



Università Ca' Foscari – Venezia

L'ORGANIZZAZIONE FA LA DIFFERENZA?

IX Workshop dei Docenti e dei Ricercatori di Organizzazione Aziendale

7 – 8 Febbraio 2008

Track: Istituzioni, tecniche e contingenze economiche: cosa fa la differenza?

**CAPACITA' RELAZIONALE E PERFORMANCE TRA
DISTRETTO INDUSTRIALE E CAMPO
ORGANIZZATIVO¹**

LAURA MARINO

Università degli Studi del Molise

laura.marino@unimol.it

GILDA ANTONELLI

Università degli Studi del Molise

antonelli@unimol.it

¹ Sebbene il presente lavoro sia frutto della riflessione congiunta degli autori, tuttavia i paragrafi 1.2, 1.4 e 1.5 sono da attribuirsi al primo autore mentre i paragrafi 1.1, 1.3 e 1.6 sono da attribuirsi al secondo autore.

Abstract

L'interesse per lo studio degli aspetti organizzativi delle agglomerazioni industriali è ancora al centro del dibattito di molti studiosi di matrice aziendale e non solo che, a partire dagli anni Settanta si sono concentrati su quello che successivamente è divenuto il peculiare modello organizzativo del sistema produttivo italiano: il distretto industriale.

Attualmente gli studiosi di agglomerazioni industriali si soffermano su diversi aspetti (ad esempio il cambiamento tecnologico, il ruolo dell'innovazione, il ruolo dell'internazionalizzazione, ecc.) che mirano a definire ed individuare l'esistenza di distretti industriali non utilizzando esclusivamente strumenti legati alla definizione "classica", ma che tengono conto anche delle successive variabili individuate dalle teorie che si sono sviluppate negli ultimi decenni quali, ad esempio, i meccanismi di coordinamento alternativi che favoriscono il trasferimento tecnologico e la gestione di processi innovativi.

Tuttavia la teoria dei costi di transazione ha trascurato un aspetto altrettanto importante e, cioè il fatto che le scelte economiche efficienti non possono essere prese utilizzando solamente comportamenti opportunistici ma, considerando anche l'influenza di altri fattori come quelli sociali e politici. In effetti, una delle peculiarità che caratterizzano i distretti industriali è "l'atmosfera industriale" (Marshall, 1972) ovvero la condivisione di una cultura comune che va oltre i rapporti puramente economici. In questa prospettiva è possibile avvicinarsi allo studio dei distretti utilizzando un approccio teorico neoistituzionalista, considerando il distretto come un campo organizzativo.

L'obiettivo del presente contributo è quello di presentare i risultati iniziali di una ricerca condotta durante la prima parte del 2007 nella regione Molise, al fine di dimostrare le numerose similitudini che rendono i distretti industriali equiparabili a veri e propri campi organizzativi.

A tal fine è stata innanzitutto verificata la presenza di distretti nel settore agro-alimentare nella regione, attraverso l'utilizzo di indici di dispersione ed entropia e l'applicazione di una cluster analysis e, in un secondo momento, si è scelto di svolgere una ricerca qualitativa su uno dei potenziali distretti, quello del lattiero-caseario, al fine di comprendere quanto elementi simbolici e relazionali abbiano influenza su parametri di risultato delle singole aziende che lo compongono.

Il paper presenta, infine, utilizzando un approccio teorico neoistituzionalista, alcune indicazioni per innescare processi di cambiamento ed innovazione che rendano possibile un aumento della competitività del distretto.

1.1 Introduzione

Il distretto industriale rappresenta un modello di sviluppo economico tipico dell'economia italiana. I contributi teorici, gli esperimenti, le proposte di *policy* rispetto ai fenomeni di agglomerazione sono innumerevoli e forse hanno assunto una dimensione che non trova eguali in nessun altro paese. Tuttavia il dibattito relativo a questo argomento è ancora attuale ed aperto, poiché manca una teoria che fornisca, in maniera univoca, le modalità di misurazione di questi fenomeni localizzativi e dei fattori generatori dei fenomeni stessi (Bonaccorsi A. e Nesci F., 2006) anche se, come afferma Fortis (2007), *“nel dibattito spesso confuso sui distretti industriali in Italia degli ultimi anni, sono quasi sempre emerse posizioni nettamente schierate, pro o contro”*. In particolare, i vantaggi economici del modello distrettuale vengono spiegati dalla teoria dei costi di transazione (Williamson, 1975,1985) secondo cui la varietà di forme organizzative è dovuta alle condizioni di incertezza o alla carenza di informazioni a disposizione delle singole organizzazioni, che generano comportamenti opportunistici delle stesse.

Tuttavia, si ritiene che un filone teorico che può fornire chiavi di lettura interessanti sui distretti è quello neoistituzionalista, soprattutto se si considera la critica principale che esso sostiene all'idea che l'impresa sia una entità produttiva i cui confini sono definiti esclusivamente dalla tecnologia.

La crisi che il modello produttivo distrettuale attraversa da alcuni anni, inoltre, rende particolarmente interessante il tentativo di interpretare, alla luce della teoria neoistituzionalista, come potrebbero essere innescati processi di cambiamento organizzativo al fine di migliorare la competitività del sistema e rendere le economie locali capaci di innovare e internazionalizzare le produzioni tradizionali.

Il presente lavoro ha l'obiettivo di presentare i primi risultati di una più articolata indagine che è iniziata nel gennaio 2007 e che sarà condotta fino alla fine del 2008, in modo da ottenere una prospettiva longitudinale della base di osservazione empirica, che garantisca maggiore solidità alle affermazioni ed alla interpretazione delle ipotesi di ricerca.

Le prime proposizioni, frutto della scelta di modelli interpretativi potenzialmente idonei a fornire una base teorica al fenomeno dei distretti industriali in un'ottica maggiormente organizzativa, saranno testate su un campione rappresentativo di imprese che costituiscono, alla luce di una ricerca quantitativa svolta sulla totalità delle attività economiche regionali e, più in particolare, nello “storico” settore dell'agro-alimentare, una popolazione omogenea di imprese co-localizzate che sono caratterizzate per avere competenze distintive simili e struttura organizzativa omogenea. Sarà inoltre, indagata la relazione esistente tra le variabili cosiddette “soft” del distretto (quantità e tipologia delle relazioni instaurate, grado di propensione all'innovazione, ecc) con parametri di risultato (crescita del fatturato, localizzazione del mercato di sbocco, numero di clienti).

Nelle conclusioni sarà, infine, brevemente discusso una possibile direttrice di cambiamento che porti le imprese del distretto a rafforzarsi ed evolversi attraverso trasformazioni volte a favorire processi di innovazione ed internazionalizzazione che sostengano lo sviluppo delle organizzazioni che vi fanno parte e del tessuto economico in cui sono inserite.

1.2 Il distretto industriale

Il concetto di distretto industriale, come noto, nasce da una storica intuizione di Marshall ripresa, poi, in Italia, da Giacomo Becattini. È proprio Becattini che nel 1979 definisce il distretto industriale come *“entità socio territoriale, caratterizzata dalla compresenza attiva, in un’area territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali”*.

La definizione di Becattini è probabilmente quella che per molto tempo ha generato il consenso. L’autore, infatti, fin da subito ha messo in evidenza gli aspetti economici e gli aspetti sociali dei distretti definendoli soprattutto nelle comunità locali dove si respira una spiccata *“atmosfera industriale”* che accumula nei *“mestieri di eccellenza”* un *know how* sempre più rilevante e caratterizzante la comunità stessa. Altro aspetto peculiare del distretto è la simultanea presenza di fenomeni di competizione e di collaborazione del distretto (Fortis. M., Curzio A., 2006).

Brusco S. (1982) e Piore e Sabel (1984), definiscono il distretto industriale come un modello di sviluppo legato a contesti tecnologici tradizionali, dove il progresso è lento e perfettamente cumulativo e caratterizzato da rapidi processi di adattamento organizzativo, regimi di proprietà intellettuale in genere tenui, dove l’imitazione delle competenze tecnologiche e organizzative di imprese di successo costituiscono i principali processi di apprendimento.

Dei Ottati (1985, 1996), aggiunge che l’elemento sufficiente per la nascita di un distretto industriale è dato dalla *“sua”* capacità di ridurre i costi di transazione e di limitare i comportamenti opportunistici. Triglia, argomenta che al distretto industriale si devono parificare quali modelli organizzativi che generano sviluppo locale, il *cluster* di piccole e medie imprese, l’impresa rete ed il distretto *high tech* (Triglia, 2005).

Alcuni aspetti ritenuti da sempre indispensabili per l’esistenza dei distretti industriali sono stati messi in discussione da Viesti (2000). Lo studioso sostiene, infatti, che soprattutto nel Mezzogiorno d’Italia, c’è stata una proliferazione di distretti industriali che in alcuni casi affondano le proprie radici in un passato lontano e nella tradizione artigiana e, in altri casi, invece, nascono quasi all’improvviso senza evidenti legami forti con le tradizioni preesistenti.

