produzione per il mercato di un nuovo bene è relativamente facile, e molto meno costosa in termini di tempo, di lavoro impegnato e di spazio. Una volta scoperto un nuovo prodotto che 'funziona' – un software o un farmaco o un filmato –, lo si può riprodurre a costi molto bassi. Il problema cruciale è la generazione di questi nuovi prodotti in settori in cui tale processo è più direttamente e fortemente influenzato dal progresso scientifico. Ma vorrei notare che anche per i distretti industriali innovativi ci si va avvicinando a questa situazione. In questo caso la produzione manifatturiera continua a richiedere più tempo, più spazio e più lavoro, ma viene intensamente delocalizzata rispetto alle attività innovative (il che libera anche spazi nei distretti tradizionali, da usare bene per rafforzare le componenti innovative e la qualità sociale).

Infine ci possiamo chiedere: se i sistemi locali innovativi sono così importanti non solo per i territori interessati, ma in generale per i paesi più avanzati, da che cosa dipende la loro formazione?

Naturalmente le politiche nazionali contano. Mi riferisco in particolare a quegli interventi che sostengono lo sviluppo delle istituzioni scientifiche e di ricerca e che in genere presuppongono scelte di livello nazionale, ma che hanno delle conseguenze territoriali. In questo quadro, particolarmente importante è il sostegno selettivo, basato su rigorosi criteri di merito, alle iniziative di ricerca, così come la localizzazione oculata e ben ponderata – non affidata quindi a relazioni particolaristiche o clientelari – di strutture scientifiche qualificate. Non meno importante è la regolazione del sistema finanziario, con le relative ricadute su meccanismi di finanziamento adeguato per imprese innovative specie attraverso il ruolo cruciale del *venture capital* (un settore da noi ancora molto carente). E ancora, la regolamentazione dei benefici delle scoperte scientifiche nelle università e nelle strutture di ricerca pubbliche.

Questi aspetti aiutano a spiegare perché alcuni paesi siano più avanti di altri nella frontiera dell'innovazione. Non solo gli Stati Uniti, ma in Europa la Gran Bretagna o i paesi scandinavi. Tuttavia, quando si vuole invece spiegare la concentrazione territoriale delle imprese innovative, indipendentemente dal peso complessivo che esse hanno all'interno di un singolo paese, occorre fare riferimento ai suggerimenti offerti dalla letteratura sui «sistemi locali e regionali di innovazione». La presenza di una base scientifica e formativa di elevato livello è un prerequisito cruciale – lo abbiamo visto – per la formazione di distretti *high-tech*. Tuttavia, si potrebbe dire che questa è una condizione assolutamente necessaria ma non sufficiente per spiegare lo sviluppo di tali sistemi produttivi. Sono molto più frequenti i casi in cui una base scientifica e formativa di livello esiste, ma non ci sono conseguenze significative dal punto di vista produttivo (ciò sembra valere, in particolare, per la situazione italiana). In alcuni casi, specie negli Stati Uniti e in Gran Bretagna, il primo passo che innesca il processo sembra in genere costituito dalla decisione di soggetti operanti nelle strutture scientifiche e di ricerca di fondare delle imprese (o di partecipare più o meno attivamente alla loro fondazione), per sfruttare determinate conoscenze maturate nel contesto locale. Un'altra variante può essere data dalla chiusura o dallo spostamento dei centri di ricerca di una o più grandi imprese, presenti nell'area per collaborare con l'università. Anche in questo caso ciò può portare alla formazione di piccole imprese locali (è successo per esempio anche a Pisa). In altri casi, che interessano i nostri distretti che imboccano la strada dell'innovazione, possono essere le imprese leader del distretto promuovere delle forme di cooperazione con strutture universitarie e di ricerca qualificate.

Tuttavia, questi primi passi possono non essere sufficienti. Le storie dei casi di successo suggeriscono che un contributo importante per lo sviluppo del sistema locale, e soprattutto per il suo consolidamento, si determina quando nel mondo dell'università e della ricerca, e in quello delle attività imprenditoriali, matura la spinta a costruire specifiche *organizzazioni di intermediazione* tra i due ambienti. Spesso queste iniziative vedono come promotori – ma non come partecipanti diretti – i governi locali e regionali, ma in qualche caso anche i governi nazionali. L'origine dei sistemi locali innovativi sembra dunque dovuta in parte a processi spontanei e incrementali, in presenza di determinati pre-requisiti in termini di risorse locali, ma appare poi più legata a processi consapevoli di costruzione politica; nel senso che dipende maggiormente da scelte volte a predisporre adeguati strumenti di cooperazione tra mondo della ricerca e della formazione e mondo delle attività produttive.

Ma perché organizzazioni intermedie possono essere importanti? Il problema cruciale è costituito dalla capacità di far comunicare efficacemente il mondo dell'università e della ricerca, quello delle attività produttive, e quello della finanza, e di mobilitare così il potenziale scientifico verso possibili applicazioni produttive di carattere innovativo. Gli incentivi di mercato non sono sufficienti a questi fini: progetti e investimenti sono rischiosi e presentano ritorni incerti. Ma anche le politiche pubbliche non possono svolgere direttamente un ruolo di questo tipo: gli attori pubblici non sono in grado, da soli, di selezionare efficacemente quali attività privilegiare e sostenere. È dunque necessaria la collaborazione di soggetti specializzati che hanno le informazioni e le competenze per favorire un'allocazione efficiente delle risorse. Da qui

il ruolo svolto dalle istituzioni intermediarie nel facilitare la nascita (*l'incubazione*), di nuove imprese (*spin-off* universitari e *start-up*), ma anche nel sostenere e finanziare, direttamente o indirettamente, importanti progetti innovativi con promettenti ricadute commerciali. Come si può intuire, non è un compito facile. Il rischio di allocazione inefficiente delle risorse, o peggio di coalizioni collusive, è sempre in agguato.

Non sembra esistere una ricetta unica per far fronte a questi rischi. Né basta costituire un'istituzione di intermediazione perché il successo sia assicurato: i fallimenti sono frequenti. Le formule organizzative sono varie. Le istituzioni di intermediazione possono raccogliere soggetti prevalentemente privati, che godono anche di sostegno finanziario pubblico, come per esempio nel caso delle biotecnologie in Gran Bretagna (interessante la storia dell'Oxford Trust), o possono essere prevalentemente pubblici, come avviene spesso in Francia, oppure possono assumere un carattere misto pubblico-privato (specie in Germania). Ma in genere risultati migliori sembrano collegati alla partecipazione diretta e alla cooperazione efficace del mondo delle imprese interessate, di quello dell'università e della ricerca e della finanza innovativa. Cruciale per il successo è la capacità di coordinamento tra i diversi attori e la loro professionalità e il loro impegno a sostegno dello sviluppo locale. Le storie locali mostrano in genere come questi reti debbano molto all'azione di imprenditori istituzionali locali lungimiranti, capaci di costruire stabili relazioni.

Abbiamo visto dunque come la via dell'innovazione è una strada obbligata per i paesi avanzati, se vogliono difendere e migliorare il loro benessere e la loro qualità sociale. Ho cercato di mostrare che ancor più che nel passato questa strada passa oggi non solo dal sostegno alle singole imprese, ma dalla costruzione di ambienti sociali che ne facilitino la cooperazione e l'apprendimento. La formazione di sistemi locali innovativi è certo influenzata dalla storia e dalla geografia, ma può essere promossa da interventi intenzionali intelligenti e da buone politiche. Questo richiede però che la politica nazionale ed europea non guardi solo alle liberalizzazioni dei mercati. Se l'innovazione è una costruzione sociale, accanto alle necessarie politiche per slegare le imprese da lacci e laccioli, occorre pensare anche a politiche per connettere, per promuovere la mobilitazione e la cooperazione efficace tra i soggetti locali: la formazione di buone reti per l'innovazione.

DISTRETTI INDUSTRIALI E DISTRETTI *HIGH-TECH*

I distretti industriali costituiscono una ben nota forma di sviluppo locale. Essi hanno cominciato ad attirare l'attenzione a partire dagli anni '70 del secolo scorso. Il fenomeno era certamente più vecchio, ma nella fase del grande sviluppo successivo al secondo conflitto mondiale appariva come un residuo del passato. Protagonista indiscussa di quella stagione era infatti la grande impresa 'fordista'. Le aziende più dinamiche crescevano di dimensioni, concentravano al loro interno le diverse fasi dei processi produttivi, organizzavano l'innovazione con le loro strutture di ricerca e sviluppo, sfruttavano in misura crescente le economie di scala e dominavano i mercati dei beni di consumo. Era l'epoca d'oro della produzione di massa, sostenuta dal diffondersi delle politiche keynesiane e dalla crescita del *welfare state*.

Negli anni '70 questo modello di sviluppo cominciò vistosamente ad incrinarsi, sotto la spinta di un insieme di fattori economici e sociali: la saturazione del mercato dei beni standardizzati nei paesi più sviluppati, la concorrenza dei paesi emergenti con più bassi costi, i nuovi conflitti sociali, le difficoltà di tenere sotto controllo la spesa pubblica. Le tensioni economiche e sociali furono più o meno dirompendi, a seconda delle diverse capacità delle istituzioni nazionali di far fronte ai nuovi problemi. Tuttavia, in quegli anni cominciarono a prender forma delle nuove esperienze di organizzazione produttiva che valorizzavano più che in passato il ruolo delle piccole e medie imprese. Si comprese però presto che la riemersione delle piccole unità non si manifestava con l'affermarsi nei mercati di singole aziende isolate, ma piuttosto di sistemi locali di piccole e medie imprese che collaboravano tra di loro nel processo produttivo. Dal punto di vista dell'organizzazione produttiva, il distretto industriale si può considerare come un modello basato su un'elevata divisione dei compiti ed una forte collaborazione tra piccole e medie imprese radicate in un territorio. Solo poche aziende hanno accesso ai mercati di consumo finali. Esse rispondono in modo flessibile all'andamento dei mercati valendosi della collaborazione di reti di sub-fornitori specializzati in determinate fasi o componenti del processo produttivo.

La diffusione dei distretti non ha assunto la stessa intensità nei vari paesi. Due fattori giocavano però sicuramente a favore di questi modelli emergenti: una crescente domanda di beni meno standardizzati, alimentata dall'incremento dei redditi; e la spe-

rimentazione di nuove tecnologie legate agli sviluppi dell'informatica, che permettevano di ridurre i costi di produzione per volumi ridotti di beni. In un quadro di mercati più frammentati e con una domanda più variabile per molti beni di consumo, furono i sistemi di piccole imprese a cogliere prima le nuove opportunità per sperimentare modelli produttivi più flessibili. Ma ciò avvenne soprattutto dove erano presenti ricche economie esterne alimentate dalla capacità di produrre beni collettivi locali.

Si scoprì così che i distretti industriali non erano un residuo del passato, o un mero fenomeno di decentramento produttivo delle aziende più grandi per ragioni di costi, ma una forma dei nuovi modelli post-fordisti, ai quali si sarebbero presto avvicinate anche le imprese maggiori in via di ristrutturazione. Non a caso questa 'scoperta' è molto legata all'esperienza italiana. Nel nostro paese, infatti, vi erano molte zone in cui si erano preservate delle tradizioni produttive locali ed era anche presente un contesto sociale e politico capace di offrire i beni collettivi necessari per la crescita di questo particolare tipo di sistemi locali. Si trattava, infatti, di aree ricche di economie esterne materiali e immateriali che sostenevano lo sviluppo delle piccole imprese. È quindi comprensibile come i distretti industriali siano stati – specie inizialmente – identificati con lo sviluppo locale, proprio per la loro capacità di valersi di beni collettivi locali e di esprimere il protagonismo dei soggetti individuali e collettivi di un territorio.

Si potrebbe dire che i distretti rappresentano una forma di sviluppo locale in cui le economie esterne sono alimentate da dotazioni originarie, sedimentatesi storicamente, di risorse tangibili e intangibili. Tra queste vanno ricordate le tradizioni di saper fare locale, che sostengono l'imprenditorialità e l'offerta di lavoro qualificato: un fattore essenziale per organizzare una complessa divisione del lavoro tra imprese specializzate nelle diverse fasi del processo produttivo. D'altra parte, il ruolo rilevante delle collaborazioni esterne per la produzione flessibile richiede anche risorse fiduciarie che abbassano i costi di transazione. Da qui il rilievo di reti di relazioni, di forme di 'capitale sociale' generate da appartenenze forti (religiose, politiche, etniche). Queste ultime sono importanti non solo per le relazioni tra i soggetti economici (imprese, lavoratori), ma anche tra i soggetti collettivi (governi locali, rappresentanze degli interessi). Le reti cooperative tra attori istituzionali pubblici e privati rinforzano infatti la produzione di beni collettivi attraverso processi più intenzionali.

Se dunque i distretti industriali classici rappresentano una forma di sviluppo locale in cui ricche economie esterne si basano su dotazioni originarie ereditate dal passato, e su forme di capitale sociale prevalentemente generate dall'appartenenza, sarebbe però un errore identificare lo sviluppo locale esclusivamente con i distretti: esistono anche forme diverse. Un caso emblematico, che sta attirando l'attenzione negli ultimi anni, è costituito dai sistemi di piccole imprese in settori ad alta tecnologia. Tra questi, particolare rilievo assumono le produzioni di software, le biotecnologie, le produzioni legate ai media (film, televisione, ecc.). Si è spesso parlato, in proposito, di distretti high-tech. Anzi, il fenomeno ha dato vita a un curioso paradosso. Mentre da più parti ci si interroga sulla possibilità dei distretti classici di sopravvivere ai processi di de-localizzazione, favoriti anche dalle nuove tecnologie della comunicazione, proprio alcuni settori di tali tecnologie sembrano svilupparsi assumendo la forma di sistemi

produttivi locali di piccole imprese¹. Che differenze ci sono tra i distretti tradizionali e quelli high-tech? E in che misura quest'ultimi rappresentano una forma nuova e diversa di sviluppo locale?

Nelle considerazioni seguenti cercherò di dare una risposta a questi interrogativi, facendo riferimento alla letteratura sull'argomento, ma anche traendo spunto liberamente da alcune ricerche². La tesi che sosterrò è che i distretti high-tech devono essere considerati come un tipo particolare di sistema produttivo locale, distinto dai distretti industriali tradizionali. Si può usare il termine distretto per richiamare l'attenzione sulle modalità di organizzazione della produzione: in particolare, un'elevata divisione del lavoro e un'elevata integrazione orizzontale che coinvolge numerose piccole e medie imprese localizzate in una determinata area. È vero inoltre che le economie esterne hanno ruolo importante per spiegare il funzionamento dei sistemi produttivi locali, come nel caso dei distretti. Tuttavia, il tipo di economie esterne, e le modalità di produzione di beni collettivi che le alimentano, si differenziano dai distretti tradizionali. Per questi motivi può essere più opportuno considerare i distretti high-tech come un nuovo tipo di sistema produttivo locale di piccole e medie imprese. Quello che viene qui presentato è uno schema per l'analisi delle origini e delle modalità di funzionamento di questa particolare esperienza.

