

VINCENZO DEMETRIO

VERSO LE PIATTAFORME TERRITORIALI? IL CASO DEL DISTRETTO DI CANELLI-SANTO STEFANO BELBO

Introduzione. – Il ridursi del potere di interposizione ⁽¹⁾ esercitato dagli Stati nazionali in campo economico e lo sviluppo di tecnologie di comunicazione in *tempo reale* hanno permesso agli agenti economici scelte e azioni sempre meno limitate dalla distanza e sempre più orientate verso un orizzonte globale. L'internazionalizzazione, che durante il periodo fordista era un fenomeno riconducibile a una *élite* di grandi imprese, si trasforma in fenomeno di massa, non più rivolto a una parte dell'economia, ma alla sua interezza (Grandinetti e Rullani, 1996). La globalizzazione – «uno dei più usati neologismi di questa decade» (Guerrieri, Immarino e Pietrobelli, 2001, p. 2) – rappresenta pertanto la forma che l'internazionalizzazione assume nell'economia post-fordista, in cui le relazioni transnazionali non sono il risultato di differenziali nazionali artificialmente creati o mantenuti dalla sovranità politica degli Stati sui rispettivi territori, ma la conseguenza dell'estensione transnazionale di reti di divisione del lavoro (Veltz, 1998), che mettono in valore le complementarità dei rispettivi nodi ⁽²⁾.

Nondimeno, la globalizzazione resta «un processo incerto e comunque poco compreso», che tuttavia può «essere definito con una certa precisione come un insieme crescente di flussi ⁽³⁾ che attraversano le diverse società organizzate in spazi specifici. [...] Questi flussi scavano sotto le fondamenta di vecchie organizzazioni sociali operate dagli stati nazionali rendendole instabili. Più precisamente mettono a repentaglio la capacità degli stati di tenere in squadra una società su un territorio; ma in mancanza di forme di organizzazione politica più complessive, o nella difficoltà o ritardo nella costruzione di queste, ciò significa anche una nuova fase della modernità in cui tutte le società (ma forse sarebbe meglio dire la società) tendono (tende) a essere *fuori squadra*» (Bagnasco, 2003, pp. 96-97). L'essere fuori squadra corrisponde a «una particolare condizione delle società contemporanee che riguarda problemi di integrazione con riferimento alla loro organizzazione spaziale. Invece che società fuori squadra, si sarebbe potuto semplicemente dire, con una più consueta e-

(1) Ovvero la capacità e la possibilità di difendere e sostenere le barriere frapposte dalla sovranità nazionale all'azione dei mercati transnazionali.

(2) Per una rassegna dettagliata delle teorie che caratterizzano il dibattito sulla globalizzazione e un'ampia discussione sulle interazioni tra multinazionali, Stati e cambiamento tecnologico, si veda Dicken (2003).

(3) Come spiega lo stesso autore, «si tratta di flussi diversi, fra loro collegati, e tuttavia ognuno con le sue logiche, in parte organizzate, in parte spontanee e non controllate: flussi di beni, capitali, tecnologie, persone, informazioni, idee, immagini, persino rischi».

spressione della sociologia, società non integrate, intendendo con ciò società che hanno difficoltà a connettere ovvero tenere insieme le loro diverse parti; il concetto di integrazione – che indica l'esito di un processo di integrazione – richiama molte cose ma non tipicamente una questione di rapporto allo spazio» (Bagnasco, 2003, p. 91).

L'azione dei flussi muta profondamente il ruolo dei territori nei processi di sviluppo, assumendo «l'aspetto, estremamente evidente e concreto, della ridefinizione dei livelli territoriali dell'appartenenza e dell'azione collettiva, della costruzione di nuovi territori e di nuove forme di territorialità; soprattutto di nuovi principi e di nuove logiche attraverso cui essa si costruisce» (Governa, 2005, p. 51).

In altre parole, se da un lato l'insieme crescente di flussi che attraversano le diverse società organizzate in spazi specifici ha indotto condizioni che giocano a sfavore delle società nazionali, sempre meno in grado di sviluppare politiche economiche o sociali efficaci, dall'altro ha effettivamente operato a favore di rimesse in squadra della società a livello locale, «piccole patrie culturali nelle quali ricercare un serbatoio di senso in un mondo che sembra essere lontano e sfuggire alle nostre capacità di comprensione e controllo» (Bagnasco, 2003, p. 91). Contemporaneamente, dal punto di vista dell'organizzazione delle attività produttive, al processo di liberalizzazione dei mercati e di ampliamento del campo d'azione delle imprese nell'economia si accompagna un parallelo processo di concentrazione territoriale delle attività economiche in alcune regioni altamente dinamiche (Conti e Giaccaria, 2001).

«La diffusa consapevolezza del ruolo attivo che specificità e differenze locali possono giocare all'interno dei processi dello sviluppo ha contribuito a fare del territorio una categoria operativa dell'azione strategica» (Dematteis e Governa, 2005, pp. 22-23). Da qui, l'attenzione per lo *sviluppo locale*: un concetto chiave della ricerca economica e sociale di questi anni. Quest'immagine, infatti, racchiude nella sua sinteticità molteplici significati, generalmente riconducibili al tentativo di dar corpo a una entità intermedia di analisi (meso) compresa tra il singolo agente economico (micro) e il sistema nella sua interezza (macro). Entità che rappresenta la presa d'atto dell'importanza delle specificità e delle caratteristiche territoriali in cui, e attraverso cui, si costruiscono i processi di sviluppo. Coerentemente con questo assunto, Bagnasco e altri (2008) osservano, riferendosi al caso italiano, che «il nostro non è solo un capitalismo di piccola impresa, è un *capitalismo di territorio*. È sul territorio, infatti, e nelle pieghe della società locale in esso insediata, che si sono addensati in forme riconoscibili, sistemi produttivi che, grazie alla mediazione di fitte reti locali (di prossimità), hanno favorito la diffusione della conoscenza, incubato la crescita di molte neoimprese, organizzato filiere di produzione finemente specializzate, alimentato lo sviluppo della professionalità del lavoro, indotto la formazione di servizi e di politiche istituzionali coerenti con le esigenze delle attività produttive locali» (p. 5).

