

a cura di
Giuseppe Garofalo



■ Capitalismo distrettuale, localismi d'impresa, globalizzazione

Premessa di Guido Maria Rey
con una testimonianza di Carlo Azeglio Ciampi



STUDI E SAGGI

- 57 -

Capitalismo distrettuale localismi d'impresa globalizzazione

a cura di
GIUSEPPE GAROFALO

Premessa di
GUIDO MARIA REY

Testimonianza di
CARLO AZEGLIO CIAMPI

FIRENZE UNIVERSITY PRESS
2007

Capitalismo distrettuale, localismi d'impresa,
globalizzazione / a cura di Giuseppe Garofalo ; premessa
di Guido Maria Rey ; testimonianza di Carlo Azeglio
Ciampi. – Firenze : Firenze University Press, 2007.
(Studi e saggi ; 57)

<http://digital.casalini.it/8884536051>

ISBN-9788884536068 (print)
ISBN-9788884536051 (online)

338.9 (ed.20)



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI DELLA
Tuscia

Dipartimento di Studi Aziendali Tecnologici e Quantitativi

Le ricerche qui pubblicate sono state svolte presso e con il contributo finanziario del Dipartimento di studi aziendali, tecnologici e quantitativi dell'Università della Tuscia di Viterbo, anche se con il concorso sostanziale di autori appartenenti ad altre sedi universitarie (anche estere) o ad organismi ed enti di ricerca.

Le opinioni espresse sono personali e non impegnano la responsabilità degli enti di appartenenza.

Editing di Paola Naddeo

Progetto grafico di Alberto Pizarro Fernández

© 2007 Firenze University Press

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

Printed in Italy

SOMMARIO

TESTIMONIANZA	1
di Carlo Azeglio Ciampi	
UN'OCCASIONE DI RIFLESSIONE	5
di Guido M. Rey	
1. Un argomento serio sovente trattato in modo superficiale	5
2. Riferimenti teorici di difficile quantificazione	7
3. Timori e speranze affidate ai distretti	8
4. Padroni, nicchie di mercato e flessibilità	10
5. Innovazioni e servizi	11
6. Conclusioni	13
LOCALISMO, PICCOLA DIMENSIONE, COMPETITIVITÀ DELL'APPARATO PRODUTTIVO ITALIANO	17
di Giuseppe Garofalo	
1. La parabola dei distretti	17
2. Tre opzioni	22
3. La prospettiva di studio	29
4. La metodologia del lavoro	37
Riferimenti bibliografici	37

PARTE PRIMA GLI EFFETTI DI TRADE-OFF

I. LA CARTOGRAFIA DEI DISTRETTI INDUSTRIALI	45
di Giuliana Timpani	
1. L'identificazione dei distretti industriali	45
2. I criteri di individuazione dell'Istat	50
3. La mappa di "Distretti Italiani"	69
4. Conclusioni	72

Appendice - Quadro di sintesi e principali indicatori dei distretti industriali Istat per settore e regione di appartenenza	74
Allegato a - Elenco completo dei distretti industriali individuati dall'Istat per settore, 2005	80
Allegato b - Elenco completo e principali indicatori dei distretti individuati da Distretti Italiani per settore, dicembre 2005	87
Allegato c - Elenco comparato dei distretti individuati dall'Istat e da Distretti Italiani	94
Riferimenti bibliografici	105
II. COMPETIZIONE E CO-OPERAZIONE NEI DISTRETTI INDUSTRIALI	107
di Antonio Minniti	
1. Introduzione	107
2. Letteratura collegata	111
3. Il modello	112
4. Equilibrio	117
5. Analisi di benessere	119
6. Osservazioni finali	121
Appendice	122
Riferimenti bibliografici	123
PARTE SECONDA	
PRODUTTIVITÀ E INNOVAZIONE	
III. PROCESSI DI RINNOVAMENTO NEI CLUSTER DI IMPRESE	129
di Roy Cerqueti e Giulia Rotundo	
1. Introduzione	129
2. Distribuzione delle imprese per dimensione e tasso di crescita	130
3. Organizzazione gerarchica delle imprese	135
4. I costi del rinnovamento tecnologico	137
5. Il profitto ottimale	138
6. Alcune indicazioni di policy	140
7. Conclusioni	142
Riferimenti bibliografici	143
IV. I DISTRETTI INTERNET IN ITALIA. PROSSIMITÀ GEOGRAFICA E ASIMMETRIA CONCORRENZIALE	145
di Emanuele Giovannetti e Alessio D'Ignazio	
1. Introduzione	145
2. Tendenze del mercato Internet in Italia	148
3. L'agglomerazione nell'Internet	154
4. Agglomerazione, prossimità geografica e peering	157
5. Conclusioni	164
Riferimenti bibliografici	164

PARTE TERZA PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

V. COMMERCIO INTERREGIONALE, INTERNAZIONALIZZAZIONE E AGGLOMERAZIONE SPAZIALE	169
di Carmelo Pierpaolo Parelo	
1. Introduzione	169
2. Il modello	173
3. L'equilibrio di crescita bilanciata	183
4. Formazione del distretto e globalizzazione: alcune indicazioni di policy	187
5. Conclusioni	193
Riferimenti bibliografici	194
VI. DISTRETTI INDUSTRIALI, DELOCALIZZAZIONE E CAPITALE SOCIALE	197
di Luca Correani	
1. Introduzione	197
2. Il Modello	199
3. La delocalizzazione parziale	208
4. Delocalizzazione parziale, totale e localizzazione	216
5. Conclusioni	219
Appendice	221
Riferimenti bibliografici	225

PARTE QUARTA IMPRESE DISTRETTUALI E CONTESTO DI RIFERIMENTO

VII. IL FINANZIAMENTO ALLE IMPRESE NEL DISTRETTO INDU- STRIALE. PROBLEMA DI ECONOMIA O DI POLITICA ECONOMICA?	229
di Angelo Marano	
1. Introduzione	229
2. Impresa e finanza locale: la teoria	231
3. Impresa e finanza locale: l'evidenza empirica	236
4. Una finanza glocal in vista di Basilea 2?	242
5. Teoria fallace o opportunità mancata?	250
6. Conclusioni	255
Riferimenti bibliografici	256
VIII. I COSTI DI CAMPIONARIO NELLE AZIENDE DEL DISTRETTO TESSILE PRATESE	261
di Luigi Fici, Fabrizio Rossi e Massimiliano Bonacchi	
1. Introduzione	261
2. L'attività di ricerca e sviluppo nelle PMI del settore moda	262

3. La creazione del campionario e attività di R&S	265
4. I costi del processo di creazione del campionario	267
5. La rilevanza dei costi di campionario nelle decisioni aziendali	271
6. Il campionario nelle aziende tessili: indicazioni emerse dalla ricerca empirica	276
Appendice	279
Riferimenti bibliografici	286
IX. QUALITÀ E INNOVAZIONE: FATTORI DI COMPETIZIONE PER I DISTRETTI INDUSTRIALI. IL CASO DEL DISTRETTO DELLA CERAMICA DI CIVITA CASTELLANA	289
di Alessandro Ruggieri, Raffaella Cerica, Stefano Poponi	
1. Introduzione	289
2. La qualità	293
3. L'innovazione	297
1. Introduzione	303
2. Il contesto economico e produttivo del settore ceramico	305
3. Il distretto di Civita Castellana a confronto con il mercato	309
4. La qualità nel distretto civitonico: situazione e prospettive	315
5. L'innovazione nel distretto civitonico: situazione e prospettive	319
6. Conclusioni e riflessioni	322
Riferimenti bibliografici	323
Siti Web	329
X. IL CAPITALE NATURALE NEI SISTEMI LOCALI: IL CASO DELL'ALTO LAZIO	331
di Giacomo Branca e Alessandro Sorrentino	
1. Introduzione	331
2. I fattori critici dello sviluppo locale	332
3. Il capitale naturale come risorsa chiave per lo sviluppo locale	334
4. Modelli locali di sviluppo sostenibile	336
5. L'Alto Lazio: verso un modello di sviluppo locale eco-sostenibile?	339
6. Conclusioni	353
Riferimenti bibliografici	355
XI. IL SOSTEGNO PUBBLICO ALLE IMPRESE: ALCUNE POLITICHE PER LO SVILUPPO LOCALE	359
di Raffaele Brancati	
1. Premessa	359
2. La politica industriale e le politiche per lo sviluppo locale	366
3. Lo scenario aggregato e gli obiettivi perseguiti	372
4. Le politiche per lo sviluppo locale	377
5. Le prospettive delle politiche per lo sviluppo locale	387
Riferimenti bibliografici	390
NOTIZIE SUI COLLABORATORI DI QUESTO VOLUME	393

TESTIMONIANZA

di Carlo Azeglio Ciampi

Gli studi raccolti in questo volume si aggiungono alla ormai ricca bibliografia sui distretti industriali italiani. Una letteratura certamente ricca, sicuramente non ridondante poiché l'analisi economica si è via via applicata a investigare con le categorie che le sono proprie una realtà di cui l'evidenza empirica si incarica di segnalare le tendenze evolutive. Più di recente alcuni si interrogano sulla validità del modello distrettuale, per lo meno nella forma che ne ha caratterizzato l'affermazione e lo sviluppo negli anni settanta, divenuto, potremmo dire, la *griffe* del sistema produttivo italiano.

Basta scorrere l'indice del volume per rendersi conto che i lavori che lo compongono guardano tutti alle prospettive del modello distrettuale alla luce delle "novità" sopravvenute, che hanno fatto prepotentemente irruzione nello scenario economico mondiale, ora tanto più vasto e con nuovi attori in ruoli da protagonisti rispetto a quello con cui si confrontavano i distretti degli anni settanta. Quelle novità, ormai non più tali, si chiamano globalizzazione dei mercati, rivoluzione tecnologica, economie emergenti.

Alle analisi degli economisti spetta di indicare e valutare le prospettive dell'esperienza distrettuale, anche alla luce della recente ripresa delle esportazioni italiane, che dalla seconda metà del 2006 conoscono ritmi di aumento non molto lontani da quelli del commercio mondiale. Occorrerà capire, pertanto, se siamo in presenza di un andamento congiunturale o se, viceversa, la dinamica delle esportazioni è l'effetto di un processo strutturale che sta cambiando i tratti del nostro sistema industriale.

Il tempo in cui mi occupavo di questi temi in prima persona appartiene al passato remoto, ma lontano è anche quello in cui seguivo questi argomenti con responsabilità di coordinamento e d'impulso alla ricerca economica. Da allora la bibliografia a cui facevo cenno si è accresciuta di contributi anche profondamente innovativi rispetto alle prime analisi del fenomeno dei distretti; la ricerca e il dibattito accademico sul fenomeno distrettuale hanno varcato i confini nazionali: l'originalità di questa esperienza è divenuta un caso di studio. Da Presidente della Repubblica nel

corso delle visite nelle “cento province” italiane ho avuto più di un’occasione di osservare dal “vero” ciò che in passato avevo studiato o fatto studiare agli economisti del Servizio Studi della Banca d’Italia.

