

UN'OCCASIONE DI RIFLESSIONE

di Guido M. Rey

1. Un argomento serio sovente trattato in modo superficiale

I risultati non esaltanti ottenuti dall'Italia a partire dagli anni Settanta hanno riproposto gli argomenti e le metodologie richiamate da Federico Caffè nel suo primo testo di politica economica di cui illustrava la sistematica e le tecniche di analisi. Nelle prime pagine egli analizzava il tradizionale dilemma degli economisti accademici divisi fra chi privilegia la “conoscenza analitica” e chi ritiene di “far uso della conoscenza della realtà come guida all'azione”.

La conoscenza dei fatti, degli eventi e delle istituzioni, in sintesi della realtà o dell'essere, rappresenta la naturale fonte d'ispirazione da cui trarre le indicazioni per l'azione pratica. Disponibilità dei dati, teoria economica, metodologia statistica, a questi principi si sono ispirati gli studiosi dell'economia dei distretti a cominciare dal suo caposcuola Giacomo Becattini.

I distretti rappresentano un elemento caratteristico del nostro apparato produttivo ma anche una sfida che gli economisti italiani hanno lanciato a chi ne nega la rilevanza teorica ed è disposto, semmai, ad ammetterne la rilevanza empirica e politica, ma sollevando dubbi sull'efficacia dell'intervento pubblico per svilupparne le potenzialità.

Eppure, i distretti sono una realtà produttiva che affonda le sue radici nel medioevo italiano e non hanno perso le caratteristiche fondamentali, nonostante le indubbie trasformazioni che anche in Italia hanno coinvolto la società, le tecnologie e le imprese. Un elemento di continuità è rappresentato dall'interazione fra attività agricole ed attività extragricole, come negli anni sessanta e settanta aveva evidenziato Giorgio Fuà. Persiste un localismo che può avere dei connotati negativi ma che indubbiamente rappresenta un forte elemento di coesione economica e sociale. Si può definire questo contesto come ambiente, risorse naturali, scambi di conoscenza, tradizione, esternalità, ecc., ma in ogni caso si tratta di fenomeni di aggregazione difficilmente definibili unicamente nell'ambito della dimensione economica e qui è opportuno fermarsi per evitare di cadere nel banale e nel folclore.

L'indubbio successo dell'organizzazione distrettuale è dimostrato dai maldestri tentativi di estenderne gli elementi caratteristici oltre la dimensione industriale, o forse più correttamente agricolo-industriale, per giungere ad aggregazioni che poco hanno in comune con il distretto industriale. Mi riferisco ad esempio a delimitazioni territoriali del mercato del lavoro oppure alle aree d'attrazione dei consumatori, come già negli anni cinquanta e sessanta erano state definite ed elaborate dagli studi di Tagliacarne e soprattutto dall'atlante Somea. Si tende, quindi, a definire distretti anche gli ambienti urbani, i luoghi turistici caratterizzati da risorse naturali oppure archeologiche/artistiche, i luoghi di accesso alle vie di comunicazione e di attraversamento di fiumi ecc.

A volte si tende a qualificare come distretto un insieme di imprese, indipendentemente dalla loro localizzazione, perché si ritiene abbiano uno spirito ed una mentalità distrettuale, nel preferire strutture agili e flessibili di dimensioni contenute, per ridurre i costi di struttura, adattarsi rapidamente alle richieste del mercato e facendo ricorso alle piccole imprese subfornitrici.

Questi fattori rappresentano indubbiamente delle esternalità, a volte di produzione altre volte di consumo, ma non coinvolgono i processi produttivi e al massimo creano le condizioni per una localizzazione che sfrutta queste esternalità. Nel caso dei distretti, invece, le esternalità sono generate dall'agglomerazione delle attività e dall'ampia gamma di prodotti offerti dalle piccole e medie imprese che operano in un territorio in teoria definito. Queste economie esterne positive sono tali rispetto alla singola impresa, ma sono certamente interne al distretto ed anzi lo caratterizzano.

