

VINCENZO DEMETRIO

APPRENDIMENTO COLLETTIVO E *NETWORKING* NEL DISTRETTO DI CANELLI-SANTO STEFANO BELBO

Introduzione. – Osservando la letteratura sui distretti o, più in generale, quella relativa ai sistemi produttivi locali, possiamo notare come la maggior parte degli aspetti ritenuti caratterizzanti le agglomerazioni, quali *flessibilità, piccola dimensione, divisione del lavoro, specializzazione* eccetera, non risultino propri del distretto di Canelli-Santo Stefano Belbo (Demetrio, 2009). In questo contesto territoriale le ragioni dell'agglomerazione sono da ricercare altrove, per esempio nella capacità del sistema locale di favorire l'accumulazione di elevati livelli di conoscenza contestuale (Belussi e Pilotti, 2000).

Il tema delle relazioni tra agglomerazione e processi di apprendimento e innovazione localizzati ha ricevuto un'attenzione crescente a partire dalla seconda metà degli anni Novanta del secolo scorso. Fino ad allora, i contributi della letteratura erano orientati verso la comprensione dei presupposti territoriali della cooperazione tra imprese o l'individuazione delle potenziali problematiche dell'azione collettiva (Lawson e Lorenz, 1999). Un punto di vista ampiamente condiviso da economisti e geografi economici è che la conoscenza si crei e si diffonda in modo pervasivo all'interno di sistemi produttivi locali. Da un lato la natura pubblica della conoscenza (Arrow, 1962) e dall'altro gli *spillovers* di conoscenza localizzati (Jaffe, 1989; Jaffe, Trajtenberg e Henderson, 1993) favorirebbero la diffusione nel sistema della cosiddetta *atmosfera industriale* ⁽¹⁾. Lavori più recenti, invece, sottolineano l'importanza di tipi di prossimità diversi da quella fisica nel facilitare la diffusione della conoscenza e nel favorire i processi di «apprendimento collettivo» (Maskell e Malmberg, 1999; Capello e Faggian, 2005).

In un quadro interpretativo riconducibile a questo ultimo gruppo di modelli, cercheremo di estendere alla scala distrettuale l'analisi dello sviluppo delle competenze e delle conoscenze effettuata a livello d'impresa. La discussione si struttura in quattro parti. Nella prima si propone una sintetica rassegna della letteratura sul tema dell'apprendimento collettivo. Nella seconda parte sono presentati i risultati dell'analisi di un campione ⁽²⁾ rappresentativo delle imprese del distretto. La terza si propone di documentare la natura e la misura dei processi legati all'apprendimento collettivo all'interno del distretto. La quarta conclude.

(1) Vale a dire la diffusione della conoscenza contestuale *nell'aria*.

(2) I dati qui riportati fanno riferimento a una campagna d'interviste realizzate nel 2008 dal sottoscritto e dalla dottoressa Patrizia Massano che pubblicamente ringrazio.

Apprendimento collettivo e capitale relazionale. – In letteratura il concetto di apprendimento collettivo fa generalmente riferimento alla capacità di un particolare contesto territoriale (in particolare regionale) di generare o facilitare la diffusione di comportamenti innovativi da parte delle imprese che vi partecipano (Camagni, 1991 e 1995; Lawson e Lorenz, 1999). L'obiettivo, qui, sembra essere quello di trovare una sintesi capace di integrare la prospettiva micro, fondata sull'impresa, con quella meso, legata al territorio. Se in questi contributi il contesto locale gioca un ruolo cruciale nel migliorare le *performances* innovative delle imprese, nondimeno le modalità con cui la *prossimità* agisce sulla diffusione delle conoscenze differiscono profondamente tra le diverse scuole di pensiero (Capello e Fagian, 2005).

Una prima serie di studi (Audretsch e Feldman, 1996; Jaffe, 1989) sottolinea il ruolo della *prossimità fisica* che, attraverso l'azione di *knowledge spillovers*, permetterebbe alla conoscenza di circolare più velocemente ed efficientemente tra gli attori.

Un secondo gruppo di studi (Camagni, 1995; Camagni e Capello, 2002; Capello e Fagian, 2005), invece, attribuisce un ruolo chiave alla *prossimità relazionale*. Alla base di questi contributi vi è la convinzione che si possano attivare processi di apprendimento collettivo solo in presenza di forti sinergie tra agenti che condividono regole di comportamento, tradizioni e valori. Camagni, per esempio, definisce l'apprendimento collettivo come «il processo dinamico e cumulativo di produzione di conoscenza, connesso con i meccanismi di interazione tipici di un'area caratterizzata da un forte senso di appartenenza e sinergie relazionali» (Camagni, 1995, p. 203).