Da quelle osservazioni ho tratto alcune considerazioni di ordine generale; non hanno le pretese analitiche del ragionamento economico; non muovono dalle categorie dell’analisi sociologica. D’altra parte, forse per l’angolazione da cui mi sono sempre trovato a guardare alle questioni economiche, resto anche convinto che “l’evoluzione di un’economia è la risultante di componenti cicliche, strutturali, istituzionali, fra di loro interdipendenti più di quanto, nella necessità di distinguere, riconosca l’analisi”. Le mie sono semplici riflessioni personali: si basano sull’osservazione di alcune realtà locali, su incontri con operatori economici, amministratori e semplici cittadini. Se proprio si vuole rintracciarne le ascendenze culturali, queste vanno piuttosto ricercate nella lunga, assidua frequentazione dell’economia e soprattutto della politica economica; in una non sopita, giovanile passione per la storia e per i suoi metodi d’indagine; infine, non sembri spiegazione peregrina, nell’attaccamento tenace alla nostra realtà nazionale, che anche per condizione anagrafica ho visto mutare radicalmente e nel contempo conservare immutate certe caratteristiche.

Dal “modello adriatico” al Tarì di Marcianise, dal distretto delle piastrelle a quello delle calzature, dal distretto del mobile all’Etna Valley mi sembra di poter dire di aver dovunque ritrovato sullo sfondo, alle origini di queste esperienze, pure diverse tra loro, l’intera gamma delle “virtù” nazionali; quanto ai “vizi”, laddove hanno trovato, se non correzione, temperamento, il successo non è mancato.

All’origine del fenomeno distrettuale quasi sempre c’è un processo d’industrializzazione dal basso, dove gli imprenditori di prima generazione più che un progetto preciso, un traguardo da raggiungere, avevano a loro disposizione quasi solo la loro voglia di intraprendere, mentre le risorse finanziarie erano spesso costituite dal risparmio generato dalle attività agricole. Avevano un riferimento saldo ad alcuni valori: la famiglia, come polo di aggregazione di solidarietà umane ed economiche e come prima scuola di formazione civile. L’impresa poi non era sentita estranea al contesto locale, al contrario era circondata da un costante consenso sociale. Fin qui le origini, dove sono evidenti alcuni tratti del carattere nazionale: laboriosità, senso della famiglia, spiccata individualità che associa anche estro, fantasia, creatività: il risultato di questa combinazione è compendiatore nell’espressione *Made in Italy*, ovunque nel mondo sinonimo di gusto, di eleganza, di eccellenza nella qualità.

Lo scenario, però, abbiamo visto, è mutato: soprattutto l’Oriente del mondo, con la forza della demografia, lo slancio e la determinazione, talora l’aggressività, propri dei *late comers*, e purtroppo spesso anche con un deficit di tutela sociale e di garanzie democratiche rappresenta per molte produzioni dei nostri distretti una sfida competitiva difficile da vincere

con le armi tradizionali. Occorre allora fare un balzo in avanti, un serrare le fila, mettendo in campo tutte le risorse necessarie a “fare sistema”, probabilmente si tratta di “coltivare” aspetti in generale meno connaturati al nostro carattere. È necessario allora rafforzare disciplina e rigore organizzativo. Bisogna saper collaborare, superando anche eventuali rivalità e spirito di contesa: tutto ciò è indispensabile per affrontare l’ingresso in mercati vasti e lontani, che non ci propongono solo nuovi concorrenti, ma anche moltitudini di nuovi clienti. Ci vuole coordinamento delle iniziative, pubbliche e private; bisogna darsi una “regia comune”.

Infine, credo sarebbe utile ritrovare anche lo spirito dei primi imprenditori distrettuali. Non penso sia retorica parlare in proposito di capacità di sognare, essi seppero in molti casi realizzare i loro sogni. Per realizzare i sogni bisogna fare dei progetti; per realizzare i progetti bisogna saper lavorare insieme. Occorre sapersi dare degli obiettivi, porsi delle scadenze per la realizzazione dei progetti e controllarne periodicamente il grado di avanzamento. Ecco che torna quindi la necessità di rafforzare la capacità di collaborare, lo spirito di squadra, la disciplina organizzativa. Tutto questo presuppone in primo luogo fiducia in se stessi, richiede spirito di iniziativa e tenacia nell’impegno. La fiducia in se stessi si autoalimenta con i risultati ottenuti; iniziativa e tenacia non sono mai mancate alle nostre genti; una ritrovata fiducia potrà corroborarle.

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 indubbe 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, eternalità, 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 folklore.

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.

LOCALISMO, PICCOLA DIMENSIONE, COMPETITIVITÀ DELL'APPARATO PRODUTTIVO ITALIANO

di Giuseppe Garofalo

“...vedere solo rovine fumanti, ipotizzare un'inversione di rotta totale, sarebbe, ancor prima che impossibile, sciocco”.

(Becattini G., *La forza dei distretti può spingere anche questa ripresa*, “Sviluppo Pmi”, Banca Intesa, 2006)

1. La parabola dei distretti

Il tema dei distretti industriali e quello, connesso, dei sistemi locali implica una riflessione sul sistema industriale italiano, dato che su tale modello si è incardinato, nel bene e nel male, lo sviluppo dell'apparato produttivo nel nostro paese dagli anni Settanta del secolo appena concluso ad oggi.

Una prospettiva temporale così ampia implicherebbe una riflessione ben più argomentata e dettagliata di quella che è consentita in questa sede: tuttavia la sintesi ci consente di far emergere con maggior nettezza alcuni nodi problematici di fondo¹.

A partire dagli ultimi anni Sessanta del secolo scorso, abbandonata ogni velleità di sviluppo centrato sulla grande impresa, ad alta intensità di capitale, insediata in settori strategici che, nell'esperienza nazionale, implicava il riferimento prevalente al controllo pubblico, l'economia italiana ha intrapreso una strada precisa: la piccola dimensione, la specializzazione in settori relativamente tradizionali (le cosiddette “4a”: abbigliamento-moda, arredo-casa, alimentazione mediterranea-vini, automazione-meccanica), la valorizzazione del territorio e del localismo coniugato però ad una buona proiezione internazionale (centrata fundamentalmente sull'esportazione piuttosto che sull'internazionalizzazione dell'attività produttiva).

Ovviamente il modello non nasceva dal nulla corrispondendo ad alcuni caratteri distintivi, (anche qui) positivi (in parte all'origine del successo del cosiddetto *Made in Italy*) e negativi, della nostra identità nazionale: la difesa del *particolare*, la tradizione artigianale, gli *animal spirits* imprenditoriali²,

¹ In bibliografia forniamo i riferimenti per analisi sui temi specifici.

² Da una analisi condotta dalla Commissione europea è emerso come l'Italia sia il sesto Paese al mondo per propensione all'imprenditorialità.

l'impresa *famigliare* e più in generale la centralità della famiglia³, l'importanza degli elementi, per così dire, impliciti e spontanei (come l'attenzione per la cultura non riflessa però nel grado di istruzione⁴, per la comunità locale non riflessa in un elevato senso civico⁵; il saper fare scarsamente codificato), la diffidenza per progetti troppo ambiziosi a lungo termine, la capacità di costruire reti di rapporti nonostante una spinta diffidenza per le soluzioni cooperative⁶.

Nel corso degli anni Settanta e Ottanta la via italiana allo sviluppo si è basata sugli elementi sopra richiamati, elementi che contraddicevano la logica prevalente in altri paesi⁷. Il fatto che i risultati economici fatti registrare dal nostro apparato produttivo manifatturiero (non si può generalizzare all'intera economia essendosi allora prodotti gravi guasti nella finanza pubblica)⁸ fossero nel complesso positivi poneva agli studiosi una sfida intellettuale: spiegare il paradosso di un sistema "sbagliato" che riusciva a raggiungere performance di tutto rispetto⁹.

È in questa temperie che emerge la scuola distrettualistica di Becattini (1979, 1987, 1989, 1990 e, con Rullani, 1993), Brusco (1982, 1986, 1989, 1990) ed altri, ma anche la vasta schiera di studiosi, tra i quali Fuà (1980), che pongono l'accento sul territorio e, più precisamente, su quella che con Bagnasco (1977) viene identificata come Terza Italia (Nord-est e Centro Italia e, più in particolare, Dorsale adriatica)¹⁰. Base comune è la valorizzazione del nesso tra (piccole) imprese e territorio.

Dovendosi confrontare con una forte diffidenza da parte del *mainstream*, ci si rifà all'autorità di Marshall, 1890, (un autore, peraltro, ben poco ortodosso data la grande attenzione da lui prestata alle capacità descrittive

³ Studiosi stranieri come Putnam, Leonardi e Nanetti (1993), con il vantaggio derivante dalla prospettiva dell'osservatore esterno, hanno molto insistito su questo aspetto. Banfield (1958) parla di *familismo amorale* facendolo consistere nel "massimizzare i vantaggi materiali e immediati della famiglia nucleare" e "supporre che tutti gli altri si comportino allo stesso modo" (p. 105).

⁴ La carenza di capitale umano ha rappresentato e, come si dirà, rappresenta oggi una tara dello sviluppo italiano.

⁵ Il campanilismo si associa spesso alla diffidenza nei confronti della sfera pubblica. I fallimenti dello Stato, oppressivo e inefficiente, sono percepiti come prevalenti rispetto a quelli che pure il mercato presenta.

⁶ Si va dalle forme virtuose a quelle decisamente illegali basate sulla corruzione.

⁷ All'interno della vasta letteratura su distribuzioni dimensionali, determinanti ed implicazioni in termini di performance economiche si vedano, tra gli altri, Steindl (1947), You (1995), Acs (1996), Ijiri e Simon (1977), Chandler *et al.* (1998).

⁸ Gli squilibri di finanza pubblica hanno reso necessari, all'inizio degli anni Novanta, interventi fiscali di tipo restrittivo che non poco hanno pesato sull'andamento congiunturale e sul trend di crescita dell'economia italiana.

⁹ Per dirla con un'immagine colorita, l'impossibile volo del calabrone.

¹⁰ A livello di opinione pubblica i messaggi veicolati dai mass media erano quelli del "piccolo è bello" e della sorta di bengodi rappresentato dalla "Terza Italia".

dei costrutti teorici). L'attenzione viene posta sull'esistenza di agglomerazioni localizzate di imprese indipendenti ma interdipendenti, di piccola dimensione, appartenenti allo stesso settore: l'impossibilità per le piccole imprese di sfruttare le economie di scala *interne* (di tipo organizzativo e produttivo) viene compensata dall'esistenza di economie *esterne* all'impresa ma *interne* al distretto; economie esterne non di tipo generico, da tempo riconosciute in letteratura, ma *localizzate* (appropriabili soltanto dalle imprese insediate nel distretto stesso).

Le esternalità distrettuali sono di tipo idiosincratico perché legate al fenomeno della *path dependence*¹¹ e derivano, oltre che da fattori economici *strictu sensu*, da elementi riferiti alla comunità locale (una sorta di *genius loci*), quello che viene in modo sempre più preciso identificato come "capitale sociale", con effetti di vario tipo (*learning by interacting*, accesso a beni pubblici, *local rivalry*, *peer pressure*, ecc.).

La base di riferimento è costituita da fattori quali la flessibilità, la scomposizione del processo produttivo tenuto conto dei diversi livelli della filiera di produzione, l'attenzione per i guadagni di produttività, la riduzione dei costi di transazione, ma anche lo spirito imprenditoriale e la coesione sociale.