L'elenco delle esternalità e delle occasioni di agglomerazione può essere molto lungo, ma il concetto di distretto industriale ha continuato a mantenere una sua identità ed una capacità euristica della dinamica industriale italiana derivante sia dal successo delle piccole e medie imprese all'interno e all'estero, sia dalla progressiva scomparsa della grande impresa industriale italiana.

Purtroppo le recenti difficoltà dell'economia italiana hanno coinvolto anche i distretti industriali e hanno indotto i consiglieri dei ministri e degli amministratori locali a ricercare politiche pubbliche in grado di favorire la ripresa economica dei distretti. I risultati non sono stati finora soddisfacenti poiché la confusione esistente nei livelli di governo della politica economica e i sempre attenti lobbysti hanno cominciato a dilatare il concetto di distretto, che peraltro si presta a questi equivoci. L'obiettivo politico era la ricerca del consenso con un mix d'incentivi e d'iniziative miranti a ridurre il carico fiscale, ma l'efficienza dell'intervento era dubbia e le difficoltà d'attuazione rilevanti. La confusione resta se non si è fedeli allo sforzo di classificazione che è stato fatto in questi anni per identificare correttamente i distretti industriali senza indulgere nella tentazione di allargarne i caratteri nel tentativo di dare una dimensione maggiore al fenomeno, che invece è rilevante proprio per i suoi elementi distintivi. Certamente appartengono

al distretto anche attività non strettamente industriali come i servizi ed in particolare i servizi destinati alle imprese, ma li distingue la sussidiarietà nei confronti del processo produttivo che definisce il distretto. In questo elenco troviamo imprese di progettazione e design industriale, imprese di trasporto, le TIC (Tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione), insieme ai più tradizionali servizi amministrativi e finanziari, ecc. È proprio il loro ruolo strumentale e la loro numerosità che garantiscono il successo del distretto per gli indubbi vantaggi derivanti dalla concorrenza e dalla diffusione della conoscenza.

2. Riferimenti teorici di difficile quantificazione

Il riferimento teorico più lontano e prestigioso è quello di Alfred Marshall nell'interpretazione data da Becattini, che ha saputo coglierne non solo i riferimenti economici ma anche quelli legati alla localizzazione e alla capacità di aggregazione dei centri minori. A questi fattori si aggiungono la presenza di professionalità coerenti con lo sviluppo del distretto, la capacità di condivisione di valori e di interessi e, soprattutto, la competizione per emergere all'interno della piccola comunità locale.

Come è stato richiamato in precedenza, in genere il riferimento è alle esternalità ossia economie esterne all'impresa, i cui effetti, in questo caso benefici, la favoriscono e si espandono senza che vi sia un prezzo da pagare perché tutti gli operatori partecipano alla loro crescita e tutti ne godono anche se in misura diversa. Più in particolare ci si riferisce alle economie di agglomerazione che, a differenza delle economie di scala, hanno un vantaggio dovuto alla loro flessibilità insieme alla capacità di preservare un ambiente favorevole alla concorrenza e quindi all'uso efficiente delle risorse umane e tecnologiche.

Non meno rilevanti sono gli effetti positivi di una localizzazione definita territorialmente per quanto riguarda la circolazione delle idee, delle professionalità, del *learning by doing*, ma anche dell'imitazione di prodotti e di processi, della circolazione delle informazioni e delle conoscenze, ecc.

Fattori analoghi si trovano in generale nelle reti siano queste tecnologiche, settoriali oppure di filiera: la differenza è proprio legata alla localizzazione dei distretti e al ruolo attivo che svolgono le comunità che vivono in quel territorio.

Discende da questa breve e necessariamente imprecisa descrizione dei caratteri di un distretto la difficoltà della loro misurazione. Lo stesso concetto di esternalità si presta ad una difficile misurazione: eppure sappiamo che esiste; del resto la stessa contabilità economica non rientra fra le caratteristiche positive delle imprese distrettuali.

È, forse, relativamente agevole identificare il baricentro del distretto; non altrettanto si può dire della sua estensione e delle reti di relazioni che

intercorrono al suo interno e verso l'esterno poiché proprio queste relazioni identificano il distretto nei processi di produzione e nei mercati di sbocco e dovrebbero consentire di misurare le economie di agglomerazione nelle sue diverse componenti.