1.3 Distretto industriale e campo organizzativo: affinità o parentela? Quanto pesano le variabili soft sul risultato economico del distretto? Le proposizioni di ricerca

I diversi contributi teorici che si sono susseguiti sul concetto di distretto industriale hanno descritto, soprattutto in tempi più recenti, le caratteristiche proprie che lo contraddistinguono soffermandosi non solo sugli aspetti più specificatamente quantitativi quali la concentrazione localizzata di imprese che appartengono al medesimo settore produttivo, le caratteristiche dei processi lavorativi che li sottendono e le economie di scala legate alla co-localizzazione, ma anche di fattori più prettamente soft quali l'esistenza di specifiche competenze artigianali, la presenza di relazioni di cooperazione e competizione, di comunicazioni informali e di normative ad hoc che le sostengano che contribuiscono a creare la "comunità locale". Focalizzando l'attenzione su questa tipologia di fattori è possibile trovare diverse similitudini con il concetto di "campo organizzativo" (*organizational field*) introdotto da Powell e Di Maggio nell'ambito degli studi neoistituzionalisti. Per campo organizzativo s'intende un insieme di organizzazioni che, considerate complessivamente, costituiscono un'area riconosciuta di vita istituzionale: fornitori chiave, consumatori di risorse e prodotti, agenzie di controllo e altre organizzazioni che producono servizi e prodotti simili (Powell W. e Di Maggio P., 1991). Scott (2001) definiva un campo organizzativo come "un cluster di organizzazioni e attività economiche i cui confini, identità ed interazioni sono definite e stabilizzate da logiche istituzionali condivise". In un campo organizzativo l'accettazione di un determinato asset istituzionale è data per acquisita e le prescrizioni sociali che vi sono connesse e che si traducono in norme, comportamenti organizzativi e sociali, specificano i confini organizzativi del campo, le sue regole di appartenenza e l'identità del ruolo nonché l'appropriata forma che le organizzazioni che vi fanno parte devono assumere (Friedland e Alford, 1991; Rao, Monin e Durand, 2003; Thornton, 2004).

Un campo organizzativo "maturo" è costituito da relazioni routinarie e stabili tra gli attori, i quali hanno la perfetta cognizione di chi fa parte del campo stesso e di chi invece ne è fuori (Scott, 2001) e tendono ad acquisire isomorficamente la medesima forma organizzativa (Di Maggio e Powell, 1983). Di conseguenza, in un campo organizzativo maturo, gli attori principali diventano distinguibili o per la loro reputazione o per la loro dimensione predominante (Malerba e Orsenigo, 1996; Phillips e Zuckerman, 2001). Utilizzando un concetto proprio della *social network theory*, si può affermare che tali relazioni di potere sono riscontrabili anche se si osserva le diverse organizzazioni guardando alla loro rete di relazioni: gli attori più centrali tendono ad avere la supremazia e, in qualche modo, riescono ad avvantaggiarsi dei rapporti che intrattengono con le altre organizzazioni istituzionali e delle informazioni che ottengono e ad influire, in qualche modo, sulle stesse norme e convenzioni affinché siano a loro favorevoli. Nel concetto di *organizational*

field è presente un implicito concetto di identità di settore. La struttura e la presenza di un campo organizzativo, come accade per il distretto, non può essere determinata a priori, ma è necessario realizzare un'indagine empirica che comprovi l'esistenza di un campo che sia istituzionalmente riconosciuto, in cui i partecipanti al distretto stesso si percepiscano come tali e si riconoscano rispetto alle altre imprese in rapporto di concorrenza/cooperazione. In ultima analisi è impossibile pensare di essere in presenza di un distretto senza potervi riconoscere un campo organizzativo ma non viceversa. Le organizzazioni che si riconoscono in un medesimo campo organizzativo, generano una serie di forze irresistibili che le inducono a diventare sempre più simili tra loro.

In quest'ottica nel presente lavoro il primo obiettivo di ricerca è in linea con la proposizione seguente:

Proposizione I – Quali sono le condizioni e le caratteristiche che fanno di un campo organizzativo un distretto industriale?

La teoria dei network che distingue le organizzazioni che si trovano al centro di una rete di relazioni da quelle che sono alla periferia a causa dello scarso numero di relazioni intrattenute è utilizzata ai fini neo-istituzionali per spiegare la teoria dell'*embedded action*. Alcuni autori neo-istituzionalisti, infatti, ritengono che le imprese che si trovano ai margini del network sociale, essendo connesse con un minor numero di organizzazioni da cui potrebbero apprendere norme e usi, non sono pienamente consapevoli dei condizionamenti imposti dalle convenzioni istituzionali (Greve, 1998; Westphal, Gulati e Shortell, 1997) anche perché possiedono legami deboli e sono meno coinvolte nei processi interni del campo organizzativo (North, 1990; Greenwood e Suddaby, 2006). Inoltre, questa tipologia di organizzazioni, solitamente, non beneficia degli accordi stretti tra le organizzazioni prevalenti e, quindi, al contrario otterrebbe dei benefici dal cambiamento dello *status quo* mentre le imprese che sono ricche di relazioni, essendo posizionate al centro del network, sono maggiormente *embedded* nel contesto istituzionale, hanno interessi in linea con le pratiche correnti e sono in maggior misura esposte alle norme ed ai processi istituzionali e sociali. Come già detto sopra, infatti, avere relazioni o meglio fare rete con le altre organizzazioni, è il modo migliore e anche più veloce per acquisire le conoscenze e le competenze per raggiungere il vantaggio competitivo. Gli *industriail network*, tra le quali forme di reti gli studiosi riconducono forme di assetto quali la filiera e il distretto, sono costituiti da una serie di imprese che lavorano alla costruzione di un prodotto o servizio talvolta anche complesso che, interagiscono in relazioni di scambio, di collaborazione e di competizione².

² Becattini G. (1979) , “Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni dell'unità di indagine dell'economia industriale”, Rivista di economia e politica industriale, n.1

In quest'ottica la presenza di imprese che intrattengano un maggior numero di relazioni con i diversi attori presenti nel distretto, dovrebbero godere di una posizione maggiormente centrale che garantisce loro l'accesso privilegiato alle informazioni, la possibilità di attivare collaborazioni o conoscere nuove opportunità e, quindi, di avere benefici direttamente riscontrabili in termini di performance. In ultima analisi le imprese con un più alto numero di relazioni e di intensità maggiore dovrebbero essere quelle che presentano fatturati più alti (in relazione alla propria dimensione media), più elevati tassi di crescita e la presenza su un numero superiore di mercati di sbocco attraverso propri clienti .

Proposizione II – In un distretto industriale esiste una diretta relazione tra la componente relazionale di ogni impresa e la performance della stessa.

Le due proposizioni saranno indagate attraverso una analisi empirica condotta nella regione Molise. Come primo step si è mirato a verificare, attraverso l'analisi quantitativa, l'esistenza nella regione di agglomerazioni di imprese nel settore agro-alimentare definibili come "distretti". Il secondo step è quello di "esplorare" le caratteristiche dell'eventuale distretto mettendo in evidenza le variabili "soft" che caratterizzano un distretto alla luce di un approccio neoistituzionalista e, in particolare, l'esistenza di relazioni e la loro natura in termini qualitativi.

Nelle conclusioni si cercherà di indicare le possibili direttive per innescare un processo di cambiamento finalizzato all'aumento della competitività del sistema economico.

1.4 La metodologia

Il primo problema da affrontare per procedere nell'analisi empirica a supporto delle proposizioni elaborate è stato quello di individuare la base di dati su cui operare. Il database su cui si è deciso di indagare è stato costruito per step successivi utilizzando una duplice metodologia di indagine: al fine di ottenere risultati oggettivamente misurabili ci si è avvalsi di un metodo quantitativo, ma al contempo, per cercare di trovare spiegazioni ai risultati ottenuti nella prima fase della ricerca, si è deciso di impiegare una metodologia qualitativa.

Nella prima fase della ricerca, dunque, è stata condotta l'analisi quantitativa su fonti derivate e, in particolare, utilizzando i dati del Censimento Industria del 2001 sulla presenza di economie distrettuali nella regione Molise. L'analisi è stata caratterizzata dal susseguirsi di diversi step di osservazione necessari per arrivare a verificare il grado di dispersione/ concentrazione delle imprese molisane. E' stato scelto, in particolare tra i distretti potenzialmente esistenti in regione quello agro-alimentare che rappresenta una storica attività di riferimento per la regione e la cui rappresentatività

ha spinto la Regione stessa ed il Ministero delle Attività Produttive a finanziare la nascita di un Distretto Tecnologico.

L'analisi è stata condotta su fonti di dati derivati e, in particolare, su quelli raccolti dal Censimento 2001 sull'industria realizzato per comune di localizzazione.

La matrice su cui sono stati calcolati gli indici di struttura risulta essere costituita da 136*10, dove 136 rappresenta i comuni molisani e 10 i settori costituenti il DA³.

Per verificare il grado di dispersione/concentrazione delle imprese è stata ricercata la "dimensione caratteristica"⁴, ossia la dimensione prevalente dei settori (Ievoli, 1986) attraverso il calcolo della media entropica⁵.