Un terzo filone teorico (Cowan, David e Foray, 2000; Lissoni, 2001; Giuliani, 2005), infine, evidenzia la centralità della *prossimità tecnologica e cognitiva* nello spiegare i processi di scambio e utilizzo della conoscenza a livello locale. Secondo questo gruppo di studi la presenza di sinergie tra agenti non implica necessariamente lo scambio di conoscenze che sarebbe altresì connesso alla presenza di basi cognitive (o *absorptive capacities*) ⁽³⁾ affini tra attori co-localizzati. Pur nascendo in ambiti disciplinari differenti, gli ultimi due approcci presentano numerosi elementi di convergenza. Si pensi al paradigma teorico evolutivo (Nelson e Winter, 1982), su cui si fondano la quasi totalità dei lavori della scuola regionalista e la centralità delle reti locali, sia pure limitata a un sottogruppo, nei processi di diffusione della conoscenza per gli approcci del terzo tipo.

In estrema sintesi potremmo sostenere, riprendendo Lawson e Lorenz (1999), che l'apprendimento collettivo territoriale possa essere inteso come la nascita e la diffusione a livello locale di linguaggi e procedure comuni in grado di facilitare la cooperazione e la soluzione di problemi comuni. L'esistenza di un linguaggio comune (standard comuni di onestà e condivisione delle informazioni) e la condivisione di conoscenze di natura tecnica e di tipo organizzativo faciliterebbero la trasmissione delle conoscenze a livello locale, grazie alla possibilità per le imprese di collaborare in progetti tecnologici, suddividendo le responsabilità tra le diverse unità produttive. Come sottolineano Keeble e altri (1999), il concetto di apprendimento collettivo a livello regionale ha numerose affinità con i modelli della *learning region* (Asheim, 1996; Simmie, 1997; Morgan, 1997) e dei *regional innovation systems* (Cooke, Uranga e Etxebarria, 1997; Cooke e Morgan, 1998). Nondimeno questi ultimi enfatizzano maggiormente il ruolo di istituzioni e organizzazioni non economiche (governi, organizzazioni formative, agenzie di sviluppo, università) ⁽⁴⁾, rispetto alle reti e all'intensità delle relazioni tra imprese, nel modellare la capacità innovativa territoriale.

(3) Vale a dire la capacità delle imprese di identificare e acquisire la conoscenza disponibile nell'ambiente esterno.

(4) Realtà pressoché assenti all'interno del distretto di Canelli-Santo Stefano Belbo.

Tab. 1 – *Dati sintetici del campione d'impresa esaminate*

Classe addetti	Imprese intervistate	Numero medio di addetti	Permanenza media delle imprese sul mercato (anni)	Fatturato medio per impresa (migliaia di €)	Export medio per impresa (% del fatturato)	Brevetti medi per impresa
Da 1 a 20	8	17	27	4.040	74	0,6
Da 21 a 50	4	45	12	7.875	65	0,3
Da 51 a 100	2	73	49	10.750	68	21,5

Le risultanze dell'analisi. – Il campione ⁽⁵⁾ esaminato è composto da 14 imprese monolocalizzate a proprietà familiare e/o uni-personale, che si distribuiscono su tre classi di occupazione. Si tratta di imprese di lunga tradizione per il distretto: in particolare, le unità di maggiori dimensioni sono presenti sul mercato da oltre quarant'anni, mentre la quasi totalità delle piccole da oltre venti. Il gruppo relativamente più giovane è formato dalle imprese con addetti compresi tra 21 e 50 che generalmente non superano i vent'anni.

Le imprese indagate si caratterizzano per andamenti crescenti di occupazione e fatturato, costanti utili d'esercizio ed elevati livelli di *export*, in molti casi superiori all'80% delle vendite complessive. Esse operano principalmente nel comparto dei beni strumentali, con produzioni che servono il settore delle bevande (di cui il vino rappresenta solo una parte), l'alimentare e il farmaceutico. Nel campione, la dimensione d'impresa sembra condizionare la forma giuridica. In particolare, tutte le imprese comprese nella classe 51-100 assumono la forma di SpA, mentre quelle comprese nello strato 21-50 hanno la forma di Srl. Infine, le attività più piccole si ripartiscono equamente tra società a responsabilità limitata, in nome collettivo e in accomandita semplice.

La tabella 1 presenta alcuni dati sintetici utili per una migliore comprensione della natura del campione. In particolare, è evidente che i primi due strati sono popolati da aziende molto vicine alla soglia di classe.

Interessante il dato relativo ai brevetti che, pur non evidenziando una relazione diretta tra dimensione d'impresa e propensione a brevettare, suggerisce un legame tra questa ultima e il periodo di presenza sul mercato dell'impresa (corr. = 0,760; α = 0,01).

Specializzazione e integrazione verticale. – Il 64% del campione risulta composto da imprese plurispecializzate. In questa fase, sono state considerate plurispecializzate le imprese che offrissero almeno due famiglie di prodotti e per le quali il fatturato generato dal prodotto principale fosse minore o uguale al 70% del fatturato totale.

Osservando l'incidenza delle imprese plurispecializzate sui totali di classe, notiamo co-

(5) Per la selezione del campione da analizzare è stato utilizzato un *campionamento stratificato proporzionale* che, a partire dalla distribuzione dell'universo in strati legati alla dimensione d'impresa, ha estratto un campione casuale semplice, proporzionale alla dimensione di ciascuno strato. Pur rispettando rigidamente i criteri di selezione, il campione effettivamente ottenuto sembra sovra-rappresentare alcuni strati dell'universo di riferimento. La non perfetta sovrapposibilità tra distribuzione del campione e dell'universo non inficia la rappresentatività del campione così ottenuto, da un lato perché non esiste alcuna possibilità di controllare se un campione casuale sia rappresentativo dell'universo a cui si riferisce, dall'altro perché il concetto di rappresentatività si riferisce al disegno di campionamento e non ai gruppi di unità che si estraggono (Cochran, 1977).