In conclusione, le difficoltà di misurazione non possono mettere in discussione il contributo euristico fornito dal concetto di distretto all'analisi dello sviluppo economico del nostro Paese; semmai deve spingere gli economisti a non aspettare passivamente che gli uffici di statistica si adoperino per misurare i fenomeni economici e sociali che definiscono il distretto industriale. La misurazione ha le sue regole e questo vale anche per l'economia: in mancanza di un accordo sulle definizioni e sugli indicatori, lo sforzo dei ricercatori deve essere rivolto ad una sintesi delle diverse misure disponibili, ma questo implica anche una stretta collaborazione con gli statistici per definire i caratteri da rilevare mediante le indagini.

3. Timori e speranze affidate ai distretti

Economisti, sociologi, politologi sono concordi nell'attribuire ai distretti e alla loro flessibilità dinamica il merito di avere difeso la struttura industriale del nostro Paese, mentre nella quasi totalità delle economie avanzate si assisteva ad un processo di deindustrializzazione. Recentemente questo sistema sta vivendo una crisi, il cui superamento richiede la capacità di acquisire e sapere utilizzare nuove conoscenze tecnologiche per rivedere l'assegnazione ed, eventualmente, la localizzazione delle diverse fasi del processo produttivo. La velocità di cambiamento indotto dalle tecnologie non è compatibile con la lentezza con la quale avviene la ristrutturazione del nostro apparato industriale per uscire dai settori a bassa dotazione tecnologica, bassa qualità, bassi costi e trovare un nuovo spazio di mercato nei settori ad elevata qualità, nei quali la creazione del valore è ottenuta dai servizi che integrano i manufatti. La concorrenza dei paesi emergenti dell'est europeo e del sud-est asiatico nei settori tradizionali del *made in Italy* costringe i distretti industriali ad innovare, ma non sono ancora chiari i segmenti sui quali concentrare gli sforzi: prodotto, processo, organizzazione, servizi di rete, ecc. Peraltro, molti dubitano che i distretti possano sopravvivere con le attuali caratteristiche in assenza di nuove occasioni di sviluppo e d'innovazione. Sta emergendo l'idea che le esternalità presenti nei distretti di tipo marshalliano, geograficamente localizzati e verticalmente decentrati, non sarebbero più sufficienti a rendere competitiva l'attività produttiva del distretto. Anche la delocalizzazione di alcune fasi della produzione nei paesi a basso costo del lavoro non sempre si è rivelata una strategia vincente. È, pertanto, indispensabile potenziare le tecnologie meno legate alle macchine e sempre più ricche di servizi acquisibili in rete e soprattutto attuare sostanziali cambiamenti organizzativi

nelle strutture aziendali. Lo sviluppo di reti di relazioni assume, quindi, i caratteri di una necessità per condividere le conoscenze ed essere in grado di sfruttare competenze complementari, senza perdere la spinta competitiva verso l'innovazione sui mercati interni ed esteri.

Negli anni Settanta e Ottanta, il decentramento di molte fasi verticali e/o orizzontali della produzione e della distribuzione ha caratterizzato la reazione della grande impresa nei confronti della pressione sindacale e come risposta al cambiamento dei prezzi relativi e all'abbassamento della soglia di accesso alle nuove tecnologie. Si è trattato di un percorso di innovazione di prodotto, di processo e di organizzazione che ha coinvolto anche il sistema delle piccole e medie imprese, a cui hanno partecipato forza lavoro specializzata uscita dalla grande impresa e sovente le imprese dei distretti industriali. Vi è il timore che le difficoltà incontrate negli ultimi trenta anni dalla grande impresa per contrastare le perdite di quote di mercato in settori strategici si possano incontrare anche nei distretti, seppure con tensioni sociali diverse.