Una delle possibili declinazioni ⁽⁴⁾ dello sviluppo locale è il *distretto industriale* (Becattini, 2000; Sforzi, 2002) ovvero «un tipo particolare di *recentrages* ⁽⁵⁾ operato da società lo-

(4) Ripercorrendo le principali scuole di pensiero associate allo sviluppo locale, Conti e Giaccaria (2001) individuano, oltre al *distretto industriale*, altre possibili entità intermedie di analisi con i rispettivi autori di riferimento: *clusters industriali* (Porter; Doeringer e Terkla), *learning regions* (Florida; Maskell e altri), *milieu innovateur* (Aydalot; Maillat e Perrin), *sistemi produttivi locali* (Abdelmalki e Courlet; Pecqueur) e *sistemi complessi* (Dematteis, Conti e Giaccaria).

(5) Per *recentrages* si intendono «le operazioni di rimessa in squadra, della società nello spazio» (Bagnasco, 2003, p. 98). «Essere (o mettere) in squadra significa essere (o disporre) in perpendicolare, o anche sullo stesso asse. Si tratta di un'espressione che riguarda un'appropriata relazione di oggetti nello spazio» e in particolare «l'integrazione di parti analiticamente distinguibili di una società» (*ibidem*, p. 91).

cali» particolarmente rilevante in uno Stato come l'Italia che «ha sempre avuto problemi nell'ottenere una buona integrazione della società nazionale» (Bagnasco, 2003, p. 92). Un ambiente in cui tutte le azioni degli agenti, economici e non, sono «inserite in una densa trama di legami reticolari tra individui, imprese e organizzazioni fornitrici di servizi» (Staber, 2001, p. 537).

I distretti industriali italiani, noti in particolare durante gli anni Ottanta per il notevole successo economico, hanno vissuto, dopo alcuni decenni di sviluppo continuativo, un periodo di intenso cambiamento e ristrutturazione (Dei Ottati, 1996) che ne hanno minato la credibilità di modello di sviluppo socio-economico presso alcuni autori (Cooke e Morgan, 1998; Harrison, 1994). Nonostante che studi recenti (Guerrieri, Immarino e Pietrobelli, 2001; Dei Ottati, 2005) abbiano suggerito la tenuta del modello distrettuale *marshalliano*, sono stati riscontrati in letteratura numerosi segni di cambiamento dell'organizzazione delle attività economiche distrettuali verso un modello di tipo *post-marshalliano* (Guerrieri e Immarino, 2001; Nassimbeni, 2003) meno auto-contenuto e meno disintegrato verticalmente rispetto al passato. Per conseguenza, «la divisione del lavoro, che prima avveniva all'interno di filiere localizzate in territori abbastanza ristretti e unici, tende ad aprirsi all'esterno andando a ricercare – per le funzioni e le attività in cui sia conveniente – fornitori e clienti proiettati nello spazio metropolitano e globale. Il locale comincia in questo modo a ibridarsi con i livelli territoriali di ordine superiore creando *filieri multilocalizzate* che si appoggiano a unità di produzione, di commercializzazione, di servizio al cliente distribuite in luoghi diversi, quasi sempre molto lontani tra loro» (Bagnasco e altri, 2008, p. 10).

Di fronte alle sfide competitive contemporanee, «il capitalismo di territorio, che conteneva una volta al suo interno le reti (locali) delle relazioni tra gli attori, si dimostra insufficiente. [...] Lo scambio di competenze e di relazioni tra imprese e territorio trova ormai nel locale un bacino troppo stretto [...] per reperire le *risorse localizzate* di cui le imprese hanno bisogno per competere. Si tratta infatti di risorse che per svilupparsi hanno bisogno di bacini più ampi di tipo metropolitano dove diventa possibile conseguire livelli di specializzazione e di scala superiori a quelli consentiti dalla dimensione locale. Man mano che le reti si allungano fino a diventare reti metropolitane il sistema locale viene affiancato e sostituito in funzioni fondamentali dal punto di vista della competitività, da *piattaforme territoriali*» (*ibidem*, pp. 7-8).

In questa prospettiva, l'obiettivo del presente contributo è quello di verificare se la dimensione distrettuale sia, a oggi, ancora in grado fornire le *risorse localizzate* di cui le imprese hanno bisogno per competere e, contestualmente, ricercare le tracce di una possibile transizione verso un modello di organizzazione territoriale della produzione riconducibile alla *piattaforma territoriale*.

L'occasione per approfondire questi temi è rappresentata dall'analisi del distretto di Canelli ⁽⁶⁾, il cui agglomerato industriale, di recente formazione, si caratterizza per elevate *performances* in termini di penetrazione dei mercati mondiali e di crescita economica.

(6) L'analisi del distretto di Canelli-Santo Stefano Belbo, presentata in questo articolo, ha origine in una più ampia ricerca condotta sulle province di Asti e Alessandria che, prendendo spunto dai concetti di competitività e attrattività, si è concentrata sull'individuazione e sulla comprensione della natura delle tipologie produttive a cui le province in esame offrono vantaggi competitivi differenziali. Partendo dai dati relativi all'*export* forniti dalle Camere di Commercio, sono stati selezionati per ciascuna area gli ambiti produttivi caratterizzati da elevate quote di vendite all'estero e significativi livelli di concentrazione territoriale d'imprese. Ciascun ambito è stato successivamente indagato attraverso la somministrazione di un questionario strutturato a un campione statisticamente rappresentativo di imprese.

Se la tradizionale idea di «distretto come sistema chiuso, che contiene filiere locali auto-sufficienti, o quasi, e aperte soltanto dal lato della vendita del prodotto finito, è oggi sempre meno adeguata a fornire soluzioni efficaci in termini di innovazione ed evoluzione competitiva, sia per le imprese sia per i territori interessati» (Bagnasco e altri, 2008, p. 10), l'approfondimento di questo caso di successo può rappresentare un'opportunità per valutare la portata delle trasformazioni dell'architettura distrettuale e per comprendere la natura delle esternalità materiali e immateriali che un territorio può offrire e che, agendo in positivo sulla formazione dei vantaggi competitivi delle imprese, consentono a queste ultime l'entrata nel circuito della produzione moderna e il successo sui mercati, in particolare internazionali.