Tab. 2 – *Specializzazione e articolazione dei processi produttivi*

Classe addetti	Imprese plurispecializzate	<i>Outsourcing</i> nella logistica esterna (%)	<i>Outsourcing</i> nel marketing e nella comunicazione	Ricorso a contoterzisti (%)	Servizi a terzi: trasform., finitura, imballaggio	Servizi a terzi: R&S, <i>design</i> e progettazione
Da 1 a 20	75	88	50	38	33	0
Da 21 a 50	75	75	50	50	50	0
Da 51 a 100	0	50	50	100	0	50

me la tendenza a diversificare l'offerta (e pertanto a non specializzarsi in singole fasi del processo di produzione o in singole tipologie di prodotti) sia un fenomeno che nel distretto riguarda in particolare le attività appartenenti alle classi dimensionali più piccole.

Esaminando l'universo di riferimento, avevamo già osservato (Demetrio, 2009) che le imprese di dimensioni maggiori (da 101 a 250 addetti) conservavano una specializzazione spinta su una specifica tipologia di prodotti. Dall'analisi del campione emerge che anche le imprese appartenenti alla classe 51-100 si caratterizzano per una bassa diversificazione della propria produzione.

In relazione alle attività in cui si articola il processo produttivo, possiamo osservare che, fatta eccezione per la logistica esterna e il marketing, tutte le funzioni sono svolte all'interno delle imprese. In periodi di intenso carico lavorativo, tuttavia, oltre il 40% del campione ricorre anche a fornitori locali per le fasi di trasformazione dei materiali. Come mostrato in tabella 2, contrariamente alle attese, sono le imprese di maggiori dimensioni a ricorrere più frequentemente a questo tipo di fornitura, generalmente offerta dalle imprese medio-piccole del campione.

La situazione descritta oggettiva la convinzione che almeno il 40% delle imprese fino a 50 addetti sia caratterizzato da un sovradimensionamento del parco macchine e da una non saturazione della forza lavoro, che cerca di compensare proponendo servizi di trasformazione, finitura eccetera ad altre imprese del distretto. Questo tipo di scelta organizzativa, ulteriormente confermata da processi di esternalizzazione di attività pressoché nulli, è attribuita dagli imprenditori intervistati alla necessità di assicurare la massima flessibilità ai clienti, garantendo a questi ultimi la possibilità di modificare il prodotto richiesto anche durante la fase di produzione. Obiettivo che, per essere raggiunto, richiede il controllo diretto di tutte le fasi del processo produttivo e, per conseguenza, di tutti i lavoratori in esso coinvolti.

Innovazione, ricerca e investimenti. – Tutte le imprese analizzate, a esclusione di quelle che svolgono lavorazioni in conto terzi, effettuano in modo sistematico attività di ricerca e sviluppo finalizzata a produrre innovazioni che, oltre all'aumento delle vendite, generalmente consentono agli utilizzatori (clienti) una migliore gestione delle risorse utilizzate nei processi produttivi e significative riduzioni dei costi (legate per esempio a maggiori efficienze energetiche o a risparmi sui costi della manodopera).

L'introduzione di innovazioni è fortemente correlata con attività di ricerca e sviluppo realizzate dall'impresa in collaborazione con i clienti (corr. = 1; $\alpha = 0,01$), mentre meno rilevante risulta la relazione tra innovazione e ricerca interna all'impresa (corr. = 0.531; $\alpha = 0,05$). Trascurabile, invece, appare il peso dei trasferimenti di conoscenze legati ad associazioni di categoria o alla mobilità interaziendale della forza lavoro.

Tab. 3 – *Investimenti delle imprese locali (in percentuale sul totale di strato)*

Classe addetti	% di investimenti sul fatturato	R&S	Miglioramento qualità produttiva	Miglioramento prodotti esistenti	Creazione nuovi prodotti	Ampliamento capacità produttiva
Da 1 a 20	18	100	63	62,5	88	50
Da 21 a 50	18	100	100	75	75	50
Da 51 a 100	12	100	100	0	100	50

Particolarmente interessante è anche la valutazione dell'ubicazione dei clienti. L'indice di correlazione tra innovazione e attività di ricerca e sviluppo in collaborazione con i clienti è pari all'unità nel caso di clienti appartenenti ai paesi dell'Unione, mentre risulta meno significativo quando ci si riferisca a clienti ubicati nella regione (corr. = 0,677; $\alpha = 0,05$) o in altre zone del mondo, per esempio l'America Latina (corr. = 0,677; $\alpha = 0,05$).