Una risposta a questi timori viene dal ruolo strategico svolto dalle esternalità di aggregazione che esistono nei distretti e consentono anche alle imprese di piccole dimensioni di essere competitive. Nel frattempo sono emerse le imprese leader e queste dovrebbero trasferire alle piccole imprese le innovazioni di prodotto, processo, organizzazione al fine di difendere l'organizzazione distrettuale. Parte delle produzioni *labour intensive* e di scarsa qualità possono essere domiciliate all'estero, ma devono restare nel distretto le parti del processo con maggior valore aggiunto e a più alta intensità di tecnologia e conoscenza. Allargando la gamma dei potenziali fornitori di *input* intermedi di qualità, si potrà ridurre i costi di fabbricazione e giungere a un prodotto finito di qualità superiore, a parità di prezzo. Il processo riduce la componente manifatturiera del distretto e comporta uno spostamento di risorse umane e tecnologiche verso i servizi alle imprese. In assenza di questi servizi specializzati per mancanza di personale qualificato, il distretto rischierebbe di perdere le residue esternalità di aggregazione insieme alla sua specializzazione produttiva. Questa espansione dei servizi sussidiari nel distretto deve servire a ridurre i costi diretti e indiretti delle diverse fasi del processo produttivo (specie logistica e comunicazione): tuttavia il potenziamento delle infrastrutture tangibili ed intangibili non deve limitarsi al distretto proprio per allargare il numero dei potenziali interlocutori del distretto in rete. Per contrastare i maggiori costi dovuti alla localizzazione della consulenza e dei servizi avanzati nelle aree urbane del nord dell'Italia, è indispensabile creare un mercato locale dinamico per la consulenza e per i servizi avanzati.

Purtroppo la scarsa diffusione dei servizi avanzati per le imprese non riguarda solo i distretti e questo spiega i ritardi nel processo di modernizzazione delle strutture produttive ed istituzionali. La causa va ricercata anche nella mancanza di un'adeguata domanda pubblica.

4. *Padroni, nicchie di mercato e flessibilità*

In Italia un persistente elemento di ricerca e di dibattito riguarda la frammentazione del sistema produttivo e l'incapacità della piccola impresa di accrescere la propria dimensione. Può questa frammentazione che si è accentuata negli ultimi anni mettere in discussione la sopravvivenza dei distretti, o meglio ostacolare la loro uscita dalla crisi? È corretto estendere ai distretti le strategie innovative suggerite per le medie imprese, come si sente sovente affermare da economisti e/o tuttologi, oppure è indispensabile identificare una strategia ad hoc che preservi le caratteristiche dei distretti e adotti le nuove tecnologie senza indugiare nei successi del passato?

Ragioni giuridiche, burocratiche, fiscali fanno apparire "conveniente" all'impresa italiana la piccola dimensione per contenere costi, rischi ed evitare le "attenzioni del fisco". La condizione di piccole imprese che non crescono, lungi dall'essere imposta dal modello di specializzazione, congela quel modello, limita le esportazioni, rende difficile la difesa del mercato interno nei confronti dei paesi a basso costo del lavoro. In assenza di una *leadership* nella tecnologia e nella posizione di mercato da parte delle grandi imprese, anche le piccole e medie imprese sono in difficoltà. Manca loro la capacità, sia come fornitori sia come produttori, di selezionare nicchie di mercato considerate antieconomiche dalle grandi imprese, una strategia quest'ultima che ha caratterizzato il successo di molte medie imprese.

È bene precisare che l'aumento della dimensione media delle imprese deve riguardare pochi settori, decisivi per la competitività dell'economia, in particolare il settore manifatturiero di prodotti intermedi e/o di consumo durevoli, i trasporti per la loro pervasività, i servizi delle TIC, i servizi avanzati per le imprese.

Inoltre, il cambiamento di strategia imposta dalla tecnologia digitale richiede manodopera con elevata professionalità in grado di sfruttare le economie di rete e non solo le economie di scala. La formazione della manodopera ad elevata professionalità non è un compito che può essere assegnato alle piccole e medie imprese ma compete al settore pubblico. Spetta, invece, alle imprese il compito di sfruttare adeguatamente queste professionalità e di pagarle in relazione al contributo fornito alla crescita della produttività e quindi al valore dell'impresa.