Una migliore comprensione di tale fenomeno può aiutare non solo a progettare forme nuove di sviluppo locale, ma può contribuire a mettere meglio a fuoco interventi più appropriati nel campo delle politiche a sostegno dell'innovazione. Si tratta di un obiettivo di particolare importanza per un paese come l'Italia. Infatti, mentre una parte consistente delle attività economiche del *made in Italy* si basa su sistemi locali di piccole e medie imprese e distretti, molto meno presenti sono – nel confronto con altri paesi – i distretti high-tech. Si tratta di un'anomalia che dovrebbe essere risolta, perché è difficile che un paese avanzato possa affrontare oggi le sfide poste dalla globalizzazione dell'economia senza poter disporre di una componente significativa delle attività economiche legata all'economia della conoscenza.

Economie esterne e beni collettivi locali

Prima di procedere sono necessarie alcune qualificazioni. Che cosa s'intende per settori ad alta tecnologia? Negli ultimi anni vi è stato un crescente interesse per l'industria high-tech, ma non è facile definirla con precisione. Si assume in genere che i

¹ Si vedano, per esempio, Storper (1997), Keeble e Wilkinson (1999), Swann, Prevezer e Stout (1998), Scott (1999), Cooke (2001).

² Mi riferisco in particolare a due lavori: una ricerca comparata sui sistemi produttivi locali in Europa (Crouch, Le Galès, Trigilia e Voelzkow 2001; 2004), (in particolare agli studi, pubblicati nel volume del 2004, di V. Aniello sull'high-tech a Grenoble, di A. Baumann e H. Voelzkow sull'industria dei media a Colonia, di A. Biagiotti e L. Burroni sull'industria del software in Italia e nel caso di Pisa, e di N. Proudfoot sulle biotecnologie in Gran Bretagna e nel caso di Oxford); ho inoltre tenuto conto dei risultati di un'indagine su capitale sociale e sistemi locali dell'informatica in Italia (Ramella e Trigilia 2006).

settori coinvolti incorporino nuove tecnologie strettamente legate ai progressi scientifici. Ciò viene di solito misurato in termini di un elevato tasso di spese in ricerca e sviluppo e/o di impiego di personale in questa particolare attività. Tra i settori nei quali si riscontrano queste caratteristiche vi sono l'industria aero-spaziale e i settori connessi, quella chimica e farmaceutica, il campo delle biotecnologie, le attività legate alle tecnologie dell'informazione e della comunicazione.

Questa definizione del campo richiede una prima qualificazione ai nostri fini. Non tutta l'industria high-tech vede un ruolo di rilievo di sistemi produttivi locali con una forte presenza di piccole e medie imprese. Questa condizione sembra verificarsi solo in alcuni casi, segnalati dalla ricerca empirica comparativa. Si tratta soprattutto delle biotecnologie, delle tecnologie della comunicazione (in particolare della produzione di software), e dell'industria legata ai media. Che cosa accomuna questi settori e li distingue da altri nei quali la grande impresa sembra avere un ruolo maggiore e non facilmente sostituibile? La risposta viene suggerita dalla letteratura sui distretti. Un requisito necessario perché si possano sviluppare sistemi locali di piccole e medie imprese è costituito dalla divisibilità del processo produttivo. A questo primo fattore se ne possono poi aggiungere altri due. Anzitutto, occorre considerare l'incertezza delle traiettorie tecnologiche che rende più conveniente la sperimentazione: questo è per esempio il caso delle biotecnologie (Powell 1996). In secondo luogo, si possono dare delle condizioni di variabilità del mercato che richiedono una continua ricombinazione flessibile dei fattori produttivi: questo è per esempio quanto sembra verificarsi in alcuni settori della produzione di software o nell'industria dei media (film, televisione, ecc.) (Scott 1998).

Non tutti i settori ad alta tecnologia, nel senso chiarito, danno dunque vita a sistemi locali di piccole e medie imprese. Ma è necessaria anche un'altra qualificazione. Parlare di sistemi locali high-tech non significa che non vi sia innovazione nei distretti industriali più tradizionali: com'è noto, ci possono essere considerevoli innovazioni di processo e di prodotto in questi sistemi. Significa soltanto che le innovazioni sono meno direttamente dipendenti da continui progressi scientifici³. D'altra parte, all'interno stesso dei sistemi high tech di piccole imprese ci possono essere significative variazioni, e il settore non è determinante. Per esempio, non tutte le produzioni di software o i servizi per Internet sono ugualmente ad 'alta tecnologia'. Criteri come quelli legati alla spesa o al personale impegnati in R&D danno spesso risultati poco significativi nelle piccole imprese di tali settori. Ciò può accompagnarsi, in alcuni casi, a modalità di elevata innovazione non catturati dagli indicatori tradizionali, ma in altri può riflettere esperienze di minor rilevanza. La connotazione di «piccole imprese ad alta tecnologia» va dunque assunta con molta cautela e quando possibile va verificata sul campo.

Con queste avvertenze cerchiamo ora di comprendere quali fattori possono spiegare la concentrazione territoriale di piccole e medie imprese in *alcuni* settori high-tech. La letteratura sui distretti ci viene in aiuto, da questo punto di vista, specie

³ I particolari meccanismi di innovazione nei distretti sono analizzati da Bellandi (1989) e Becattini e Rullani (1993). Si veda anche Porter (1998).

nell'interpretazione di Becattini (1979), che si richiama a Marshall (1919). Si tratta di considerare le economie esterne materiali e immateriali di cui possono godere le imprese radicate in un contesto locale, e il tipo di beni collettivi che vengono più o meno intenzionalmente prodotti. Vedremo però subito che tali economie esterne sono in parte diverse da quelle più tipiche dei distretti industriali.

Innanzitutto occorre considerare l'accesso alla ricerca e le possibilità di collegamento con strutture scientifiche e universitarie. Questa sembra essere una risorsa – un bene collettivo – fondamentale sia per il continuo aggiornamento tecnologico, sia per la disponibilità nell'area di personale altamente qualificato che alimenta un mercato del lavoro locale, con frequenti passaggi tra attività scientifiche e formative e impegni nel settore delle imprese. Tre tipi di istituzioni consentono in genere di soddisfare queste condizioni: l'università, centri di ricerca indipendenti pubblici e privati, strutture di R&D legate a grandi imprese. Naturalmente, la presenza di ciascuna di queste istituzioni può variare nei casi concreti, ma esse sono strettamente interdipendenti tra loro e insieme svolgono un ruolo cruciale per sviluppo del sistema produttivo locale nei settori high-tech.

Per quel che riguarda l'aggiornamento tecnologico, sono particolarmente importanti i rapporti formalizzati (contratti, *joint ventures*) tra le imprese, o gruppi di imprese, e le istituzioni di ricerca. Anche in questo caso l'intensità di tali rapporti può variare a seconda del settore. Per esempio, sappiamo che è particolarmente alta nel campo delle biotecnologie. In genere varia con il grado di dipendenza del settore dal progresso scientifico. Quindi, è difficile pensare che un settore come quello delle biotecnologie si possa sviluppare in contesti che non offrano opportunità di relazione con strutture scientifiche di particolare qualificazione. Ma questa condizione vale, in gradi diversi, per tutti i settori high-tech che stiamo considerando.

Le istituzioni scientifiche e formative influenzano poi il sistema produttivo locale attraverso relazioni di tipo più informale, la crescita di reti personali che collegano il mondo delle imprese e quello dei centri di ricerca. Questo fattore è ancor più importante del precedente per l'influenza sul radicamento territoriale dell'attività innovativa. In tal modo si formano infatti delle 'comunità professionali', che sono particolarmente rilevanti per la circolazione delle informazioni, lo sviluppo di modalità di conoscenza tacita e di fiducia locale, il reclutamento di personale qualificato. Si tratta di una forma di capitale sociale generato 'per sperimentazione' e basato su legami deboli⁴.

Un secondo tipo di economie esterne riguarda la disponibilità di fornitori specializzati di beni e servizi per le imprese. Un insieme di risorse dedicate tende a crescere intorno alle strutture scientifiche e formative. Si tratta, in questo caso, di economie esterne che si formano come effetti emergenti di processi inintenzionali, legati alla localizzazione originaria di alcune strutture formative e di ricerca e di alcune imprese, che alimentano successivamente la formazione di risorse imprenditoriali e lavorative qualificate. Come sappiamo dall'analisi dei distretti, questo fattore è indispensabile

⁴ Per un approfondimento dei diversi tipi di capitale sociale e delle loro origini rimando a Trigilia (2005).

le per le modalità di produzione, che presuppongono una divisione specializzata del lavoro e un'integrazione orizzontale delle piccole e medie imprese. Anche in questo caso si tratta di una dimensione variabile. In alcuni settori è più pronunciata, come per esempio nella produzione dei media, che è spesso organizzata attraverso *team* di operatori specializzati in varie fasi del processo produttivo. Ma fenomeni simili di collaborazione sono presenti anche nella produzione di software. In altre specializzazioni, come nelle biotecnologie, la collaborazione tra imprese diverse sembra meno sviluppata, rispetto ai contatti con le strutture di ricerca o con imprese esterne. In generale, comunque, non si devono immaginare dei network autarchici, chiusi nella realtà locale. La collaborazione con imprese esterne – spesso di grandi dimensioni – è molto presente. Tuttavia, la disponibilità di partner locali, legati da rapporti formali e informali, è una condizione di funzionamento importante per le singole imprese, e influenza il dinamismo complessivo del sistema.

Particolarmente rilevante per i nostri sistemi locali è poi la presenza di operatori specializzati nel settore dei servizi. Oltre ai servizi legati alla ricerca e alla formazione, che abbiamo prima ricordato, un ruolo di notevole rilievo hanno i servizi finanziari, quelli di assistenza agli *start-up*, e quelli legati al marketing. Com'è noto, la finanza specializzata, specie nella forma del *venture capital*, è cruciale per lo sviluppo di attività high-tech, dal momento che gli investimenti in questi settori tendono ad essere più incerti e rischiosi (tipico il caso delle biotecnologie). Il radicamento di istituzioni finanziarie dedicate nel contesto locale, spesso attraverso passaggi dal mondo delle imprese a quello della finanza, è essenziale per il loro buon funzionamento, perché permette di valutare in modo più efficiente le proposte di investimento. Solo chi viene dal mondo delle imprese e conosce le problematiche specifiche di un certo settore è in grado di valutare efficacemente l'interesse di determinate proposte di finanziamento⁵.

Un terzo tipo di beni collettivi locali, che produce importanti esternalità positive, è legato alla qualità del contesto. Questa modalità chiama maggiormente in causa la capacità dei soggetti istituzionali locali di produrre intenzionalmente beni collettivi attraverso processi di cooperazione efficace. Naturalmente, la disponibilità di aree adeguatamente attrezzate, e a basso costo, è importante per le piccole imprese. In genere, nei sistemi locali in questione sono presenti parchi tecnologici, variamente gestiti. Non meno importante è la disponibilità di buone infrastrutture di comunicazione, che devono consentire facili collegamenti con altri centri nazionali e internazionali. Ma mentre queste condizioni valgono in generale per i distretti e per altri tipi di sistemi produttivi locali, sembra esservi una specificità di quelli high-tech. In questi casi la qualità socio-culturale e ambientale è particolarmente rilevante. Tale fattore incide sulla capacità di attrarre – e di trattenerne – specialisti altamente istruiti e qualificati, con le loro famiglie; e quindi condiziona le possibilità che si formino comunità professionali relativamente stabili, di cui abbiamo visto l'importanza per il sistema produttivo.

⁵ Questa è, per esempio una caratteristica essenziale per spiegare il noto caso della Silicon Valley. Si veda Saxenian (1994), Granovetter et al. (2000). Per il settore delle biotecnologie, si veda Powell et al. (2001), e con specifico riferimento al caso di Oxford, Proudfoot (2004).

Ciò può aiutare a spiegare perché la localizzazione in città di medie dimensioni, con ricche istituzioni formative, scientifiche e culturali, e con un buona qualità ambientale e sociale, è un'alternativa diffusa per i sistemi high-tech, rispetto a quella nelle grandi aree metropolitane. In ogni caso, occorre tener conto che il contesto locale in cui tali sistemi sono inseriti ha delle caratteristiche particolari che lo distinguono da quello tipico dei distretti industriali o dei sistemi basati su grandi imprese-rete.

Tirando le fila da queste osservazioni, possiamo dire che le economie esterne, e i beni collettivi che le alimentano, sono importanti per spiegare la concentrazione territoriale delle piccole e medie imprese high-tech e le modalità di funzionamento dei sistemi locali caratterizzati da questo tipo di aziende. C'è in questo un'evidente continuità con la logica distrettuale. Tuttavia, emergono anche delle rilevanti differenze nel tipo di economie esterne che sembrano essere maggiormente all'opera. Su due aspetti vale in particolare la pena di soffermarsi.

Il primo riguarda il maggior rilievo, nei sistemi high-tech, di economie esterne che interessano la generazione di nuovi prodotti piuttosto che la loro riproduzione (nel senso di produzione su scala più ampia per il mercato). Quest'ultima è un'attività ad elevato consumo di tempo e di lavoro (ma anche di spazio) per i distretti industriali, come per l'industria manifatturiera tradizionale in genere. Nei settori high-tech che stiamo considerando, invece, la produzione per il mercato di un nuovo bene è relativamente facile e molto meno costosa in termini di tempo, di lavoro impegnato e di spazio (si veda, tra gli altri, Turner 2002). Una volta scoperto un nuovo prodotto che 'funziona', lo si può riprodurre a costi bassi. Il problema cruciale è la generazione di nuovi prodotti in settori in cui questo processo è più direttamente e fortemente influenzato dal progresso scientifico. Da qui il rilievo maggiore di quelle economie esterne che, come abbiamo visto sopra, sono legate ai rapporti formali e informali con le istituzioni scientifiche, e con la produzione di servizi specializzati che a loro volta favoriscono il collegamento tra strutture scientifiche e formative, da un lato, e imprese dall'altro⁶. In questo senso si può parlare di una costruzione sociale dell'innovazione che è localmente radicata.