Valorizzazione del milieu locale e nuovi riferimenti identitari. – Il distretto agroalimentare (7) di Canelli-Santo Stefano Belbo, costituito con legge regionale n. 24/97, si estende su un'area di 165 km² a cavallo tra le province di Asti e Cuneo e a ridosso delle province di Alessandria e Savona. Comprende otto comuni appartenenti alla provincia di Asti (Canelli, Mosca, San Marzano Oliveto, Rocchetta Palafea, Calamandrana, Cassinasco, Colosso) e cinque appartenenti alla provincia di Cuneo (Camo, Castiglione Tinella, Cossano Belbo, Rocchetta Belbo, Santo Stefano Belbo). Nel distretto operano complessivamente circa 2.000 aziende agricole e circa 600 imprese artigiane, mentre poco più di un centinaio sono le attività industriali. Gli addetti del settore manifatturiero ammontano a circa 5.584 unità, 2.150 sono gli addetti del settore alimentare e circa 1.100 gli occupati in piccole e medie imprese. Secondo Borriero e Santagata (2007), «la zona di Canelli [...] produce principalmente Barbera e Asti, prodotto per cui è nota in tutto il mondo». Tuttavia, l'Asti, che «si produceva nel Monferrato e nelle Langhe già dal 1200», è attualmente prodotto «nelle Province di Alessandria, Asti e Cuneo su una superficie totale di 9.935,94 ettari» (p. 69) risultando «il vino più diffuso a livello regionale» (8) (ISMEA, 2007, p. 37). Ne consegue che, pur rappresentando l'attività intorno alla quale si articola buona parte dell'economia locale e parallelamente a quanto osservato per il vicino Roero (Bignante, 2007), la vitivinicoltura, fino ad alcuni anni or sono, da sola non sembrava sufficiente a garantire «una chiara connotazione geografica né, tanto meno, uno spiccato senso di appartenenza da parte dei suoi abitanti» (p. 167). Inoltre, anche qui «il settore pubblico è rimasto quasi del tutto estraneo ai processi in atto, realizzando una sorta di scollamento tra gli indirizzi e gli orientamenti perseguiti dall'imprenditoria locale», pronta a sfruttare le occasioni offerte dai mercati, innovandosi per farvi fronte, e «il relativo torpore che caratterizzava il resto del sistema locale, poco incline a ricercare nuovi sentieri e orientamenti economici per il territorio» (p. 173). Infatti, nelle pieghe dell'originaria connotazione vitivinicola del distretto, gli imprenditori manifatturieri hanno individuato gli elementi del patrimonio locale (le *prese*) su cui far leva per innescare processi di sviluppo duraturo e di ridefinizione dell'identità locale. In particolare, il processo di accumulazione selettiva delle competenze maturate nell'ambito dell'imbottigliamento dello spumante e la loro progressiva *ri-attualizzazione* e orientamento verso nuovi e più remunerativi prodotti, specializzazioni e tecnologie, ha favorito il nascere e l'aggregarsi di soggetti imprenditoriali, che, in ragione della loro capacità di trasformare in

(7) Ovvero uno spazio rurale caratterizzato dalla compresenza di attività eterogenee in cui l'agricoltura svolge una fase intermedia seguita dalla trasformazione alimentare che avviene a valle (Bignante, 2005).

(8) Sempre secondo l'ISMEA (2007), il Barbera si posiziona al terzo posto tra i vini più diffusi in Piemonte.

valore di scambio le risorse potenziali del territorio, hanno prodotto «progetti e azioni riconducibili alla categoria dello sviluppo locale» (Dematteis e Governa, 2005, p. 31). Il rapido moltiplicarsi delle attività economiche connesse alle nuove forme di valorizzazione delle «risorse potenziali immobili proprie del territorio» (Dematteis, 2001, p. 17), infine, ha favorito l'affermarsi di «nuove logiche di riferimento identitario» al distretto (Dematteis e Governa, 2005, p. 22), connesse con l'eno-meccanica.

Anche se le aziende del distretto percorrono tutta la filiera della produzione enologica, dalla viticoltura alla trasformazione delle uve, dall'imbottigliamento ai sugherifici, è senza dubbio la produzione di macchine e apparecchiature (eno)-meccaniche l'attività che più di ogni altra connota il distretto. Questo perché l'area è riconosciuta a livello mondiale come *leader* nella produzione di macchinari a bassa cadenza per il *packaging*, grazie alla sua capacità di progettare e realizzare impianti in grado di portare qualsivoglia prodotto (non solo liquido) dalla fase di confezionamento a quella di vendita.

A supporto di quanto affermato, basti notare che la produzione di macchine e apparecchiature (eno)-meccaniche è l'attività manifatturiera che presenta i più elevati valori delle esportazioni della provincia di Asti (i 136 milioni di euro realizzati nel primo semestre 2006 rappresentano un quarto dell'*export* provinciale) e, in controtendenza rispetto al generale rallentamento delle attività di produzione di tipo industriale segnalato dalla Camera di Commercio, i più importanti ritmi di crescita (+11% su base annua).

Dallo spumante alle macchine per l'imbottigliamento. – Il distretto di Canelli può essere considerato una manifestazione di ciò che Storper e Scott (1995) definiscono la costruzione di una cultura e di un ordine economico specifico di una località. A questo risultato si può giungere grazie a un inizio precoce in un nuovo settore industriale dove non si è ancora sviluppata una traiettoria tecnologica specifica e riconoscibile (Cooke e Huggins, 2001) o a seguito di sviluppi tecnologici addizionali indotti da un sistema di clienti locali estremamente esigente e raffinato.

Lo sviluppo, nel quindicennio a cavallo tra gli anni Ottanta e la prima metà dei Novanta del secolo scorso, di un sistema del *packaging* ⁽⁹⁾ nel distretto di Canelli-Santo Stefano Belbo è la conseguenza di una forte interazione dinamica tra officine meccaniche locali e i settori della viticoltura e dell'enologia, particolarmente sviluppati sul territorio. A partire dal secondo dopoguerra e fino alla fine degli anni Settanta, i tecnici-manutentori si sono sforzati di interpretare le esigenze delle aziende vinicole locali, scoprendosi abili nell'adottare i macchinari tedeschi e francesi, utilizzandoli nelle varie fasi della lavorazione e maturando, progressivamente, esperienze e abilità progettuali capitalizzate con l'avviamento di attività proprie.