Per un generico settore di attività del quale sia nota la distribuzione del numero delle unità economiche in n classi di ampiezza (i = 1,...,n) di una variabile di tipo dimensionale (SAU o addetti), la media entropica e' data da:

$$\mu^* = Q/N$$

Q = è la dimensione complessiva delle n unità (Q₁, Q₂, ..., Q_i, ..., Q_n) e quindi (Q = ∑Q_i)

N = [∏(Q/Q_i)^{Q_i}]^{1/Q} ed esprime il grado di disaggregazione delle quantità Q nelle n unità della distribuzione, ossia le parti equivalenti in cui potrebbe essere suddivisa la quantità Q (Bagarani M., Tartaglia A., 1994).

Esplicitando la formula, la media entropica può essere espressa come segue:

$$\mu^* = \exp [(1/Q) \sum_i Q_i \log(Q_i/N_i)]$$

Il logaritmo è l'indice di entropia (H) ed ha assunto notevole importanza nelle analisi territoriali, quale misura della concentrazione di dati non spazializzati⁶.

³ I "DA" rappresentano i diversi sotto-settori in cui è scomposto il settore agro-alimentare e vengono rilevati i dati in occasione del censimento dell'industria. I DA sono 10 (151, 152, ..., 160) e per ognuno sono elencati i comuni che presentano attività di impresa in quello specifico settore con l'indicazione del numero di unità locali (UL) e degli addetti alle unità locali.

⁴ La definizione della dimensione caratteristica è condizionata dal numero di addetti e dal grado di disaggregazione tra le unità che costituiscono il settore. Nell'analisi territoriale tale dimensione risulta importante perché è influenzata sia da fattori tecnici, sia da fattori economici.

⁵ La media entropica è un particolare valore medio che assegna un peso più che proporzionale alle unità economiche di dimensioni maggiori, ma può essere anche definita come una particolare media geometrica in cui le singole modalità sono ponderate con l'intensità corrispondente (Jalla, 1980).

⁶ H' è impiegato secondo due diverse prospettive: indice di concentrazione e indice di eterogeneità. Tuttavia adoperarlo come indice di eterogeneità sembra la prospettiva più corretta in quanto H' vale zero quando l'omogeneità è perfetta e 1 quando l'eterogeneità è massima, ma in questo caso, essendo posto al denominatore della media entropica, risulta inversamente proporzionale ad essa, che invece, cresce proporzionalmente al grado di omogeneità della distribuzione (Jalla, 1980).

Tuttavia, dal momento che l'obiettivo della prima fase del presente lavoro era l'individuazione di distretti industriali o di proto distretti, è stato necessario aggiungere alla media entropica un altro indicatore volto a verificare il grado di concentrazione territoriale delle UL in uno specifico settore. Per verificare il grado di concentrazione è stato scelto l'indice di Herfindahl:

$$H_e = \sum (q_i^2)$$

dove

q_i = quota % di addetti rispetto al totale.

L'indice di Herfindahl è dato quindi, dalla sommatoria dei quadrati delle percentuali del carattere che, in questo, caso sono gli addetti posseduti da ogni comune in ciascun settore⁷.

La media entropica e l'indice di Herfindahl sono stati applicati alla matrice una prima volta in modo "verticale" ossia ai settori del DA che vanno dal 151 al 159 e una seconda volta in modo "orizzontale" quindi a ciascuno dei 136 comuni che compongono la regione Molise.

Il secondo passaggio dell'analisi quantitativa è avvenuto attraverso il calcolo che ciascuno dei due indici (H_e e μ^*) assume nei 136 comuni della regione che ha permesso il successivo raggruppamento dei 136 comuni sulla base dei valori assunti dagli indicatori. Il raggruppamento è stato effettuato attraverso una *cluster analysis* grazie alla quale è stata elaborata una mappa che ha suddiviso la regione in undici zone geografiche di aggregazione di imprese.

Attraverso la cronologia delle interazioni si sono susseguiti diversi tentativi di raggruppamento e dall'analisi condotta su ciascuna zona individuata si è arrivati alla scelta di cinque gruppi omogenei di imprese per settore localizzate sul territorio molisano.

Dalla sovrapposizione delle analisi fino a questo punto descritte, si è osservata la caratterizzazione complessiva della struttura dell'Industria Agro-Alimentare del Molise e, incrociando questi risultati, sono stati esclusi alcuni settori del DA ritenuti poco rappresentativi. Nei settori che hanno "superato" queste fasi di analisi è stato calcolato un ulteriore indice volto a verificare il livello di specializzazione produttiva. Nello specifico, l'indicatore scelto per effettuare questo tipo di analisi è l'Indice di Specializzazione Produttiva⁸ (ISP) (Bagarani M., Mellano M., Magni C., 1987) che ha

⁷ L'indice può assumere valori che oscillano tra "1/n" che è la situazione di equidistribuzione massima, e "1" che è invece il caso di massima concentrazione teorica, ovvero il caso in cui tutti gli addetti si concentrano in un'unità.

⁸ L'indice di specializzazione produttiva è costruito come segue:
$$ISP_{ij} = \frac{a_{ij} - b_i}{(1 - a_{ij}) \times b_i + (1 - b_i) \times a_{ij}}$$
 dove $a_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{ij} x_{ij}}$

e $b_i = \frac{\sum_j x_{ij}}{\sum_{ij} x_{ij}}$ e X_{ij} = valore della produzione del settore i-esimo nel comune j-esimo. L'indice può assumere valori tra

+/- 1, dove 1 sta ad indicare che nel comune j-esimo c'è la massima specializzazione della produzione i-esima; -1

permesso di evidenziare le aree regionali in cui queste attività sono presenti soprattutto in termini di addetti, fino a scegliere un'area regionale su cui si è proceduto ad un approfondimento dell'analisi attraverso la realizzazione di questionari che permettessero l'acquisizione di dati qualitativi e quantitativi sulle singole imprese.

Una volta individuati i settori e le aree potenzialmente definibili "distrettuali", si è scelto di condurre la ricerca sul settore lattiero caseario, che è noto per essere uno dei settori "storici" della regione e che contraddistingue l'economia molisana in tutta Europa. Questa seconda fase è stata necessaria per verificare le ipotesi di partenza, poiché la presenza di un distretto industriale non è legata esclusivamente alla vicinanza geografica di piccole e medie imprese e alla specializzazione produttiva, ma anche come sostiene larga parte della letteratura, alle relazioni collaborative e competitive tra le imprese che costituiscono la cosiddetta "atmosfera industriale" e definiscono il "campo organizzativo". In particolare in questa fase per la rilevazione dei dati si è deciso di utilizzare l'intervista strutturata, ponendo alle imprese una serie di domande chiuse e aperte, ma lasciando comunque la possibilità agli intervistati di esprimere il proprio punto di vista e le proprie opinioni.

La popolazione di imprese oggetto di studio dell'indagine è quella risultante dagli elenchi delle aziende attive nel settore caseario della CCIAA di Campobasso, che risulta essere costituito da 74 aziende con almeno un addetto. Per quanto riguarda la determinazione del campione è stata adottata la tecnica del campionamento stratificato per numero di addetti determinando, quindi, la dimensione campionaria strato per strato. In base alla numerosità campionaria di ogni strato è stato applicato all'elenco della CCIAA un procedimento di estrazione con numero casuale per individuare le imprese a cui somministrare il questionario. In questa fase, seguendo la stessa procedura, è stato estratto un campione di riserva da utilizzare per operare eventuali sostituzioni nel campione originario (ad esempio, nel caso l'impresa campionata risulti aver cessato la propria attività).

Il campione estratto è composto da 30 imprese e rappresenta, in termini percentuali, il 28% circa dell'universo delle 75 imprese attive (dati Unioncamere, 2007). Ogni azienda del campione è stata prima contattata telefonicamente e poi intervistata direttamente da uno dei ricercatori del gruppo di studio che ha provveduto a registrarle. Sono state realizzate 21 interviste tra il mese di maggio e

quando la produzione i -esima è completamente assente nel comune j -esimo, infine un valore pari a "0" indica una situazione di totale equidistribuzione (Bagarani M., Cannata G., 1993).

Lo studio delle specializzazioni produttive per il settore agro alimentare così come emergono dall'elaborazione dell'indice permette di individuare diverse tipologie caratteristiche e di associare le aree territoriali in base alle somiglianze riscontrate (Mellano M., 2000).

quello di giugno del 2007 direttamente con gli imprenditori o, nei casi di imprese di dimensioni maggiori, con i responsabili del personale .

Le interviste, hanno assunto un ruolo importantissimo ai fini dei risultati della ricerca poiché solo in questo modo si è potuto avere uno scambio di informazioni che ha consentito di cogliere alcune sfumature delle caratteristiche del territorio difficilmente osservabili attraverso l'analisi quantitativa.

Per testare la seconda proposizione sono stati considerati quali parametri di performance per ogni singola impresa il fatturato e il suo incremento nell'ultimo triennio; la presenza sui mercati di sbocco (regionale, multiregionale, nazionale e d'internazionale) e la propensione all'introduzione di innovazioni (introdotte nell'ultimo triennio 2003/2007).