Insomma, le economie esterne legate alla generazione di nuove conoscenze e nuovi prodotti sono più importanti. Naturalmente – ripetiamolo – questo non vuol dire che nei distretti industriali non ci sia innovazione. Lo stesso riferimento di Marshall, ripreso da Becattini e dalla letteratura sui distretti, all'«atmosfera industriale» va in questa direzione. Intendiamo però sottolineare il peso maggiore che la generazione di nuove conoscenze ha per i sistemi high-tech. Questo spiega maggiormente la concentrazione e il funzionamento delle imprese rispetto ad altre economie esterne più legate alla riproduzione dei beni per il mercato. Si pensi, per esempio, alle infrastrutture di trasporto o, su un altro versante, al ruolo delle relazioni industriali e delle politiche pubbliche volte a promuovere una buona integrazione sociale e aziendale dei lavoratori. Com'è noto,

⁶ Questo è un aspetto molto sottolineato dalla letteratura sui «sistemi regionali e locali di innovazione» e sul *milieu innovateur* (Aydalot 1986). Una discussione di questa letteratura si può trovare in Keeble e Wilkinson (1999) e in Cooke (2001). Sul problema cruciale della comunicazione tra strutture scientifiche e imprese si veda Antonelli (2000).

questo tipo di economie esterne materiali e immateriali – legate alla produzione per il mercato dei beni – sono decisive per il funzionamento e per il successo dei distretti industriali. Lo sono meno per le piccole imprese high-tech, che hanno minori problemi logistici e di uso del territorio. Inoltre queste ultime hanno una forte presenza di manodopera qualificata e ad elevata istruzione. Gli operai specializzati e comuni costituiscono una percentuale bassissima rispetto a quella delle imprese dei distretti industriali. La sindacalizzazione è in genere molto bassa. Le economie esterne e i beni collettivi connessi al sistema di relazioni industriali sono dunque meno rilevanti.

C'è poi un secondo aspetto che differenzia i sistemi high tech dai distretti industriali. Abbiamo visto come siano le città di medie dimensioni, e con un contesto scientifico-formativo e socio-culturale di livello elevato, ad ospitare spesso questo tipo di attività produttive. Tuttavia, le attività high-tech non permeano il sistema locale nella misura in cui ciò avviene per le attività manifatturiere nei distretti. L'influenza sull'occupazione, anche considerando quella indiretta sui servizi, è molto più contenuta. Questo vuol dire che il ruolo di un'identità locale forte – un criterio importante per la identificazione dei distretti specie nell'interpretazione di Becattini (1989) – è meno rilevante. La conoscenza tacita, e il ruolo della fiducia alimentata da specifiche reti formali e informali in cui sono inseriti gli agenti (capitale sociale individuale), sono beni collettivi molto importanti per il funzionamento del sistema. Tuttavia, essi si sviluppano e agiscono attraverso «comunità professionali» più che attraverso forti legami di identificazione locale. Questo induce ad ipotizzare che il ruolo della «comunità di persone» come comunità locale sia meno rilevante non solo nel funzionamento, ma anche nelle origini dei sistemi high-tech.

Potremmo dire che nella generazione dei beni collettivi necessari a questa forma di sviluppo locale sono più rilevanti i processi intenzionali legati alla cooperazione tra soggetti collettivi pubblici e privati, rispetto a quelli radicati nelle dotazioni originarie. Ciò si collega ad una seconda caratteristica: il capitale sociale che sostiene la generazione di beni collettivi si produce e si riproduce più per sperimentazione che per appartenenza. Le reti sociali che ne risultano – sia tra attori individuali che collettivi – sono connotate da legami più deboli. Cercheremo ora di approfondire questi aspetti.

La produzione di beni collettivi locali

Come vengono prodotti i beni collettivi locali che alimentano le economie esterne? Che differenze ci sono, da questo punto di vista, tra i distretti industriali e i sistemi high-tech?

Sappiamo che nel modello di Becattini (1989; 2000) – che ha trovato riscontro nella ricerca empirica sui distretti – un ruolo centrale è giocato da una forte identità locale. Si tratta di una dotazione originaria di un territorio, sedimentatasi storicamente, che include una dimensione cognitiva ed una normativa. La prima fa riferimento a una tradizione di saper fare diffuso, per esempio nel campo della produzione di mobili o del tessile e dell'abbigliamento. La seconda è legata a tratti culturali come un forte impegno nel lavoro e una capacità cooperativa sia nell'azienda che nella regolazione

delle attività economiche a livello territoriale. È dunque un'identità locale di questo tipo che favorisce la produzione di beni collettivi, sia dal lato della formazione di un'imprenditorialità capace di cooperazione nei rapporti tra imprese, e tra imprese e lavoratori, sia dal lato dei rapporti tra organizzazioni collettive di rappresentanza e governi locali⁷. Ma come possiamo spiegare la produzione di beni collettivi nei sistemi high-tech, dove l'identità locale non è così marcata?

La presenza di una base scientifica e formativa di elevato livello è un pre-requisito cruciale per la formazione di distretti high-tech. Tuttavia, si potrebbe dire che questa è una condizione assolutamente necessaria ma non sufficiente per spiegare lo sviluppo di tali sistemi produttivi. Sono molto più frequenti i casi in cui una base scientifica e formativa di livello esiste, ma non ci sono conseguenze significative dal punto di vista produttivo (ciò sembra valere, in particolare, per il caso italiano). Il primo passo che innesca il processo sembra in genere costituito dalla decisione di alcuni soggetti operanti nelle strutture scientifiche e di ricerca di fondare delle imprese (o di partecipare più o meno attivamente alla loro fondazione), per sfruttare determinate conoscenze maturate nel contesto locale. Un'altra variante può essere data dalla chiusura o dallo spostamento dei centri di ricerca di una o più grandi imprese, presenti nell'area per collaborare con l'università. Anche in questo caso ciò può portare alla formazione di piccole imprese locali. Tuttavia, questi primi passi possono non essere sufficienti. Le storie dei casi di successo suggeriscono che un salto importante per lo sviluppo del sistema locale, e soprattutto per il suo consolidamento, si determina quando nel mondo dell'università e della ricerca, e in quello delle prime attività imprenditoriali, matura la spinta a costruire specifiche *organizzazioni di intermediazione* tra i due ambienti. Spesso queste iniziative vedono coinvolti i governi locali e regionali, ma in qualche caso anche i governi nazionali, quando essi decidono di sostenere settori promettenti dal punto di vista dell'innovazione tecnologica⁸.

L'origine dei sistemi locali high-tech sembra dunque dovuta in parte a processi spontanei e incrementali, in presenza di determinati prerequisiti in termini di risorse locali, ma appare poi più legata a processi consapevoli di costruzione politica; nel senso che dipende maggiormente, rispetto ad altri sistemi locali, da scelte volte a predisporre adeguati strumenti di cooperazione tra mondo della ricerca e della formazione e mondo delle attività produttive. La produzione di questi beni collettivi alimenta importanti economie esterne che a loro volta favoriscono la localizzazione di nuove piccole e medie imprese e generano quindi nuove esternalità legate ai più tradizionali effetti di agglomerazione.

⁷ Si tenga presente, in proposito, che il riferimento al «mercato comunitario» (Dei Ottati 1995) come dimensione regolativa prevalente dei distretti non implica che un ruolo esclusivo sia giocato dai meccanismi informali e dalle reti di capitale sociale individuale. La comunità locale alimenta anche importanti rapporti interistituzionali tra attori collettivi, nel campo delle relazioni industriali e delle politiche pubbliche, che sostengono l'offerta di beni collettivi locali (si veda Bagnasco 1988; Trigilia 1986). Il rilievo di questa dimensione, relativa ai rapporti tra le istituzioni locali – pubbliche e private – emerge anche chiaramente dallo studio su Prato curato da Becattini (2002b).

⁸ Sui caratteri peculiari di questo tipo di organizzazioni si sofferma l'analisi di Pichierri (2002).

La politica sembra dunque giocare un ruolo più rilevante per i distretti high-tech, ma è bene sottolineare che essa è spesso sollecitata da altri attori locali (l'embrione di comunità professionale), e comunque non interviene con strumenti tradizionali di tipo distributivo (incentivi a singole imprese). La politica (locale e nazionale) sembra giocare un ruolo di tipo più promozionale: favorisce la formazione di istituzioni intermediarie (e a volte vi partecipa direttamente). Ma perché le istituzioni di questo tipo sono così importanti?

Il problema cruciale è costituito dalla capacità di far comunicare efficacemente il mondo dell'università e della ricerca e quello delle attività produttive, e di mobilitare il potenziale scientifico verso possibili applicazioni produttive. Le politiche pubbliche non possono svolgere un ruolo di questo tipo, né gli attori pubblici sarebbero in grado, da soli, di selezionare efficacemente quali attività privilegiare e sostenere. È dunque necessaria la collaborazione di soggetti specializzati che hanno le informazioni e le competenze per favorire una allocazione efficiente delle risorse. Da qui il ruolo svolto dalle istituzioni in questione nel facilitare la nascita (l'*incubazione*), di nuove imprese, ma anche nel sostenere e finanziare, direttamente o indirettamente, importanti progetti innovativi. Come si può intuire, la produzione di beni collettivi di questo tipo non è un compito facile. Il rischio di allocazione inefficienti delle risorse, o peggio di coalizioni collusive, è sempre in agguato.

Non sembra esistere una ricetta unica per far fronte a questi rischi. Né basta costituire un'istituzione di intermediazione perché il successo sia assicurato: i fallimenti sembrano frequenti in questo campo. Le formule organizzative sono varie. Le istituzioni di intermediazione possono raccogliere soggetti prevalentemente privati, che godono però di sostegno finanziario pubblico, come per esempio nel caso delle biotecnologie in Gran Bretagna, o possono essere prevalentemente pubblici, come avviene spesso in Francia, oppure possono assumere un carattere misto pubblico-privato (specie in Italia e Germania). Di solito, specie nell'Europa continentale, i soggetti privati sono attori collettivi (associazioni di rappresentanza di settore, più che di rappresentanza generale dell'industria locale). Ma ciò che appare cruciale per il successo è la capacità di coordinamento tra i diversi attori e la loro professionalità e il loro impegno a sostegno dello sviluppo locale. Le storie locali mostrano in genere come questi reti debbano molto all'azione di imprenditori istituzionali locali capaci di costruire stabili rapporti fiduciari.

La governance dei distretti high-tech

A questo punto possiamo trarre alcune osservazioni conclusive concentrandoci sui meccanismi di regolazione (*governance*) dei sistemi locali high tech. Le differenze emerse con i distretti industriali tradizionali nel tipo di economie esterne e nelle modalità di produzione dei beni collettivi hanno già dato delle indicazioni in proposito che può essere utile richiamare più sistematicamente (si veda la tabella).

La <i>governance</i> dei distretti industriali e dei distretti high-tech			
Distretti industriali	Legami informali basati sulla comunità locale	Associazioni e relazioni industriali	Politiche locali e regionali
Distretti high-tech	Legami informali basati sulla comunità professionale	Organizzazioni intermediarie	Politiche locali e regionali/ Politiche centrali

Anzitutto, le origini e il funzionamento dei distretti high-tech sembrano più dipendenti da politiche pubbliche rispetto ad altri sistemi produttivi locali basati su piccole imprese. Questo non vuol dire, tuttavia, che dipendano prevalentemente da incentivi finanziari o benefici fiscali alle singole aziende (o da interventi diretti, per esempio tramite imprese pubbliche), come spesso si ritiene nel dibattito sull'innovazione in Italia. Alcuni benefici di questo tipo sono presenti, ma per la regolazione di questi sistemi è decisiva la capacità delle politiche pubbliche di fornire beni collettivi materiali e immateriali, in varie forme. Cruciali sono in particolare quei beni che accrescono la qualità e la specializzazione della base scientifica e formativa, e che migliorano la comunicazione tra mondo della ricerca e delle imprese. In tal modo si favorisce, infatti, la generazione di nuove conoscenze da cui dipende – più direttamente e più fortemente – la competitività dei prodotti high-tech.

Ciò porta ad un altro aspetto che merita di essere sottolineato. Non solo le politiche pubbliche appaiono più rilevanti che nei distretti industriali, ma un ruolo forse di maggior rilievo lo svolgono anche politiche centrali. Ci si riferisce in particolare a quegli interventi che sostengono lo sviluppo delle istituzioni scientifiche e di ricerca e che in genere presuppongono scelte di livello nazionale, definite a livello di stato centrale, ma che hanno delle conseguenze territoriali, in particolare in termini di localizzazione di strutture scientifiche qualificate. Un ragionamento analogo si può inoltre fare per la regolazione del sistema finanziario, con le relative ricadute su meccanismi di finanziamento adeguato per le piccole imprese innovative (in particolare il ruolo del *venture capital*). E inoltre per la regolamentazione dei benefici delle scoperte scientifiche nelle università e nelle strutture di ricerca pubbliche. Da questo punto di vista, la letteratura sui «sistemi nazionali di innovazione»⁹ fornisce suggerimenti utili, che possono permettere di spiegare perché alcune specializzazioni high-tech siano complessivamente più presenti in un paese o in altro. Per esempio, perché ci siano più sistemi nel campo delle biotecnologie in Gran Bretagna o in Germania, rispetto all'Italia. Non è possibile comprendere queste differenze senza tener conto di politiche nazionali. Rispetto ai distretti industriali, il margine di autonomia del sistema locale dalle scelte nazionali sembra dunque più limitato per i sistemi high-tech. I distretti tradizionali, in determi-

⁹ Una recente presentazione e discussione delle principali ipotesi di tale letteratura si può trovare in Freeman (2002). Ci sono anche evidenti punti di contatto tra questo approccio e quello della «varietà dei capitalismi». Si veda, in particolare, Soskice (1999), Hall e Soskice (2002).

nate condizioni di mercato e di politica economica, possono sfruttare maggiormente il «sapere contestuale», il quale dipende più dalla loro storia che da politiche e regolamentazioni specifiche del centro.

Tuttavia, quando si vuole invece spiegare la concentrazione territoriale delle piccole imprese high-tech, indipendentemente dal peso complessivo che esse hanno all'interno di un singolo paese, occorre fare riferimento ai suggerimenti offerti dalla letteratura sui «sistemi locali e regionali di innovazione» e da quella sui distretti. Da questo punto di vista, una regolarità che sembra emergere dalla ricerca comparativa – e che si manifesta in contesti nazionali diversi – riguarda i meccanismi di regolazione. Si tratta del ruolo prima sottolineato delle istituzioni intermediarie. La formazione di queste strutture cruciali per la crescita delle imprese high-tech chiama maggiormente in causa i governi decentrati (locali e regionali) in collaborazione con soggetti privati.

Il ruolo delle associazioni nella governance dei distretti industriali è ben noto, ed è stato sopra richiamato. Esse forniscono autonomamente beni di club, oppure beni collettivi per le imprese locali, in stretto rapporto con i governi locali. Tuttavia, vale la pena di sottolineare che le istituzioni intermediarie dei sistemi high-tech, oltre a svolgere un ruolo più decisivo, hanno un carattere diverso e sono più orientate verso un tipo particolare di beni collettivi. La formula organizzativa – come si è visto – vede in genere coinvolte associazioni di settore, piuttosto che rappresentanze generali di categoria. Le organizzazioni di rappresentanza sindacale non sono di solito presenti. I beni collettivi prodotti riguardano prevalentemente la comunicazione tra strutture di ricerca e imprese, la selezione, il sostegno e il finanziamento di progetti innovativi da parte delle aziende. Ma possono anche riguardare la fornitura di servizi più tradizionali come formazione, e aree attrezzate (parchi tecnologici). Le problematiche relative al lavoro e alle relazioni industriali hanno un ruolo più marginale.