A partire dagli anni Ottanta, invece, grazie soprattutto alla possibilità di testare e mettere a punto le prime macchine direttamente nelle cantine sociali della zona, i tecnici-manutentori, diventati imprenditori, sono stati in grado di realizzare una gamma di apparecchiature solide e con un ottimo rapporto qualità/prezzo, in grado di competere con successo sia con i prodotti tedeschi, caratterizzati da ottima qualità, ma costi elevati, sia con quelli francesi belli e originali, ma delicati dal punto di vista meccanico.

In questa fase, l'abilità degli imprenditori eno-meccanici canellesi è stata anche quella di individuare una nicchia di mercato pressoché scoperta dai concorrenti ovvero quella dei produttori vitivinicoli di piccola/media dimensione di cui è ricchissimo il tessuto locale. Il

(9) Anche se sarebbe più corretto parlare di un aggregato di produttori di beni strumentali specializzati nella fabbricazione di macchinari e attrezzature destinate al settore dell'imballaggio/*packaging*.

costo non proibitivo e la robustezza dei macchinari prodotti nel distretto hanno permesso, anche alle aziende vinicole con minori disponibilità di capitali, di automatizzare i propri processi di imbottigliamento/confezionamento, innescando a livello di sistema un percorso di crescita della produttività e di miglioramento del capitale umano, connesso all'aumentato utilizzo di *inputs* specializzati, che si è riverberato nuovamente sui produttori eno-meccanici in termini di una domanda sempre più raffinata, a loro rivolta, dalle aziende distrettuali. In altre parole, si è attivato un «rapporto (di interazione cognitiva e materiale) della rete locale col milieu locale», «in cui ognuno dei due termini è matrice e contemporaneamente esito del rapporto stesso» (Dematteis, 2001, p. 18).

Questo rapporto si traduce in un elevato *dinamismo* di comunità. Infatti, se è innegabile la centralità del settore enologico, sia per le produzioni di prestigio e qualità sia per il volume d'affari, è altrettanto evidente un sempre vivo processo di riproduzione delle specificità locali che utilizza le conoscenze accumulate per orientarle verso nuovi e più remunerativi prodotti, specializzazioni e tecnologie.

È esemplificativa in questo senso proprio la parabola delle imprese eno-meccaniche che si rivolgono oggi anche al settore alimentare in senso lato (industria conserviera, oleifici, acetifici), al farmaceutico, al chimico. Fatta eccezione per le imprese di maggiori dimensioni fortemente specializzate e costantemente impegnate nella ricerca di prodotti «a più elevato contenuto tecnico», le aziende del distretto si caratterizzano per «la progressiva diversificazione dei clienti e dei mercati». Questo perché «una volta che una nuova strategia è stata adottata con successo da qualche impresa del distretto, di solito, è [...] imitata con lievi adattamenti da altre imprese locali» (Dei Ottati, 1996, p. 97).

Nondimeno, il progetto di sviluppo portato avanti dal mondo imprenditoriale non sembra essere adeguatamente supportato dagli altri attori locali e in particolare dal sistema delle istituzioni distrettuali. Con il termine istituzioni non ci si riferisce esclusivamente all'amministrazione pubblica locale, ma a tutte quelle realtà socio-economiche che garantiscono e trasmettono da una generazione all'altra il sistema di valori fondativi della comunità, che si esprimono in termini di etica del lavoro, propensione alla cooperazione (reciprocità) e al cambiamento eccetera. Infatti, oltre alla scarsa diffusione di scuole tecniche in grado di fornire all'agglomerazione le competenze richieste, si rileva l'assenza di strutture locali, quali per esempio le associazioni imprenditoriali, artigiane e le reti di banche locali, considerate essenziali dalla letteratura distrettuale (Brusco e Righi, 1989; Capecchi e Alaimo, 1992; Padoa-Schioppa, 1997). In questo quadro si inserisce, poi, un atteggiamento delle autorità locali ⁽¹⁰⁾ orientato verso il *laissez-faire* più che verso interventi a sostegno del sistema.

L'agglomerazione eno-meccanica. – A partire dalla seconda metà degli anni Novanta, l'affermarsi di nuove logiche di riferimento identitario ha permesso al distretto di accantonare progressivamente l'originaria e generica connotazione vitivinicola a favore di una nuova e più forte identità legata all'eno-meccanica.

La documentazione riferibile all'aggregato di imprese eno-meccaniche presenti nel distretto è ancora piuttosto esigua e caratterizzata da significative divergenze in termini di in-

(10) Il rapporto tra le imprese e le principali autorità locali, Comune e Provincia *in primis*, viene percepito come prevalentemente burocratico e non di reciproca collaborazione in vista dell'interesse comune (promozione delle imprese e del territorio). In particolare, i contatti tra Comune e aziende si limitano alla richiesta di permessi e autorizzazioni, al pagamento delle imposte locali, mentre sono molto rari i casi di interazione finalizzata alla realizzazione di eventi promozionali. L'unica eccezione è stata «Canellitaly», un evento di promozione delle imprese all'estero, che ha prodotto buoni risultati, ma che, tuttavia, non si è strutturato nel tempo.

Tab. 1 – *Distribuzione percentuale dell'universo di imprese eno-meccaniche per classi di fatturato (in euro) e di addetti*

Fatturato	Addetti						Totale
	da 1 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	n.d.	
< 500.000		1,4					1,4
Da 500.000 a 1 mil.	7,0						7,0
Da 1 a 2 milioni	2,8	4,2	4,2				11,3
Da 2 a 5 milioni	1,4	12,7	5,6				18,3
Da 5 a 10 milioni			2,8				2,8
Da 10 a 25 milioni				2,8			2,8
Da 25 a 50 milioni					1,4		1,4
Da 50 a 100 milioni					1,4		1,4
n.d.	16,9	8,5	2,8	5,6		18,3	52,1
Totale	28,2	26,8	15,5	8,5	2,8	18,3	100,0

clusione/esclusione di gruppi di attività. Questa situazione ha generato la necessità di ricostruire l'universo di riferimento, premessa indispensabile per una corretta individuazione del campione statistico da sottoporre a indagine qualitativa e analisi dell'aggregato di imprese ⁽¹¹⁾.