E' stata, infine, realizzata una regressione multipla che ha considerato come variabile indipendente il numero di relazioni instaurate da ciascuna azienda e come variabili dipendenti i parametri di performance sopra esposti.

1.5 L'analisi empirica

Il Molise è una regione di piccole dimensioni in cui si sono sviluppate alcune realtà distrettuali. Il Censimento del 2001 ISTAT ha individuato per la prima volta in Molise due distretti industriali: il distretto di Trivento e quello di Montenero di Bisaccia, entrambi specializzati nel settore manifatturiero e, in particolare, nella fabbricazione della maglieria intima e del vestiario in generale. Anche precedentemente a questo censimento erano stati effettuati altri studi che, tuttavia, non hanno evidenziato la presenza di distretti sul territorio. In particolare, Zanni⁹, nelle sue ricerche fatte prevalentemente sul campo, aveva individuato un "proto-distretto", o meglio una micro-realtà produttiva territoriale frutto di un "ispessimento localizzato" di una rete di imprese minori e di una comunità di persone¹⁰, nell'area di Frosolone specializzate nella produzione di ferri taglienti.

Nel comparto agro-alimentare le ricerche effettuate hanno evidenziato la presenza di filiere nel settore dei cereali, della molitura, delle carni che, però, non presentano le caratteristiche proprie di un distretto. Dopo aver analizzato, utilizzando gli indici di dispersione e concentrazione, alcuni settori economici che, secondo i dati Istat-Unioncamere (2007) presentano la maggiore concentrazione di imprese, si è scelto di focalizzare l'attenzione sul settore agro-alimentare molisano al fine di individuare la presenza di *proto distretti*. Infatti, nonostante tutto il Molise ha sempre avuto una forte caratterizzazione nelle attività agro-alimentari che lo ha portato ad essere

⁹ Zanni L. (1995), "Imprenditorialità e territorio", CEDAM, Padova

¹⁰ Sforzi F. (1991), "I distretti industriali marshalliani nell'economia italiana", in Pike F., Becattini G., Sengenberger W., (a cura di), Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia, Studi e Formazione, n. 34.

ricosciuto a livello internazionale per le sue produzioni ed ha permesso l'istituzione ed il finanziamento da parte del Ministero delle Attività Produttive e della stesso Ente regionale, di un Distretto Tecnologico dell'Agroalimentare.

Il risultato della prima applicazione degli indici ai dati a disposizione è stato sintetizzato nella tavola. 1.1.

Tav. 1.1 Media entropica e indice di Herfindahl per ciascun settore

	Settori	Herfindahl (He)	Media Entropica (μ^*)
151	Ind. Carni	0,77	153,64
152	Ind. Pesce	1	29,67
153	Ind. Frutta	0,14	6,15
154	Ind. Oli	0,03	3,04
155	Ind. Latte	0,08	15,47
156	Ind. Molitoria	0,19	5,49
157	Ind. Mangimi	0,62	74,54
158	Ind. Pasta	0,03	4,05
159	Ind. Bevande	0,03	16,56

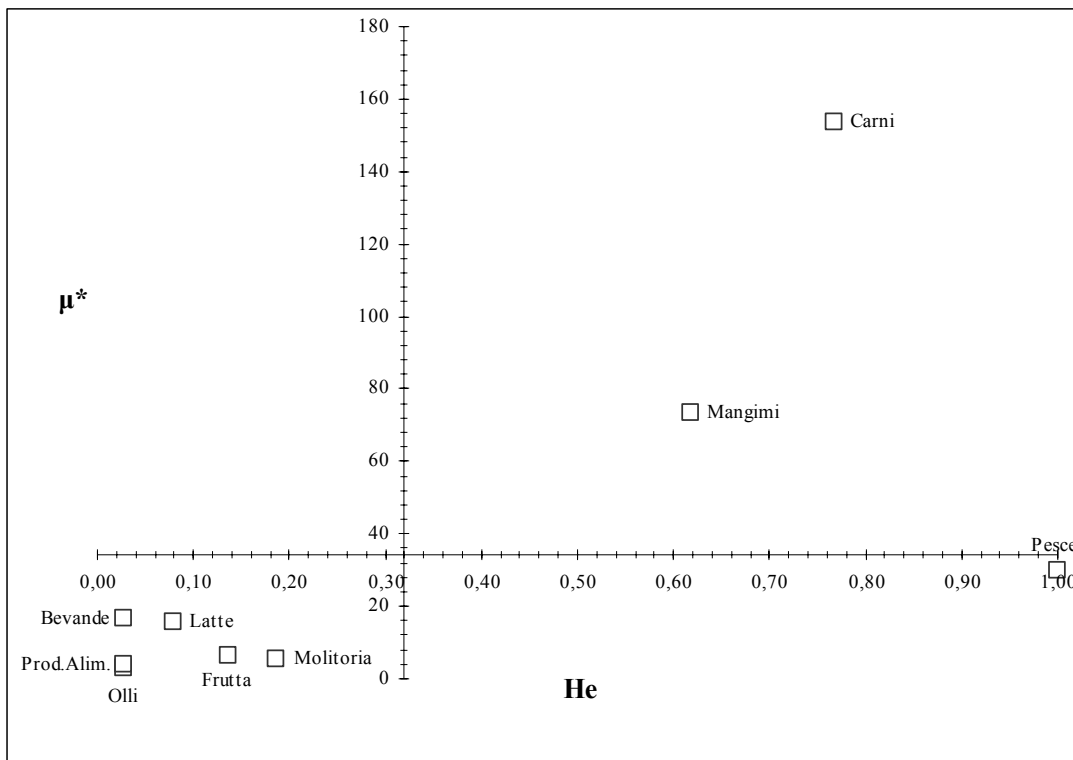
Fonte: nostra elaborazione su dati del Censimento 2001

Come si può osservare dalla fig. 1.1 i due indici sono stati rappresentati su un'asse cartesiano e i diversi settori vi sono stati collocati a seconda del valore degli indici, riportati nella tav. 1.1.

Questa analisi ha consentito l'esclusione a priori dei settori che sono stati collocati nel primo quadrante, in questo caso, si tratta, infatti, di settori caratterizzati dalla presenza di poche imprese di "grandi" dimensioni e poco concentrate sul territorio.

Più interessanti, risultano invece, i settori collocati nel terzo quadrante della fig. 1.1. In questo caso ci si trova di fronte a settori caratterizzati dalla presenza di imprese di piccola/media dimensione abbastanza concentrate sul territorio regionale: ci si trova, quindi, di fronte ad aggregati di imprese che potrebbero rappresentare potenziali distretti.

Fig. 1.1 Rappresentazione dei settori sulla base di He e μ^*

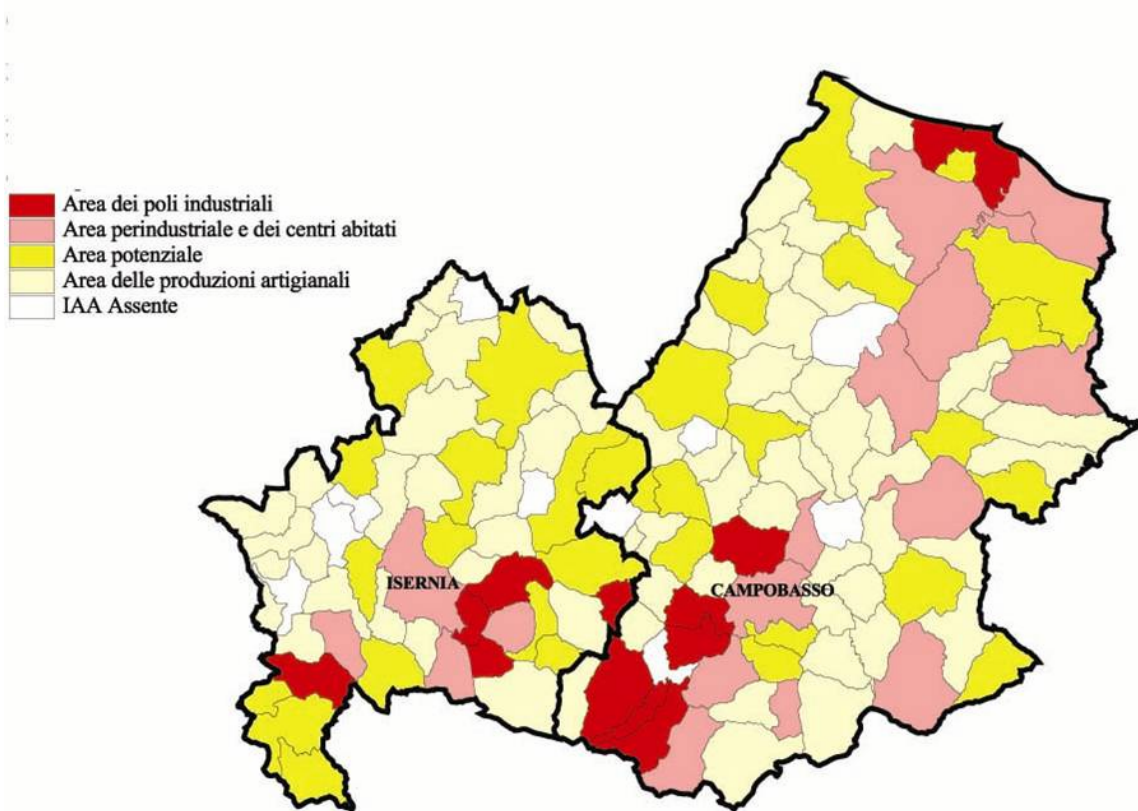


Fonte: nostra elaborazione su dati del Censimento 2001

Le cinque zone risultanti dalla *cluster* sono riportate nella fig. 1.2. In particolare dalla figura si può osservare la presenza di tre poli industriali (colore rosso) circondati da aree perindustriali e centri abitati (colore rosa) rispettivamente in prossimità dei due capoluoghi regionali (Campobasso e Isernia) e in Basso Molise in prossimità della zona costiera (Termoli). Dalla cartina si possono osservare ancora alcune aree potenziali, aree di produzione artigianale e aree in cui non è presente alcuna attività.