La realtà dei distretti è difficile da definire: accanto a distretti produttivi tipici vi sono filiere, aree vocate, ecc.; di conseguenza la quantificazione è operazione complessa. Quelli riconosciuti da provvedimenti regionali e rappresentati dall'associazione Distretti italiani (<http://www.clubdistretti.it/>) sono, al momento, 156¹² e coinvolgono 2.215 comuni e 12.519.475 abitanti, con una forte concentrazione nelle aree forti del Nord ma una presenza "a macchia di leopardo" in varie regioni; tuttavia molti sono in attesa di riconoscimento o si stanno strutturando, sicché il numero può salire ad oltre 230. Non tutta l'attività è manifatturiera (su 1.180.042 unità locali e 4.929.721 addetti, quelli manifatturieri sono solo, rispettivamente, 212.410 e 1.928.602). Per quanto riguarda la specializzazione produttiva, in ordine decrescente, troviamo: tessile e abbigliamento (45 distretti con

¹¹ Il fatto che l'evoluzione dei sistemi sia legato al percorso seguito in passato impedirebbe l'esportabilità del modello distrettuale, ma anche l'imitazione, cosa che, invece, ben presto tentarono di fare paesi alle prese con l'avvio di un processo di sviluppo (come quelli dell'America Latina – vedi Antoldi, 2007), o, addirittura, la contraffazione, come, talora, è avvenuto in esperienze attuate in Cina (vedi nota 36). Va anche detto che non mancano i casi di distretti industriali italiani operanti direttamente all'estero: l'esempio più conosciuto è quello di Timisoara, il distretto industriale romeno specializzato nel settore tessile e nella lavorazione della pelle, in cui si sono insediate oltre 1.200 imprese italiane.

¹² Il numero è confermato dall'Istat che utilizza un criterio diverso partendo dai 240 "Sistemi locali del lavoro", aggregazioni di comuni determinate in base ai movimenti dei soggetti per motivi di lavoro.

A conferma di una parziale sovrapposizione, si rileva come 140 sistemi locali definiti del Made in Italy siano anche distretti industriali, mentre 92 non lo siano (d'altra parte 16 sistemi locali che sono distretti industriali non sono annoverati tra i sistemi del Made in Italy).

63.954 unità locali e 537.435 addetti), meccanica (38 distretti con 56.816 unità locali e 587.320 addetti), beni per la casa (32 distretti con 42.287 unità locali e 382.332 addetti), pelli, cuoio e calzature (20 distretti con 23.441 unità locali e 186.680 addetti), alimentari (7 distretti con 3.781 unità locali e 33.304 addetti), oreficeria e strumenti musicali (6 distretti con 13.010 unità locali e 116.950 addetti), cartotecniche e poligrafiche (4 distretti con 4.342 unità locali e 35.996 addetti), gomma e plastica (4 distretti con 4.779 unità locali e 48.585 addetti).

Il riconoscimento giuridico è relativamente recente essendo avvenuto con la Legge 317/91 su “Interventi per l’innovazione e lo sviluppo delle piccole e medie imprese”¹³, e con successivi provvedimenti normativi (decreto Minindustria del 21-4-93 su “Determinazione degli indirizzi e dei parametri di riferimento per l’individuazione, da parte delle regioni, dei distretti industriali”, Legge 266/97 su “Attività di valutazione di leggi e provvedimenti in materia di sostegno alle attività economiche e produttive”, Legge 140/99 su “Norme in materia di attività produttive”, delibere Cipe del 8-3-01 e 3-5-01 su “Criteri per la suddivisione del territorio nazionale in Sistemi locali del lavoro e per l’individuazione di Distretti economico-produttivi”).

Il successo del modello nella fase iniziale (ricordiamo, anni Settanta e Ottanta) non derivava solo dalla sua validità intrinseca¹⁴, ma era legato ad alcuni fattori macroeconomici non solo italiani (da noi, però, sfruttati in modo esemplare) specifici del periodo, che possiamo distinguere per comodità a seconda che riguardino il lato della *domanda* o quello dell’*offerta*¹⁵. Del primo tipo è la contrazione della spesa per beni di consumo durevoli standardizzati¹⁶ a favore di prodotti (durevoli o semidurevoli per la persona e la casa) ad alto contenuto di differenziazione estetico-funzionale, mentre del secondo tipo è lo sviluppo di macchinari più flessibili basati talora su tecnologie digitali, come nel caso delle macchine utensili a controllo numerico per la lavorazione di vari tipi di materiale (dal metallo al legno...), un ambito, peraltro, nel quale le imprese italiane hanno saputo inserirsi bene.

L’attenzione per il contesto più generale aiuta a capire meglio le ragioni della successiva crisi. A partire dalla metà degli anni Novanta la lunga fase

¹³ In base al comma 1 dell’art. 36 “Si definiscono distretti industriali le aree territoriali locali caratterizzate da elevata concentrazione di piccole imprese, con particolare riferimento al rapporto tra la presenza delle imprese e la popolazione residente nonché alla specializzazione produttiva dell’insieme delle imprese”.

¹⁴ Altre forme di agglomerazione spaziale delle imprese studiate in letteratura sono i *clusters*, i *milieux innovateur*, ecc.

¹⁵ Un approccio di questo tipo si trova in Signorini (2006).

¹⁶ Sono i tipici prodotti realizzati dal sistema “ford-taylorista” ad opera delle cosiddette *A-firm* caratterizzate da un’organizzazione del lavoro di tipo gerarchico-piramidale.

positiva si interrompe. In verità, fino alla fine del secolo i sistemi distrettuali hanno nel complesso tenuto meglio rispetto al resto dell'industria manifatturiera¹⁷; dati recenti mostrano che i primi cento distretti tra ottobre 2005 e settembre 2006 hanno raggiunto addirittura il record storico dell'export. Tuttavia è evidente una perdita di competitività del complesso dell'industria italiana che, dato il peso relativo dei distretti, non poteva e non può non coinvolgere anche il sistema distrettuale¹⁸. Essa è riconducibile a fattori strutturali che, di nuovo, conviene distinguere in base alla prospettiva di analisi: dal lato dell'*offerta* abbiamo per un verso la crescente integrazione internazionale (la ben nota "globalizzazione") e la competizione da parte di economie emergenti, specialmente asiatiche (grandi paesi come Cina e India), per un altro verso la rivoluzione nel campo della tecnologia dell'informazione e della comunicazione; dal lato della *domanda* (limitando il discorso ai soli consumi) si produce un riorientamento da beni tradizionali e personalizzati verso prodotti ad alto contenuto di conoscenza, dove l'oggetto fisico è intimamente connesso ai servizi (impropriamente definibili accessori) che ne rendono possibile la fruizione.

Il sistema distrettuale (in generale manifatturiero) italiano era particolarmente esposto rispetto a queste tendenze che investivano il complesso dei paesi industrializzati a causa di tare storiche del nostro capitalismo: la modestia degli investimenti in R&S, la carenza di capitale umano qualificato, la specializzazione nelle produzioni tradizionali, il mancato legame tra la piccola impresa che innova per prima e le grandi imprese che generalizzano il processo (Arrow, 1983), strumenti finanziari legati all'attività bancaria tradizionale, l'assenza di adeguate politiche industriali.

Di fronte alla crisi le scelte strategiche adottate dalle nostre imprese distrettuali per recuperare competitività sono state le più diverse, andando, non sempre in modo lineare, dalla completa integrazione verticale alla completa deverticalizzazione in network distrettuali¹⁹, dalla delocalizzazione produttiva all'esterno del distretto alla focalizzazione in specifici segmenti o nicchie del settore e, infine, alla diversificazione con, a seconda dei casi, internalizzazione di alcune fasi della filiera, acquisizione del controllo di un canale distributivo, ingresso in nuove filiere.

¹⁷ Il vantaggio dei distretti si misura non solo in termini di occupazione, ma anche in termini di indicatori di efficienza e competitività come valore aggiunto per addetto, integrazione tra servizi e produzioni manifatturiere (tra il 1991 e il 2001, gli addetti ai servizi alle imprese sono cresciuti nei distretti del 42,6%, a fronte di un 24,7% a livello complessivo) ed esportazioni (dati recenti sono contenuti in Ice, *Osservatorio sull'internazionalizzazione dei distretti industriali*, il cui primo numero è del 2006).

¹⁸ Per un'analisi dei mutamenti nella specializzazione dell'export italiano a cavallo tra i due secoli si veda Monti (2005).

¹⁹ La classica scelta tra "make or buy".

2. Tre opzioni

Di fronte alla crisi del sistema distrettuale, crisi legata, come qui si è sostenuto, a fattori generali, in molti casi storici, del sistema produttivo italiano più che a fattori specifici (anche se pesa l'eccesso degli effetti di *lock in*), nel dibattito politico ed economico si tendono ad assumere due tipi di atteggiamento estremi. Da un lato vi è chi vede nei distretti basati sul radicamento territoriale reperti storici da archiviare per passare direttamente ad un sistema di imprese dinamiche collocate nei mercati internazionali ("dal locale al globale", per dirla con uno slogan). Dall'altro si ipotizza una difesa ad oltranza del sistema distrettuale con solo correzioni al margine, cercando di promuovere una sua evoluzione graduale grazie al sostegno pubblico e al protezionismo.

Se quest'ultima strada appare intrinsecamente debole, la prima risulta velleitaria per la scarsità di strumenti atti a realizzarla.

La linea di lettura che viene portata avanti in questo volume è quella di una evoluzione progressiva del sistema distrettuale e dei localismi verso forme più aperte che pongano maggior attenzione al fattore competitività nella strutturazione dei processi produttivi, nella scelta del tipo di prodotti e, più in generale, nell'organizzazione dei sistemi economici, dati gli stretti legami di tipo *input-output* che caratterizzano le economie²⁰. Una evoluzione che deve attuarsi non per imposizione o per scelte calate dall'alto, ma puntando su strumenti di mercato, sia pur sorretti da una "intelligente" iniziativa pubblica.

Quest'ultima è necessaria per superare la sottoproduzione di beni collettivi e per favorire la condivisione delle conoscenze da parte dei soggetti privati: è questa la forma in cui si configura lo specifico "fallimento del mercato". L'intervento pubblico si estrinseca nella formulazione, da parte dello Stato ma col concorso delle imprese, di obiettivi per specifici settori o industrie e strumenti coordinati per raggiungerli: gli strumenti, oltre che gestiti direttamente dal pubblico, possono essere affidati ai privati²¹. Forme di politica industriale del tipo prospettato sono perseguite negli Usa (tramite centri di ricerca universitari e aziendali, anche grazie alle commesse del *Department of Defense*), nel Regno Unito (da parte dell'ultraliberale *Department of Trade and Industry*), in Irlanda tramite l'*Industrial Development Agency*, in Francia (con lo sviluppo di "poli di competitività" e con la co-

²⁰ I neologismi sono generalmente brutti ma utili nella loro sinteticità. Ciò vale anche per il termine "*glocal*", ad indicare la necessità di modificare il senso del luogo ("pensare globale") difendendo la propria tipicità, la propria memoria e la propria identità ("agire locale").

²¹ Fa parte del nuovo indirizzo della politica industriale qui auspicato anche la predisposizione di condizioni che favoriscano la nascita, il consolidamento e la crescita delle imprese e che rendano i mercati aperti e contendibili.

stituzione, nel 2005 come emanazione del rapporto Beffa, dell'*Agence de l'innovation industrielle*), in Germania (con la promozione di "reti di competenza" regionali e sub-regionali), in Spagna (con il ruolo centrale assegnato alla promozione dei distretti industriali), ecc... Non vale in tal senso l'obiezione che ragioni comunitarie impediscono l'adozione di politiche industriali, mentre è vero che nel nostro paese pesa negativamente la mancanza di chiarezza tra i livelli di governo.