A questo scopo, sono stati utilizzati i dati delle Camere di Commercio di Asti e Cuneo. Da un primo aggregato di circa 90 imprese sono state depennate le attività non direttamente legate all'eno-meccanica, intesa in senso lato, e le attività di commercializzazione e riparazione. Il risultato ottenuto è un elenco di 71 imprese che costituiscono l'universo di riferimento dell'analisi sull'eno-meccanica canellese. Al fine di approfondire la conoscenza di questo universo, si è provveduto a integrare i dati camerali con le informazioni, riferibili all'anno 2006, desunte dall'Archivio delle Attività Economico Produttive (AAEP) ⁽¹²⁾ della Regione Piemonte per quanto concerne l'occupazione e Compass per il fatturato.

I dati così ottenuti sono stati ulteriormente arricchiti con indicazioni relative alle categorie di prodotti realizzati dalle singole aziende. Questa scelta ha permesso una ricomposizione delle produzioni proprie del distretto in sottosistemi ⁽¹³⁾ omogenei (fig. 1), cui corrispondono gruppi d'imprese concorrenti, in grado di superare la rigidità delle classificazioni ATECO.

All'interno dell'universo esaminato, oltre il 30% delle imprese offre almeno un altro prodotto in aggiunta al principale. Al fine di offrire una prima idea delle dinamiche (concorrenziali) interne al distretto, la figura 1 indica per ciascuna delle categorie selezionate il numero di imprese che hanno a catalogo lo specifico prodotto. Questa semplice ricostru-

(11) Un dettagliato resoconto delle risultanze dell'analisi del campione (statisticamente significativo) di imprese sottoposte a indagine qualitativa sarà offerto in un successivo elaborato.

(12) L'archivio AAEP che raccoglie l'universo delle imprese e delle relative unità locali presenti sul territorio piemontese. Questa banca dati è alimentata dalle seguenti fonti: Infocamere; Formazione Professionale (Fonte Regionale); Agricoltura (ABIA - Fonte Regionale); Tributi (IRAP - Fonte Regionale); INAIL.

(13) In questa ricostruzione, ogni attività è stata conteggiata un numero di volte pari a quello dei prodotti offerti. In particolare, un'impresa che offrisse macchinari per l'imbottigliamento, la chiusura e il lavaggio delle bottiglie aumenterebbe la consistenza dei sottosistemi di imbottigliamento, sistemi di chiusura e lavaggio/asciugatura esterno bottiglie di una unità ciascuno.

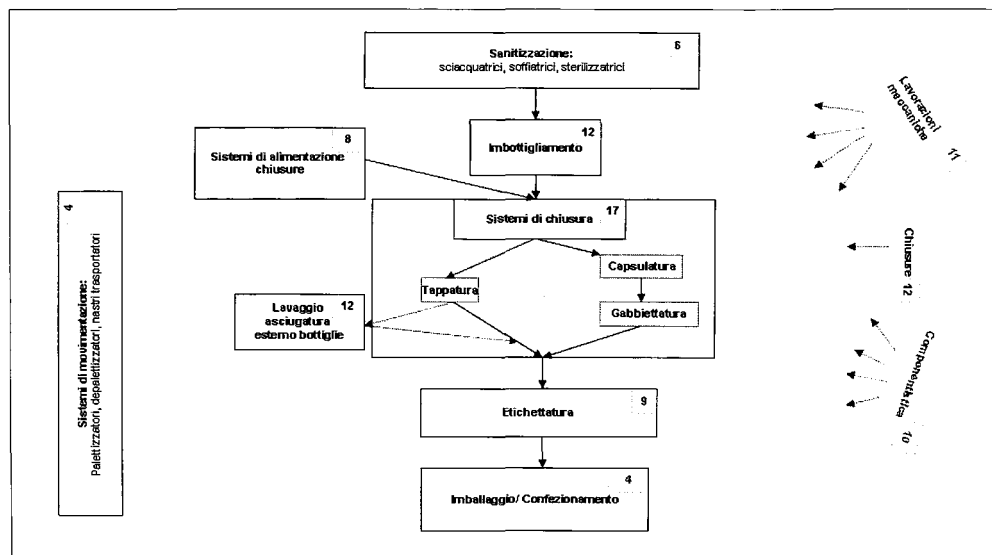


Fig. 1 – Riorganizzazione del distretto in sottosistemi di prodotti omogenei

zione della struttura dell'agglomerato permette di evidenziare alcune peculiarità del sistema canelense rispetto alla letteratura sui distretti.

Nello specifico, non risulta verificata l'asserzione secondo cui «ciascuna delle numerose imprese [...] è specializzata in una fase, o comunque in poche fasi, del processo di produzione tipico del distretto» (Becattini, 2000, p. 61). L'evidenza suggerisce che circa un terzo delle aziende locali, oltre alla specializzazione nella produzione di singole tipologie di prodotti (per esempio, tappatrici, capsulatrici ecc.), tende ad ampliare la propria offerta allargandola verso apparecchiature che si trovano a monte o a valle rispetto al macchinario principale (tab. 2).

La distribuzione per classi dimensionali delle imprese che offrono almeno una seconda tipologia di macchinari consente di dedurre che la propensione a diversificare l'offerta (e pertanto a non specializzarsi in singole fasi del processo di produzione) sia un fenomeno che riguarda tutto il distretto e non soltanto le imprese di dimensioni maggiori.

È interessante osservare che sono proprio queste ultime (da 100 a 250 addetti) a conservare una specializzazione spinta su una specifica tipologia di prodotti, mentre poco più di un'impresa ogni due, nelle classi comprese tra 21 e 100 addetti, diversifica la propria produzione. Le imprese plurispecializzate comprese tra 1 e 20 addetti, pur essendo quelle in valore assoluto più numerose, incidono in misura minore sul totale di classe. In questa categoria solo un'impresa su quattro risulta plurispecializzata.