Tutte le imprese del campione hanno effettuato significativi investimenti nel recente passato (ultimi cinque anni). Si tratta di elevate quote di fatturato impiegate principalmente in ricerca e sviluppo, miglioramento della qualità produttiva, creazione di nuovi prodotti e ampliamento della capacità produttiva. La tabella 3 evidenzia un'interessante differenza tra gli investimenti delle imprese medio-piccole del campione e quelli delle aziende relativamente più grandi. Nella fattispecie, mentre le prime utilizzano parte delle quote di investimenti a disposizione per migliorare i prodotti esistenti, le seconde optano prevalentemente per la creazione di nuovi prodotti. Le diverse propensioni evidenziate spiegano, in parte, anche i differenti atteggiamenti delle due tipologie di imprese rispetto ai processi di imitazione dei concorrenti: mentre quelle di minori dimensioni vedono nell'imitazione una seria minaccia per il mantenimento delle posizioni acquisite, quelle più grandi sono in grado di limitarne i pericoli grazie alla continua introduzione di prodotti qualitativamente superiori.

I mercati. – Se si escludono i contoterzisti, il cui mercato è prevalentemente nazionale, e i componentisti, con un bacino di domanda europeo, le imprese intervistate coprono pressoché tutti i mercati mondiali. Esistono, tuttavia, delle differenze tra la copertura del mercato realizzata dalle aziende e la dimensione delle stesse. Da un lato le imprese di maggiori dimensioni, in aggiunta a una copertura pressoché totale delle piazze consolidate (Italia, UE27, Europa dell'Est, America Settentrionale e America Latina), tendono a ricercare sempre nuovi mercati, per esempio Australia, Israele e Sudafrica, ma anche Giappone. Dall'altro, le imprese più piccole si limitano a sondare i mercati tradizionali alla ricerca di applicazioni alternative delle proprie macchine, attuando processi di imitazione una volta verificato il successo delle grandi nei nuovi mercati. Quanto descritto è accaduto alcuni anni or sono per il mercato latinoamericano, mentre è al momento in atto per il mercato australiano.

Le difficoltà di penetrazione su alcuni mercati, riguardanti prevalentemente le imprese medio-piccole del campione ⁽⁶⁾, sono legate, per ammissione degli intervistati, alle minori risorse disponibili per la promozione e alla forte dipendenza da intermediari esteri. Oltre alle ragioni menzionate, uno dei maggiori ostacoli alle esportazioni per queste imprese è l'apprezzamento dell'euro sul dollaro, che rende i prezzi dei beni meno competitivi rispet-

(6) In particolare, i mercati asiatico e nordamericano risultano più ostici per le imprese fino a 50 addetti, mentre il mercato russo e dell'Est europeo risultano meno battuti dalle imprese medie del campione (classe 21-50).

Tab. 4 – *Copertura del mercato da parte delle imprese locali (in percentuale sul totale di strato)*

Classe addetti	Italia	UE 27	Altri paesi europei	Asia	Nord America	America Latina	Altro
Da 1 a 20	100	88	88	38	50	88	25
Da 21 a 50	100	100	50	50	0	100	100
Da 51 a 100	100	100	100	100	100	100	50

to a quelli dei concorrenti appartenenti ad aree non euro. Tuttavia, l'apprezzamento dell'euro sul dollaro è percepito in modo diametralmente opposto dalle diverse classi di attività. In particolare, se da un lato le imprese fino a 50 addetti lo considerano un ostacolo alle vendite, attribuendogli un peso negativo, le imprese maggiori ritengono possa offrire un'opportunità proprio per incrementare la vendita di macchinari e pertanto ne valutano positivamente l'influenza.

Questo tipo di divergenze interpretative è da ricondurre con tutta probabilità alle differenti tipologie di prodotti offerti dalle diverse classi di imprese.

La svalutazione del dollaro ha permesso ai produttori vitivinicoli statunitensi di offrire sui mercati internazionali prodotti caratterizzati da un migliore rapporto qualità-prezzo rispetto ai concorrenti dell'area euro. I maggiori volumi di vendita e di ricavi, realizzati grazie alla persistenza di un rapporto di cambio favorevole, hanno consentito ai primi di sostituire il proprio parco macchine con apparecchi di ultima generazione. Questa situazione ha di fatto favorito le imprese appartenenti allo strato superiore del campione analizzato ⁽⁷⁾ che, pur producendo macchine relativamente più care rispetto ai concorrenti non europei, grazie alla costante introduzione di nuovi prodotti erano in grado di offrire beni tecnologicamente superiori e quindi più performanti dal punto di vista energetico, delle risorse utilizzate eccetera. Viceversa, le imprese più piccole e in particolare quelle caratterizzate da tassi di sostituzione dei prodotti più bassi, sono state pressoché estromesse dal mercato a causa di un rapporto qualità-prezzo dell'offerta penalizzante rispetto ai concorrenti.