Come hanno compreso gli studiosi più avvertiti, in crisi non è la formula dei distretti, ma la sua cristallizzazione rispetto ad una realtà in rapido cambiamento²². Le economie esterne che le imprese distrettuali devono privilegiare non sono quelle realizzate in modo passivo grazie alla prossimità spaziale, ma quelle acquisite attivamente con la cooperazione fra gli agenti. La specializzazione flessibile, divenuta necessità impellente a seguito della trasformazione produttiva, va perseguita non attraverso la strada del basso costo del lavoro e della deregolamentazione, ma percorrendo, anche in settori tradizionali, la strada ben più fruttuosa della "concorrenza competitiva", basata sul rilancio dell'efficienza sia *statica* (in termini di produttività), sia *dinamica* (in termini di potenzialità di apprendimento tecnologico ed organizzativo).

La questione può essere prospettata in termini di orientamenti strategici (Ansoff, 1987). Combinando in una matrice a doppia entrata i mercati di riferimento ed i prodotti realizzati si individuano quattro strategie possibili, via via più complesse, a seconda che l'impresa:

- rimanga nel proprio mercato con il prodotto attuale: in tal caso sostiene posizioni competitive basate sul prezzo, limitandosi a minime innovazioni incrementali;
- rimanga nel mercato attuale ma sviluppi prodotti radicalmente nuovi;
- adatti i prodotti attuali per penetrare in mercati nuovi ma attigui;
- diversifichi la produzione in mercati assolutamente nuovi.

I percorsi più fruttuosi sono, ovviamente, gli ultimi tre.

I modelli di gestione strategica delle imprese si legano alla dimensione d'impresa, alla qualità delle capacità imprenditoriali e manageriali e al grado di coinvolgimento di soggetti esterni nell'analisi delle dinamiche ambientali (Montemerlo e Preti, 2004). In senso evolutivo si va dall'assenza di una gestione strategica (l'impresa distrettuale si limita alla gestione operativa), ad una "delegata" ad imprese clienti o guida, ad una fondata

²² Sulla necessità di "non buttare il bambino con l'acqua sporca" convergono vari autori: basti ricordare Sylos Labini, che per un certo periodo cercò di coinvolgere nelle sue iniziative il Cnel, gli economisti dell'ufficio studi della Banca d'Italia, l'ex presidente della Repubblica Ciampi; ma anche la linea editoriale del quotidiano confindustriale "Il Sole-24 ore" sotto la direzione di F. de Bortoli.

sull'“imitazione” (dapprima “acritica”, poi più “critica”), e, finalmente, ad una gestione “autonoma” centrata sulla capacità innovativa²³. La traiettoria dalla prima all'ultima è in relazione a due elementi che qualificano il contesto, e cioè la dinamicità dell'ambiente e la posizione del distretto nel settore: quanto più la prima è elevata e, al contrario, marginale la seconda, tanto più necessaria è l'adozione di modelli di gestione strategica sofisticati. L'evoluzione può avvenire gradualmente con l'apprendimento, o tramite il passaggio generazionale, o in modo traumatico passando per la crisi e il successivo risanamento.

Pochi dati sulla propensione all'innovazione danno il senso dei processi, non univoci, in atto nel nostro paese. In un quadro complessivamente non esaltante²⁴, vi sono squarci di luce imprevisi: se, in base a dati del 2001 dell'Eurostat e dell'Ocse, la quota di aziende manifatturiere con 20-49 dipendenti che hanno introdotto prodotti o processi tecnologicamente innovativi è, in Italia, poco superiore al 40% (a fronte di valori prossimi o superiori al 60% per, in ordine crescente, Francia, Olanda, Regno Unito, Austria, Germania, Svizzera, Irlanda), in base ad un'indagine dell'European Innovation Scoreboard (Direzione generale Enterprise&Industry, Unità Innovation Policy Development della Commissione europea) del 2006, le nostre piccole imprese hanno un primato in Europa nell'innovazione di prodotto (misurando la novità del prodotto con riferimento al mercato di destinazione, a fronte di un indice medio Ue-25 pari a 100, il valore dell'Italia è 160). Al di là delle difficoltà di rilevare le attività innovative²⁵, questi dati sembrano confermare il fatto che in Italia siano realizzate prevalentemente innovazioni di prodotto, più che di processo. Queste ultime,

²³ Il grado di “utilizzo strategico” del distretto, inteso come coinvolgimento di aziende concorrenti o fornitrici, di network o di istituti di *metamanagement* (associazioni di categoria, consorzi, Camere di commercio, centri di servizi, enti locali, banche locali...) è elevato soprattutto nella gestione delegata e in quella fondata sull'imitazione. Nel quarto modello indicato, l'impresa distrettuale è in grado di interagire dinamicamente con il distretto e di aprirsi a partner esterni (grandi aziende, istituti di ricerca): essa tende ad affrancarsi dai soggetti interni al distretto sopra indicati nella convinzione che il vantaggio competitivo sia il risultato di relazioni ad alto grado di escludibilità nei confronti dei propri concorrenti.

Tra i partner con i quali l'impresa distrettuale impegnata in una gestione autonoma può utilmente collaborare vi sono società, eventualmente di categoria, che intervengano, oltre che in campi ormai tradizionali (predisposizione di *software* applicativi, assistenza sui mercati esteri, ricerca di strumenti di finanza per l'impresa) nell'ottimizzazione dei contratti di approvvigionamento di *utilities* e nella promozione dell'innovazione, a livello di processo produttivo e di prodotto.

²⁴ La prevalenza di innovazioni incrementali su quelle radicali è sottolineata in indagini come quella, sul sistema piemontese di PMI, di Rolfo (2000).

²⁵ Come si nota in Vignali (2006), in assenza di una politica fiscale che analizzi nel merito le scelte imprenditoriali, il contenuto innovativo sfugge alle normali procedure di rilevazione: nei bilanci aziendali l'acquisto di nuovi macchinari (dunque le innovazioni *di processo*) è spesso deducibile solo dalla voce ammortamenti mentre l'innovazione *di prodotto* è rinvenibile solo attraverso i costi per la loro realizzazione.

che non interessano solo i macchinari, ma tutto il processo manageriale e organizzativo delle aziende e del contesto di riferimento, dovrebbero essere opportunamente valorizzate in questa fase dell'evoluzione del sistema industriale italiano²⁶.

Torna in tal senso a riproporsi la questione della dimensione piccola delle nostre imprese. L'ambito in cui va posta correttamente è innanzitutto quello teorico.

Nel perseguire l'obiettivo della competizione, in una dimensione che è sempre più quella internazionale, l'azione di *leadership* svolta da una o più *core firms* va combinata con la *competition* tra imprese alla pari²⁷. La prima è sottolineata in letteratura dalla scuola canadese (Rugman e Verbeke, 2003) e da vari studiosi italiani: essa può comportare, per un verso, un effetto positivo "di trascinamento" (la *core firm* funge da motore e stimolo per le altre, su scala locale e su scala internazionale), per un altro verso, un effetto negativo "di sostituzione" (lo sforzo estrinsecato dalla *core firm* ridimensiona l'impegno delle altre). La competizione è al centro dell'analisi della scuola porteriana (Porter, 1990, 1998a e 1998b) che esalta il confronto tra le imprese alla ricerca di miglioramenti nella performance e di assetti organizzativi efficienti.

La distinzione richiama su un piano diverso quella tra l'approccio schumpeteriano, che giustifica mercati più concentrati ed elevati profitti di monopolio attribuendoli all'attività innovativa e ad una maggiore efficienza (Demsetz, 1973 e 1974), e l'impostazione secondo cui la concentrazione può generare inefficienze o rallentare la crescita perché non incentiva i manager al cambiamento e al miglioramento, favorisce l'attività collusiva e riduce le opportunità di apprendimento dalle esperienze altrui (Caves, 1992).

Le analisi empiriche sul nesso tra innovazione tecnologica e dimensione, nel corso di un dibattito particolarmente lungo e complesso²⁸, hanno visto emergere posizioni contrastanti: Scherer (1965) e Bound *et al.* (1984) individuano, tra le due grandezze, una relazione a "U" rovesciata a favore, dunque, della dimensione media; in generale però si riconoscono forti eterogeneità intersettoriali, come in Acs e Audretsch (1987 e 1990) che distinguono tra industrie dove la relazione è crescente ed altre nelle quali è decrescente²⁹, Pavitt (1984) Pavitt *et al.* (1987) che identificano, ma solo nei settori *science based*, una relazione a "U" (non rovesciata), dunque una

²⁶ Per un'analisi delle soluzioni tecnologiche (e-mail, ISDN, website, corporate banking, ERP, EDI, groupware, videoconferencing, e-commerce...) adottate dai distretti italiani si veda Chiarvesio *et al.* (2004).

²⁷ Un'indicazione di questo tipo si ritrova nel lavoro di Saxenian (1994).

²⁸ Per una ricostruzione si veda tra gli altri Cohen e Levin (1989), Cohen (1995), Symeonidis (1996).

²⁹ In altre ancora l'innovatività è nulla indipendentemente dalla dimensione.

distribuzione bimodale, con alta innovatività presso le piccole e le grandissime imprese, mentre le dimensioni delle imprese non influiscono sulla propensione ad innovare nei *specialised suppliers* (ad es. macchine utensili, strumenti scientifici e di misura) e tanto meno nei settori *supplier dominated* e, ovviamente, una monotonicità che favorisce le maggiori dimensioni si riscontra nei settori *scale intensive* (ad es. beni di consumo durevoli e mezzi di trasporto).

L'ambiguità dei fatti stilizzati appena richiamati non porta ad una posizione di relativismo assoluto perché emerge comunque che il vantaggio competitivo presuppone una soglia dimensionale minima al di sotto della quale il problema dell'efficienza produttiva e della capacità di innovazione non si concretizza neppure. In questo senso la crescita verso la media dimensione è un problema che certamente si pone per alcune imprese distrettuali³⁰.

In ogni caso centrale è la performance delle imprese: imprese (anche piccole) possono sfruttare le economie di scopo, ottenendo risparmi nei costi attraverso la diversificazione e l'ampliamento della gamma dei prodotti, a patto che, al proprio interno, si dotino di una organizzazione flessibile³¹ in grado di indirizzare i flussi di informazione all'accrescimento della *X-efficiency*, e, nei confronti dell'ambiente esterno, riescano a coordinarsi tra di loro per acquisire maggior forza contrattuale.

Il discorso precedente potrebbe indicare un semplice dover essere per le imprese italiane. In effetti segnali, ancora deboli e non definitivi, di avvio di cambiamenti strutturali e di recupero sul fronte del posizionamento dei prodotti sui mercati internazionali cominciano ad avvertirsi nel periodo più recente. Il venir meno, con l'ingresso nella moneta unica, delle svalutazioni competitive, sta spingendo le imprese alla ricerca di vantaggi competitivi non di prezzo; allo stesso obiettivo concorre l'intensificarsi della concorrenza internazionale. Sulle tendenze in atto, sintetizzate in Lanza e Stanca (2006), conviene soffermarsi³².