Un altro aspetto di interesse che è emerso dal nostro confronto con i distretti industriali riguarda il ruolo di legami informali di tipo comunitario. Abbiamo visto come relazioni informali svolgano una funzione importante per la circolazione delle informazioni, e la generazione di nuove conoscenze da applicare al processo produttivo. Nella *governance* dei sistemi high-tech questi legami sono quindi particolarmente cruciali, e si affiancano a quelli più formalizzati dipendenti dal funzionamento delle istituzioni intermediarie. Emergono però due differenze di rilievo rispetto ai distretti industriali.

La prima è legata alla maggiore importanza del momento della concezione, della generazione di nuove conoscenze, nelle attività high-tech. I rapporti informali di tipo comunitario riguardano maggiormente questo momento e si estendono anche al reperimento di collaboratori e dipendenti. Minor rilievo hanno invece tali legami nel momento della riproduzione dei beni per il mercato, perché abbiamo visto come i beni siano riproducibili con minor dispendio di risorse (di capitale, di lavoro, di tempo e di spazio). Per i distretti industriali, invece, i legami comunitari giocano un ruolo regolativo molto più rilevante nella fase di esecuzione e di produzione per il mercato. Essi infatti consentono di abbassare i costi di transazioni in produzioni flessibili che implicano rapporti di cooperazione più intensi tra imprese e tra imprenditori, e lavoratori. A ciò è da aggiungere che il ruolo dei rapporti familiari e parentali ha un

ruolo decisivo nella formazione e nella gestione di molte piccole imprese dei distretti industriali. Le ricerche suggeriscono che ciò non avviene invece nelle piccole imprese high-tech, dove più frequente è la collaborazione – come soci o come dipendenti – di soggetti con cui si è stabilito un rapporto di conoscenza nella fase di formazione o di precedenti lavori.

Ciò ci porta ad un'ulteriore differenza. Come abbiamo ricordato, sulla base del modello di Becattini, i legami informali di tipo comunitario si fondano, per i distretti industriali, su una forte identità locale, su un senso di appartenenza condiviso che taglia attraverso i diversi gruppi locali (capitale sociale generato per appartenenza, con legami forti). Ciò non avviene per i distretti high-tech, dove è la comunità professionale a svolgere un ruolo centrale. I legami informali si sviluppano attraverso le esperienze comuni nelle università, nei centri di ricerca e nelle imprese (capitale sociale per sperimentazione, con legami deboli).

Il sistema produttivo locale non è dunque plasmato da un'identità locale forte e a sua volta non permea il sistema locale con le sue attività, che sono più leggere in termini di consumo di spazio e di impiego di lavoro. Ciò apre anche a problemi evolutivi di natura diversa che meriteranno ulteriori approfondimenti. Il distretto high-tech dispone di rapporti formalizzati e di istituzioni specializzate che costituiscono una risorsa per affrontare più consapevolmente i problemi del cambiamento e per restare competitivi. Rispetto al distretto tradizionale manca però di quel senso di appartenenza che può mobilitare più facilmente la comunità locale rispetto alle sfide. Inoltre si trova in contesto urbano socialmente più differenziato, nel quale deve negoziare le scelte importanti per la sua riproduzione con interessi economici e sociali che possono spingere lo sviluppo locale in direzioni non congruenti.

In conclusione, vi sono sufficienti elementi per considerare i distretti high-tech come un tipo distinto di sistema produttivo locale, che non si identifica pienamente con i distretti industriali classici. L'importanza delle economie esterne, per piccole e medie imprese coinvolte in rapporti non fortemente gerarchizzati, costituisce certamente un elemento di continuità tra i due tipi di sistemi locali. Tuttavia, non sono solo l'origine dei distretti high-tech e le modalità di produzione e di regolazione dei beni collettivi ad essere differenti, ma è anche il rapporto con il contesto culturale e istituzionale locale. Nei distretti high-tech manca quella profonda compenetrazione tra sistema delle imprese e comunità locale che è un connotato essenziale dei distretti industriali.

L'analisi svolta ci mostra dunque come siano in corso processi di sviluppo locale che coinvolgono imprese in settori ad alta tecnologia. Ma ci fornisce anche un'importante indicazione d'ordine più generale. Lo sviluppo locale non è solo radicato in dotazioni originarie (cognitive e normative) dei territori che alimentano la produzione di beni collettivi ed economie esterne, esso può anche essere costruito con scelte consapevoli e intenzionali. Non si tratta solo di un'eredità del passato che diventa funzionale in presenza di nuove condizioni di funzionamento dell'economia e dello sviluppo tecnico, ma di un percorso possibile per attori consapevoli e capaci di cooperare sperimentando nuove reti sociali. È in questo modo che l'innovazione è socialmente costruita attraverso nuove forme di radicamento locale.

Riferimenti bibliografici

- Antonelli C., 2000, *Collective Knowledge, Communication and Innovation: The Evidence of Technological Districts*, «Regional Studies», n. 6: 535-547.
- Aydalot P. (a cura di), 1986, *Milieux Innovateurs en Europe*, GREMI, Paris.
- Bagnasco A., 1988, *La costruzione sociale del mercato*, Il Mulino, Bologna.
- Becattini G. (1979), *Dal 'settore' industriale al 'distretto' industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale*, «Rivista di economia e politica industriale», n. 1; ripubblicato in Becattini (2000a): 41-56.
- 1989, *Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico*, «Stato e Mercato», n. 25; ripubblicato in Becattini (2000a): 57-78.
- 2000a, *Il distretto industriale*, Rosenberg & Sellier, Torino.
- 2000b, *Il bruco e la farfalla. Prato: una storia esemplare dell'Italia dei distretti*, Le Monnier, Firenze.
- Becattini G., Rullani E., 1993, *Sistema locale e mercato globale*, «Economia e politica industriale», n. 80; ripubblicato in Becattini (2000a): 93-116.
- Cooke Ph., 2001, *Regional Innovation Systems, Clusters and the Knowledge Economy*, «Industrial & Corporate Change», n. 10: 945-74.
- Crouch C., Le Galès P., Trigilia C., Voelzkow H., 2001, *Local Production Systems in Europe: Rise or Demise?*, Oxford University Press, Oxford.
- Crouch C., Le Galès P., Trigilia C., Voelzkow H., 2004, *Challenges to Economic Governance: Responses to Change in European Local Production Systems*, Oxford University Press, Oxford.
- Dei Ottati G., 1995, *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, Angeli, Milano.
- Freeman Ch, 2002, *Continental, National and Sub-National Innovation Systems- Complementarity and Economic Growth*, «Research Policy», n. 31: 191-211.
- Granovetter M., Castilla E., Hwang H., Granovetter E., *Social Networks in Silicon Valley*, in Lee Ch., Miller W., Gong Hancock M., Rowen H. (a cura di), *The Silicon Valley Edge*, Stanford University Press, Stanford: 218-237.
- Hall P., Soskice D. (a cura di), 2001, *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford.
- Keeble D., Wilkinson F., 1999, *Collective Learning and Knowledge Development in the Evolution of Regional Clusters of High Technology SMEs in Europe*, «Regional Studies», n. 4: 295-303.
- Pichierri A., 2002, *La regolazione dei sistemi locali*, Il Mulino, Bologna.
- Porter M., 1998, *The Competitive Advantage of Nations*, Collier/Macmillan. London.
- Powell W.W., 1996, *Interorganizational Collaboration in the Biotechnology Industry*, «Journal of Institutional & Theoretical Economics», n. 120: 197-215.
- Ramella F., Trigilia C. (a cura di), 2006, *Reti sociali e innovazione. I sistemi locali dell'informatica*, Firenze University Press, Firenze.
- Scott A., 1998, *From Silicon Valley to Hollywood. Growth and Development of the Multimedia Industry in California*, in Braczyk H., Cooke Ph., Heidenreich M. (a cura di), *Regional Innovation Systems. The Role of Governance in a Globalized World*, UCL Press, New York: 136-62.
- Scott A., 1999, *The Regional World*, Oxford University Press, Oxford.

- Soskice D., 1999, *Divergent Production Regimes: Coordinated and Uncoordinated Market Economies in the 1980s and 1990s*, in Kitschelt H., Lange P., Marks G., Stephens J.D. (a cura di), *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*, Cambridge University Press, Cambridge: 101-34.
- Storper M., 1997, *The Regional World, Territorial Development in Global Economy*, The Guilford Press, New York.
- Swann P., Prevezer M., Stout D. (a cura di), 1998, *The Dynamics of Industrial Clustering. International Comparisons in Computing and Biotechnology*, Oxford University Press, Oxford.
- Trigilia C., 1986, *Grandi partiti e piccole imprese*, Il Mulino, Bologna.
- 2005, *Sviluppo locale. Un progetto per l'Italia*, Laterza, Bari.
- Turner A., 2002, *Just Capital. Critica del capitalismo globale*, Laterza, Bari.

SOCIOLOGIA ECONOMICA, SVILUPPO LOCALE E POLITICHE PER L'INNOVAZIONE

Negli ultimi decenni la sociologia economica ha fatto significativi progressi dal punto di vista della teoria e della ricerca, ma la sua influenza sulle politiche è rimasta molto debole. In un certo senso, questo era inevitabile nella fase precedente, quando gli studiosi hanno dovuto concentrare i loro sforzi nel definire il ruolo e il contributo della disciplina nello studio dei fenomeni economici; oggi si manifesta però come un limite. Cercherò di mostrare che un più stretto dialogo con la *political economy* comparata rafforzerebbe le prospettive analitiche della sociologia economica e potrebbe anche accrescere le possibilità di influenza di entrambi questi approcci sulle politiche. Per muoversi in questa direzione abbiamo bisogno di una più ampia visione della sociologia economica che sia aperta alla *political economy*, come del resto accadeva nella concezione dei «padri fondatori».

Naturalmente, ci si potrebbe chiedere perché dovremmo preoccuparci di influire sulle politiche. E si potrebbe obiettare che lo scopo principale da perseguire è quello di migliorare le conoscenze delle attività economiche da un punto di vista sociologico. Le considerazioni seguenti sono orientate da una prospettiva differente. Come ha sottolineato James Coleman (1990), c'è più bisogno di scienze sociali non solo per soddisfare un'astratta ricerca di conoscenza – per il piacere estetico della scoperta – ma per contribuire alla ricostruzione riflessiva della società.

Comincerò ricordando che i classici della sociologia economica concepivano il loro lavoro come chiaramente orientato a trovare soluzioni per la ricostruzione di una società sempre più destabilizzata dal capitalismo liberale. Intenzioni analitiche e implicazioni politiche erano strettamente legate. Tuttavia, dopo la seconda guerra mondiale si affermò un processo di crescente specializzazione disciplinare. Ci fu un declino della tradizione classica e una perdita di interesse per le politiche economiche. Queste ultime venivano concepite nel quadro analitico offerto dall'economia. Nelle pagine successive ricorderò come il ritorno della sociologia economica – a partire dagli anni '80 del secolo scorso – ha conseguito importanti risultati dal punto di vista teorico, specialmente nell'analisi dell'organizzazione economica a livello micro. Il ruolo delle relazioni sociali nell'economia contemporanea è emerso con forza, ma le implicazioni per le politiche volte a promuovere lo sviluppo sono rimaste finora piuttosto latenti.

Nella parte finale è analizzato il ruolo di vari fattori che hanno influito su questa situazione, e sono discussi possibili rimedi per accrescere il contributo della sociologia economica alle politiche. Naturalmente, un'istituzionalizzazione più debole rispetto all'economia, e legami molto più fragili con il *policy-making*, pesano molto. Tuttavia, pongo in particolare l'attenzione sugli orientamenti della ricerca: uno spostamento del fuoco dalla statica alla dinamica economica potrebbe rafforzare l'impatto della sociologia economica sulle politiche. In quest'ottica viene discusso il tema dello sviluppo locale e dell'innovazione come esempio di un campo di studi sul quale potrebbe rafforzarsi una collaborazione proficua con la *political economy* comparata che rafforzi l'influenza sulle politiche.

I classici della sociologia economica e la riforma politica del capitalismo

Com'è noto, i fondatori della sociologia economica non si opponevano al mercato, ma ritenevano che dovesse essere adeguatamente regolato. Fu soprattutto in Germania, con Max Weber e Werner Sombart, che la sociologia economica si affermò come disciplina autonoma. Entrambi nutrivano rispetto per l'economia neo-classica e presero posizione a fianco di Menger nel dibattito metodologico che lo vide contrapporsi allo storicismo (*Methodenstreit*). Entrambi credevano che la teoria economica di tipo analitico avesse un legittimo diritto di svilupparsi, ma non andava confusa con la validità empirica. Weber affermò ripetutamente che il comportamento economico è influenzato solo raramente dalle motivazioni che l'economia neo-classica attribuiva ad attori isolati e mossi dalla mera ricerca dell'interesse individuale. Per questo motivo egli intraprese uno studio dell'economia nel suo contesto socio-culturale. L'obiettivo non era solo quello di migliorare le conoscenze sul comportamento economico per capire lo sviluppo capitalistico, ma anche di mettere a punto, in tal modo, strumenti politici più sofisticati ed efficaci di quelli forniti dal mero orientamento al *laissez-faire* dell'economia neo-classica. Le preoccupazioni per le conseguenze del capitalismo liberale espresse da Sombart e Weber erano condivise da altri classici della sociologia economica come Durkheim e Polanyi. Per tutti questi studiosi del capitalismo moderno il mercato funziona più efficacemente quando i problemi di equità e di fiducia sono affrontati con successo. Questa prospettiva distingue la sociologia economica dall'economia neo-classica.

Per quel che riguarda la dimensione dell'equità, l'economia si concentra sui problemi di efficienza, dando per scontato che un mercato perfettamente concorrenziale possa risolvere anche problemi di equità. Ma i sociologi, guardando al funzionamento concreto dei mercati, fanno notare che se le relazioni di lavoro comportano forti disuguaglianze, possono manifestarsi conflitti sociali che mettono a repentaglio le attività produttive o diminuiscono l'impegno individuale e abbassano la produttività. Per questo motivo, istituzioni che rappresentano gli interessi collettivi dei lavoratori e introducono forme di regolazione politica del mercato del lavoro possono essere importanti. Inoltre, l'intervento dello stato per regolare le condizioni di lavoro e ridurre le disuguaglianze sociali provocate dal mercato è necessario per accrescere l'efficienza dei mercati.