Relazioni con il territorio. – Passando all'analisi delle relazioni con il territorio, abbiamo osservato che tutte le imprese intervistate sono consapevoli di appartenere a una filiera produttiva concentrata geograficamente, ma che soltanto il 62% delle attività ritiene che lo sviluppo della concentrazione geografica possa avere una qualche influenza sulla competitività dell'impresa. Profondamente diversa è la percezione del ruolo dell'agglomerazione tra le varie classi di attività. In particolare, le imprese con meno di 50 addetti si dividono equamente tra chi ritiene che l'agglomerazione possa favorire le commesse comuni e la promozione congiunta (co-marketing) e chi vede nell'agglomerazione un'opportunità di visibilità, riconoscibilità e apprezzamento internazionale. Per le imprese con più di 50 addetti il ruolo della concentrazione è, invece, quello di favorire sinergie, cooperazione e progettazione tra imprese.

(7) La penetrazione del mercato nordamericano da parte delle imprese appartenenti alla classe 51-100 è confermata dalla tabella 4. Questo successo rafforza indirettamente quanto sostenuto poco sopra, in relazione ai differenti atteggiamenti delle due tipologie di imprese rispetto ai processi di imitazione dei concorrenti. Introducendo nuovi prodotti con una cadenza più bassa, le attività di minori dimensioni sono più sensibili ai processi di imitazione e meno concorrenziali rispetto alle imprese più grandi in termini di *performance* dei prodotti offerti.

Le differenze nelle modalità di percezione del ruolo della concentrazione sono, con tutta probabilità, riconducibili al diverso peso attribuito proprio ai processi imitativi. In particolare: se per le imprese oltre i 50 addetti i vantaggi idealmente conseguibili, attraverso processi di cooperazione e co-progettazione a livello locale, sopravanzerebbero le diseconomie legate ai processi di imitazione (comunque avvertiti come poco penalizzanti visti i continui e rilevanti investimenti per la ricerca e lo sviluppo di nuovi prodotti), per le piccole imprese, in particolare per quelle *leader* di mercato (caratterizzate da una limitata disponibilità di risorse e da tempistiche di rinnovo dei prodotti più lunghe), i processi di imitazione sono percepiti come una continua minaccia al mantenimento/miglioramento delle posizioni già acquisite sui mercati internazionali.

I processi di apprendimento collettivo nel distretto. – Secondo la letteratura (Keeble e altri, 1999; Capello e Faggian, 2005), i fenomeni di apprendimento collettivo in contesti territoriali circoscritti possono essere individuati attraverso il monitoraggio di tre processi distinti: *a*) la creazione di nuova imprenditorialità (*spin-off*), che incorpora competenze tecnologiche e manageriali maturate in altre imprese locali; *b*) la frequenza e l'importanza delle interazioni e delle reti interne all'area; *c*) l'importanza dei flussi di personale qualificato tra imprese locali.

In relazione al primo punto le interviste hanno rivelato l'esistenza, tra gli anni Ottanta e la prima metà dei Novanta, di una prima ondata di *spin-off* che, a partire dalla OMEC (Officine Meccaniche Canelli), ha dato origine alla gran parte delle imprese del distretto. Fondata nel 1946 e in attività fino agli anni Ottanta, la OMEC produceva riempitrici di piccole dimensioni occupando oltre 150 dipendenti. Grazie a processi di *reverse engineering* delle macchine per l'imbottigliamento francesi e tedesche e il contemporaneo sforzo, tributario delle strette relazioni intrattenute con le cantine sociali dell'area, di interpretazione delle esigenze delle aziende vinicole e di adattamento dei macchinari alle diverse fasi della lavorazione, i tecnici (operai/capisquadra) della OMEC hanno progressivamente maturato esperienze e abilità progettuali capitalizzate con l'avviamento di attività proprie. Nondimeno, occorre rilevare che il processo di gemmazione di attività produttive dall'impresa madre, nel caso di Canelli, è stato solo parzialmente spontaneo, non per la mancanza di una volontà diffusa di mettersi in proprio da parte del personale specializzato, quanto piuttosto per la necessità di trovare forme alternative d'impiego che valorizzassero il patrimonio di conoscenze acquisite a seguito del fallimento dell'azienda di riferimento.

Se questa prima fase di gemmazione di nuove attività è altresì coerente con l'idea di Belussi e Pilotti (2000), secondo cui la diffusione della conoscenza a livello di sistemi locali è conseguibile attraverso trasformazione dei tecnici in imprenditori, ciò che sorprende è l'assenza di successive ondate di *spin-off* che avrebbero dovuto popolare il distretto di nuove PMI innovative. I mancati *spin-off* e le scarse esternalizzazioni sembrano, peraltro, motivati dalla limitata tendenza ad attivare relazioni di fornitura interne al distretto. Avevamo già avuto modo di osservare (Demetrio, 2009) come nel distretto manchino fenomeni di specializzazione in singole fasi del processo produttivo e di divisione del lavoro, ma l'analisi del campione rafforza ulteriormente questo dato, mettendo in luce una bassa propensione degli imprenditori locali a interagire con le imprese co-localizzate⁽⁸⁾. In particolare, questa interazione si limiterebbe a forme di cooperazione nelle fasi a valle del processo produttivo, quali: marketing e promozione (corr. = 0,866; α = 0,01), formazione del personale (corr.

(8) Si veda il paragrafo *Specializzazione e integrazione verticale*.