Una strategia d'innovazione per il sistema Italia suggerisce una più avanzata ed efficace integrazione dell'industria manifatturiera con quella dei servizi: si tratta di giungere ad una terziarizzazione dell'industria, a cui si deve affiancare l'industrializzazione del settore dei servizi. La prima fase è stata realizzata dalla grande impresa per potersi espandere in una nicchia di mercato di alta qualità, ridotta concorrenza ed alti profitti. Per i distretti la riduzione della componente manifatturiera, a favore dei servizi forniti da

imprese che sovente non sono nel distretto, rischia di entrare in conflitto con i vantaggi della specializzazione e con i benefici di aggregazione. Per avere successo, questa strategia deve essere condivisa dai diversi operatori del distretto (imprese, lavoratori, amministrazioni pubbliche, ecc.), ma soprattutto deve essere programmata e realizzata da un'*impresa leader*: questo è un ulteriore rischio per il distretto, qualora il *leader* non esista oppure non abbia le qualità necessarie.

La raccomandazione di accrescere la dimensione media delle imprese per favorire l'innovazione e la creazione di valore trova notevoli resistenze all'interno della singola azienda: analoga raccomandazione non vale, necessariamente, per le imprese del distretto perché non è garantita la salvaguardia delle economie di agglomerazione e si corre il rischio di distruggere una struttura che non è solo produttiva, ma anche sociale.

Occorre, perciò, analizzare se, come conseguenza del salto dimensionale, possano risultare indebolite le economie di aggregazione e se le trasformazioni produttive indotte dalla concorrenza estera non vadano ad incidere sulla capacità di crescita del distretto. In effetti, le ragioni economiche e sociali che hanno portato alla nascita e allo sviluppo dei distretti e i suoi indubbi vantaggi di localizzazione rappresentano un freno naturale alla delocalizzazione, seppure limitata, di alcune attività *labour intensive*, poiché molti imprenditori possono ritenere che i vantaggi di agglomerazione siano sufficienti per superare questi momenti difficili, come è già avvenuto molte volte in passato. Il problema è proprio insito nel concetto di distretto, poiché le sue imprese operano con una visione collettiva, anche se non formalizzata: perciò il processo di innovazione avviene per imitazione ed è coordinato dal processo produttivo e dal mercato, sia per le fasi di produzione assegnate alle singole imprese sia per le loro dimensioni. Questa modalità di diffusione si concilia male con i nuovi paradigmi dell'innovazione ed in particolare con le TIC e, in generale, con i servizi di rete, come suggeriscono i processi di internazionalizzazione e l'uso delle reti per integrare componenti dei processi produttivi, amministrativi e finanziari cercando di superare i vincoli di localizzazione e di specializzazione (es. la logistica).

5. *Innovazioni e servizi*

Il sistema produttivo italiano, sebbene sia caratterizzato dai distretti, ossia da un localismo che si avvale di reti tangibili ed intangibili di servizi e di relazioni per aumentare la sua efficienza, non mostra una particolare attenzione ai servizi delle TIC in rete. Solo la competitività dell'estero può modificare questo atteggiamento passivo, purché siano disponibili le risorse interne e le condizioni esterne per compiere il salto tecnologico.

Recenti indagini, ad esempio una pubblicazione del 2006 della Banca d'Italia¹ sulla diffusione delle TIC hanno segnalato che, fra gli ostacoli indicati dalle medie e piccole imprese, un posto di rilievo è proprio assegnato alle difficoltà di dialogo con gli interlocutori (fornitori e clienti), ai costi diretti ed indiretti della riorganizzazione, alle incertezze sulla sicurezza e sulla normativa, mentre non sono considerati ostacoli rilevanti i costi della rete, la disponibilità dei finanziamenti e di personale qualificato.

Le nuove tecnologie, specie le TIC, richiedono la re-ingegnerizzazione dei processi produttivi ed amministrativi: affinché esse possano sviluppare pienamente le loro potenzialità, è indispensabile che, insieme ai cambiamenti organizzativi, vi sia un disegno progettuale condiviso e che la rete, in quanto organizzazione, abbia una *governance* che rispetti i ruoli dei diversi attori (utilizzatori, fornitori di tecnologie, fornitori dei servizi).