Oltre che sul problema dell'equità, i sociologi economici classici hanno sollevato la questione della fiducia. Gli individui che operano nei mercati reali non sono normalmente ben informati e pienamente capaci di calcolare al meglio i loro interessi. Per di più, non sempre quelli con cui si vogliono intraprendere relazioni economiche sono degni di fiducia. Tutto ciò rende le relazioni di mercato concrete piuttosto problematiche. Pertanto, i mercati funzionano meglio quando vi sono istituzioni che generano e riproducono fiducia, sia attraverso interazioni personali (come per esempio quelle legate ai rapporti familiari, parentali, amicali o comunitari), sia in forma impersonale, attraverso istituzioni formali (che comportano sanzioni legali per chi viola determinate regole). Insomma, quelle che Durkheim chiamava «condizioni non contrattuali del contratto» sono cruciali per la tradizione della sociologia economica.

Queste intenzioni analitiche della sociologia economica sono ben note. Le ho richiamate qui per sottolineare come essere fossero strettamente legate a chiare implicazioni politiche. I classici erano convinti che nuove forme di regolazione sociale e politica del mercato fossero necessarie. La loro analisi si legava alla prospettiva di una riforma politica del capitalismo liberale. Questo orientamento fu inoltre rafforzato dalla crisi sociale e politica degli anni '30, come dimostra chiaramente la *Grande Trasformazione* di Polanyi. Tuttavia, dopo la seconda guerra mondiale, la tradizione della sociologia economica come macro-sociologia del capitalismo, orientata alla sua riforma politica, declinò. L'eredità dei classici si frammentò mentre si affermavano nuovi campi di studio, come la sociologia del lavoro e dell'industria, gli studi organizzativi, le relazioni industriali.

Molti fattori hanno contribuito al processo di frammentazione e specializzazione disciplinare, ma ci sono due aspetti sui quali vale la pena di attirare soprattutto l'attenzione. Il primo riguarda le conseguenze della intensa crescita economica e della stabilizzazione sociale e politica verificatesi nel dopoguerra. In altre parole, molte delle preoccupazioni dei classici, relative alla difficile relazione tra economia e società nel capitalismo liberale, apparvero meno rilevanti proprio come conseguenza della «grande trasformazione» avviata in quegli stessi anni. Questo accadde in particolar modo nei paesi più sviluppati, dove si affermavano le nuove politiche keynesiane e le forme di organizzazione produttiva fordiste.

La seconda ragione riguarda la ridefinizione dei confini tra economia e sociologia. Da un lato, con la «rivoluzione keynesiana» l'economia offriva nuovi e più efficaci strumenti di analisi e di intervento nell'economia. Dall'altro, l'istituzionalizzazione crescente della sociologia spingeva gli studiosi verso campi meno presidiati dagli economisti, e incoraggiava una maggiore specializzazione disciplinare. L'opera di Talcott Parsons ha giocato un ruolo cruciale nella ridefinizione dei confini tra economia e sociologia. Il sociologo americano criticò l'individualismo atomistico dell'economia neo-classica per l'assunto che gli individui definiscono i loro fini indipendentemente dalle loro interazioni sociali (Parsons 1937). Tuttavia, egli proponeva una definizione dei confini tra economia e sociologia basata sul «fattore analitico». L'economia avrebbe dovuto essere concepita come la teoria analitica di un fattore dell'azione individuato nel perseguimento razionale dell'interesse individuale, mentre la sociologia avrebbe dovuto occuparsi, sempre in forma di astrazione analitica, dei «valori ultimi». Questa

prospettiva, che ebbe molta influenza negli anni '50 e '60, favorì l'istituzionalizzazione della sociologia nel mondo accademico, ma allo stesso tempo contribuì ad allontanare i sociologi dai temi più direttamente presidiati dagli economisti. Le implicazioni politiche erano piuttosto implicite e indirette, ma fondamentalmente riguardavano il sostegno a misure volte ad accrescere il consenso per l'economia di mercato, anche attraverso interventi redistributivi (come si può vedere, per esempio, in Parsons e Smelser 1956).

Nel complesso, si può dire che quando l'era dei classici si chiuse, il loro impegno per la riforma politica del capitalismo liberale era stato riassorbito dall'economia keynesiana e dall'organizzazione fordista. La sociologia era più orientata al problema dell'integrazione sociale e si era allontanata dai temi più strettamente economici (Granovetter 1990).

Il ritorno della sociologia economica: progressi teorici lontani dalle politiche

Com'è noto, le cose cominciarono a cambiare negli anni '70. Dapprima ci fu un ritorno all'analisi istituzionale dell'economia a livello macro, con la *political economy* comparata. Più tardi si affermò anche la «nuova sociologia economica», più orientata a livello micro e meso. Nel quadro della *political economy*, sociologi, studiosi di relazioni industriali e politologi cercano di spiegare le nuove difficoltà che si manifestavano nelle economie dei paesi più sviluppati dopo gli anni della grande crescita: la strana coppia costituita da elevata inflazione e alta disoccupazione. Veniva analizzata la crisi dello «stato sociale keynesiano» e si tentava di comprendere le ragioni delle forti differenze nelle risposte dei diversi paesi alle nuove sfide. La comparazione tra i diversi casi nazionali risultò particolarmente utile per mettere a fuoco come i fattori istituzionali influenzassero l'emergere delle nuove tensioni economiche e sociali, e le diverse risposte. Tra questi, particolare attenzione veniva data al sistema di rappresentanza degli interessi (sindacati, organizzazioni imprenditoriali) e al ruolo dello stato, con il vivace dibattito sulle tendenze neo-corporative.

Tuttavia, interessa qui sottolineare come lo studio dell'influenza dei fattori socio-politici a livello macro sulle tensioni economiche e sociali si affermò in modo del tutto separato rispetto ai percorsi della nuova sociologia economica, che si concentrava invece sul ruolo delle variabili sociali e culturali sull'organizzazione delle attività economiche a livello micro e meso. Di conseguenza, l'integrazione tra diversi fattori istituzionali che aveva caratterizzato l'esperienza originaria della sociologia economica classica, non veniva ricostruita. Cercherò di mostrare che questa separazione tra livello macro e micro, e tra fattori politici e socio-culturali, non solo ha indebolito sul piano analitico la *political economy* comparata e la sociologia economica, ma ha anche ostacolato la loro possibilità di esercitare una maggiore influenza a livello delle politiche.

Ricordiamo brevemente i risultati conseguiti dalla nuova sociologia economica a partire dagli anni '80. Due fattori hanno influito principalmente sull'affermazione di questa prospettiva analitica. Anzitutto si è determinata una reazione a livello teorico al tentativo del neo-istituzionalismo economico di fornire una spiegazione alla

crescente varietà delle forme di organizzazione produttiva. Accanto al mercato e alla gerarchia si andavano infatti sviluppando nuove forme ibride, basate su rapporti di collaborazione più o meno formalizzati tra imprese (alleanze, accordi di cooperazione, *joint ventures*). La teoria dei costi di transazione ha cercato di ridefinire la concezione tradizionale dell'azione condivisa in economia, tenendo conto di fattori come la «razionalità limitata» e l'«opportunismo» (Williamson 1975; 1985). Tuttavia, questo approccio continua a spiegare le scelte organizzative in termini di ricerca razionale di efficienza e incontra difficoltà a fornire una spiegazione soddisfacente dell'azione economica in condizioni di incertezza e insufficiente informazione. Il tentativo del neo-istituzionalismo di interpretare le scelte organizzative ha stimolato una reazione sociologica alle pretese dell'«imperialismo economico». La sociologia è tornata così ad occuparsi più direttamente di economia puntando l'attenzione sul ruolo giocato da fattori come le reti sociali, i quadri cognitivi e le forme di legittimazione, i rapporti di potere. Quest'orientamento è stato a sua volta rinforzato da un'altra tendenza. A partire dagli anni '70 era cresciuta nell'ambito della sociologia l'insoddisfazione per la teoria dell'azione di Talcott Parsons. Le critiche avanzate dalla fenomenologia e dall'etnometodologia influenzarono la nuova sociologia economica orientandola verso una concezione più costruttivista, più contingente e aperta alle interazioni sociali dirette (Di Maggio 1994).

Differenti approcci convergono nella «nuova sociologia economica»: i più influenti sono quello strutturale e quello neo-istituzionalista. Nel primo la posizione dell'attore nella struttura delle relazioni sociali è cruciale per comprendere le sue azioni (Granovetter 1985). Tale collocazione definisce una particolare dotazione di «capitale sociale» che può essere usato nelle transazioni economiche per fornire informazioni e fiducia (Coleman 1990). Importanti applicazioni dell'approccio strutturale si trovano nello studio di fenomeni come i mercati del lavoro, le relazioni tra imprese, la differenziazione dei prodotti e la concorrenza, le attività *high-tech*, i mercati finanziari, ecc. Il neo-istituzionalismo sociologico enfatizza invece maggiormente il ruolo di fattori culturali nel motivare gli attori e nelle scelte organizzative. Un buon esempio delle conseguenze analitiche di questo secondo approccio si trova nel lavoro sull'«isomorfismo» di Powell e Di Maggio (1991). Nella ricerca empirica molte applicazioni riguardano settori non coinvolti nella concorrenza di mercato, come le organizzazioni non-profit e quelle culturali, ma interessanti risultati sono stati conseguiti anche nello studio dei mercati finanziari o della diversificazione produttiva delle imprese.

Nonostante queste differenze, sia l'approccio strutturale che il neo-istituzionalismo sociologico sviluppano una concezione del mercato come radicato in strutture sociali, e cercano di spiegare il comportamento effettivo degli attori nel reale svolgimento delle attività economiche. Entrambi sono inoltre impegnati nel tentativo di offrire una spiegazione della varietà delle scelte organizzative che non può essere ridotta alla ricerca di efficienza da parte di attori isolati (individui o imprese). Sotto le stesse condizioni di «specificità delle risorse» coinvolte nelle transazioni – per usare il linguaggio di Williamson – attori diversi possono affidarsi in forme e gradi differenti al mercato, alla gerarchia o alla «contrattazione relazionale». Infatti, le loro scelte sono influenzate dalle loro relazioni sociali (il «capitale sociale» nell'accezione di Coleman) e dai loro

orientamenti cognitivi e normativi. In questo modo la nuova sociologia economica reagisce all'«imperialismo» economico offrendo spiegazioni alternative della varietà delle forme di organizzazione economica. Come ha notato Granovetter (1990), questa è anche una differenza importante rispetto alla 'vecchia' sociologia economica, che non attraversava i confini tradizionali tra economia e sociologia.

Nel complesso, si è trattato di significativi avanzamenti a livello teorico che sono stati favoriti da ricerche rilevanti, e hanno a loro volta riorientato gli studi sull'organizzazione economica. Tuttavia, ci sono potenzialità e implicazioni politiche importanti nella sociologia economica che non state finora pienamente colte. Mentre sono emersi chiaramente i limiti dell'economia tradizionale nella micro-fondazione del comportamento economico reale degli attori, l'analisi economica ortodossa continua ad influire notevolmente sul disegno delle politiche per lo sviluppo economico. La nuova sociologia economica rimane distante dal dibattito politico e dal *policy-making*. Impegnata nella reazione all'«imperialismo economico» a livello analitico, essa resta estremamente debole nella capacità di sfidare il dominio dell'economia tradizionale sulle politiche. Perché si è verificata questa «crescita squilibrata»? Si possono immaginare dei rimedi efficaci per colmarla?

Come rafforzare l'influenza della sociologia economica sulle politiche

Le politiche economiche prevalenti per promuovere lo sviluppo assumono in genere la forma di interventi volti a favorire mercati concorrenziali o di interventi dello stato per incentivare la crescita di investimenti privati con incentivi o benefici fiscali, o anche per migliorare la dotazione di infrastrutture e di capitale umano. Entrambe queste prospettive condividono tuttavia un medesimo assunto di base: l'azione economica riguarda attori socialmente isolati (atomismo) mossi dalla ricerca dell'interesse individuale. Le misure volte a promuovere la concorrenza di mercato assumono che per migliorare lo sviluppo occorre liberare gli attori da condizionamenti sociali e politici. Si tratta della preoccupazione, ben nota a partire dai classici come Adam Smith, che le relazioni sociali e le reti tra attori economici portino a meccanismi collusivi e determinino inefficienze nell'allocazione delle risorse. Ma anche gli interventi che tendono a compensare possibili fallimenti del mercato con misure di sostegno hanno come referente prevalente individui o imprese singole. Insomma, il ruolo delle reti sociali e dei quadri cognitivi e normativi che condizionano il comportamento individuale non rientra nel quadro analitico di base che orienta le politiche per lo sviluppo prevalenti.

Le ragioni dell'egemonia dell'economia tradizionale sulle politiche per lo sviluppo sono complesse. Certamente essa fornisce strumenti indispensabili per la macro-regolazione delle economie contemporanea che ne accrescono il prestigio e l'influenza, anche se i risultati concreti in termini di sviluppo a livello micro possono risultare deludenti alla prova dei fatti. Ciò si aggiunge poi a una lunga tradizione di istituzionalizzazione. I centri di ricerca economici – sia nelle università che in istituzioni pubbliche o parapubbliche – sono ben consolidati e strettamente connessi al *policy-making*, e hanno esperienza nel tradurre le idee economiche in proposte politiche. È evidente

che il grado di istituzionalizzazione della sociologia economica e la sua capacità di influire sulle politiche sono notevolmente più basse. Oltre a ciò, occorre considerare che le politiche orientate dall'economia tradizionale tendono ad essere più facilmente comprese e sostenute dai politici e dai rappresentanti degli interessi. Come abbiamo sottolineato, esse sono infatti concepite in termini di interventi volti ad influire sul comportamento di singoli attori (individui o imprese) attraverso misure finanziarie o regolative. Le politiche ispirate dalla sociologia economica risulterebbero inevitabilmente più complesse, perché dovrebbero cercare di influire sugli aspetti relazionali delle attività economiche; dovrebbero favorire la costruzione di capitale sociale come strumento per accrescere lo sviluppo e l'innovazione. I benefici di queste politiche tendono ad essere diffusi piuttosto che concentrati su specifici gruppi, e la loro realizzazione richiede generalmente tempi più lunghi di quelli degli interventi economici tradizionali. È pertanto più difficile trovare il consenso necessario per sostenerle.

I motivi che ostacolano una maggiore influenza della sociologia economica sulle politiche sono dunque diversi. Tuttavia, nelle considerazioni seguenti mi concentrerò su alcuni aspetti che riguardano principalmente i temi di ricerca e le prospettive analitiche della disciplina. Questi fattori non toccano direttamente i nodi della istituzionalizzazione e del collegamento con il *decision-making*. Tuttavia, la tesi che intendo discutere è che uno spostamento del fuoco della ricerca verso i temi dello sviluppo locale e dell'innovazione – e delle relative politiche – potrebbe favorire il contributo della sociologia economica alla messa a punto di politiche efficaci. Ciò richiederebbe anche una più intensa collaborazione con la *political economy* comparata.