Fig. 1.2

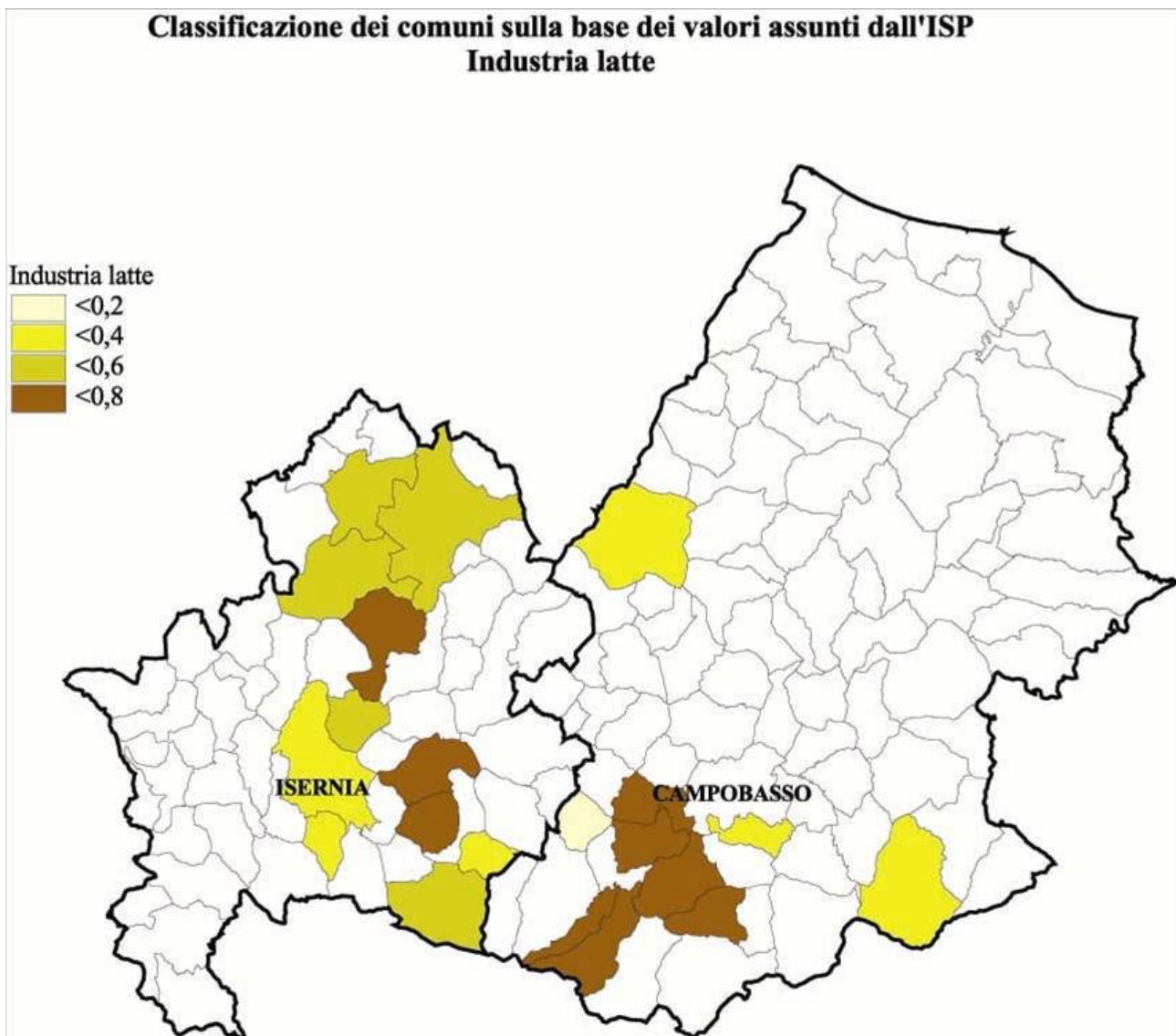
Classificazione dei comuni del Molise, sulla base della dimensione e della concentrazione delle UL dell'IAA



Fonte: nostra elaborazione

Dall'analisi dell'ISP il settore più interessante dal punto di vista della specializzazione e coerente con gli altri parametri sopra descritti è risultato quello lattiero-caseario; i risultati di questa analisi sono sintetizzati nella Fig. 1.3.

Fig. 1.3



Fonte: nostra elaborazione

Dall'elaborazione delle interviste realizzate si evince che la forma giuridica delle 21 aziende intervistate è in prevalenza rappresentata dalla "ditta individuale.

Osservando l'intero universo, si nota una distribuzione pressoché equivalente a quella riscontrata nel campione. Il 45% dell'universo delle imprese del sotto-settore, infatti, è costituito da società di persone e perlopiù da ditte individuali, il restante 55% è equamente distribuito tra società in nome collettivo e a responsabilità limitata. A prescindere dalla forma giuridica tutte le imprese sono di piccola o media dimensione. Una caratteristica importante da sottolineare è invece l'alto grado di isomorfismo della struttura organizzativa (sono in maggioranza aziende di piccole dimensioni a conduzione familiare con tecniche di produzione artigianale tramandate di generazione in generazione).

Il fatturato delle imprese del campione non ha subito né incrementi, né decrementi nell'ultimo triennio in linea con i risultati dell'intero comparto molisano.

Il mercato di riferimento delle imprese del campione è rappresentato da quello nazionale e, in particolare, il 60% delle imprese vende i propri prodotti esclusivamente in Molise. La vendita dei prodotti viene fatta in Molise e nelle Regioni limitrofe attraverso i dettaglianti, mentre per il resto dell'Italia e in Europa il canale di distribuzione più utilizzato sono i grossisti o meglio, come precisato dagli intervistati, la grande distribuzione organizzata. Questo dato è indice di una scarsa apertura commerciale giustificata anche dal contenuto fortemente artigianale della produzione che solo in due casi viene prodotta su scala semi-industriale. Il risultato è perfettamente in linea, con il generale andamento di tutta l'economia molisana che, come evidenziato anche dagli ultimi report della CCIAA, seppur con un trend positivo, continua a presentare un'apertura ai mercati esteri piuttosto bassa rispetto alla media nazionale.

Come per la forma giuridica anche per il numero di dipendenti, dalle interviste non è emerso un dato diverso da quello che caratterizza il livello aggregato. Quasi nel 90% dei casi, infatti, le imprese hanno un numero di dipendenti inferiore a 20 e del restante 10% pochissime sono quelle che arrivano o superano i 50 addetti e, in ogni caso, tutte le imprese restano al di sotto dei 100 addetti.

Analizzando la composizione dei dipendenti per tipo di impiego e per contratto di lavoro utilizzato emerge che la categoria con il più alto numero di addetti è quella dei "tecnici/operai", nella quale sono compresi tutti coloro che si occupano del processo di trasformazione della materia prima (produzione dei derivati del latte) e in qualche caso, da tecnici che si occupano esclusivamente della manutenzione degli impianti. Gli amministrativi si occupano di gestire le operazioni ordinarie, mentre nella maggior parte dei casi la contabilità generale è affidata a consulenti esterni.

La stabilità del campo organizzativo è riscontrabile, inoltre, osservando il tipo di contratti utilizzati in prevalenza con il personale delle imprese. Nel 79% dei casi, infatti, gli addetti del settore caseario possono contare su un contratto a tempo indeterminato "*full-time*", un ulteriore 9% degli addetti ha sempre un contratto a tempo indeterminato seppure *par-time* mentre solamente il 12% delle risorse umane lavora con contratti a tempo determinato.

Altro indicatore decisamente interessante, riguarda la formazione delle risorse umane nel corso della "vita lavorativa". Solo nel 50% delle imprese intervistate è prevista l'attività di formazione che si limita però a poche ore di formazione erogate agli addetti alla produzione dai tecnici alimentari anche perché, trattandosi di attività artigianali, il "mestiere" viene ancora tramandato di generazione in generazione e non esistono, a detta degli intervistati, scuole di formazione specifica.