Purtroppo i piccoli imprenditori non sempre sono in grado di valutare correttamente i vantaggi ed i rischi di questo cambiamento, in assenza di un processo condiviso dalla maggioranza dei suoi fornitori/clienti. Nelle piccole imprese, a fronte di un processo decisionale relativamente semplice, è, invece, costosa l'acquisizione delle informazioni per valutare le risorse, i mercati, l'accesso al finanziamento, la disponibilità di servizi innovativi, la scelta fra *make or buy*. Non basta elencare i benefici dell'innovazione se non si valutano anche le interazioni con l'ambiente esterno, perché si rischia di accentuare le motivazioni interne ed esterne che giustificano la resistenza al cambiamento dimensionale e al correlato nuovo modello di business.

Anche le iniziative pubbliche che intendevano realizzare infrastrutture di servizio (portali, negozi virtuali, ecc.) hanno ottenuto risultati poco incoraggianti perché le imprese non erano in grado di utilizzarle proficuamente.

Le TIC non si "impongono" per decreto né con incentivazioni generiche, che al massimo possono drogare il mercato e indurre una sovradotazione di tecnologie male utilizzate (con possibili ricadute negative, dovute alla "delusione" nei confronti delle "virtù salvifiche" attribuite alle nuove tecnologie).

Indagini effettuate (si veda ad esempio *Economia italiana*, n. 1, 2007) mostrano che nei distretti ci sono poche realtà avanzate nell'uso delle TIC, mentre più spesso si osserva una diffusione di tecnologie semplici per acquisire solo servizi informativi, e confermano un utilizzo diffuso della rete solo per i servizi bancari di incassi e pagamenti.

Gli ostacoli alla loro diffusione discendono dalla difficoltà d'incontro fra le imprese che domandano servizi ed i fornitori che si limitano ad of-

¹ Cfr. Banca d'Italia, 2006, *I progressi nella diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione nel sistema dei pagamenti*, Tematiche istituzionali.

frire tecnologie. Per superare questi ostacoli alla diffusione dell'innovazione e delle TIC, è indispensabile che il progetto sia condiviso dalle imprese localizzate nel distretto, compito che non spetta necessariamente alle amministrazioni pubbliche, ma potrebbe essere preso dalle imprese *leader* del distretto oppure dalle banche locali, ecc. Occorre trovare delle soluzioni che aggregino i potenziali utilizzatori dei servizi, ma non si può aspettare che questo processo di diffusione per imitazione avvenga autonomamente perché il tempo non è un alleato.

Le tecnologie sono disponibili e i tempi di acquisizione dei servizi sono compatibili con l'innovazione tecnologica e con l'identificazione di soluzioni aperte, che possano superare eventuali remore dovute alle *legacy* presenti nelle diverse imprese.

Si stanno diffondendo soluzioni tecnologiche innovative con l'integrazione delle transazioni commerciali, la logistica, la contabilità, gli incassi e i pagamenti. A livello di sistema, gli effetti positivi derivanti dalle transazioni in rete sono, in sintesi, un abbattimento dei costi di transazione, una maggiore trasparenza nei rapporti fra banche ed imprese, una riduzione del capitale circolante e, in generale, una maggiore efficienza e competitività delle imprese con una riduzione dell'evasione fiscale e dell'economia sommersa. Collegati a questi servizi si stanno sviluppando i servizi integrati di *supply chain*, di previsione della domanda, di CRM, ecc. Finora però sono poche anche le grandi imprese italiane che hanno colto questa opportunità. In effetti, il *down sizing* delle tecnologie per favorire l'accesso ai servizi da parte delle medie imprese e in seguito delle piccole, può aprire un'opportunità non solo per la diffusione delle TIC ma anche dei servizi di consulenza e della conoscenza, purché anche poche imprese distrettuali siano disposte a coglierne le opportunità di crescita e di profitto.