Finora la nuova sociologia economica si è sviluppata soprattutto negli Stati Uniti affrontando problemi di natura statica. Come abbiamo visto, ha offerto fundamentalmente spiegazioni alternative a quelle economiche, basate sull'efficienza, per la varietà delle forme di organizzazione a livello micro. Questo fuoco della ricerca ha messo in luce il ruolo di fattori sociali e culturali nel funzionamento concreto dell'economia. Tuttavia, nel complesso è risultato meno favorevole alla valorizzazione del potenziale della sociologia economica per le politiche. Lo spostamento del fuoco verso problemi di natura dinamica – come lo sviluppo locale e l'innovazione – potrebbe invece favorire un contributo più attivo su tale terreno. La ricerca potrebbe per esempio riguardare le città più dinamiche, lo sviluppo di aree arretrate, sistemi economici locali come i nuovi distretti *high-tech*. Una comparazione sistematica di casi di successo o di persistente difficoltà permetterebbe una migliore comprensione dell'influenza di fattori di radicamento sociale e culturale sullo sviluppo economico.

In che direzione vanno cercate le implicazioni politiche della prospettiva offerta dalla sociologia economica? Possiamo ipotizzare che la disponibilità di una ricca rete di relazioni sociali favorisca l'attività economica e lo sviluppo. Potrebbe infatti aiutare gli attori ad affrontare problemi di cooperazione legati a carenze di informazione e di fiducia; e potrebbe anche favorire rapporti di collaborazione tra i leader delle istituzioni pubbliche e private, migliorando così la produzione di beni collettivi. Se queste ipotesi venissero confermate dalla ricerca, se ne potrebbero ricavare spunti rilevanti per politiche capaci di andare oltre la tradizionale dicotomia tra stato e mercato; politiche volte a favorire la cooperazione tra attori individuali (imprese, lavoratori e imprese) e

attori collettivi (istituzioni pubbliche e organizzazioni di rappresentanza) come strumento per sostenere lo sviluppo economico e la qualità sociale. Interventi di questo tipo si baserebbero sull'uso dell'assistenza tecnica e di incentivi di carattere finanziario rivolti non ad attori singoli ma ad incoraggiare la formazione di reti cooperative, la produzione di beni collettivi e la crescita delle economie esterne a livello territoriale.

Per procedere in questa direzione sarebbe necessaria una maggiore collaborazione con la *political economy* comparata per analizzare il ruolo della politica e delle politiche. I temi dello sviluppo locale e dell'innovazione sono stati indagati nella letteratura sui distretti industriali e sui sistemi di innovazione, ma anche negli studi sulla «varietà dei capitalismi» (Hall, Soskice 2001) se ne tiene conto. Tuttavia, la prospettiva della *political economy* è meglio attrezzata per l'analisi dell'influenza delle istituzioni nazionali sull'innovazione, mentre il ruolo delle reti sociali e degli aspetti culturali rimane meno a fuoco. Le dimensioni micro e meso dell'organizzazione economica restano meno esplorate e appaiono essenzialmente influenzate dalle istituzioni e dalle politiche nazionali a livello macro. Dall'altro lato, nell'approccio della nuova sociologia economica, le basi relazionali dell'azione economica sono state meglio analizzate a livello statico; la micro-fondazione dell'azione economica appare più solida e realistica, ma l'impatto dinamico sull'innovazione e lo sviluppo è rimasto meno esplorato, così come l'influenza delle istituzioni e delle politiche nazionali sulla dimensione relazionale (Granovetter 2002).

In questa chiave, vorrei attirare l'attenzione su due problemi che potrebbero essere meglio affrontati attraverso una maggiore integrazione tra le due prospettive analitiche. Il primo riguarda lo specifico ruolo delle reti sociali. Non è sufficientemente chiaro a quali condizioni esse favoriscono lo sviluppo economico e quando invece portano alla collusione o alla chiusura rispetto alle conoscenze che vengono dall'esterno dei reticoli. Sembra difficile venire a capo di questa questione senza considerare anche il ruolo di variabili politiche. Il secondo problema riguarda le origini di reti 'buone', che conducono allo sviluppo e all'innovazione. Si tratta di chiarire se il capitale sociale 'buono' è semplicemente il portato della storia di un determinato territorio, o può essere invece favorito attraverso particolari politiche. La possibilità di migliorare le politiche per lo sviluppo locale e l'innovazione richiede un'adeguata evidenza empirica e convincenti analisi comparate. Di nuovo, ciò richiede un dialogo più stretto tra sociologia economica e *political economy*. Prima di affrontare questi due problemi, vediamo però in che senso le reti sociali sono diventate più importanti per lo sviluppo economico.

Perché le relazioni sociali diventano più importanti per lo sviluppo economico

Nell'era post-fordista l'economia tende a diventare più 'relazionale' (Veltz 2000; DiMaggio 2001). Le grandi imprese verticalmente integrate della produzione di massa erano più autonome dall'ambiente esterno. Le loro performance erano principalmente influenzate da due fattori non-economici: la capacità organizzativa dell'impresa – la «mano visibile dell'organizzazione» – a livello micro; e le politiche keynesiane a livello macro. Le politiche per attrarre le grandi imprese esterne con incentivi finanziari era-

no anche importanti per le aree arretrate. Stabilità era la parola chiave per il vecchio modello su cui si è basato il grande sviluppo post-bellico fino agli anni '70. Negli ultimi decenni le parole chiave sono diventate flessibilità e qualità. La «specializzazione flessibile» ha cambiato il panorama dell'organizzazione produttiva. Le «reti di imprese» e le «imprese-rete» hanno acquisito un crescente rilievo. Esse sono però più dipendenti dalla disponibilità alla cooperazione di altre imprese (oltre che dei loro lavoratori) specialmente in settori nei quali la domanda è molto variabile o la traiettoria tecnologica è incerta (come per esempio nelle biotecnologie o in certi settori dell'ICT e dell'industria dei media) (Powell 1996). Tutto ciò ha accresciuto i potenziali costi di transazione e quindi il valore delle reti sociali (capitale sociale) per assicurare flessibilità, qualità e innovazione.

Tuttavia, si potrebbe obiettare che la crescente globalizzazione delle attività economiche, e il miglioramento delle comunicazioni, favoriscono un decentramento delle attività produttive verso paesi con più bassi costi. Di conseguenza, il ruolo delle reti sociali radicate in determinati territori diventerebbe meno rilevante. Non c'è dubbio che nelle nuove condizioni le imprese possono muoversi con più facilità alla ricerca di collaborazioni, spostandosi da un paese all'altro e combinando diversi partner, anche distanti tra loro, attraverso più complesse architetture organizzative. Tuttavia, l'evidenza empirica suggerisce che il risultato non è una semplice tendenza alla «de-territorializzazione» dei processi produttivi, ma si manifesta piuttosto una crescente concorrenza tra i territori nella quale la disponibilità di 'buone' reti sociali tra attori individuali e collettivi gioca un ruolo di rilievo. La localizzazione degli investimenti tende a concentrarsi, infatti, dove le economie esterne e la specializzazione produttiva sono maggiori. E questa tendenza riguarda i paesi in via di sviluppo come quelli più avanzati.

La crescita delle attività produttive nei paesi con costi più bassi non è omogenea. È maggiore in alcune aree dove le economie esterne e i beni collettivi sono più diffusi. La disponibilità di reti sociali tra le imprese e tra le imprese e i lavoratori conta quindi per lo sviluppo. Così come conta una buona capacità di cooperazione tra attori collettivi – pubblici e privati – per la fornitura di servizi e infrastrutture per l'economia locale (Evans 1996). Anche nei paesi del terzo Mondo con stati *developmental* ci sono forti differenze regionali nella capacità di attrarre investimenti esterni e sostenere le iniziative locali.

Nei paesi più sviluppati si assiste ad una ristrutturazione profonda delle attività economiche. Mentre il settore manifatturiero si restringe, c'è uno spostamento verso la nuova economia della conoscenza. Questi paesi sono forzati a cercar di seguire la 'via alta', basata sull'innovazione in settori più direttamente dipendenti dai progressi scientifici. Tale tendenza sta determinando una «ri-territorializzazione» dell'economia in aree specializzate e nelle città, sia in Europa (Crouch et al. 2001; 2004) che negli Stati Uniti (Florida 2002; 2005). L'innovazione è ora più strettamente legata a processi di cooperazione tra imprese in settori differenti, che implicano la condivisione di un linguaggio, lo sviluppo di 'conversazioni' tra attori diversi (Lester e Piore 2004); dipende cioè da forme di conoscenza tacita che consentono il migliore sfruttamento di tecnologie standardizzate e conoscenze codificate per trovare nuove soluzioni e nuovi prodotti (Becattini e Rullani 1993). Paradossalmente, in molti settori innovativi – come le biotecnologie, l'ICT e l'industria dei media – la crescita delle nuove tecno-

logie della comunicazione favorisce la diffusione delle conoscenze codificate, ma allo stesso tempo aumenta il valore delle conoscenze tacite, radicate nelle reti sociali, come risorsa competitiva. Di nuovo, per la crescita di questa risorsa non sono solo importanti le reti tra soggetti individuali, ma anche tra quelli collettivi (università, istituzioni finanziarie, camere di commercio, governi locali, ecc.), perché possono favorire la formazione di un contesto locale qualificato, più adatto all'innovazione.

La globalizzazione ha dunque conseguenze contraddittorie per lo sviluppo locale. Può indebolire alcuni territori che non riescono ad adeguare le loro economie esterne, ma può favorirne altri che riescono a far crescere il loro capitale sociale, sia nei paesi più avanzati che in quelli in via di sviluppo. La maggiore importanza del capitale sociale per lo sviluppo economico ci riporta dunque ai due interrogativi che avevamo già anticipato. A quali condizioni le reti sociali 'funzionano'? E ancora: la crescita di buone reti è dipendente esclusivamente dalla storia e dalla geografia dei territori o può essere favorita con interventi politici appropriati? Un investimento di ricerca su questi temi più consapevole da parte della sociologia economica, e un dialogo più stretto con la *political economy* comparata, potrebbe aiutare a rispondere a questi interrogativi; e potrebbero quindi contribuire alla messa a punto di interventi per lo sviluppo economico più efficaci, perché più in sintonia con gli aspetti relazionali dell'organizzazione economica contemporanea.

Reti sociali, sviluppo locale e politiche

La letteratura sullo sviluppo economico suggerisce che le reti sociali possono giocare un ruolo importante nello sviluppo locale. Tuttavia, non è ben chiaro come esse operano effettivamente, a quali condizioni favoriscono lo sviluppo e l'innovazione e quando invece producono collusione, corruzione, o comunque chiusura agli stimoli esterni, come temono gli economisti.

Consideriamo anzitutto il problema della collusione o della corruzione con particolare riferimento alle aree e ai paesi più arretrati. Il ruolo delle strutture sociali tradizionali (legate alla famiglia, alla parentela, alla comunità locale, a subculture etniche o religiose) come risorse per lo sviluppo è stato negli ultimi anni ampiamente riconosciuto, ribaltando così un assunto di base della teoria della modernizzazione. Si è cioè visto che queste strutture possono essere fonte di fiducia e di capacità di cooperazione che accrescono la flessibilità e il rapido adattamento alle esigenze del mercato. Tuttavia, a ben vedere, la loro relazione con lo sviluppo economico non è univoca, come mostra per esempio un confronto tra paesi latino-americani e asiatici. Perché gli effetti positivi delle strutture sociali tradizionali sono stati maggiori in alcuni paesi asiatici? Ciò che fa la differenza sembra la combinazione – più tipica di tali contesti – tra strutture sociali tradizionali e una politica modernizzata, maggiormente autonoma dalla società civile e dai suoi interessi, e capace di strategia. È quella che Evans (1995) ha chiamato «autonomia radicata» della politica, cioè un'azione politica che valorizza le reti sociali senza esserne penetrata e dominata. In America Latina, al contrario, la politica sembra aver ostacolato l'uso più efficace del capitale sociale a fini di sviluppo

proprio perché meno emancipata e autonoma dagli interessi particolari. La conseguente debolezza delle strutture statali ha favorito il clientelismo e la corruzione: le reti sociali hanno funzionato di più come strumenti per appropriarsi di risorse pubbliche. Alcune esperienze asiatiche mostrano invece una politica più capace di strategia (stati *developmental*), che è stata in grado di orientare maggiormente il potenziale delle reti sociali tradizionali come strumento di adattamento al mercato economico piuttosto che di accesso particolaristico alle risorse pubbliche (anche se certo i casi di collusione o corruzione non mancano).

Seguendo questa prospettiva, si può ipotizzare che la composizione del capitale sociale – in termini di combinazione tra legami forti e deboli – conti. Un peso eccessivo di legami forti favorisce attività collusive o forme di corruzione, se non di criminalità; mentre possiamo assumere che una combinazione più equilibrata tra legami forti e deboli faciliti lo sviluppo economico. Tuttavia, una condizione importante ha a che fare con la politica. Contesti politici più autonomi dagli interessi particolari sembrano più in grado di contenere la deriva collusiva delle reti sociali, sia resistendo alle loro pressioni che rafforzando, attraverso la capacità di produrre beni collettivi, le possibilità di un uso produttivo nel mercato economico. Studi comparati più sistematici, che non si limitino a misurare i caratteri delle reti ma prendano in considerazione la loro interazione con la sfera politico-istituzionale, potrebbero dunque aiutare a capire meglio il ruolo delle reti nello sviluppo dei territori.

Un altro esempio relativo al ruolo delle reti sociali riguarda i luoghi dell'innovazione nei paesi più sviluppati. Vi è una chiara relazione tra la produzione di innovazione nei settori legati all'economia della conoscenza e le città. Richard Florida (2005) ha sottolineato come il processo sia influenzato dai gruppi sociali dotati di elevato capitale umano in termini di istruzione e qualificazione professionale. Gli appartenenti a tali gruppi scelgono di vivere in città con alti livelli di tolleranza e di risorse culturali e sociali. Ciò, a sua volta, contribuisce ad attrarre imprese innovative che hanno bisogno di capitale umano. Questa spiegazione della crescita delle città dell'innovazione solleva in realtà molti dubbi sulla direzione dei nessi causali. Tuttavia, è certamente vero che non tutte le città medio-grandi e con un buon livello di infrastrutture materiali e immateriali hanno la stessa capacità di stimolare la crescita di attività innovative, considerando anche il contributo cruciale che può venire dalle università e da strutture di ricerca specializzate. C'è un diverso potenziale che sembra legato alla *governance* locale e alla sua capacità di stimolare la crescita di reti sociali favorevoli all'innovazione. Per esempio, la comparazione tra la Silicon Valley e la Route 128 a Boston (Saxenian 1994) suggerisce che fattori sociali giocano un ruolo importante nel successo o meno di città e territori. Per comprendere meglio questi processi sembrano necessarie buone analisi comparative che mettano a confronto casi significativi, al di là del mero riferimento a batterie di correlazioni statistiche spesso usate per spiegare il dinamismo di alcune città, come nelle analisi di Florida. Ed è evidente che queste analisi potrebbero fornire spunti interessanti per politiche che cerchino di superare la tradizionale dicotomia tra stato e mercato.