Al fine di valutare la capacità di cambiamento e poterla mettere in relazione con la componente relazionale che le imprese del sotto-settore lattiero-caseario hanno, una parte delle interviste è stata dedicata ad indagare sulla capacità delle imprese di partecipare a sistemi di valore, a reti di relazioni e di acquisire innovazioni, conoscenze, competenze e relazioni prodotte anche in altri contesti, da integrare e valorizzare con le conoscenze e le specificità aziendali e territoriali.

Il 47% delle imprese del campione ha dichiarato di avere apportato delle innovazioni negli ultimi cinque anni, che hanno interessato con la stessa intensità il processo, il prodotto¹¹ e l'introduzione di un prodotto nuovo. Le innovazioni sono state introdotte sempre su iniziativa dell'imprenditore, che circa nel 40% dei casi ha perfezionato l'idea grazie ai suggerimenti del responsabile di stabilimento (quasi sempre il casaro che è il responsabile del processo produttivo e sicuramente anche la persona con maggiori *specific capabilities* presente nelle imprese del campo), degli addetti alla produzione e con l'apporto di consulenti esterni specializzati nel settore. In nessun caso, invece, le innovazioni sono state introdotte partendo da una collaborazione con le imprese dello stesso settore o di altri settori o con altre organizzazioni presenti sul territorio quali Università, Parco Scientifico e Tecnologico e altri centri di ricerca. Questo dato ci conferma inoltre, la scarsa presenza di una rete di comunicazione e collaborazione tra le imprese dello stesso campo e gli altri attori del territorio: tutti gli intervistati hanno saputo elencare i diversi attori del settore (Università, Istituzioni, Parco Scientifico, altre imprese concorrenti) ma, al contrario, prevalgono comportamenti individualisti. Il settore caseario molisano è certamente caratterizzato da una notevole concorrenza, se si considera l'elevato numero di imprese specializzate nel medesimo settore mentre, esaminando la cooperazione, intesa come lo scambio di uno specifico flusso di informazioni tra gli agenti del distretto rispetto alle competenze tecnologiche comuni, esperienze imprenditoriali, abilità manuali e così via, la ricerca ha evidenziato una scarsa se non addirittura inesistente collaborazione tra le imprese molisane del settore caseario.

Il 60% degli intervistati ha dichiarato che, pur essendo a conoscenza della loro esistenza, non hanno mai avuto modo di incontrare direttamente le imprese concorrenti, mentre il 40% ha rapporti di conoscenza "amicale" con i concorrenti, ma quasi mai di collaborazione. I pochissimi rapporti di collaborazione esistenti hanno frequenza sporadica. Del tutto inesistenti sono i rapporti con i centri di Ricerca, Parchi Scientifici e Tecnologici, Incubatori e altri centri per l'innovazione, mentre con le Università il 25% ha dichiarato di avere rapporti di conoscenza o al massimo di collaborazione informale. Le uniche organizzazioni con cui le imprese del proto-distretto intrattengono relazioni

¹¹ Per innovazione di prodotto si intende il miglioramento del prodotto in termini di qualità, differenziazione e ampliamento della gamma, le innovazioni di processo, interessano invece, i miglioramenti apportati al processo produttivo tali da garantire la flessibilità ed elasticità della struttura organizzativa.

sia informali che formali almeno una volta alla settimana sono le Camere di Commercio, Industria ed artigianato e le banche.

Un interessante risultato è emerso confrontando il fatturato delle imprese del campione e il numero e l'intensità delle relazioni che le imprese intrattengono con le altre organizzazioni. Dall'elaborazione della regressione probabilistica multipla è emerso che, in contrasto con la gran parte della letteratura in materia, le relazioni con altre organizzazioni del distretto non hanno un impatto positivo sulle performance aziendali.

Tav. 1.3. Regressione lineare tra il numero delle relazioni intrattenute da ciascuna impresa e variazione del fatturato delle imprese del campione considerato

<i>Variabile</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Errore Std.</i>	<i>statistica t</i>	<i>p-value</i>	
const	0,5	0,193649	2,5820	0,020061	**
Numero di relazioni	-0,25	0,290474	-0,8607	0,402137	

Media della variabile dipendente = 0,388889

Deviazione standard della variabile dipendente = 0,607685

Somma dei quadrati dei residui = 6

Errore standard dei residui = 0,612372

$R^2 = 0,0442478$

R^2 corretto = -0,0154867

Gradi di libertà = 16

Log-verosimiglianza = -15,6534

Criterio di informazione di Akaike = 35,3068

Criterio bayesiano di Schwarz = 37,0875

La probabilità che le aziende che hanno più relazioni abbiano la possibilità di penetrare in un numero di mercati maggiori non è sempre vera o perlomeno non è determinante. Infatti, osservando le tav. 1.4, 1.5 ed 1.6 si può notare che la probabilità che le relazioni abbiano impatto positivo non è verificata per il mercato regionale e per quello nazionale ed parzialmente verificata solo per il mercato costituito dalle regioni limitrofe.

Tav. 1.4 Modello Logit del numero delle relazioni sulla presenza/assenza delle aziende del campione nel mercato regionale

<i>Variabile</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Errore Std.</i>	<i>statistica t</i>	<i>Pendenza Valutato nella media</i>
const	2,30259	1,04881	2,1954	
relazioni	22,208	66435,4	0,0003	5,67212e-05

Media di molise = 0,952
 Numero dei casi 'previsti correttamente' = 20 (95,2%)
 f(beta'x) nella media delle variabili indipendenti = 0,000
 Log-verosimiglianza = -3,351
 Test del rapporto di verosimiglianza: Chi-quadro(1) = 1,33866 (p-value 0,247271)
 Criterio di informazione di Akaike (AIC) = 10,702
 Criterio bayesiano di Schwarz (BIC) = 12,791

Pseudo-R² di McFadden = 0,166486

Tav. 1.5 Modello Logit del numero delle relazioni sulla presenza/assenza delle aziende del campione nel mercato delle regioni limitrofe

<i>Variabile</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Errore Std.</i>	<i>statistica t</i>	<i>Pendenza Valutato nella media</i>
costante	-0,559616	0,626783	-0,8928	
relazioni	1,94591	1,00889	1,9288	0,470457

Media di reg_lim = 0,571
 Numero dei casi 'previsti correttamente' = 15 (71,4%)
 f(beta'x) nella media delle variabili indipendenti = 0,242
 Log-verosimiglianza = -12,2143
 Test del rapporto di verosimiglianza: Chi-quadro(1) = 4,25349 (p-value 0,039170)
 Criterio di informazione di Akaike (AIC) = 28,4286
 Criterio bayesiano di Schwarz (BIC) = 30,5177

Pseudo-R² di McFadden = 0,148298

Tav. 1.6 Modello Logit del numero delle relazioni sulla presenza/assenza delle aziende del campione nel mercato nazionale

<i>Variabile</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Errore Std.</i>	<i>statistica t</i>	<i>Pendenza Valutato nella media *</i>
costante	-6,50382	7326,5	-0,0009	
relazioni	7,02822	7326,5	0,0010	0,0192069

Media di Italia = 0,333
 Numero dei casi 'previsti correttamente' = 18 (85,7%)
 f(beta'x) nella media delle variabili indipendenti = 0,003
 Log-verosimiglianza = -6,10864
 Test del rapporto di verosimiglianza: Chi-quadro(1) = 14,5163 (p-value 0,000139)
 Criterio di informazione di Akaike (AIC) = 16,2173
 Criterio bayesiano di Schwarz (BIC) = 18,3063

Pseudo-R² di McFadden = 0,542999

Un dato altrettanto interessante è, infine quello che è emerso confrontando la capacità relazionale delle imprese con le innovazioni introdotte dalle stesse. Dal modello Logit (tav. 1.7) si evince che, c'è una buona probabilità che la presenza di relazioni frequenti e stabili da parte delle imprese favorisca la propensione all'innovazione misurata dal numero di innovazioni di processo o di prodotto introdotte.

Tav. 1.7 Modello Logit delle relazioni che verifica l'influenza delle relazioni sulla propensione all'innovazioni delle imprese del campione.