Secondo gli attori intervistati, la propensione ad ampliare progressivamente la gamma di prodotti offerti dalle singole imprese è da ascrivere alla necessità di anticipare i mutamenti nella domanda e, in particolare, al sempre maggiore interesse delle imprese imbottigliatrici verso soluzioni integrate, al limite monoblocco, ovvero una sola macchina in grado gestire l'intero processo di lavaggio, riempimento e impacchettamento del prodotto. Attualmente la quasi totalità delle linee di imbottigliamento utilizza macchine separate (depallettatrici, sciacquatrici, tappatrici, etichettatrici ecc.) unite da nastri trasportatori. Questa soluzione tecnica, tuttavia, presenta alcuni svantaggi richiedendo più di un addetto al controllo delle macchine e superfici maggiori a seguito dell'utilizzo di nastri trasportatori che,

Tab. 2 – Distribuzione delle imprese plurispecializzate per classe dimensionale

Addetti	Imprese		Percentuale su	
	Totali	Plurispecializzate	Totale	Classe
Da 1 a 20	39	10	14,1	25,6
Da 21 a 50	11	6	8,5	54,5
Da 51 a 100	6	4	5,6	66,7
Da 101 a 250	2	0	0,0	0,0
Oltre 250	0	0	0,0	0,0
n.d.	13	1	1,4	7,7
<i>Totale</i>	<i>71</i>	<i>21</i>	<i>29,6</i>	<i>29,6</i>

tra l'altro, aumentano il livello di rumore nell'ambiente di produzione. Per ovviare ai problemi di costo del lavoro e di spazi richiesti, le imprese imbottigliatrici tendono a orientarsi sempre di più verso soluzioni monoblocco (o *supermonoblocco*, come vengono spesso chiamate) in cui una sola macchina gestisce tutte le fasi precedentemente separate. In quest'ottica, la progressiva acquisizione di conoscenze nelle diverse fasi del processo di confezionamento dovrebbe rendere meno traumatico per la singola impresa la transizione da macchinari separati a soluzioni *all-in-one*.

L'ipotesi di non specializzazione delle imprese canellesi in numero limitato di fasi del processo di produzione distrettuale è rafforzata dal fatto che, pur esistendo «le condizioni tecniche tali da consentire la formazione di una rete locale di transazioni specializzate sui prodotti di fase» (Becattini, 2000, p. 63), la propensione accentratrice degli imprenditori locali poco disposti a rinunciare al «controllo diretto, non solo sul processo produttivo, ma anche sui lavoratori in esso coinvolti, per accontentarsi di un controllo indiretto» (Becattini, 2000, p. 74), sembra costituire, di fatto, una barriera all'ingresso sul mercato di nuove imprese. Anche i responsabili delle imprese più dinamiche hanno evidenziato che a livello distrettuale non sembrano volersi attuare processi di specializzazione e divisione del lavoro. Nonostante la cinematica dei macchinari prodotti nel distretto sia pressoché identica, non sembra potersi realizzare per volontà della maggioranza dei piccoli imprenditori locali alcun processo di terziarizzazione di parte delle attività di produzione, o più semplicemente di standardizzazione delle componenti o dei sistemi informatici che gestiscono le macchine, soluzioni che favorirebbero l'ingresso nel mercato di ulteriori produttori locali, consentendo alle imprese distrettuali di avere dimensioni tecniche ottime più basse.

Infine, la ridotta propensione alla segmentazione della produzione è alla base dell'assenza di due categorie «tipiche del distretto industriale»: gli «imprenditori puri» e i «compratori specializzati» (Becattini, 2000, pp. 65 e 68). La funzione dei primi consiste nel «tradurre in termini di beni vendibili sul mercato tutte le potenzialità racchiuse nel tessuto storico del distretto» (p. 65). Questi formulano un progetto di prodotto che una rete di produttori di fase realizzerà trasformando le materie prime in prodotti finiti. I secondi sono invece una categoria di attori che trae profitto dalla compravendita di materie prime (o di componenti prodotte all'esterno del distretto).

L'assenza di imprenditori puri si traduce a Canelli nella dipendenza delle imprese da intermediari esteri che spesso non valutano i prodotti in termini di standard qualitativi, ma di ritorni economici. In alcuni casi, infatti, i macchinari prodotti nel distretto vengono scartati dagli intermediari per il fatto che non generano adeguati flussi di ricavi connessi alla vendita di pezzi di ricambio e alla sostituzione di pezzi usurati. L'assenza di compratori specializzati è conseguenza della volontà di controllo di tutte le fasi della produzione, approvvigiona-

menti compresi, da parte della maggior parte degli imprenditori locali che si compendia da un lato nel fallimento dei tentativi di avviare gruppi di acquisto comuni di materie prime, componenti (per esempio PLC) o persino di gas ed energia ⁽¹⁴⁾, dall'altro nel rifiuto di ogni ipotesi di standardizzazione delle componenti o del *software* di gestione dei macchinari.

Conclusioni. – Il «rapporto dinamico tra componenti sociali (economia, cultura, istituzioni, poteri) e ciò che di materiale e immateriale è proprio dei territori dove si abita, si vive, si produce» (Dematteis e Governa, 2005, p. 16) si modifica, nel distretto, a seguito dell'individuazione nel *milieu* locale di nuove prese su cui far leva per la costruzione di processi di sviluppo, mentre il rapido moltiplicarsi delle iniziative imprenditoriali, conseguente al successo delle nuove forme di valorizzazione delle risorse del territorio, favorisce l'affermarsi di «nuove logiche di riferimento identitario» (*ibidem*, p. 22).

Nel giro di poco meno di un ventennio, il distretto Canelli-Santo Stefano Belbo, da indistinto spazio rurale del Basso Piemonte, diviene un territorio caratterizzato da una chiara connotazione, insieme geografica ed economica, e da uno spiccato senso di appartenenza da parte dei suoi abitanti.

Nondimeno, contesto fisico e società locale non sono una «totalità solidale», ma «insiemi plurali e tendenzialmente frammentati, la cui possibilità di coesione, sempre parziale, è definita dalla molteplicità delle forze e degli stimoli esogeni a cui sono sottoposti» (*ibidem*, p. 21).