³⁰ Un osservatorio sulle caratteristiche delle piccole e piccolissime imprese in Italia è stato realizzato, a partire dal 2006, dalla Fondazione Nord Est. Tra i dati che emergono dalla prima indagine campionaria vi sono alcune interessanti caratteristiche imprenditoriali: l'età media non elevata (intorno ai 35 anni), la cospicua presenza femminile (più del 30% dei titolari delle piccole imprese sono donne), il buon livello di istruzione (il 50% ha un diploma di istruzione superiore o una laurea), la mobilità sociale (circa il 60% degli imprenditori proviene dalle fila dei lavoratori dipendenti). Una rilevazione censuaria sulle medie imprese industriali italiane viene invece curata, a partire dal 2000, da Mediobanca e Unioncamere. La crescita dimensionale avrebbe effetti su un nodo critico del sistema economico italiano, la bassa produttività del nostro sistema, considerando che il valore aggiunto per addetto è il doppio nelle medie imprese rispetto alle micro-imprese (in base ai dati Istat, rispettivamente 50.000 e 25.000 euro all'anno) e lo stesso accade per quanto riguarda gli investimenti per addetto.

³¹ La forma organizzativa è quella, per così dire giapponese, delle *J-firm*: i dipendenti sono coinvolti in un processo continuo di cambiamento accompagnato da un maggior decentramento e coordinamento decisionale in una logica *bottom-up* (Pini, 2005).

³² Le considerazioni riportate nel testo si possono integrare con le risultanze del sesto

Dalla metà degli anni Novanta ad oggi si nota una maggiore concentrazione dell'occupazione a livello settoriale e un processo di convergenza della struttura occupazionale italiana a quella tedesca (gli indici utilizzati sono, rispettivamente, quello di Herfindahl e quello di Michaely). Per quanto riguarda le esportazioni italiane, pur nel permanere del modello tradizionale (centralità del *Made in Italy*), si nota un'accresciuta somiglianza qualitativa con quelle delle principali economie europee (il riferimento è ad un indice di somiglianza qualitativa definito sulla scorta della metodologia di Grubel e Lloyd, 1975); nei confronti della temuta Cina, nonostante la comunanza dei settori di specializzazione, si evidenzia un vantaggio qualitativo dei nostri prodotti.

L'*up-grading* qualitativo (unito alle strategie commerciali) ha allentato, negli ultimi quindici anni, i vincoli nelle politiche di prezzo delle imprese, che hanno potuto rialzare il *mark-up* rispetto ai propri concorrenti con poco danno per le quantità esportate ed effetti pressoché nulli sul valore delle esportazioni. Detto altrimenti, si individua una riduzione dell'elasticità al prezzo dei prodotti italiani rispetto a quelli dei concorrenti nei mercati internazionali (nei beni di consumo tradizionali si nota una relativa stabilità rispetto al favorevole periodo 1964-80, il che è un segnale da valutare, comunque, positivamente).

Provando ad isolare un'elasticità al prezzo dovuta al miglioramento nella qualità dei prodotti (il trend sistematico) da quella riconducibile a semplici reazioni delle imprese a cambiamenti nelle condizioni di mercato (componente ciclica), emerge una mappa interessante a seconda che i settori: 1. siano fortemente esposti alla concorrenza di prezzo; 2. pur avendo aumentato la qualità dei prodotti, permangano su livelli tecnologici modesti; 3. soffrano della congiuntura pur avendo prodotti tecnologicamente avanzati; 4. non siano soggetti alla pura concorrenza di prezzo. L'analisi dà risultati interessanti quanto più cresce il livello di disaggregazione: se molti settori tradizionali, con l'eccezione delle calzature e degli alimentari (classificazione Ateco a 2 digit) sono, ovviamente, compresi nel primo gruppo, scendendo all'aggregazione Ateco a 3 digit, si nota come una forte concorrenza di prezzo riguardi solo il 27% dei settori. Se si disaggrega ulteriormente all'interno dei settori tradizionali scendendo a livello di pro-

rapporto (giugno 2007) della Fondazione Nord Est, dedicato ai temi della internazionalizzazione. In esso vengono individuati segnali di spostamento da meri processi di delocalizzazione produttiva verso più complessi processi di internazionalizzazione, con una presa di coscienza da parte degli imprenditori della necessità di presidiare nuovi mercati strategici, piuttosto che limitarsi a contenere i costi di produzione. Le tipologie sono le più diverse da quelle tradizionali (esportazione, estensione della propria rete di fornitori) a quelle più strutturate e complesse (creazione di *joint venture* con partner stranieri, apertura di strutture produttive create ex novo). Un buon recupero nella capacità di presidiare e penetrare i mercati internazionali si nota nell'ultimo periodo tra le piccole e medie imprese, stimolate per un verso dai propri clienti e committenti e per un altro verso dalle imprese leader più grandi.

dotto (classificazione Harmonized System a 6 digit), si evidenzia per vari micro-settori dell'universo settori tradizionali un *break* strutturale significativo tra la fine degli anni Novanta e i primi del nuovo secolo, ossia una discontinuità netta con un miglioramento qualitativo dei prodotti, relativamente alle proprietà fisiche ma anche ad aspetti meno tangibili (*italian style, brand, design*).

Le maggiori criticità sui mercati internazionali si notano nella pelletteria (partendo da situazioni però quasi monopolistiche) e nelle ceramiche³³, settori che debbono rafforzare il proprio potere di mercato. Al contrario circa i 2/3 dei settori possono essere definiti virtuosi avendo realizzato *up-grading* significativi sulla gamma dei prodotti: tra quelli che si segnalano particolarmente troviamo l'industria alimentare (con particolare riferimento al vino), le calzature (con particolare riferimento alle scarpe con suola in cuoio), i veicoli, il vetro.

Un dato rilevante che si può aggiungere è la buona correlazione tra riduzione della sensibilità ai prezzi relativi e aumento del valore aggiunto per addetto, ad indicare prodotti realmente più competitivi.

È in questo contesto di segnali di ripresa di vitalità delle imprese italiane che nel nostro volume viene riproposta la tesi della validità della formula dei distretti (a patto che le imprese distrettuali sappiano conseguire un riposizionamento strategico), tesi che è confermata, per un verso, dal successo che si nota in altri paesi, anche in assenza di un riferimento esplicito al modello canonico, per un altro verso, dalle applicazioni che sono state fatte ben oltre i confini del sistema industriale. Per quanto riguarda il primo aspetto, i riferimenti principali sono alle agglomerazioni di tipo distrettuale presenti in vari paesi europei (ad esempio Spagna³⁴), negli Usa per quanto riguarda i settori tecnologici³⁵, nelle regioni industriali (più in particolare nelle "città monoprodotto") della Cina³⁶ e dell'India (forte è la concentrazione nel West Bengal, il terzo Stato come contributo al Pil indiano)³⁷. Per quanto riguarda il secondo aspetto, è ormai diffuso il riferimento a varie tipologie di distretti con basi locali, da quelli turistici a

³³ Nel comparto dei sanitari, la spinta della domanda interna trainata dagli investimenti immobiliari, favorita dagli sgravi fiscali, ha frenato la ricerca di spazi sui mercati internazionali.

³⁴ Per l'Europa in generale si veda Crouch *et al.* (2001) e Garofoli (2002); per la Spagna si veda Boix e Galletto (2005).

³⁵ Saxenian (1994).

³⁶ Bellandi e Buggeri (2005). A giudizio di alcuni autori, la Cina fa oggi quello che i distretti italiani facevano negli anni Settanta e Ottanta del secolo appena concluso, sfruttando forme di flessibilità garantite dalla piccola dimensione delle imprese. Il riferimento principale è alla provincia di Jiangsu, situata alle spalle di Shanghai, che ha 14 parchi industriali.

³⁷ Cadène e Holmström (1998). Per una recente ed articolata riflessione su un vasto insieme di esperienze internazionali di agglomerazione nel settore delle tecnologie avanzate si veda Tsuji, Giovannetti e Kagami (2007).

quelli culturali, a quelli naturalistici, spesso con forme di ibridazione tra attività manifatturiere e attività terziarie.

3. La prospettiva di studio

La nostra ricerca è articolata su quattro tematiche principali³⁸:

- a) gli effetti di *trade-off*
- b) produttività e innovazione
- c) processi di internazionalizzazione
- d) imprese distrettuali e contesto di riferimento

I risultati principali possono essere così sintetizzati:

I parte - *Effetti di trade-off*

Il lavoro di Timpani pone il problema dell'identificazione dei distretti industriali alla ricerca di un criterio che permetta di definire queste entità in modo, quanto più possibile, oggettivo, esaustivo e rappresentativo.

Anche se la ricerca della definizione di distretto e quella del criterio di identificazione sono condotte congiuntamente, dal punto di vista metodologico è possibile sintetizzare degli elementi distinti. Per la definizione sono stati presi in considerazione due criteri di identificazione, per alcuni aspetti, contrapposti: la definizione dell'Istat basata su una metodologia quantitativa e oggettiva e quella proposta da Distretti Industriali (ex Club dei Distretti) fondata su criteri qualitativi, socio-culturali e storici. Il risultato di questo confronto è la constatazione che i distretti identificati con uno dei due criteri non sempre trovano una corrispondenza con quelli

³⁸ Un argomento, inizialmente previsto e successivamente escluso per il venir meno di una collaborazione, riguarda la fiscalità per le imprese. Nell'ultimo decennio si è sviluppata una forte concorrenza fiscale tra i paesi europei con una riduzione delle aliquote legali sui redditi d'impresa per attrarre la localizzazione produttiva delle imprese (il paese che si è più contraddistinto in questa azione è l'Irlanda): tale concorrenza si è accentuata, prima, con l'entrata in vigore dell'euro e, successivamente, con l'allargamento della Ue verso l'Europa orientale (2004). Tra il 1995 e il 2007, pur con una riduzione di circa 10 punti percentuali dell'aliquota media nei paesi dell'Ue-15, il gap è rimasto immutato. A fine periodo l'aliquota legale media in percentuale della base imponibile è: 29,15 nell'Ue-15; 19,96 nella media dei dieci paesi nuovi entrati (dati CsC). La Germania, che ha la più alta aliquota legale sui profitti (39%), nel quadro di una riforma fiscale che prevede il passaggio dalla tassazione diretta a quella indiretta (con l'aumento delle aliquote Iva), si appresta a portarla, dal 1 gennaio 2008, al 30%, tenuto conto anche della sovrattassa di solidarietà e dell'imposta locale. Un'impresa localizzata in Germania, che in base alla normativa attualmente in vigore paga l'8% in più della stessa localizzata in Italia, dopo la riforma ne pagherà il 19% in meno.

individuati con l'altro. Questa evidenza conduce direttamente al secondo aspetto, quello della ricerca di un criterio di definizione. Ciò che emerge dall'analisi delle due metodologie è che la delimitazione dei distretti non può essere frutto di un solo criterio. Per quanto un criterio unico possa essere coerente al suo interno, non può cogliere tutte le connotazioni di realtà industriali tanto complesse, sia in termini di organizzazione interna sia in termini di interrelazioni con le attività, economiche e non, esterne a esse.

L'identificazione dei distretti con un criterio unico comporta un *trade-off*, anzi due: oggettività-rappresentatività, rappresentatività-esaustività.

L'integrazione e l'evoluzione dei criteri di definizione può contribuire a attenuare i *trade-off*, quindi gli effetti negativi derivanti da incompletezza o arbitrarietà a seconda che si propenda per il primo o per il secondo estremo del compromesso che i criteri "isolati" di definizione comportano. La migliore identificazione dei distretti potrebbe, a parere dell'autrice, derivare da una rilevazione oggettiva sui sistemi locali di lavoro, successivamente riesaminati alla luce di criteri qualitativi che tengano conto dei legami socio culturali e delle interdipendenze storiche createsi fra le imprese delle aree identificate.