Veniamo ora al secondo problema cui abbiamo fatto riferimento. Non è ben chiaro se il ruolo più o meno positivo delle reti sociali sia legato alla storia dei singoli territori (*path-dependence*), o se possa in qualche modo essere costruito politicamente con azio-

ni riflessive e consapevoli. Nel primo caso c'è ovviamente poco spazio per le politiche. Lo sviluppo locale non può essere promosso in contesti in cui mancano certi requisiti. Si può solo registrarlo e riconoscerlo laddove si verifica. È meglio che le politiche si occupino di altro perché possono generare con facilità effetti perversi, come temono molti economisti. Nell'altro caso, invece, si potrebbero acquisire spunti importanti per nuove politiche che puntassero a promuovere lo sviluppo locale attraverso incentivi o assistenza tecnica indirizzati alla crescita di efficaci reti sociali. Questo tipo di politiche che cercano di favorire lo sviluppo economico attraverso la formazione di capitale sociale sono in crescita sia in Europa, dove sono perseguite dalla UE, sia nei paesi in via di sviluppo, dove sono sostenute da organizzazioni internazionali come la Banca Mondiale, l'UNIDO ed altre. Sarebbe dunque utile avviare degli studi sistematici di casi nei quali le nuove politiche di sviluppo locale hanno cercato di promuovere la cooperazione tra i soggetti individuali e collettivi. Questi potrebbero includere piani strategici delle città, patti territoriali per lo sviluppo di aree arretrate, o progetti per favorire la crescita di attività innovative legate all'economia della conoscenza.

Questi esempi suggeriscono un possibile ruolo di rilievo per la sociologia economica nello studio dello sviluppo locale e dell'innovazione, che potrebbe anche rafforzare il contributo di questo approccio al disegno di politiche più efficaci. Come abbiamo sottolineato, tale prospettiva richiederebbe però una maggiore attenzione alle variabili politiche e al ruolo delle politiche pubbliche da parte dei sociologi economici. Fligstein (2001) ha giustamente ricordato che ciò sarebbe importante perché non solo contribuirebbe a una sociologia dei mercati più integrata, ma aiuterebbe anche a collegare più efficacemente la micro sociologia economica alla macro *political economy*, con vantaggi per entrambi gli approcci allo studio dell'economia contemporanea (si veda anche Block e Evans 2005).

Per il momento, nelle principali e più influenti presentazioni della sociologia economica essa viene identificata essenzialmente con la «nuova sociologia economica», cresciuta soprattutto negli Stati Uniti. Questo orientamento non aiuta a sviluppare un rapporto più stretto con la *political economy* comparata. Una concezione più ampia della sociologia economica, più aperta allo studio dell'influenza delle istituzioni politiche, non solo sarebbe coerente con la tradizione classica della disciplina, che riserva particolare attenzione al ruolo dello stato nell'economia (Triglia 2002), ma aiuterebbe a cogliere meglio le implicazioni per le politiche dei progressi realizzati sul piano teorico e della ricerca. In tal modo la sociologia economica potrebbe contribuire a quella ricostruzione riflessiva della società di cui abbiamo bisogno.

Riferimenti bibliografici

- Becattini G., Rullani E., 1993, *Sistema locale e mercato globale*, in «Economia e politica industriale», n. 80, pp. 25-48.
- Block F., Evans P., 2005, *The State and the Economy*, in *The Handbook of Economic Sociology*, a cura di Smelser N. e Swedberg R., (2 ed.) Princeton University Press, Princeton: 505-526.

- Coleman J., 1990, *Foundations of Social Theory*, Cambridge: Harvard University Press; trad. it., *Fondamenti di teoria sociale*, Il Mulino, Bologna 2005.
- Crouch, C., Le Galès, P., Trigilia, C., Voelzkow H., 2001, *Local production Systems in Europe: Rise or demise?*, Oxford University Press, Oxford; trad. it., *I sistemi di produzione locale in Europa*, Il Mulino, Bologna 2004.
- 2004, *Changing Governance of Local Economies: Responses of European Local production Systems*, Oxford University Press, Oxford.
- DiMaggio P., 1994, *Culture and the Economy*, in *The Handbook of Economic Sociology*, a cura di Smelser N. e Swedberg R., Princeton University Press, Princeton: 27-57.
- (a cura di) 2001, *The Twenty-First-Century Firm: Changing Organization in International Perspective*, Princeton University Press, Princeton.
- Evans P., 1995, *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*. Princeton University Press, Princeton.
- 1996, *Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the evidence on Synergy*, in «World Development», n. 6 (24): 1033-37.
- Fligstein N., 1990, *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge University Press, Cambridge Mass.; trad. it., *La trasformazione del controllo d'impresa*, Edizioni di Comunità, Milano 2001.
- 2001, *The Architecture of Markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*, Princeton University Press, Princeton; trad. it., *L'architettura del capitale. La società e i mercati nel XXI secolo*, Università Bocconi, Milano 2004.
- Florida R., 2002, *The Rise of the Creative Class*, Basic Books, New York; trad. it., *L'ascesa della nuova classe creativa*, Mondadori, Milano 2003.
- 2005, *Cities and the Creative Class*, Routledge, New York.
- Granovetter M., 1985, *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, in «American Journal of Sociology», n. 91: 481-510.
- 1990, *The Old and New Economic Sociology: A History and an Agenda*, in Friedland R., Robertson A.F. (eds.), *Beyond the Marketplace. Rethinking Economy and Society*, Aldine de Gruyter, New York: 89-112.
- (2002), *A Theoretical Agenda for Economic Sociology*, in Guillen M.F. et al., *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, Russel Sage Foundation, New York: 35-59; trad. it., *Un'agenda teorica per la sociologia economica*, in «Stato e Mercato», 2000, n. 60: 349-382.
- Hall P., Soskice D., 2001, *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford.
- Lester R., Piore M., 2004, *Innovation: The Missing Dimension*, Harvard University Press, Cambridge Mass.
- Parsons T., 1937, *The Structure of Social Action*, McGraw-Hill, New York; trad. it., *La struttura dell'azione sociale*, Il Mulino, Bologna 1962.
- Parsons T., Smelser N., 1956, *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*, The Free Press, Glencoe Ill.; trad. it., *Economia e società*, Angeli, Milano 1970.
- Powell W., 1996, *Interorganizational Collaboration in the Biotechnology Industry*, in «Journal of Institutional & Theoretical Economics», n. 12: 197-215.
- Powell W., DiMaggio P., 1991, *Introduction*, in Powell W., DiMaggio P. (eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, University of Chicago Press, Chicago:

- 1-38; trad. it., *Il neo-istituzionalismo nell'analisi sociologica*, Edizioni di Comunità, Milano 2000.
- Saxenian A., 1994, *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge Mass.
- Triglia C., 2002, *Sociologia economica* (seconda ed.), Il Mulino, Bologna.
- Veltz P., 2002, *Le nouveau monde industriel*, Gallimard, Paris.
- Williamson O., 1975, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York.
- 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York; trad. it., *Le istituzioni economiche del capitalismo*, Angeli, Milano 1988.

LE SFIDE AL MODELLO DI SVILUPPO ITALIANO E IL RUOLO DEI SISTEMI LOCALI NELL'INNOVAZIONE

Le sfide al modello di sviluppo

Con la crisi finanziaria del 1992 si è chiusa un'epoca dello sviluppo del paese, anche se la svalutazione e il temporaneo rilancio delle esportazioni ne hanno ritardato per poco la percezione. Quello sviluppo si è a lungo basato su una sorta di reciproco sostegno tra il dinamismo locale dei sistemi di piccola impresa e il disordine pubblico. La crescita di tanti distretti industriali e sistemi locali, nel corso degli anni '70 e per buona parte degli '80, aveva compensato la grave crisi della grande industria. Ma aveva anche consentito ai governi nazionali di avviare e continuare una politica della spesa pubblica priva di controllo, alla ricerca del consenso dei più svariati gruppi sociali e delle diverse aree territoriali. Il sostegno alle esportazioni e all'occupazione delle piccole imprese aveva infatti finito per ritardare la necessità di mettere ordine nei conti pubblici, rispetto ad altri Paesi europei. D'altra parte, per diversi anni, la spesa pubblica aveva sostenuto il reddito e la domanda per le imprese (si pensi per esempio ai trasferimenti verso il Mezzogiorno). Inoltre, la svalutazione della lira aveva a lungo favorito le esportazioni, rendendo tollerabile per le imprese l'aumento dei prezzi interni connesso ad un'inflazione più elevata di quella di altri Paesi europei.

Si era insomma determinato uno strano paradosso. Da un lato, il Paese poteva contare sulla mobilitazione di notevoli energie imprenditoriali e lavorative in molti territori. L'industrializzazione usciva dai confini tradizionali del Nord-Ovest e dalle aree del Triangolo Industriale. Le nuove condizioni aperte nel mercato internazionale per produzioni flessibili di beni non standardizzati, specie nel campo dei prodotti per la persona e per la casa, venivano colte in aree dotate di tradizioni di saper diffuso e capacità di cooperazione radicate in contesti rimasti estranei alla industrializzazione fordista e all'urbanizzazione metropolitana. È il momento dello sviluppo della Terza Italia del Centro-Nord (Bagnasco 1988), e più tardi di alcuni territori del Mezzogiorno (Viesti 2000). Dall'altro lato, queste energie nuove finivano paradossalmente per ritardare la modernizzazione politica del Paese, traendone dei vantaggi a breve che avrebbero presto pagato¹.

¹ Per un approfondimento di questa chiave di lettura dello sviluppo italiano rimando a Trigilia (1995).

La strana miscela di dinamismo locale e disordine pubblico cominciò a scricchiolare già verso la fine degli anni '80. L'inserimento dell'Italia nel sistema monetario europeo poneva infatti dei limiti alla svalutazione, nonostante i più ampi margini di flessibilità nella gestione del cambio di cui il Paese si era potuto valere. L'andamento dei conti pubblici aveva comunque richiesto un'impennata dell'imposizione fiscale e alti tassi di interesse. I meccanismi di riaggiustamento precedenti si inceppavano. Un segno non trascurabile veniva proprio da alcuni processi di mobilitazione sociale e politica che caratterizzavano le stesse aree della nuova industrializzazione: faceva sentire la sua voce un movimento politico nuovo come la Lega. Nel momento in cui il modello di sviluppo avrebbe avuto bisogno di un sostegno consistente per accrescere la produttività e competere di più sulla qualità, il Paese si avvitava invece in una crisi economica seria, acuita dalla crisi politica più grave dal dopoguerra, con il dispiegarsi di Tangentopoli e il venir meno dei principali partiti di governo.

Ciò che ci interessa qui sottolineare è che a partire da quegli anni si pone sul tappeto il problema della riorganizzazione del modello di sviluppo che fino ad oggi non ha trovato soluzioni adeguate. Con i 'governi tecnici' dei primi anni '90 è stata avviata un'importante opera di risanamento dei conti pubblici, che ha portato a ridurre il deficit e il debito e a mettere sotto controllo l'inflazione. Si è trattato di una "stabilizzazione consensuale", ottenuta con il concorso dei grandi attori imprenditoriali e sindacali (in particolare con l'accordo del '93), sotto la spinta di un quadro di emergenza. Più tardi, il governo Prodi ha puntato fortemente sull'adesione alla moneta unica europea. L'Italia è entrata a far parte dell'unione monetaria e ne ha avuto vantaggi soprattutto dal punto di vista dei bassi tassi di interesse che hanno consentito di migliorare i conti pubblici e tenere sotto controllo l'inflazione. Tuttavia, proprio questi successi degli anni '90 hanno acuito il problema del riaggiustamento del modello di sviluppo (Salvati 2000). Infatti, competere con l'euro, e senza la vecchia valvola di sfogo della svalutazione, rende ancor più urgente quell'adeguamento delle istituzioni da cui dipende un miglior rendimento delle attività economiche. La debolezza della politica italiana, l'alternarsi di coalizioni eterogenee e divise al governo, l'incerto bipolarismo della Seconda Repubblica, non hanno finora consentito delle risposte efficaci e rapide.

In particolare, sono emersi due problemi cruciali. Anzitutto, è cresciuto il peso delle inefficienze dei servizi pubblici e privati per le imprese esposte alla concorrenza internazionale. Si pensi ai costi dell'energia o a quelli del credito e dei servizi professionali e assicurativi, ma anche alle carenze delle infrastrutture materiali e immateriali. Il disordine pubblico ereditato dal passato non riguarda solo la spesa, il deficit, il debito e l'elevata pressione fiscale. Ha anche a che fare con la protezione – legata ai meccanismi di costruzione del consenso – dei servizi, che ne ha compromesso l'efficienza proprio in una fase in cui diventano ancora più importanti per la produttività e la competitività dei settori aperti alla concorrenza internazionale. Non essendo più possibile svalutare, i costi si sono scaricati maggiormente sulle imprese proprio nel momento in cui i processi di globalizzazione acuiscono la concorrenza. Da qui il secondo problema cruciale. Le difficoltà del motore produttivo del Paese, basato sui sistemi locali di piccola impresa e sui distretti, che si trovavano contemporaneamente ad essere maggiormente sfidati nei tradizionali settori del *made in Italy* dalla concorrenza dei Paesi emergenti.

Nello scorso decennio, la situazione dell'economia reale è dunque sensibilmente peggiorata. Il tasso di crescita ha rallentato, ed è stato più basso della media europea. I settori tradizionali di specializzazione (i beni per la persona e per la casa del *made in Italy*), hanno perso quote sul mercato internazionale. D'altra parte, il peso dei settori più innovativi, dove la domanda è in maggiore espansione, è sensibilmente più debole. Più in generale, la produttività è rimasta stagnante.

Una ricetta parziale

Di fronte alle evidenti difficoltà del modello di sviluppo del Paese, negli ultimi anni sono cresciute le preoccupazioni per i rischi di declino². Si tratta di preoccupazioni certo fondate, ma che si sono in genere accompagnate ad una diagnosi discutibile e quindi a una ricetta parziale. La diagnosi ha ben colto il nodo delle inefficienze dei servizi pubblici e privati, e più in generale i vincoli legati ad uno stato sociale poco efficace e molto costoso (si pensi in particolare al sistema pensionistico) e all'elevata pressione fiscale. Dall'altra parte, però, l'orientamento prevalente ha in genere espresso sfiducia nelle possibilità dei sistemi locali e dei distretti industriali di potere affrontare efficacemente le sfide della globalizzazione. Da questo punto di vista è stata – ed è – particolarmente insistente la critica al 'nanismo' delle imprese. Insomma, una sorta di *de profundis* per il modello dei sistemi locali di piccola impresa e dei distretti.

La diagnosi ha ovviamente influenzato la terapia. Le componenti principali della ricetta contro il declino sono tre: liberalizzazioni, specie per aumentare l'efficienza dei servizi con maggiore concorrenza, riorganizzazione dello stato sociale e riduzione della pressione fiscale, lotta al nanismo delle imprese con misure di promozione della crescita dimensionale e dell'innovazione (per via fiscale, con incentivi, con interventi di regolazione).