Oltre a definire le possibilità di coesione all'interno del sistema locale, forze e stimoli esogeni possono influenzare le modalità di organizzazione degli attori sul territorio. Per esempio, l'ampia diffusione nel sistema locale di aziende verticalmente integrate rappresenta la risposta locale ad almeno due tipologie di stimoli esogeni, quali: la tendenza tipica dei distretti specializzati nei settori meno tradizionali e in particolare nella meccanica (IDSE-CNR, 1999) ad attivare forme di collaborazione tra imprese più formalizzate, strutturate e gerarchizzate rispetto a quelle tipiche dei sistemi specializzati nel tessile, nell'abbigliamento e nelle calzature; la maggiore integrazione *ex post* ed *ex ante* (Ferrucci e Vararldo, 1993; Dei Ottati, 1996; Guerrieri, Iammarino e Pietrobelli, 2001) imposta ai distretti dai mutamenti intervenuti nelle condizioni di contesto ⁽¹⁵⁾.

La nascita dell'agglomerazione eno-meccanica, in un periodo ⁽¹⁶⁾ in cui la segmentazio-

(14) Paradigmatico l'esempio del gruppo attivato dall'OICCE per l'acquisto da Edison di gas ed energia, che, pur non prevedendo tasse di iscrizione o quote associative, ha visto partecipare solo le 15 imprese di maggiori dimensioni (SpA).

(15) Svariati fattori hanno contribuito all'indebolimento del modello produttivo distrettuale. Da un lato l'apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro e la stabilità valutaria hanno reso meno competitivi i prezzi delle merci prodotte all'interno dell'Unione Europea rispetto a quelli dei concorrenti appartenenti ad aree non euro; dall'altro, l'ingresso sul mercato mondiale di paesi a basso costo del lavoro (Alacevich, 1996; Viesti, 1996) e la ristrutturazione delle grandi imprese in sistemi di produzione a rete (Bagnasco, 1996; Whitford, 2001) hanno progressivamente eroso i vantaggi legati ai costi di produzione, alla flessibilità e alla reattività rispetto ai cambiamenti della domanda delle aggregazioni di piccole e medie imprese concentrate geograficamente.

(16) Secondo Garofoli (1999), «l'età dell'oro di molti distretti industriali in Italia è rappresentata dagli anni '70». A partire dalla seconda metà degli anni Ottanta, invece, cambiano radicalmente «il quadro internazionale e le regole di interazione tra le imprese. [...] La gran parte delle produzioni dei distretti industriali non gode di forti incrementi della domanda» e il ritmo di crescita della produzione si allinea «al ritmo di crescita della domanda internazionale che è generalmente inferiore al ritmo di crescita della produttività delle lavoro». A ciò si aggiunge la maggiore competizione da parte dei paesi e-

ne della produzione a livello locale sembrava non essere più una soluzione efficace per competere con successo sui mercati internazionali, e il peculiare sistema di valori comunitari, in cui individualismo e competizione rappresentano gli stimoli principali dell'agire, rappresentano due pre-condizioni nelle quali ricercare il senso della scelta del distretto di concentrare da subito tutte, o quasi, le fasi del processo produttivo nei singoli stabilimenti. Scelta che, se da un lato ha allontanato il distretto dal canonico modello marshalliano, dall'altro evidenzia come, ancora oggi, alcuni contesti locali siano in grado fornire tutte quelle *risorse localizzate* di cui le imprese necessitano per poter essere competitive sui mercati mondiali. Al momento attuale, infatti, l'unica forma di ibridazione sistematica del locale con i livelli territoriali di ordine superiore riguarda le fasi di intermediazione e commercializzazione dei prodotti eno-meccanici. In altre parole, nel caso del distretto di Canelli-Santo Stefano Belbo, le esternalità in termini di capitale sociale e di conoscenze tacite, insieme ai vantaggi di prossimità, continuano a contare, non solo per alcune fasi e funzioni, ma per tutto il processo produttivo che caratterizza il sistema locale.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ALACEVICH F., *Le condizioni non economiche della cooperazione fra imprese. Il caso dei centri servizi calzaturieri*, in «Sviluppo Locale», Torino, 1996, 2-3, pp. 191-206.
- BAGNASCO A., *Il cambiamento sociale in Italia*, in «Sviluppo Locale», Torino, 1996, 2-3, pp. 26-42.
- BAGNASCO A., *Società fuori squadra*, Bologna, Il Mulino, 2003.
- BAGNASCO A. e altri, *Reti di imprese: fenomeni emergenti*, in AIP-ASSOCIAZIONE ITALIANA DELLA PRODUZIONE (a cura di), *Reti d'impresa oltre i distretti*, Milano, Ed. Il Sole 24 Ore, 2008.
- BECATTINI G., *Il Distretto Industriale*, Torino, Rosenberg & Sellier, 2000.
- BIGNANTE E., *Sviluppo rurale: il problema della delimitazione dei sistemi rurali territoriali*, in «BSGI», Roma, 2005, pp. 747-762.
- BIGNANTE E., *Il Roero: una storia piemontese di viticoltura e sviluppo locale*, in «BSGI», Roma, 2007, pp. 167-182.
- BORRIONE P. e W. SANTAGATA, *Patrimonio culturale e cultura materiale*, in W. SANTAGATA e M. TRIMARCHI (a cura di), *Turismo culturale e crescita del territorio. Identità, tradizioni e piaceri nel Monferrato*, Milano, F. Angeli, 2007, pp. 39-72.
- BRUSCO S. e E. RIGHI, *Industrial Policy and Social Consensus: The Case of Modena (Italy)*, in «Economy and Society», Londra, 1989, 18, 4, pp. 405-424.
- CAPECCHI V. e A. ALAIMO, *L'industria delle macchine automatiche a Bologna, un caso di specializzazione flessibile*, in P. D'ATTORE e V. ZAMAGNI (a cura di), *Distretti, imprese, classe operaia. L'industrializzazione dell'Emilia-Romagna*, Milano, F. Angeli, 1992, pp. 191-238.

mergenti, da un lato, e delle grandi imprese riorganizzatesi in sistemi a rete dall'altro, che si traduce per i distretti in vere e proprie riduzioni della domanda aggregata. Queste nuove condizioni producono nei fatti un aumento delle relazioni competitive tra imprese e «l'adozione di strategie più vincolistiche e gerarchizzate nei confronti delle imprese produttrici di componenti o specializzate in specifiche fasi di lavorazione e di conseguenza il venir meno di alcuni caratteri tipici del distretto industriale nella sua fase evolutiva e di maggior successo» (pp. 384-386).