= 0,603; $\alpha = 0,05$) o in alternativa alla formazione di reti d'impresa che, di volta in volta, si compongono per fornire impianti di confezionamento e imballaggio completi.

È facile comprendere che la presenza di stabili relazioni di acquisto-fornitura tra le imprese del distretto, generalmente considerate tra le fondamenta dei processi di diffusione della conoscenza a livello locale (Keeble e altri, 1999; Lawson e Lorenz, 1999; Capello e Faggian, 2005), in un contesto già ampiamente caratterizzato dalla presenza di fenomeni imitativi ⁽⁹⁾ favoriti dalla prossimità fisica, sociale e culturale propria dell'area, non potrebbe che rendere ancora più semplice il beneficiare di altrui spese in conoscenza, con il risultato ultimo di scoraggiare questo tipo di investimenti. In questa ottica, pertanto, la scelta di dotarsi di *strutture produttive verticalmente integrate* e di attivare relazioni funzionali a scala sovralocale può essere interpretata come un tentativo messo in atto a livello di sistema per arginare o tentare di arginare i processi di imitazione o in altri termini di diffusione della conoscenza.

Tra le forme di collaborazione extralocali più diffuse tra imprese del campione troviamo: attività finalizzate a commesse comuni con i fornitori nazionali (corr. = 0,522; $\alpha = 0,05$), alla co-progettazione con i clienti europei (corr. = 0,679; $\alpha = 0,01$), a scambi azionari con le imprese italiane ed europee di altri settori (corr. = 0,679; $\alpha = 0,01$). È facilmente intuibile che la gran parte di queste interazioni prevede inevitabilmente scambi di conoscenze che, oltre a rendere più performanti le imprese (Boschma e ter Wal, 2007), evitano al diretto fenomeni di *lock-in* cognitivo (Camagni, 1991; Bathelt, Malmberg e Maskell, 2004).

Infine, per quel che concerne i flussi di personale qualificato, occorre premettere che, da un lato, l'attrazione di capitale umano a elevata qualificazione dall'esterno del distretto è fortemente ostacolata dalla struttura dimensionale delle imprese che, nella maggior parte dei casi, non hanno le risorse a disposizione di molte delle grandi realtà industriali presenti in regione (si pensi per esempio a Ferrero, Fiat, Mondo ecc.) per attrarre o, in taluni casi, trattenere il personale altamente qualificato. Dall'altro, la mobilità del personale qualificato all'interno del distretto è fortemente limitata in uscita dalle scelte degli imprenditori, che sono disposti ad accettare il sovradimensionamento della propria attività pur di non perdere (o per converso acquisire) risorse umane pregiate. La spiegazione di quest'ultimo fenomeno è offerta da Lawson e Lorenz (1999), secondo cui i flussi di personale qualificato possono portare a una perdita di conoscenza proprietaria e permettere ad altri produttori locali di beneficiare dei ritorni di investimenti in nuovi prodotti o tecnologie. D'altro canto, gli stessi flussi possono apportare alcune conoscenze complementari che possono rivelarsi utili nelle fasi di progettazione dei prodotti o nella promozione dei prodotti sui mercati (*ibidem*, p. 309).

In sintesi, sebbene non emergano evidenze di un forte interscambio di personale qualificato all'interno del distretto, le imprese intervistate sono concordi nell'affermare che il territorio è per loro fonte di vantaggi competitivi differenziali, legati alla possibilità di accedere a saperi e capacità progettuali maturati nell'area grazie a una tradizione produttiva di lungo corso. In altre parole, le imprese del distretto ritengono centrale – per l'accumulazione della conoscenza e l'attività innovativa – la possibilità di disporre di un bacino sempre crescente di forza lavoro caratterizzato da elevate competenze tecnologico-professionali.

Conclusioni. – Il concetto di apprendimento collettivo si fonda sulla convinzione che le agglomerazioni regionali di PMI possano, date alcune favorevoli condizioni di natura socioeconomica e istituzionale e una sufficiente evoluzione storica, sviluppare la capacità di

(9) Si pensi, per esempio, a quanto osservato nel paragrafo *Mercati*.

autosostenere apprendimento, innovazione e fabbricazione di nuovi prodotti da parte delle imprese.

Lo sviluppo della capacità di apprendimento collettivo richiede, da un lato, la presenza di precondizioni per l'apprendimento – identificabili nell'impegno, nella collaborazione, accettazione e condivisione di codici di comportamento taciti – e, dall'altro lato, la diffusione delle competenze all'interno del sistema locale. In particolare, la presenza delle precondizioni identificate favorirebbe la nascita di reti formali e informali d'impresa, che diventerebbero veicolo di trasmissione delle conoscenze all'interno del sistema.

Questo elaborato rappresenta un tentativo, seppur rozzo, di applicare questo modello teorico allo studio del caso del distretto di Canelli-Santo Stefano Belbo, un sistema territoriale caratterizzato dalla presenza di una cultura produttiva specifica e chiaramente identificabile e da diffusi processi di ricerca e innovazione (basti pensare in proposito all'elevata percentuale di fatturato destinata dalle imprese del distretto agli investimenti in ricerca e sviluppo), che si traducono nella costante introduzione di nuovi prodotti sul mercato da parte delle imprese.