<i>Variabile</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Errore Std.</i>	<i>statistica t</i>	<i>Pendenza Valutato nella media</i>
costante	-1,50408	0,781736	-1,9240	
relazioni	2,89037	1,11181	2,5997	0,719655

Media di innovazi = 0,476

Numero dei casi 'previsti correttamente' = 17 (81,0%)

f(beta'x) nella media delle variabili indipendenti = 0,249

Log-verosimiglianza = -10,2196

Test del rapporto di verosimiglianza: Chi-quadro(1) = 8,62543 (p-value 0,003315)

Criterio di informazione di Akaike (AIC) = 24,4391

Criterio bayesiano di Schwarz (BIC) = 26,5282

Pseudo-R² di McFadden = 0,296768

1.6 Conclusioni e limiti della ricerca

Il risultato di questa prima fase del lavoro di ricerca ha portato all'individuazione di un proto-distretto nel settore lattiero-caseario in Molise. Ad oggi, infatti, non è possibile definirlo un distretto vero e proprio perché nonostante l'esistenza di una filiera nell'intera catena del valore e della coerenza di tutti gli strumenti statistici presi in considerazione, manca la presenza di fattori "soft" che definiscono il modello organizzativo distrettuale quali, ad esempio, la collaborazione tra le imprese del settore e forme di accordo che rendano formalmente riconoscibile il prodotto fuori dai confini regionali. Prendendo in esame le informazioni acquisite attraverso le interviste, pur essendo emersi alcuni fattori simbolico-culturali e relazionali che, secondo l'approccio neoistituzionalista rendono riconoscibile un campo organizzativo, mancano i criteri che definiscono lo stesso come distretto in quanto tale, quali la presenza di economie interne ed esterne di localizzazione (Marshall, 1972). Mentre, infatti, si possono ritrovare le caratteristiche legate alla presenza di una

“popolazione di imprese” (Bucatini, 1990; Brusco, 1990; Dei Ottati 1994) come emerge dall’analisi quantitativa realizzata su tutti i comparti dell’economia della regione, non sono presenti le caratteristiche legate alla “comunità di persone”. Non esistono, infatti, rapporti di collaborazione né comunicazioni informali tra i membri delle imprese né emerge la presenza di relazioni di fiducia che sviluppino una cultura comune. Inoltre la comunità di persone connesse in un distretto caratterizza un mercato del lavoro molto dinamico in cui sono presenti differenti tipologie di contratti di lavoro e le professionalità sono sfruttate al meglio delle loro potenzialità in qualunque punto del distretto si trovino. La situazione delle imprese del proto-distretto molisano, come appare dalle interviste, è invece diametralmente diversa. Ciò conduce a differenziare il distretto dal campo organizzativo mancando a quest’ultimo la dimensione legata alle caratteristiche di una comunità di persone. Di conseguenza è possibile affermare che alla base di un distretto è necessaria la presenza di un campo organizzativo ma non viceversa.

Dall’elaborazione dei dati attraverso la regressione probabilistica è, inoltre, emerso che non c’è correlazione tra la presenza di fattori relazionali e performance delle imprese. In altre parole non è sempre vero che un’organizzazione con più relazioni riesce a raggiungere performance quali fatturato e dimensioni superiori rispetto alle altre imprese che non intrattengono relazioni. Questo risultato contraddice la seconda proposizione andando in contro tendenza con la maggior parte della letteratura.

E’ necessario evidenziare, a tal proposito, alcuni limiti presenti nella ricerca presentata. Innanzitutto i primi risultati potrebbero scontare il limite di essere stati testati su un comparto lattiero-caseario molisano che non costituisce un distretto in senso “*marshalliano*” perché mancano i fattori di atmosfera industriale e la dimensione legata alla “*community of people*” che, se presenti, ne garantirebbero l’affermazione. Si è invece in presenza di un *proto-distretto* cioè di un agglomerato produttivo di imprese co-localizzate che presentano tutte le caratteristiche di un distretto *in fieri* e che, quindi, potrebbe candidare un dato territorio come soggetto-oggetto di un modello di sviluppo di tipo distrettuale (Bagarani M., Tartaglia A., 1994). Questo limite fornisce, allo stesso tempo, una chiave di lettura per implementare possibili direttrici di cambiamento al fine di rafforzare il proto-distretto per portarlo ad assumere le condizioni ottimali richieste all’accreditamento come distretto vero e proprio e garantire, nel contempo, una crescita economica al tessuto imprenditoriale locale. Attraverso l’utilizzo della teoria neo-instituzionalista, infatti, poiché come si è detto sopra la condizione preliminare di esistenza di un distretto è l’esistenza di un campo organizzativo, è possibile individuare alcune potenziali modalità che generino una rottura con la situazione organizzativa esistente e la trasformazione del sistema istituzionale che vi è alla base.

Il cambiamento dello *status quo* avviene nel campo organizzativo e non segue fasi di equilibrio successive, come sostenevano Di Maggio e Powell (1983), ma si genera quando le contraddizioni sono maggiormente evidenti e gli attori si trovano in posizioni svantaggiate piuttosto che al centro del campo, dove le imprese godono dei benefici relativi alla loro posizione (Greenwood e Suddaby, 2006).

Greenwood e Suddaby (2006) sostengono che i campi organizzativi non sono necessariamente omogenei nella struttura e non necessariamente evolvono attraverso fasi di stabilità ed equilibrio ma al contrario si stratificano in comunità specializzate, ciascuna sviluppa un proprio network localizzato distinto che è il risultato del livello di esposizione alle contraddizioni che le imprese vivono nell'essere "immerse" nella struttura istituzionale stessa. Le istituzioni sono costituite dagli schemi, dalle norme e dalle regolazioni che rendono possibile e, allo stesso tempo, condizionano il comportamento degli attori sociali e rendono la società prevedibile (North, 1990; Powell e Di Maggio, 1991; Scott, 2001).

Seguendo l'analisi della letteratura neoistituzionalista condotta da Hargrave e Van de Ven(2006), è possibile distinguere all'interno delle ricerche che esaminano i cambiamenti organizzativi quattro distinti modelli: la progettazione istituzionale, l'adattamento istituzionale, la diffusione del modello istituzionale e il modello dell'azione collettiva. Ogni modello esamina il cambiamento istituzionale in modo diverso affrontandone diverse sfaccettature e problemi e basando le proprie conclusioni su meccanismi da cui si origina il cambiamento differenti.

La prospettiva dell'adattamento istituzionale segue la metafora della crescita organica di una struttura sociale, i cui cambiamenti sono già insiti fin dall'inizio nell'assetto e si sviluppano secondo direttrici prevedibili. Gli studiosi che adottano questo approccio teorico considerano la pressione istituzionale del contesto come il meccanismo che indirizza e, in qualche modo, conforma la struttura e le azioni degli attori organizzativi. Sarebbe possibile ipotizzare una situazione del genere se ci si trovasse in una forma distrettuale fortemente "guidata" dalla presenza di una istituzione forte che emana norme coercitive e costringe in qualche modo gli attori ad un cambiamento prevedibile.

Il modello della diffusione istituzionale studia le motivazioni e le modalità secondo le quali specifiche convenzioni istituzionali sono adottate e diffuse tra gli attori di un campo organizzativo. Tali autori giustificano il cambiamento attraverso la densità della popolazione, concetto preso in prestito dagli studiosi della teoria dell'ecologia delle popolazioni per spiegare la selezione competitiva e la legittimazione dell'utilizzo di alcune forme organizzative su altre. In tal caso il cambiamento è guidato dalla competizione degli attori di una popolazione per ottenere le risorse che sono scarse. Questa situazione mal si adatta ad un distretto in cui competizione e cooperazione

dovrebbero in qualche modo co-evolvere per il raggiungimento di economie esterne ed interne al distretto stesso.

Il modello dell'azione collettiva, invece, afferma che la costruzione di nuove istituzioni e convenzioni avviene attraverso il comportamento politico di diversi attori che giocano ruoli diversi e complementari all'interno del campo organizzativo. Questa prospettiva affronta il cambiamento in maniera dialettica e vede il coinvolgimento dinamico di diversi attori, ciascuno con l'obiettivo di perseguire i propri interessi. Il cambiamento è una proprietà che appartiene al campo organizzativo che emerge attraverso l'interazione tra gli attori del campo. In questa prospettiva la letteratura che affronta i problemi di innovazione tecnologica sia dal punto di vista della costruzione di network cooperativi che supportino l'innovazione, sia dal punto di vista degli attori istituzionali che creano le condizioni di contesto affinché innovazioni si possano sviluppare, sia attraverso la descrizione dei contesti politici, economici e del ruolo delle policy allo scopo di far emergere innovazione ne costituisce un esempio. Questo approccio si caratterizza per la sua attenzione sia ai meccanismi di network di attori che compongono il campo organizzativo, sia alle convenzioni e le norme istituzionali che governano il campo organizzativo. Questa direttrice di cambiamento è sicuramente quella più adatta ad un modello distrettuale classico, in cui i diversi attori, attraverso la comunicazione istituzionale e informale, riescono ad accordarsi sull'organizzazione migliore da adottare per spingere un cambiamento.

Il modello di progettazione istituzionale si focalizza sui comportamenti intenzionali che gli attori individuali adottano nella creazione o trasformazione di un contesto al fine di raggiungere i loro scopi (Hargrave e Van de Ven, 2006). In questa prospettiva i cambiamenti avvengono in modo strategicamente pianificato dai singoli attori che perseguono obiettivi chiari e attivano meccanismi ragionevoli e condivisi socialmente. In una situazione proto-distrettuale come quella individuata dalla nostra ricerca in realtà gli attori pianificano il cambiamento ciascuno attraverso l'implementazione di proprie strategie ma senza valutare il raggiungimento dell'interesse comune al campo organizzativo e questo modello di implementazione conduce ad una situazione in cui avviene una selezione naturale basata sulle capacità competitive delle singole imprese che, però, disperde il potenziale che esse hanno a livello aggregato. Per sviluppare e salvaguardare, quindi, le caratteristiche vincenti del proto-distretto ed aumentarne il potenziale in termini di benefici per l'economia locale, in casi come quello studiato, molto diffusi in diversi contesti geografici nazionali, potrebbe essere utile l'intervento di un attore istituzionale influente che indirizzi l'azione dei singoli attraverso una politica di incentivi e di accentramento di alcune funzioni proprie delle singole imprese (quali quella normativa, di gestione della comunicazione e dell'immagine, di marketing territoriale).