- CONTI S. e P. GIACCARIA, *Towards a Theory of Local Development. A Systemic Approach*, paper presentato alla conferenza *Local Development: Issues of Competition, Collaboration and Territoriality*, Commission on the Dynamics of Economic Spaces and Study Group on Local Development of the International Geographical Union, Torino 10-14 luglio 2001.
- COOKE P. e R. HUGGINS, *Il Cluster dell'alta tecnologia di Cambridge*, in «Sviluppo Locale», Torino, 2001, n. 16, pp. 34-60.
- COOKE P. e K. MORGAN, *The Associational Economy*, Oxford, Oxford University Press, 1998.
- DEI OTTATI G., *La recente evoluzione economica dei distretti industriali toscani*, in «Sviluppo Locale», Torino, 1996, 2-3, pp. 92-124.
- DEI OTTATI G., *Resistenza e cambiamento dei distretti industriali negli anni '90*, in «Urbanistica Informazioni», Roma, 2005, 201, pp. 60-61.
- DEMATTEIS G., *Per una geografia della territorialità attiva e dei valori territoriali*, in P. BONORA (a cura di), *SLoT quaderno 1*, Bologna, Baskerville, 2001, pp. 11-30.
- DEMATTEIS G. e F. GOVERNA, *Il territorio nello sviluppo locale. Il contributo del modello SLoT*, in G. DEMATTEIS e F. GOVERNA (a cura di), *Territorialità, sviluppo locale, sostenibilità: il modello SLoT*, Milano, F. Angeli, 2005, pp. 15-38.
- DICKEN P., *Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century. Fourth Edition*, Londra, Sage, 2003.
- FERRUCCI L. e R. VARALDO, *La natura e la dinamica dell'impresa distrettuale*, in «Economia e politica industriale», Milano, 1993, 80, pp. 73-97.
- GAROFOLI G., *Sistemi locali d'impresa e performance dell'impresa minore in Italia*, in F. TRAÛ (a cura di), *La questione dimensionale nell'industria italiana*, Bologna, Il Mulino, 1993, pp. 359-407.
- GOVERNA F., *Sul ruolo attivo della territorialità*, in G. DEMATTEIS e F. GOVERNA (a cura di), *Territorialità, sviluppo locale, sostenibilità: il modello SLoT*, Milano, F. Angeli, 2005, pp. 39-67.
- GRANDINETTI R. e E. RULLANI, *Impresa transnazionale ed economia globale*, Roma, La Nuova Italia Scientifica, 1996.
- GUERRIERI P., S. IAMMARINO e C. PIETROBELLI, *Introduction*, in P. GUERRIERI, S. IAMMARINO e C. PIETROBELLI (a cura di), *The Global Challenge to Industrial Districts*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 2001, pp. 1-10.
- GUERRIERI P. e S. IAMMARINO, *The Dynamics of Italian Industrial Districts: Towards a Renewal of Competitiveness*, in P. GUERRIERI, S. IAMMARINO e C. PIETROBELLI (a cura di), *The Global Challenge to Industrial Districts*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 2001, pp. 35-62.
- HARRISON B., *Lean and Mean*, New York, Basic Books, 1994.
- IDSE-CNR, *Trasformazioni Strutturali e Competitività dei Sistemi Locali di Produzione*, Milano, F. Angeli, 1999.
- ISMEA, *I vini DOC e DOCG: una mappatura della vitivinicoltura a denominazione di origine*, Roma, ISMEA, 2007.
- NASSIMBENI G., *Local Manufacturing Systems and Global Economy: Are They Compatible? The Case of the Italian Eyewear District*, in «Journal of Operations Management», Raleigh, 2003, 21, 2, pp. 151-171.

- PADOA-SCHIOPPA T., *Il Credito cooperativo in Italia: realtà e problemi*, in F. CESARINI, G. FERRI e M. GIARDINO (a cura di), *Credito e Sviluppo: Banche Locali Cooperative e Imprese Minori*, Bologna, Il Mulino, 1997, pp. 521-535.
- SFORZI F., *The Industrial District and the New Italian Economic Geography*, in «European Planning Studies», Londra, 2002, 10, 4, pp. 439-117.
- STABER U., *The Structure of Network in Industrial Districts*, in «International Journal of Urban and Regional Research», Oxford, 2001, 25, 3, pp. 537-550.
- STORPER M. e A. SCOTT, *The Whealt of Regions: Market Forces and Policy Imperatives in Local and Global Context*, in «Futures», Londra, 1995, 27, 5, pp. 505-506.
- VELTZ P., *Economia e territori: dal mondiale al locale*, in P. PERULLI (a cura di), *Neoregionalismo*, Torino, Bollati Boringhieri, 1998, pp. 128-151.
- VIESTI G., *La competitività internazionale del distretto serico comasco*, in «Sviluppo Locale», Torino, 1996, 2-3, pp. 141-162.
- WITHFORD J., *The Decline of a Model? Challenge and Response in the Italian Industrial Districts*, in «Economy and Society», Londra, 2001, 30, 1, pp. 38-65.

TOWARD TERRITORIAL PLATFORMS? EVIDENCE FROM CANELLI-SANTO STEFANO BELBO INDUSTRIAL DISTRICT. – This case study tries to reconstruct the transformation process that involved the Canelli-Santo Stefano Belbo industrial district, a territorial context characterized, in the last two decades, by deep socio-economic changes that sum up in the achievement of new identity logics related to the valorization of the local milieu inborn potentialities. Furthermore, the district dimension of the area allowed to test some recent hypotheses of the literature related to the ability of districts to supply the localized resources that enterprises need in order to compete on international markets and, contextually, to search traces of a possible transition of this district towards a new model of production territorial organization i.e. the territorial platform.

Università e Politecnico di Torino, Dipartimento Interateneo Territorio

demetrio@econ.unito.it