In linea con quanto sostengono Lawson e Lorenz (1999), la specifica cultura tecnica del distretto è il frutto di un ricco processo di interazione locale tra produttori (le imprese enomeccaniche) e utilizzatori (le imprese vitivinicole) di tecnologia; nondimeno, se si eccettuano una prima ondata di *spin-off* che, a partire dalla OMEC, ha dato origine alla maggior parte delle imprese locali e limitati fenomeni di mobilità di personale qualificato tra imprese del distretto, poco o nulla rimane delle manifestazioni empiriche attraverso cui la letteratura verifica l'esistenza delle precondizioni all'apprendimento collettivo.

Nello specifico, un aspetto particolarmente sorprendente è connesso al numero estremamente limitato di stabili relazioni locali di acquisto/fornitura all'interno del distretto. Secondo Capello e Faggian (2005), infatti, il capitale relazionale nella forma di cooperazione⁽¹⁰⁾ implicita ed esplicita tra attori rappresenta il substrato dei processi di apprendimento collettivo. Nondimeno, riteniamo che la scarsa o nulla presenza di questo tipo di relazioni continuative non implichi necessariamente l'assenza di fenomeni di trasmissione della conoscenza all'interno del distretto. Giuliani (2005), Giuliani e Bell (2005), Boschma e ter Wal (2007) mostrano, per esempio, come le reti di fornitura e le reti di trasmissione della conoscenza differiscano in maniera strutturale, con le seconde generalmente caratterizzate, rispetto alle prime, da un elevato numero di attori non in rete. Alla base della mancata connessione vi sarebbero differenze nelle basi cognitive (*knowledge bases*)⁽¹¹⁾ delle diverse imprese (Giuliani, 2005; Giuliani e Bell, 2005). In particolare, mentre le attività produttive con basi cognitive forti e affini tendono a essere fortemente interconnesse, le imprese con una debole base cognitiva hanno minori probabilità di essere inserite in reti di scambio di conoscenze.

Anche se, in generale, la letteratura chiarisce che la combinazione di prossimità geografica e cognitiva (*absorptive capacity*) non favorisce necessariamente la creazione di importanti reti locali di trasmissione della conoscenza (Boschma e ter Wal, 2007), siamo portati a pensare che nel caso del distretto di Canelli-Santo Stefano Belbo questa ipotesi abbia trovato concreta realizzazione. In particolare, la comune formazione degli imprenditori lo-

(10) «Stabili e fruttifere relazioni tra acquirenti e fornitori locali» (Capello e Faggian, 2005, p. 79).

(11) «By knowledge base I mean here the set of information inputs, knowledge and capabilities that inventors draw on when looking for innovative solutions. Knowledge is seen as residing in firms' skilled knowledge workers, who embody tacit capabilities, and at the same time, it is not merely the sum of each individual's knowledge, since it resides in the organizational memory of the firm» (Giuliani, 2005, p. 5).

cali e la condivisione di passioni e linguaggi (anche e soprattutto tecnici) avrebbero reso talmente simile la base cognitiva delle imprese e fluida la trasmissione delle conoscenze, da rendere necessario a livello locale un impegno opposto a quello di favorire la trasmissione della conoscenza. Impegno che si compendia in tentativi di limitazione alla circolazione del personale tecnico qualificato o all'esternalizzazione di attività produttive.

La continua apertura di finestre verso il mondo esterno (nella forma di partecipazioni delle imprese a reti sovralocali) e i continui e significativi investimenti in ricerca hanno, infine, continuato ad arricchire il bagaglio di conoscenze tacite racchiuse nella forza lavoro, moltiplicando fonti e stimoli disponibili nel distretto ed evitando fenomeni di *lock-in* cognitivo.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ARROW K.J., *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*, in R.R. NELSON (a cura di), *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton, Princeton University Press, 1962, pp. 609-626.
- ASHEIM P., *Industrial Districts as «Learning Regions»*, in «European Planning Studies», Londra, 1996, 4, pp. 379-400.
- AUDRETSCH D.B. e M. FELDMAN, *Spillovers and the Geography of Innovation and Production*, in «American Economic Review», Pittsburg, 1996, 86, pp. 630-640.
- BATHELT H., A. MALMBERG e P. MASKELL, *Clusters and Knowledge: Local Buzz, Global Pipelines and the Process of Knowledge Creation*, in «Progress in Human Geography», Londra, 2004, 28, 1, pp. 31-56.
- BELUSSI F. e L. PILOTTI, *Knowledge Creation and Collective Learning in the Italian Production Systems*, Padova, Università di Padova, Dipartimento di Economia, 2000 (coll. «Discussion Paper», 21).
- BOSCHMA R.A. e A.L.J. TER WAL, *Knowledge Networks and Innovative Performance in an Industrial District: The Case of a Footwear District in the South of Italy*, in «Industry and Innovation», Londra, 2007, 14, 2, pp. 177-199.
- CAMAGNI R., *Local «milieu», Uncertainty and Innovation Networks: Towards a New Dynamic Theory of Economic Space*, in R. CAMAGNI (a cura di), *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, Londra, Belhaven, 1991, pp. 121-142.
- CAMAGNI R., *Global Network and Local Milieu: Towards a Theory of Economic Space*, in S. CONTI, E.J. MALECKI e P. OINAS (a cura di), *The Industrial Enterprise and Its Environment: Spatial Perspectives*, Aldershot, Ashgate, 1995, pp. 195-214.
- CAMAGNI R., *Competitività territoriale, milieux locali e apprendimento collettivo: una contro-riflessione critica*, in CAMAGNI e CAPELLO (2002), 2002 (a), pp. 29-56.
- CAMAGNI R., *On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading?*, in «Urban Studies», Oxford, 2002 (b), 39, 13, pp. 2395-2411.
- CAMAGNI R. e R. CAPELLO (a cura di), *Apprendimento collettivo e competitività territoriale*, Milano, Franco Angeli, 2002.
- CAPELLO R. e A. FAGGIAN, *Collective Learning and Relational Capital in Local Innovation Processes*, in «Regional Studies», Londra, 2005, 39, 1, pp. 75-87.
- COCHRAN W.G., *Sampling Techniques*, New York, Wiley, 1977.
- COOKE P. e K. MORGAN, *The Associational Economy*, Oxford, Oxford University Press, 1998.