Ulteriori studi sia per verificare la veridicità dei risultati ottenuti su dati longitudinali, sia per sviluppare le proposizioni presentate nel paper con l'ausilio di altre variabili di misurazione del contesto per rendere maggiormente chiara l'esistenza dei presupposti per l'esistenza dei distretti saranno sviluppate nel prosieguo della ricerca.

Bibliografia

- Antonelli G., Moschera L. (2005), "*Regolazione istituzionale e dinamiche interorganizzative per la competitività di un cluster*", in Mercurio R., *Organizzazione, Regolazione e Competitività*, McGrawHill Milano.
- Antonelli G., Moschera L. e Mollona E. (2006), "*How to save clusters from dying*" EIASM Workshop on Organization Paths - Paths of Organising, Berlino, 3-4 Novembre.
- Bagarani M., Cannata G. (1993), "*Dalle zone agrarie ai distretti agroindustriale: un percorso oltre il censimento*", in Cannata G. (a cura di) "*L'agricoltura nel Molise alla luce del Censimento 1990*", Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali, Università degli Studi del Molise, Campobasso.
- Bagarani M., Tartaglia A. (1994), "*Analisi interpretative del territorio agricolo rurale*", in Tartaglia A. (a cura di) "*Strutture e redditi delle aziende agricole*", Dipartimento di Scienze e Tecnologie Agro-Alimentari, Ambientali e Microbiologiche, Università degli Studi del Molise, Campobasso.
- Bagnasco A. (1977), "*Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*", Il Mulino, Bologna
- Becattini G. (1979), "*Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni dell'unità di indagine dell'economia industriale*". *Rivista di economia e politica industriale*, n1.
- Becattini G. (1987) (a cura di), "*Mercato del lavoro, forze locali e distretto industriale*", Il Mulino, Bologna.
- Becattini G. (2000), "*Anomalie marshalliane, in Rivista Italiana degli Economisti*"i, n.1, pp. 3-56.
- Becattini G. (2000a), "*Il distretto industriale*", Rosenberg e Sellier ,Torino.
- Becattini G. (2000b), "*Dal distretto industriale allo sviluppo locale*, Bollati-Boringhieri Torino.
- Becattini G. (2004), "*Industria e carattere. Alfred Marshall e il pensiero economico dell'età vittoriana*", Bollati Boringhieri, Torino.
- Bellandi M. (2003), "*Industrial clusters and districts in the new economy. Some perspectives and cases*" in Sugden R., Hartung Cheng R. and Meadows G. R. (eds.), *Urban and regional prosperity in a globalised new economy*, Cheltenham (U.K.), Edward Elgar (pp. 196-219).
- Belliggiano A., Fiorilli G., (1994), "*Specializzazione produttiva dell'agricoltura molisana: un approccio per filiere*", in Tartaglia A. (a cura di) "*Strutture e redditi delle aziende agricole*", Dipartimento di Scienze e Tecnologie Agro-Alimentari, Ambientali e Microbiologiche, Università degli Studi del Molise, Campobasso

- Bonaccorsi A., Nesci F. (2006), *“Bacini di competenze e processi di agglomerazione”*, Franco Angeli, Milano.
- Brusco S. (1989), *“Piccole imprese e distretti industriali”*, Rosenberg & Sellie”, Torino.
- Brusco S. (1999), *“The rules of the game in industrial districts”*, in A. Grandori (a cura di), pp. 17-40.
- Brusco S. e Paba S. (1997), *“Per una storia dei Distretti Industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta”*, pp. 265- 333, in F. Barca, a cura di, *Storia del capitalismo italiano*, Roma Donzelli.
- Cannata G. (1989) (a cura di), *“I sistemi agricoli territoriali italiani”*, CNR IPRA, Franco Angeli, Milano.
- Cesaroni F., Piccaluca A. (2003), (a cura di) , *“Distretti industriali e distretti tecnologici. Modelli possibili per il mezzogiorno”*, Franco Angeli, Milano.
- Clemens E.S., Cook J.M., (1999), *“Politics and istituzionalism: Explaining durability and change”*, *Annual Review of Sociology*, 25, pp. 441-466.
- Dei Ottati G. (1996), *“Economic changes in the district of Prato in the 1980: towards a more conscious and organized industrial district”* *European Planning Studies*.
- Di Maggio P., & Powell W. W. (1983), *“The ironcage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields”*, *American Sociological Review*, n. 48, (147-160);
- Fortis M., Curzio A. (2006), (a cura di) *“Industria e distretti. Un paradigma di perdurante competitività italiana”*, Collana della Fondazione Edison, Il Mulino, Bologna.
- Friedland R. e Alford R.R. (1991), *Bringing society back in: symbols, practices and institutional contradictions*. In Di Maggio P.J. e Powell W.W., *The new institutionalism in organizational analysis*, 232-263, University of Chicago Press., Chicago.
- Goglio S. (2001), *“Relazioni locali e sovra-locali nell’industria italiana”* in Becattini G., Bellandi M., Dei Ottati G., Sforzi F. (a cura di), *Il Caleidoscopio dello Sviluppo Locale. Trasformazioni economiche nell’Italia contemporanea*, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Grandori A. (a cura di) (1999), *“Interfirm networks: organization and industrial competitiveness”*, Routledge, Londra .
- Greenwood R., Hinings C.R. (1996), *“Understanding radical organizational change: bringing together the old and the new istituzionalism”*, *Academy Management Review*, 21, 4, 1022.
- Greeve H. (1998), *Managerial cognition and the mimetic adoption of market positions: what you see in what you do*. *Strategic Management Journal*, 19, 967-988.

- Hargrave T.J. e Van de Ven A. H.(2006), A collective action model of institutional innovation, *Academy of Management Review*, 31; 4: 864-889.
- Hoffman A.J., Ventresca M. (2002), “*Introduction*”, in Hoffman A.J., Ventresca M., “Organizations, Policy, and the Nature Environment Institutional and Strategic Perspectives, Stanford University press, pp.1-38.
- IPI (2002), “L’esperienza italiana dei distretti industriali”, Roma.
- Istituto G. Tagliacarne – Unioncamere, (1997), “*Rapporto 1996 sull’impresa e sulle economie locali*”, Franco Angeli, Milano.
- Malerba F. e Orsenigo L. (1996), The dynamics and evolution of industries. *Industrial and Corporate Change*, 5, 51-88.
- Marshall A. (1972), “*Principi di economia*”, UTET, Torino.
- Meyer J. W., Rowan B. (1977), “*Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony*”; *American Journal of Sociology*, 83, 340-363;
- North D.C. (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Paniccia I. (1998), “*One, a Hundred, Thousands of Industrial Districts. Organizational Variety in Local Networks of Small and Medium-sized Enterprises*”, *Organization Studies*, Vol. 19 Issue 4, p667-699.
- Phillips D.J. e Zuckerman E. W. (2001), Middle-status conformity: theoretical restatement and empirical demonstration in two markets. *American Journal of Sociology*, 98 : 829-872.
- Piccaluca A., (2003), “*Il distretto tecnologico: lo strumento, le potenzialità, le esperienze*”, Roma.
- Rao H., Monin P. e Durand R. (2003), Institutional change in Toque Ville: Nouvelle cuisine a san identity movement in French gastronomy. *American Journal of Sociology*, 108: 795-843.
- Rullani E. (1998), “*Riforma delle istituzioni e sviluppo locale*”, in «Sviluppo Locale», vol. V, n. 8.
- Rullani E. (2002), “*Il distretto industriale come sistema complesso adattivo*”, in Quadrio Curzio A., Fortis M. (a cura di), cit., pp. 65-107.
- Sammarra A (2003), “*Lo sviluppo dei distretti industriali*”, Carocci, Roma.
- Sforzi F. (1991), “*I distretti industriali marshalliani nell’economia italiana*”, in Pike F., Becattini G., Sengenberger W., (a cura di), *Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia*, Studi e Formazione, 34.
- Sforzi F. (2000), “*Local development in the experience of Italian industrial districts*”, in B. Cori, G. Corna Pellegrini, G. Cortesi, G. Dematteis, M.T. Di Maggio Alleruzzo, C. Minca, F. Sforzi and G. Zanetto, *Geographies of Diversity. Italian Perspectives*, Società Geografica Italiana, Roma.

- Tempel A. e Walgenbach P. (2007), “*Global standardization of organizational forms and management practices? What new institutionalism and the business-systems approach can learn from each other*”, *Journal of Management Studies*, 44, pp. 1-27.
- Thornton P.H. (2004), *Markets from culture*. Stanford University Press., Stanford, CA.
- Viesti G. (2000), “*Come nascono i distretti*”, Laterza, Bari.
- Westphal J.D., Gulati R. e Shortell S. (1997), Customization or conformity? An institutional and network perspective on the content and consequences of TQM adoption. *Administrative Science Quarterly*, 42:366-394.
- Zanni L. (1995), “*Imprenditorialità e territorio*”, CEDAM, Padova.