Perché questa diagnosi appare parziale? Mentre è condivisibile per gli aspetti macro-economici e per il ruolo dei servizi, essa in realtà sottovaluta il potenziale di innovazione e di dinamismo dei sistemi locali; sottovaluta la dimensione territoriale rispetto a quella territoriale (economie esterne, beni collettivi materiali e immateriali). Una riprova di questi limiti viene dalle modalità della ripresa della fase più recente. Esse mostrano come, a fronte delle nuove sfide dell'ultimo decennio, l'economia italiana sta vivendo una profonda ristrutturazione. Uno degli andamenti più promettenti è lo sviluppo di imprese-leader nei distretti industriali e in altre aree. Si tratta di aziende di medie dimensioni, orientate ai mercati internazionali sia nella sfera produttiva che

² Si veda, per esempio, il volume curato da Toniolo e Visco (2004). Altri contributi sono apparsi sulla rivista «Il Mulino» (con articoli di Faini, Vaciago, Trento, e di Fortis e Quadrio Curzio, nel n. 6 del 2003, e di S. Rossi nel n. 4 del 2004). Si veda anche l'intervento di Ciocca (2003). Sono inoltre da ricordare i volumi di Nardozi (2004) e Onida (2004) e quello di Rossi (2003) sui problemi della nuova economia e dell'innovazione. Sulle sfide che investono i distretti si veda lo studio curato da Signorini e Omiccioli (2005). Critiche alle analisi in chiave di declino sono avanzate, tra gli altri, da Berta (2004). Si veda inoltre Becattini (2007).

in quella della distribuzione. Esse tendono a spostare all'estero alcune fasi della loro produzione, principalmente attraverso *joint ventures*, ma conservano le componenti cruciali della catena del valore (design, progettazione, marketing e alcune fasi manifatturiere) all'interno dei sistemi locali in cui sono radicate. Tali imprese (secondo alcune stime circa 4.000) stanno crescendo a tassi rapidi, favorendo un recupero delle esportazioni nelle produzioni di maggiore qualità (aumenta il valore rispetto alla quantità)³. Dal punto di vista dei territori, i sistemi locali della meccanica hanno migliorato le loro posizioni rispetto al tessile-abbigliamento e alle calzature. Ma il dato che deve far riflettere è la stima delle componenti che più sembrano avere inciso sulla tenuta occupazionale e sulla ripresa, nonostante le evidenti difficoltà degli ultimi anni. Si tratta di quello che l'Istat, nel suo Rapporto Annuale 2007, chiama «effetto attrattività», ovvero gli aspetti legati alle economie esterne materiali e immateriali (tra cui conoscenze tacite e capitale sociale locale) dei territori, e in particolare dei distretti.

Una diagnosi imprecisa, che non riesce a spiegare bene i processi in corso, si riflette in una ricetta parziale che esclude dall'orizzonte degli interventi più importanti il tema dello sviluppo locale e svaluta fortemente la dimensione territoriale rispetto a quella aziendale. In altre parole, si pone dunque il problema della congruenza tra le politiche di sviluppo che il Governo – ma anche molte Regioni – vogliono perseguire e i processi di riorganizzazione in corso. Il tema delle politiche locali integrate per i distretti industriali sembra infatti uscito dall'agenda delle politiche di sviluppo, ma resta cruciale per il futuro dell'economia italiana. Si può infatti incoraggiare la trasformazione in corso in molti sistemi locali e distretti verso la 'via alta' dell'innovazione e della qualità, oppure dando per scontato il declino delle economie locali si possono perdere delle opportunità importanti.

Politiche per slegare e per connettere

A ben vedere, i vari ingredienti della ricetta più diffusa hanno una caratteristica che li accomuna nei riguardi delle imprese e dell'innovazione: mirano a liberare le aziende da vincoli che ne riducono l'efficienza e il potenziale innovativo più che a connetterle e a favorirne la cooperazione. L'assunto di fondo di tali politiche è di fornire incentivi giusti ad attori isolati, non solo quando si tratta di ridurre il protezionismo dei servizi o di semplificare le procedure, ma anche quando esse hanno un ruolo più promozionale, come nel caso dell'università e della ricerca, o del diritto societario; nella convinzione che ciò sia sufficiente a far intraprendere un percorso innovativo da cui verranno benefici complessivi per il Paese. Tale assunto finisce per trascurare le nuove forme di radicamento sociale delle attività economiche, il carattere più relazionale dell'economia contemporanea che fa del processo di innovazione un percorso molto più socialmente costruito attraverso la capacità di cooperazione tra soggetti diversi,

³ Si veda il rapporto Mediobanca sulle medie imprese (2006), Berta (2004), Rullani (2004).

pubblici e privati, individuali e collettivi⁴. In questa prospettiva la dimensione dello sviluppo locale non dovrebbe essere trascurata, accanto a quelle che fanno più leva su schemi di incentivazione individuale delle imprese e agli aspetti macro-economici e di regolazione dei mercati⁵.

Questa carenza appare invece ancor più paradossale se si tiene conto delle caratteristiche specifiche dell'economia e della società italiane. La forte differenziazione territoriale, insieme ad un livello di radicamento locale delle attività produttive che non ha probabilmente uguali in Europa, dovrebbero spingere ancor di più ad affrontare i problemi dello sviluppo a partire dai territori. Non si tratta, naturalmente, di sposare uno specifico modello di sviluppo, come per esempio quello dei distretti industriali, tanto meno di perseguire una mera difesa delle forme organizzative tradizionali. Il problema è piuttosto di valutare adeguatamente come la competitività, l'occupazione e la coesione sociale si possano meglio tenere insieme attraverso azioni coordinate a livello territoriale. Ciò riguarda sia le aree minori e i distretti che le grandi città, lo sviluppo delle grandi imprese e la possibilità di attirare più efficacemente imprese esterne come la crescita delle piccole aziende, o quella del turismo e dei servizi. Ma per procedere in questa direzione bisognerebbe anzitutto riconoscere la configurazione assunta dall'economia italiana, con i suoi sistemi locali, come un'eredità della storia particolare del paese. Bisognerebbe riconoscerne i punti di forza da valorizzare, oltre che gli indubbi elementi di debolezza, e quindi appropriarsene, senza indulgere a visioni apologetiche, ma neanche a giudizi sommari e liquidatori.

Gli effetti negativi del 'nanismo' delle imprese difficilmente potranno essere contrastati solo con interventi di regolazione che sciolgano lacci e laccioli, o con schemi di incentivazione individuale. Le imprese dei settori più tradizionali, come le attività più innovative, hanno bisogno per crescere e rafforzarsi di beni collettivi dedicati che si formano con la cooperazione tra soggetti locali. Si pensi al fenomeno prima ricordato della crescita di un nutrito gruppo di medie imprese ben proiettate a competere nella 'via alta' della qualità. Una caratteristica importante di queste imprese è che esse legano un solido radicamento in specifici contesti territoriali (di solito distretti) ad un'attiva presenza a livello internazionale, sia nell'organizzazione del processo produttivo che si svolge in parte all'estero, sia nel controllo dei mercati attraverso lo sviluppo di buoni canali distributivi. L'obiettivo di rafforzare questa componente di punta dell'apparato produttivo è largamente condiviso. Ma sembra evidente che tale finalità non può essere raggiunta solo dall'alto, con politiche di regolazione dei mercati che aumentino l'efficienza dei servizi, con interventi che diminuiscano i costi di transazione legati alle procedure amministrative, o che accrescano l'efficienza del sistema formativo e della ricerca.

⁴ L'espressione «economia relazionale», proposta da P. Veltz (2002), ha un significato diverso da quello prevalente nel dibattito economico italiano. Non fa riferimento a aspetti collusivi nei rapporti tra soggetti economici, ma al fatto che la dimensione cooperativa, la formazione di 'buone reti', diventa un vantaggio competitivo per le imprese. La relazionalità, intesa in questo senso, dà particolare rilievo alla dimensione territoriale.

⁵ Per un approfondimento di questa prospettiva, anche in relazione alle politiche per lo sviluppo e l'innovazione, si veda Trigilia (2005).

Le medie imprese organizzate a rete nei diversi territori, e in particolare nei distretti, respirano con il polmone locale e hanno dunque bisogno di input specifici che da sole non possono produrre in misura adeguata, cioè di infrastrutture materiali (logistica, comunicazioni), di rapporti più stretti con il mondo dell'università e della ricerca, di formazione professionale (anche per il ricorso a manodopera immigrata), di servizi collettivi che accrescano la capacità innovativa dei loro fornitori (un fattore essenziale per la loro attività che da sole non possono contribuire a produrre in misura adeguata). Ma hanno anche bisogno di qualità sociale e urbana adeguate per attrarre collaboratori qualificati e innovativi. Si tratta di beni collettivi locali che richiedono, nel complesso, cooperazione tra mondo delle imprese, strutture di ricerca e formazione e governi locali.

Un discorso analogo si può fare per i sistemi locali legati all'economia della conoscenza. L'Italia è in ritardo rispetto ad altri paesi su questo terreno. Ma un paese avanzato non può affrontare le sfide dell'innovazione senza far crescere anche le attività ad alta tecnologia, più strettamente legate alla ricerca scientifica. Anche le attività innovative non si sviluppano in genere in modo isolato. Si formano sistemi territoriali di innovazione in cui la qualità urbana è cruciale. Ci vogliono strutture formative e di ricerca di elevato livello, un contesto culturale stimolante, un'alta qualità urbana e sociale. Ci vogliono soprattutto relazioni formali e informali efficaci tra mondo delle università e della ricerca, sistema delle imprese, servizi finanziari specializzati (*venture capital*). Le conoscenze che abbiamo sullo sviluppo di questi sistemi attirano l'attenzione sulla capacità di iniziativa e di strategia dei soggetti locali. Una buona politica dell'università e della ricerca è certo essenziale, così come una normativa che incoraggi il ruolo del *venture capital* o l'utilizzo dei risultati economici delle scoperte da parte dei ricercatori. Ma questi interventi sono una condizione necessaria: creano degli incentivi per il comportamento degli attori. Se non viene specificamente incoraggiata la cooperazione tra i diversi soggetti in un territorio dove ci sono delle buone potenzialità, i risultati stenteranno ad arrivare.

Anche in questo caso si pone dunque il problema non solo di promuovere dall'alto, ma di stimolare la cooperazione dal basso. In questa prospettiva, ci sono molte risorse sotto-utilizzate in Italia. Il sistema della ricerca, in molti campi – specie in quelli non applicati – è di qualità elevata, e non sfigura nei confronti internazionali. Un aspetto di maggiore debolezza è invece il rapporto tra mondo delle ricerche e sistema delle imprese. Il primo resta più autoreferenziale che altrove, e ha più difficoltà a crescere sul versante applicativo, mentre le seconde sono piccole e hanno bisogno di stimoli ad organizzarsi e cooperare per accedere meglio alle risorse della ricerca, contribuendo a sostenerla. Del resto, le esperienze straniere mostrano che anche i servizi finanziari specializzati per l'innovazione non possono ben attecchire senza un'osmosi elevata tra soggetti che operano nel mondo delle imprese e nei fondi specializzati. Solo su questa base si formano quelle conoscenze necessarie a permettere finanziamenti rischiosi all'innovazione⁶. Anche in questo caso dunque, uno sforzo del paese a sostegno dell'innovazione non può basarsi solo su interventi dall'alto, ma sulla capacità di

⁶ Si veda per esempio la bella ricerca condotta da Granovetter et al. (2000) sul ben noto caso della Silicon Valley.

integrare politiche settoriali e di regolazione con politiche di sviluppo locale, senza riporre eccessiva fiducia in incentivi individuali alle singole imprese (siano essi basati su finanziamenti agevolati o su crediti d'imposta).

Le vecchie e le nuove specializzazioni in cui può crescere la qualità di beni e servizi sono dunque legate alla capacità di coniugare interventi macro-economici, di regolazione dei mercati, e di adeguamento delle regole istituzionali, a efficaci progetti territoriali integrati. Sarebbero così possibili nuovi investimenti strettamente dipendenti da azioni coordinate dei soggetti pubblici e privati, che potrebbero integrare le risorse finanziarie limitate mobilitabili oggi dalle istituzioni pubbliche. Ma per seguire questa strada ci vogliono politiche per connettere e non solo per legare.

Riferimenti bibliografici

- Bagnasco A., 1988, *La costruzione sociale del mercato*, Il Mulino, Bologna.
- Becattini G., 2007, *Il calabrone Italia. Ricerche e ragionamenti sulle peculiarità dell'economia italiana*, Il Mulino, Bologna.
- Berta G. (2004), *Metamorfosi. L'industria italiana tra declino e trasformazione*, EGEA/Università Bocconi Editore, Milano.
- Ciocca P., 2003, *L'economia italiana: un problema di crescita*, relazione presentata alla Società Italiana degli Economisti, Salerno, 25 Ottobre.
- Granovetter M., Castilla E., Hwang H., Granovetter E., 2000, *Social Networks in Silicon Valley*, in Lee Ch., Miller W., Gong Hancock M., Rowen H. (eds.), *The Silicon Valley Edge*, Stanford University Press, Stanford: 218-237.
- ISTAT, 2007, *Rapporto annuale: la situazione del Paese nel 2006*, Istat, Roma.
- Mediobanca-Unioncamere, 2006, *Le medie imprese industriali italiane (1996-2003)*, Milano.
- Nardozi G., 2004, *Miracolo e declino. L'Italia tra concorrenza e protezione*, Laterza, Bari.
- Onida F., 2004, *Se il piccolo non cresce. Piccole medie imprese italiane in affanno*, Il Mulino, Bologna.
- Rossi S. (a cura di), 2003, *La nuova economia: i fatti dietro il mito*, Il Mulino, Bologna.
- Signorini L.F., Omiccioli M. (a cura di), 2005, *Economie locali e competizione globale*, Il Mulino, Bologna.
- Rullani E., 2004, *Economia della conoscenza. Creatività e valore nel capitalismo delle reti*, Carocci, Roma.
- Salvati M., 2000, *Le occasioni mancate. Economia e politica in Italia dagli anni '60 a oggi*, Laterza, Bari.
- Toniolo G., Visco V. (a cura di), 2004, *Il declino economico dell'Italia*, Bruno Mondadori, Milano.
- Triglia C., 1995, *Dinamismo privato e disordine pubblico. Politica, economia e società locali*, in *Storia dell'Italia repubblicana* II/1, Einaudi, Torino: 714-777.
- 2005, *Sviluppo locale. Un progetto per l'Italia*, Laterza, Bari.
- Veltz P., 2002, *Des lieux & des liens. Politiques du territoire à l'heure de la mondialisation*, Editions de l'aube, La Tour d'Aigues.
- Viesti G., 2000, *Come nascono i distretti industriali*, Laterza, Bari.