Uno dei pilastri della recente letteratura della *New Economic Geography* è il riconoscimento che la prossimità geografica, stimolando la produttività delle imprese, è importante per spiegare l'emergenza di fenomeni di agglomerazione economica. A questo riguardo, Venables (2006) osserva che, nelle scelte di localizzazione dell'attività produttiva, le imprese tendono a bilanciare due forze che si muovono in direzioni opposte: una forza di *concentrazione* che deriva dal nesso produttività-prossimità geografica ed una forza di *dispersione* che si origina dalla rivalità delle imprese e dalla competizione sul mercato dei beni.

Il contributo di Minniti consiste nell'esplorare il *trade-off* esistente tra queste due forze per spiegare l'emergenza e la sostenibilità dei distretti industriali. La prossimità geografica, se per un verso avvantaggia le imprese di un distretto, facilitando la condivisione della conoscenza tacita, per un altro verso tende a far perdere originalità ai prodotti da esse realizzati.

Adottando una prospettiva normativa, si confronta la configurazione industriale di equilibrio con quella ottimale. L'analisi di benessere suggerisce che, in equilibrio, le imprese tendono a localizzarsi troppo lontane dalle altre al fine di ridurre il livello di competizione tra le stesse e guadagnare in termini di originalità dei prodotti. Una implicazione del modello proposto è che una politica che incrementi il grado di prossimità delle imprese aumenta il benessere. L'indicazione di *policy* è di favorire interventi diretti alla promozione di legami di cooperazione tra imprese. Questo risultato assume maggiore rilievo in presenza di strutture di mercato caratterizzate da frammentazione, come nel caso dei distretti industriali di piccole e medie imprese.

Le conclusioni principali di questo primo filone di lavori sono che la geografia dei distretti è una realtà in continuo divenire con spinte centripete e forze centrifughe. Tale realtà va governata per evitare implosioni: la guida deve esaltare i legami di cooperazione, pur riconoscendo e valorizzando le individualità.

II parte - *Produttività e innovazione*

Il lavoro di Cerqueti e Rotundo propone un modello di gestione strategica del processo di rinnovamento tecnologico in un sistema di imprese indipendenti, ma interdipendenti, che cooperano nella produzione di un bene. Il lavoro si basa su analisi econometriche riguardo a dimensione e tasso di crescita delle aziende, finalizzate a capire i limiti della validità del modello di Gibrat della crescita proporzionata. Queste analisi sono state svolte in maniera estensiva su database Census e Compustat prevalentemente dal gruppo di Boston di Stanley.

Le opportune considerazioni sulla similarità, ma soprattutto sulle differenze, della realtà statunitense rispetto a quella italiana dell'impresa familiare contribuiscono a delineare un quadro su cui valutare l'impatto di strategie di rinnovamento tecnologico. L'analisi si estende a considerazioni sulla struttura di interdipendenza delle imprese che permette di ottenere dall'introduzione della nuova tecnologia il massimo vantaggio, in termini di ottimizzazione del profitto globale, senza trascurare una valutazione del profitto delle singole imprese. I risultati ottenuti possono costituire una base tecnica per l'individuazione di politiche di sviluppo dei distretti industriali mostrando la scelta ottimale per interventi mirati, con un conseguente migliore investimento delle risorse anche da parte delle istituzioni.

Un travolgente processo di convergenza dei servizi di comunicazione (data, voce e video) ha caratterizzato i recenti sviluppi tecnologici legati alle tecnologie dell'informazione. Tale processo ha anche mostrato una natura sbilanciata ed ha condotto ad una eterogenea distribuzione dei tassi di penetrazione dell'Internet in Europa.

Per studiare le caratteristiche morfologiche dell'Internet in Italia Giovannetti e D'Ignazio analizzano le specifiche decisioni d'interconnessione tra gli operatori che partecipano ai tre maggiori Internet Exchange Points (IXP) in Italia: il *Milan Internet Exchange Point* (Mix), il *Turin Piedmont Internet Exchange Point* (Topix) ed il *Nautilus Mediterranean Exchange Point* (NaMex) di Roma. Attraverso questi IXPs viene trasmessa la quasi totalità del traffico Internet in Italia ed essi giocano un ruolo essenziale sia per quanto riguarda la connettività internazionale del paese che per il *backbone* del sistema di *e-Government* dell'Italia, rappresentando contestualmente un incubatore di innovazioni di cruciale importanza.

Il lavoro introduce l'analisi dei pattern geografici di interconnessione tra Internet *providers* attraverso mappe ed appropriati indici di *clustering*.

L'analisi dell'agglomerazione viene poi affiancata dallo studio del ruolo che la prossimità geografica esercita per le decisioni di interconnessione. I risultati del modello econometrico introdotto mostrano che la distanza esistente tra *providers* influenza negativamente la loro probabilità di interconnessione, suggerendo quindi l'esistenza di esternalità localizzate positive. Gli autori interpretano questo ruolo svolto dalla prossimità geografica nel facilitare, per esempio, conoscenza reciproca e conquista di reputazione, come una necessità richiesta per controbilanciare la debolezza della competitività nel mercato dell'accesso della banda larga in Italia. Non è infatti sorprendente che, in presenza di un'impresa dominante, i concorrenti più piccoli possano trarre beneficio dalla vicinanza reciproca come uno strumento di coordinazione all'interno degli IXP, istituzioni cooperative necessarie per il *routing* del traffico dell'Internet in Italia.

Le conclusioni principali di questo secondo filone di lavori sono che la competitività delle imprese distrettuali va perseguita attraverso il rinnovamento tecnologico, per porsi costantemente sulla frontiera, e attraverso i guadagni di produttività, per compensare gli incrementi dei costi: tale azione va perseguita incentivando la collaborazione tra le imprese nel campo della gestione condivisa delle informazioni e delle politiche di approvvigionamento, anche sfruttando le potenzialità che il web ha intrinseche (si pensi all'*e-commerce* con particolare riferimento agli scambi B2B, ai portali distrettuali, ai portali per l'*e-procurement* interaziendale).

III parte - Internazionalizzazione

Il lavoro di Parello analizza i fenomeni di internazionalizzazione dei distretti industriali utilizzando un approccio di tipo neo-schumpeteriano. Tali fenomeni, inquadrati all'interno di uno schema Nord-Sud, sono ricondotti a tre concause: la liberalizzazione del commercio mondiale, l'internazionalizzazione dei processi produttivi e la diffusione della conoscenza. Il contributo ruota attorno ai due concetti cardine di imitazione di prodotto e di *spillover* di conoscenza all'interno dei distretti. Nella costruzione del modello teorico particolare risalto viene dato al concetto di progresso tecnico con "distruzione creativa" ed a quello di trasferimento della tecnologia attraverso l'"imitazione". La presenza di agglomerati industriali viene visto come fenomeno che facilita la diffusione della conoscenza tecnica all'interno dei distretti, operando da propulsore per la crescita e lo sviluppo di nuovi prodotti.

Successivamente l'autore discute del ruolo che i *policy makers* possono svolgere nello smussare gli effetti negativi che la concorrenza dei paesi a basso costo di produzione esercita sulla performance dei distretti. L'analisi distingue il caso in cui gli *spillover* di conoscenza tra paesi sono bassi da quello in cui sono alti, e suggerisce politiche di protezione delle in-

dustrie locali alternative al puro protezionismo tariffario. In particolare, politiche di tutela dell'innovazione nazionale di tipo difensivo, come l'introduzione di sussidi alla ricerca e sviluppo (R&S), risultano particolarmente efficaci nel frenare processi di sfaldamento degli agglomerati industriali e nel consolidare eventuali leadership tecnologiche; politiche istituzionali alternative, invece, come l'introduzione di una maggiore tutela dei diritti di proprietà intellettuale su scala globale, non sempre sono in grado di arrestare i processi di internazionalizzazione dei distretti e di declino industriale.

Correani costruisce un modello di delocalizzazione produttiva in un contesto distrettuale, analizzando il ruolo giocato dal capitale sociale in tale processo (il *framework* teorico è rappresentato dalla teoria dei giochi evolutivi). L'ipotesi di base è che l'emorragia di fasi produttive generata dalla delocalizzazione può dare il via ad un progressivo trasferimento di risorse e competenze all'esterno del sistema locale, compromettendo la capacità innovativa del distretto e contribuendo al deterioramento del patrimonio di conoscenze, relazioni e sinergie che si è sviluppato e accumulato all'interno del territorio.

Attraverso la teoria dei giochi si riesce a dar conto di alcuni fatti stilizzati che si riscontrano nei principali distretti italiani:

- bassi livelli di capitale sociale e umano favoriscono la delocalizzazione produttiva;
- l'internazionalizzazione produttiva, ossia lo spostamento all'estero di alcune fasi della produzione, appare come uno stato transitorio verso la completa delocalizzazione e scomparsa del distretto;
- la delocalizzazione genera un graduale impoverimento delle risorse locali; politiche economiche che stimolino l'accumulazione di capitale sociale, congiuntamente ad una riformulazione qualitativa e settoriale dei processi produttivi, possono essere un efficace strumento di contrasto alla fuga di imprese;
- in generale la delocalizzazione produce una riduzione dell'occupazione locale; tuttavia, esiste un equilibrio del modello in cui le imprese delocalizzano solo le fasi a scarso contenuto tecnologico e di conoscenza, aumentando l'occupazione locale in ambiti a maggiore intensità di capitale umano. Anche in questo caso è il consolidamento delle relazioni sociali locali a garantire che ci sia una variazione qualitativa dell'occupazione piuttosto che un suo spiazzamento.

Le conclusioni principali di questo terzo filone di lavori sono che la dimensione dei processi produttivi è, inevitabilmente, quella internazionale. Per trovare una collocazione in tale ambito occorre puntare sul capitale umano, sul contenuto di conoscenza dei prodotti, sulla rete di competenze di imprese indipendenti ma in grado di "fare sistema".

IV parte – Imprese distrettuali e contesto di riferimento

Il lavoro di Marano si interroga sulla problematica relazione fra realtà locale e ambito finanziario. La teoria economica suggerisce che la dimensione distrettuale può generare rilevanti vantaggi anche con riferimento ai rapporti finanziari delle imprese e anche nell'odierno contesto globalizzato. In particolare, in ambito locale sarebbe possibile valorizzare al massimo gli elementi relazionali, riducendo al minimo l'asimmetria informativa che pervade i rapporti di finanziamento, anche se possono verificarsi fenomeni di "cattura" (dell'impresa finanziata o del finanziatore) che tendono a limitare tali guadagni di efficienza. L'evidenza empirica in tal senso è ambigua, mettendo in luce una relazione fra realtà distrettuali e finanza in parte appannata e non sempre univoca. A giudizio dell'autore ciò riflette una inefficienza strutturale del sistema economico italiano, rispetto alla quale i distretti industriali non farebbero eccezione: il rapporto fra banche e imprese sarebbe caratterizzato non tanto da un *relationship banking* in grado di ovviare allo svantaggio competitivo causato dalla piccola dimensione delle seconde, quanto piuttosto, soprattutto nell'ultimo quindicennio, da comportamenti orientati al breve periodo e poco impegnati. Indicatori al riguardo sono la scarsa rilevanza del credito industriale, la pervasività del multiaffidamento, la scarsa attenzione, pur con rilevanti eccezioni, alla costruzione di rapporti di "banca di casa" con le imprese. In tale contesto il sistema economico italiano rinuncia a valorizzare quel patrimonio informativo che pure sarebbe disponibile – e nel quale la dimensione distrettuale assume ruolo chiave – col risultato che la struttura industriale basata sulle piccole e medie imprese, senza più costituire elemento di dinamismo, può diventare elemento strutturale di ritardo del paese.