6. Conclusioni

La complessità dell'accesso ai servizi innovativi da parte delle imprese non discende da difficoltà tecnologiche né da carenze normative e sempre meno da una scarsa conoscenza delle potenzialità dei servizi innovativi: per questo è indispensabile una riflessione sui bisogni e sui processi decisionali che possono spingere gli utenti potenziali a trasformarsi in utenti reali.

Nello studio della domanda dei servizi di rete, accanto ai tradizionali fattori (preferenze, potere d'acquisto e prezzi relativi) entra in primo piano l'organizzazione della rete e la sua *governance* ma soprattutto il comportamento opportunistico dell'operatore che, in presenza di esternalità, preferisce attendere per poter accollare i costi ai primi utilizzatori o, meglio, ad operatori pubblici, in modo da ridurre i costi ed i rischi dell'entrata nella rete. Questo comportamento miope rallenta la diffusione dei servizi e può aiutare a capire il perché del ritardo dell'Italia nella diffusione dei servizi.

Solo nel caso dei servizi di base si può pensare ad un intervento pubblico che costruisca l'infrastruttura di rete oppure incentivi il privato a fornire il servizio; nel caso di servizi innovativi, creatori di valore nelle imprese, però il potere pubblico non è utile, mentre è indispensabile una leadership che spinga le medie e piccole imprese ad affrontare il nuovo sentiero di sviluppo. Questa leadership può essere privata e/o pubblica, ma deve essere una vera *leadership* (in questo caso possibilmente collettiva) nel senso che è accettata e seguita da un numero rilevante di operatori che la considerano affidabile, tecnologicamente avanzata.

L'imprenditore che intenda compiere il salto tecnologico nell'ambito dei servizi di rete vuole esser certo che la rete gli consentirà di acquisire nuovi servizi e nuovi contatti, senza fargli perdere elementi rilevanti nelle relazioni con i suoi clienti e fornitori, che rappresentano il suo patrimonio di conoscenza.

Un ultimo punto da richiamare riguarda i distretti come destinatari di politiche industriali ritagliate sulle loro esigenze di innovazione e di crescita. Nell'ambito delle tecnologie collegate ai servizi è poco efficiente un riferimento ad incentivi individuali: anche la fornitura di servizi da parte di amministrazioni pubbliche oppure da imprese private non ha portato a risultati incoraggianti perché mancava la visione strategica che appartiene per definizione all'imprenditore. In effetti, una strategia dovrebbe essere alla base dell'intervento pubblico, ma forse l'interrogativo si sposta su quale operatore pubblico debba intervenire. A prima vista si pensa che, trattandosi di piccole e medie imprese, la politica più efficiente sia quella attivata dall'amministrazione più vicina agli operatori, ossia l'ente locale: in effetti, non mancano gli esempi di politiche regionali e locali, ma i risultati sono stati deludenti, anche perché gli interventi rispondevano a logiche dettate da *lobby* locali, senza una visione strategica. Si rischia anche di creare distorsioni nella concorrenza a livello nazionale e comunitario, il che provoca incertezza e genera resistenza da parte di chi non intende innovare, ma vuole essere protetto nel suo piccolo mercato di riferimento.

Trattandosi di strategie che coinvolgono operatori che hanno un mercato internazionale, sembrerebbe più pertinente l'intervento nazionale, se non comunitario, per avere una visione aperta e innovativa, ma l'intervento rischia di essere generale e, quindi, poco efficiente nella selezione dei potenziali destinatari.

Sono temi ben presenti nella letteratura e nella prassi, ma anche i recenti interventi di politica economica a favore dei distretti non sono riusciti ad accettare la specificità dei distretti industriali e la tendenza è un generico riferimento al localismo ma non alle attività svolte; ancor più negativo è il riferimento ad un generico beneficio fiscale. Non è chiaro l'obiettivo dell'intervento: incentivo alla crescita e all'efficienza oppure una sorta di protezionismo fiscale, che rischia di essere oggetto di censura comunitaria.