- COOKE P.M., M.G. URANGA e G. ETXEBARRIA, *Regional Innovation Systems: Institutional and Organizational Dimensions*, in «Research Policy», Cambridge, 1997, 26, pp. 475-491.
- COWAN R., P. DAVID e D. FORAY, *The Explicit Economics of Knowledge Codification and Tacitness*, in «Industrial and Corporate Change», Oxford, 2000, 9, 2, pp. 211-253.
- DEMETRIO V., *Verso le piattaforme territoriali? Il caso del distretto di Canelli-Santo Stefano Belbo*, in «Bollettino della Società Geografica Italiana», 2009, pp. 689-701.
- GIULIANI E., *The Structure of Cluster Knowledge Networks: Uneven and Selective, not Pervasive and Collective*, Copenhagen, Danish Research Unit for Industrial Dynamics, 2005 («DRUID Working Paper», 05-11).
- GIULIANI E. e M. BELL, *The Micro-determinants of Meso-level Learning and Innovation. Evidence from a Chilean Wine Cluster*, in «Research Policy», Cambridge, 2005, 34, pp. 47-68.
- JAFFE A.B., *Real Effects of Academic Research*, in «American Economic Review», Pittsburgh, 1989, 79, pp. 984-999.
- JAFFE A.B., M. TRAJTENBERG e R. HENDERSON, *Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidence from Patent Citations*, in «Quarterly Journal of Economics», Harvard, 1993, 108, pp. 577-598.
- KEEBLE D. e altri, *Collective Learning Processes, Networking and «Institutional Thickness» in Cambridge Region*, in «Regional Studies», Londra, 1999, 33, 4, pp. 319-332.
- LAWSON C. e E. LORENZ, *Collective Learning, Tacit Knowledge and Regional Innovative Capacity*, in «Regional Studies», Londra, 1999, 33, 4, pp. 305-317.
- LISSONI F., *Knowledge Codification and the Geography of Innovation: The Case of Brescia Mechanical Cluster*, in «Research Policy», Cambridge, 2001, 30, pp. 1479-1500.
- MASKELL P., *Towards a Knowledge-based Theory of the Geographical Cluster*, in «Industrial and Corporate Change», Oxford, 2001, 10, pp. 921-943.
- MASKELL P. e A. MALMBERG, *Localised Learning and Industrial Competitiveness*, in «Cambridge Journal of Economics», Cambridge, 1999, 23, 2, pp. 167-186.
- MORGAN K., *The Learning Region: Institution, Innovation and Regional Renewal*, in «Regional Studies», Londra, 1997, 31, pp. 491-503.
- NELSON R.R. e S.G. WINTER, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Harvard University Press, 1982.
- SIMMIE J. (a cura di), *Innovation, Networks and Learning Regions?*, Londra, Kingsley, 1997.

COLLECTIVE LEARNING AND NETWORKING IN THE CANELLI-SANTO STEFANO BELBO INDUSTRIAL DISTRICT. – This case study investigates the nature and extent of relationships between clustering and innovation in the Canelli-Santo Stefano Belbo industrial district. Through the survey of a sample of ID' firms on the one hand it highlights the importance of cultural proximity (but also of similar knowledge base or absorptive capacity) of firms in the process of knowledge diffusion, while on the other hand it does not seem to support the idea that some of mechanisms or processes identified by the literature reflect the presence of socio-cultural preconditions for learning. Indeed, the high level of innovative capacity reached by the majority of ID' firms seems to exclude the hypothesis that collective learning processes are absent in this district. Even indirectly this work seems to sug-

gest that the literature have to rethink the foundations of knowledge transmission and accumulation, being inter-firms networking and interaction not an imperative conditions for collective learning.

Università e Politecnico di Torino, Dipartimento Interateneo Territorio

demetrio@econ.unito.it