Il lavoro di Fici, Rossi e Bonacchi si propone di evidenziare il contributo informativo degli strumenti contabili nella interpretazione ed analisi di fatti tipici della gestione aziendale, che talvolta sfuggono alla semplice lettura dei dati di bilancio.

Talune informazioni, come quelle legate all'attività di ricerca e sviluppo assumono particolare rilevanza per l'analisi delle dinamiche competitive anche a livello di distretto.

In tal senso il contributo, che trae spunto da un'indagine condotta su un campione di quindici imprese operanti nel distretto tessile pratese, concentra l'attenzione sul controllo dei costi di campionario da parte delle aziende, cercando di evidenziare non solo l'importanza del processo di creazione e realizzazione dei campionari quale elemento di successo delle imprese, ma anche l'efficacia e affidabilità informativa di strumenti tipici del controllo direzionale applicati ai processi in questione.

Un'opportuna evidenziazione in bilancio dei costi sostenuti per lo sviluppo dei nuovi campionari, infatti, oltre a consentire all'azienda di monitorare e gestire in modo più adeguato i costi, favorisce una migliore

comunicazione all'esterno della "capacità innovativa" dell'impresa (misurata dalla dimensione dei suoi investimenti).

Il lavoro di Ruggieri, Cerica e Poponi sottolinea come il modello produttivo distrettuale necessiti di forti interventi strutturali che pongano al centro di una strategia del cambiamento la qualità e l'innovazione. Le peculiarità di mercato e di prodotto del distretto dimostrano come il "made in Italy" rappresenti un fattore di competizione che deve però essere adeguatamente supportato da un forte orientamento alla qualità, in cui il sistema di produzione sia in grado di garantire affidabilità e un'elevata *customer satisfaction*, mentre è stato per diverso tempo caratterizzato dall'innovazione "senza ricerca", frutto essenzialmente della capacità imprenditoriale tipica delle PMI.

Sotto questo profilo è determinante un cambiamento della mentalità classica delle imprese distrettuali con un accrescimento della capacità di dialogo e coordinamento, un intervento strategico nel campo della formazione e della riqualificazione professionale, per favorire l'applicazione delle nuove tecnologie, introdurre e diffondere nuovi principi culturali e manageriali, fare perno sulla logistica e sull'ICT, rafforzare la capacità innovativa e l'orientamento all'eccellenza.

In questo contesto vengono valutate l'applicabilità, l'impatto e le modalità operative e di diffusione delle variabili qualità e innovazione in un settore tradizionale quale quello delle ceramiche, che presenta caratteristiche che lo rendono rappresentativo del sistema produttivo italiano (maturità, specializzazione produttiva e del lavoro, elevato impiego di manodopera), con particolare riferimento al distretto industriale di Civita Castellana (Viterbo) che del settore ceramico è un importante *competitor*.

Un fattore cruciale dello sviluppo locale è dato del "capitale naturale". Laddove esso costituisce una risorsa specifica non trasferibile di una determinata area e sviluppa una molteplicità di legami con le altre componenti del territorio stesso, esso contribuisce a promuovere e rafforzare l'identità territoriale dell'area, diventando così un importante fattore "endogeno" dello sviluppo locale. Il lavoro di Branca e Sorrentino mostra come ciò avvenga soprattutto nella zone ad elevato grado di ruralità, dove la qualità delle connessioni implicite ed esplicite tra le diverse forme di capitale accresce il valore del paesaggio e la qualità della vita, condizionando in modo decisivo l'attrattività e la competitività di un determinato territorio. Tuttavia, perché si inneschi un processo equilibrato di sviluppo locale, è necessario che le dinamiche di produzione e consumo siano indirizzate verso lo sfruttamento sostenibile del capitale naturale, favorendo l'avvio di un circolo virtuoso che non solo consenta ad esso di rigenerarsi per un uso futuro, ma che ne migliori anche le caratteristiche qualitative e di fruibilità. Le modalità, i tempi, i costi e il grado di sostenibilità con cui ciò si verifica dipendono strettamente dalle politiche economiche attivate sul territorio.

Questo approccio viene applicato al caso dell'Alto Lazio, territorio nel quale è insediato il distretto industriale di Civita Castellana. L'analisi del posizionamento competitivo si basa sul modello Swot. Da essa emerge che, nonostante il territorio sia particolarmente dotato di capitale naturale, storico-culturale e artistico, la presenza di alcuni elementi di criticità hanno impedito al capitale naturale di avviare un circolo virtuoso di sviluppo con la nascita di una logica di sistema e l'affermarsi di elementi di competitività territoriali.

Le politiche per le imprese fondate sul rafforzamento dei sistemi locali piuttosto che su interventi destinati a singole unità produttive hanno occupato in Italia molte discussioni e programmi negli ultimi quindici anni, hanno parzialmente orientato flussi di spesa, ma hanno anche incontrato grandi difficoltà attuative.

Il lavoro di Brancati offre una ricognizione delle politiche attuate in questo ambito con una ricostruzione dei flussi di risorse principali. Oltre a sottolineare i problemi incontrati, si analizzano procedure che spesso hanno creato distorsioni significative.

Le politiche di sviluppo locale rappresentano una grande opportunità: si tratta di un'opportunità legata al progetto condiviso di un intero territorio, progetto che va incentivato con regole adatte e con sostegni opportuni. Va evitata accuratamente l'impressione che tutto si riduca ad un'occasione finanziaria da cogliere comunque, con lo scopo di attrarre risorse agiuntive secondo modalità diverse ma che rispondono solo a logiche di opportunismo individuale.

Una volta appurato che tale modalità di intervento non può rappresentare una politica generalizzata per parti molto consistenti del territorio nazionale, si ragiona su quali siano le condizioni in cui attuarla stabilmente. Un'ipotesi può essere quella di considerarla come una politica destinata ai casi, presumibilmente pochi, in cui una progettualità locale e un coinvolgimento di tutti i principali attori riesce a costruire una proposta credibile e completa con finalizzazioni definite, senza curarsi troppo di confini geografici tracciati in modo esatto o di definizioni settoriali rigide.

Le conclusioni principali di questo quarto filone di lavori sono che va riscoperta la centralità dell'impresa distrettuale, nei suoi rapporti con i vari *stakeholder* (istituzioni pubbliche, gruppi organizzati, gruppi non organizzati) e nella sua capacità non solo di caratterizzare il prodotto in base a qualità e rispondenza alle esigenze del cliente, ma anche di controllare i costi e valorizzare le risorse locali. Occorre per questo recuperare una visione di lungo periodo. In tale ambito va posto il ruolo delle politiche pubbliche, che non deve limitarsi al sostegno finanziario, ma deve creare le condizioni per l'esplicarsi dell'attività imprenditoriale e, appunto, favorire la formazione di un orizzonte di programmazione (non meramente congiunturale, ma non per questo statico) presso gli operatori.

4. La metodologia del lavoro

Nel nostro paese l'attività di ricerca tra docenti appartenenti a settori non perfettamente omogenei per fini o per metodo, come possono essere gli economisti, gli aziendalisti e i quantitativi non è diffusa. Non mancano tuttavia *buone pratiche* che vanno nella direzione di una non facile collaborazione: noi abbiamo tentato di seguirle.

Le ricerche che vengono qui presentate sono state svolte presso il Di-stateq (Dipartimento di studi aziendali, tecnologici e quantitativi) dell'Università della Tuscia (come si è già ricordato, nel territorio è presente un distretto ceramico di antica tradizione, anche se la prospettiva adottata nello studio è stata di portata più generale). Per una realtà dipartimentale relativamente piccola sono stati molto fecondi gli apporti esterni di quanti hanno maturato a vario titolo un'esperienza presso la sede ed ora svolgono la propria attività, in alcuni casi presso altre università, in altri casi in ambito extra-universitario³⁹.

Una specificità del lavoro è l'attività di monitoraggio *in itinere* svolta da un *referee* esterno, in grado di osservare con maggior distacco il quadro in evoluzione: i suoi commenti hanno consentito di migliorare il testo⁴⁰.

Un'attenzione che abbiamo cercato di mantenere anche nei saggi più tecnici e formalizzati è stata per la capacità descrittiva (di fatti stilizzati piuttosto che di semplici dati empirici) dei modelli e per le implicazioni di *policy*, nella convinzione che le analisi teoriche debbano indicare percorsi credibili per gli uomini d'azione.

La possibilità di un rilancio del capitalismo dei distretti e dei localismi di impresa in un contesto, qual è quello attuale, fortemente competitivo e dinamico, è legata alla riattivazione nelle funzioni di comportamento degli imprenditori, una riattivazione che deve partire innanzitutto per spinta interna.

Riferimenti bibliografici

- Acs Z.J. (a cura di), 1996, *Small Firms and Economic Growth*, Cheltenham, Elgar.
Acs Z.J., Audretsch D.B., 1987, "Innovation, Market Structure and Firm Size", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 69 (4): 567-574.
Acs Z.J., Audretsch D.B., 1990, *Innovation and Small Firms*, Cambridge, Mass., MIT Press.

³⁹ Del tutto estranei alla realtà della Tuscia ma collaboratori preziosi in questa ricerca sono Bonacchi, Brancati, D'Ignazio, Minniti.

⁴⁰ Il coinvolgimento, molto utile, del prof. Guido Rey nell'iniziativa non esime gli autori dalla responsabilità di quanto scritto e non coinvolge lui in errori o imprecisioni eventualmente presenti in questo lavoro.