La confusione continua e, probabilmente, si è persa un'occasione per impostare una politica industriale che coniughi innovazione, efficienza, servizi innovativi e, possibilmente, una selezione intelligente degli operatori che sanno adattarsi più rapidamente alla nuova situazione tecnologica e concorrenziale. Certo, il mercato nel lungo periodo sarà in grado di compiere la selezione, ma in questo campo la variabile tempo non è esogena; anzi, dovrebbe essere un obiettivo da selezionare e da minimizzare.

Prima di concludere il mio intervento vorrei richiamare l'attenzione sull'ottimo lavoro svolto dal gruppo coordinato da Giuseppe Garofalo. Va sottolineata la linea di ricerca adottata in quanto ha affrontato il tema con un'impostazione sistemica che non ha indugiato sul passato, ma ha voluto suggerire possibili scenari evolutivi e, insieme, interventi pubblici miranti ad un aumento dell'efficienza dei distretti, che deve essere qualcosa di più della sommatoria dell'efficienza delle singole imprese per giungere ad una riaffermazione dinamica delle esternalità positive e, quindi, della competitività del distretto nel complesso. In questo schema un ruolo attivo viene affidato agli interventi pubblici, anche se resta in sospeso l'identificazione dell'efficienza del responsabile degli interventi: in ogni caso viene considerata obsoleta, al limite dannosa, una politica protezionistica, a questo punto comunitaria, giustificata dal differenziale nel costo del lavoro. In effetti l'internazionalizzazione ha una triplice valenza, visto che i mercati di riferimento si raggruppano in mercato italiano, mercato UE e mercato extra UE: forse il ruolo dei distretti e delle politiche andrebbe affrontato in relazione a queste caratteristiche strutturali, specie se si segue il suggerimento, certamente condivisibile, di arricchire il valore aggiunto del prodotto con una quota maggiore di servizi.

Altro punto che ho ripreso anche nel mio intervento riguarda le tecnologie e la disponibilità di professionalità adeguate. Si rischia di lasciare al capitale umano e a quello sociale la responsabilità di promuovere oppure rinviare la crescita del distretto: se questo è un elemento che sovente viene richiamato dalla letteratura sulla dinamica delle istituzioni, nondimeno rischia di rendere oggettiva ed ineluttabile una perdita di ruolo che, al contrario, non è né oggettiva né ineluttabile, come dimostrano numerosi lavori in questo volume.

Infine un momento di riflessione viene fornito dall'analisi del finanziamento delle imprese distrettuali: le grandi trasformazioni che sta subendo il sistema bancario e finanziario italiano giustificano questa attenzione, anche se è difficile pensare che possano nascere esternalità positive dal finanziamento di una singola iniziativa mentre gli esempi di nuove forme di finanziamento prossime ai distretti non sono riuscite a raggiungere una dimensione di sistema.

In effetti resta in discussione fino a che punto le esternalità di agglomerazione, che qualificano un distretto industriale, rappresentino un elemen-

to positivo aggiuntivo rispetto alla generica prossimità, alla circolazione della conoscenza, in generale, al ruolo del mercato come istituzione che garantisce l'efficienza, qualora vengano rispettati i postulati che lo qualificano. Il recente richiamo teorico al ruolo positivo che si intravedono nei *clusters* sembra depotenziare la capacità analitica del modello distrettuale per suggerire un modello in cui prevalgono le componenti economiche, a scapito delle variabili sociali e culturali che caratterizzano il distretto. Ritengo che questo volume sia un contributo positivo a favore della tesi dei distretti come organizzazione economica e sociale in grado di favorire non solo lo sviluppo economico del nostro Paese, ma anche la sua tenuta sociale e politica.

È raro il caso di studiosi di diverse discipline che affrontano in modo coordinato un tema complesso e, al tempo stesso, strategico come il futuro dei distretti industriali italiani. La letteratura in questo campo è vastissima e largamente citata nel presente volume, ma l'argomento è di grande interesse e deve essere continuamente affrontato con ricerche aggiornate perché la realtà è fonte continua di cambiamenti e di nuovi interessi da investigare. In questa direzione si è mossa la ricerca presentata in questo volume: sia l'impostazione sia i risultati raggiunti sono sicuramente interessanti per gli studiosi, gli operatori economici e le amministrazioni pubbliche.