- Ansoff H.I., 1987, *Corporate Strategy*, Harmondsworth, Penguin.
- Antoldi F. (a cura di), 2007, *Piccole imprese e distretti industriali. Politiche per lo sviluppo in Italia e in America Latina*, Bologna, Il Mulino.
- Arrow K.J., 1983, *Innovations in Large and Small Firms*, in Ronen J. (a cura di).
- Bagella M., Becchetti L. (a cura di), 2000, *The Competitive Advantage of Industrial Districts. Theoretical and Empirical Analysis*, Heidelberg, Physica-Verlag.
- Bagnasco A., 1977, *Tre Italie. Problematiche dello sviluppo italiano*, Bologna, Il Mulino.
- Banca d'Italia, 2004, *Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale*, atti convegno organizzato dalla Banca d'Italia e dall'Università di Bologna, Dipartimento di statistica, Bologna, 20 novembre 2003.
- Banfield E.C., 1958, *The Moral Basis of a Backward Society*, Chicago, Free Press.
- Becattini G., 1979, "Dal 'settore industriale' al 'distretto industriale'. Alcune riflessioni sull'unità di indagine nell'economia industriale", *Rivista di economia e politica industriale*, vol. I (1): 7-21 (trad. ingl.: "Sectors and/or Districts: Some Remarks on the Conceptual Foundations of Industrial Economics", in Goodman E., Bamford J. (a cura di), 1989: 123-135).
- Becattini G. (a cura di), 1987, *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.
- Becattini G. (a cura di), 1989, *Modelli locali di sviluppo*, Bologna, Il Mulino.
- Becattini G., 1990, "The Marshallian Industrial District as a Socio-economic Notion", in Pyke F., Becattini G., Sengenberger W., (a cura di).
- Becattini G., Rullani E., 1993, "Sistema locale e mercato globale", *Economia e politica industriale*, vol. 20 (80): 25-48.
- Bellanca N., Dardi M., Raffaelli T., 2004, *Economia senza gabbie. Studi in onore di Giacomo Becattini*, Bologna, Il Mulino.
- Bellandi M., Buggeri M. (a cura di), 2005, *La sfida industriale cinese vista dalla Toscana distrettuale*, Quaderno, 1, Firenze, Toscana Promozione.
- Bellandi M., Russo M. (a cura di), 1994, *Distretti industriali e cambiamento economico locale*, Torino, Rosenberg&Sellier.
- Bellini N., 1997, "Distretti e sistemi locali di piccole imprese: problemi di politica", in Varaldo R., Ferrucci L. (a cura di).
- Boeri T., Faini R., Ichino A., Pisauro G., Scarpa C., 2005, *Oltre il declino*, Bologna, Il Mulino.
- Boix R., Galletto V., 2005, *Identificación de sistemas locales de trabajo y distritos industriales en España*, Madrid, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Secretaría General de Industria, Dirección General de Política para la Pequeña y Mediana Impresa.
- Bound J., Cummins C., Griliches Z., Hall B.H., Jaffe A.J., 1984, "Who Does R&D and Who Patents?", in Griliches Z. (a cura di).
- Brusco S., 1982, "The Emilian Model: Productive Decentralisation and Social Integration", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6 (2): 167-184.
- Brusco S., 1986, "Small Firms and Industrial Districts: the Experience of Italy", in Keeble D., Wever E., (a cura di).
- Brusco S., 1989, *Piccole imprese e distretti industriali: una raccolta di saggi*, Torino, Rosenberg&Sellier.

- Brusco S., 1990, "The Idea of the Industrial District: its Genesis", in Pyke F., Becattini G., Sengenberger W., (a cura di).
- Cadène P., Holmström M. (a cura di), 1998, *Decentralized Production in India. Industrial Districts, Flexible Specialization and Employment*, New Delhi, French Institute of Pondicherry and Sage.
- Cainelli G., Iacobucci D., Morganti E., 2006, "Spatial Agglomeration and Business Groups. New Evidence from Italian Industrial Districts", *Regional Studies*, vol. 40 (5): 507-518.
- Cainelli G., Zoboli R. (a cura di), 2004, *The Evolution of Industrial Districts. Changing Governance, Innovation and Internationalisation of Local Capitalism in Italy*, Heidelberg, Physica.
- Calafati A.G., Compagnucci F., 2005, "Oltre i sistemi locali del lavoro", *Economia Marche*, vol. 24 (1): 51-56.
- Camagni R.P., Capello R. (a cura di), 2002, *Apprendimento collettivo e competitività territoriale*, Milano, Franco Angeli.
- Caves R.E. (a cura di), 1992, *Industrial Efficiency in Six Nations*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Chandler A.D., Hastrom P., Solvell O. (a cura di), 1998, *The Dynamic Firm. The Role of Regions, Technology, Strategy and Organization*, Oxford, Oxford University Press.
- Chiarvesio M., Di Maria, Micelli S., 2004, "From Local Networks of SMEs to Virtual Districts? Evidence from Recent Trends in Italy", *Research Policy*, vol. 33 (10): 1509-1528.
- Cohen W.M., 1995, "Empirical Studies of Innovative Activity", in Stoneman P. (a cura di).
- Cohen W.M., Levin R.C., 1989, "Innovation and Market Structure", in Schmalensee R., Willig R.D. (a cura di).
- Corò G., Micelli S., 2007, I distretti industriali come sistemi locali dell'innovazione: imprese leader e nuovi vantaggi competitivi dell'industria italiana, *Economia italiana*, 1
- Crouch C., Le Galès G., Trigilia C., Voelzkow H. (a cura di), 2001, *Local Production Systems in Europe: Rise or Demise?*, Oxford, Oxford University Press.
- Demsetz H., 1973, "Industrial Structure, Market Rivalry and Public Policy", *Journal of Law and Economics*, vol. 16 (1).
- Demsetz H., 1974, "Two Systems of Beliefs about Monopoly", in Goldschmid H.J., Mann H.M., Weston J.F. (a cura di).
- Di Tommaso M.R., Rabellotti R. (a cura di), 1999, *Efficienza collettiva e sistemi di imprese*, Bologna, Il Mulino.
- Ferrari S., Guerrieri P., Malerba F., Mariotti S., Palma D., 2004, *L'Italia nella competizione tecnologica internazionale*, Quarto rapporto, Milano, Franco Angeli.
- Fortis M., Carminati M., 2007, I distretti industriali nella realtà economica e normativa dell'Italia, *Economia italiana*, 1
- Fortis M., Quadrio Curzio A., 2007, *Industria e distretti. Un paradigma di perdurante competitività italiana*, Bologna, Il Mulino.
- Fuà G., 1980, *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa*, Bologna, Il Mulino.

- Fuà G., Zaccchia C. (a cura di), 1983, *Industrializzazione senza fratture*, Bologna, Il Mulino.
- Galli G., Paganetto L. (a cura di), 2002, *La competitività dell'Italia: le imprese*, Milano, Il Sole 24 ore.
- Gallino L., 2003, *La scomparsa dell'Italia industriale*, Torino, Einaudi.
- Garofoli G., 2002, "Distretti industriali e competitività: comparazione internazionale e scenari evolutivi", in Galli G., Paganetto L. (a cura di).
- Gobbo F. (a cura di), 1989, *Distretti e sistemi produttivi alla soglia degli anni '90*, Milano, Franco Angeli.
- Goldschmid H.J., Mann H.M., Weston J.F. (a cura di), 1974, *Industrial Concentration. The New Learning*, Boston, Little, Brown & Co.
- Goodman E., Bamford J. (a cura di), 1989, *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, Londra, Routledge.
- Griliches Z. (a cura di), 1984, *R&D, Patents and Productivity*, Chicago, University of Chicago Press.
- Grubel H.G., Lloyd P.J., 1975, *Intra-Industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Londra, Macmillan.
- Helg R., 1999, *Italian Districts in the International Economy*, Liuc Papers, 68, Serie Economia e Impresa, 19 (ripubblicato in Di Matteo M., Piacentini P., 2003, *The Italian Economy at the Dawn of the 21st Century*, Aldershot, Ashgate).
- Ice, 2006, *Osservatorio sull'internazionalizzazione dei distretti industriali*, n. 1, luglio.
- Ijiri Y., Simon H.A., 1977, *Skew Distributions and the Sizes of Business Firms*, Amsterdam, North Holland.
- Istituto Guglielmo Tagliacarne-Unioncamere, 2006, *Le piccole e medie imprese nell'economia italiana*, Rapporto 2005, Posizionamento competitivo e linee di trasformazione, Milano, Franco Angeli.
- Keeble D., Wever E. (a cura di), 1986, *New Firms and Regional Development*, Londra, Croom Helm.
- Lamieri M., Lanza A., 2006, "La ripresa passa attraverso la qualità: un'analisi del potere di mercato delle imprese italiane", *Imprese&territorio*, 1: 22-29, Ufficio Studi Imprese e Territorio di San Paolo Imi.
- Lanza A., Stanca L., 2006, "Segnali di riposizionamento nelle strategie degli esportatori italiani", *Imprese&territorio*, 1: 6-21, Ufficio Studi Imprese e Territorio di San Paolo Imi.
- Lugaresi S., Rotondi Z., 2007, Internazionalizzazione e finanziamento dei distretti industriali, *Economia italiana*, 1
- Magnati P., Ramella F., Trigilia C., Viesti G., 2005, *Patti territoriali. Lezioni per lo sviluppo*, Bologna, Il Mulino.
- Mariotti S. (a cura di), 2005, *Internazionalizzazione, innovazione e crescita dell'industria italiana*, Milano, Franco Angeli.
- Marshall A., 1890, *The Principles of Economics*, Londra, Macmillan, 1920 (8ª edizione).
- Mistri M., 2006, *Il distretto industriale marshalliano tra cognizione e istituzioni*, Roma, Carocci.

- Montemerlo D., Preti P., 2004, *Piccole e medie imprese. Imprese familiari*, Milano, Egea.
- Monti P., 2005, *Caratteristiche e mutamenti della specializzazione delle esportazioni italiane*, Temi di discussione del Servizio studi, 559, Roma, Banca d'Italia.
- Onida F., Viesti G., Falzoni A. (a cura di), 1999, *I distretti industriali: crisi o evoluzione?*, Milano, Egea.
- Paci R., Usai S., 2000, "Technological Enclaves and Industrial Districts. An Analysis of the Regional Distribution of Innovative Activity in Europe", *Regional Studies*, vol. 34 (2): 97-114.
- Paniccia I., 2002, *Industrial Districts. Evolution and Competitiveness in Italian Firms*, Northampton, Edward Elgar.
- Pavitt K., 1984, "Sectorial Patterns of Technical Change. Towards a Taxonomy and a Theory", *Research Policy*, vol. 13 (6): 343-373.
- Pavitt K., Robson M., Townsend J., 1987, "The Size Distribution of Innovating Firms in the UK 1945-1983", *Journal of Industrial Economics*, vol. 35 (3): 297-316.
- Pini P., 2005, "Dinamiche innovative, partecipazione e risultati d'impresa in un sistema locale di produzione", *Economia politica*, vol. 22 (1): 3-23.
- Pini P., Santangelo G.D., 2005, "Innovation Types and Labour Organisational Practices: A Comparison of Foreign and Domestic Firms in the Reggio Emilia Industrial Districts", *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 14 (4): 251-276.
- Porter M.E., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press.
- Porter M.E., 1998a, *On Competition*, New York, Free Press.
- Porter M.E., 1998b, "Clusters and the New Economics of Competition", *Harvard Business Review*, vol. 76 (6): 77-90.
- Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y., 1993, *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- Pyke F., Becattini G., Sengenberger W., (a cura di), 1990, *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*, Ginevra, International Institute for Labour (Ilo) Studies.
- Quintieri B. (a cura di), 2006, *I distretti industriali dal locale al globale*, Soveria Mannelli, Rubbettino.
- Rolfo S., 2000, *Innovazione e piccole imprese in Piemonte*, Milano, Franco Angeli.
- Ronen J. (a cura di), 1983, *Entrepreneurship*, Lexington (Ma.), Lexington Books.
- Rugman A.M., Verbeke A., 2003, "Multinational Enterprises and Clusters: An Organising Framework", *Management International Review*, vol. 43 (3): 151-169.
- Sammarra A., 2003, *Lo sviluppo dei distretti industriali. Percorsi evolutivi fra globalizzazione e localizzazione*, Roma, Carocci.
- Saxenian A.L., 1994, *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard, Harvard University Press.
- Scherer F.M., 1965, "Firm Size, Market Structure, Opportunity and the Output of Patent Innovations", *American Economic Review*, 55: 1097-1125.

- Schmalensee R., Willig R.D. (a cura di), 1989, *Handbook of Industrial Organization*, Amsterdam, North Holland.
- Sforzi F., 2007, Il contributo dei distretti industriali al cambiamento dell'economia italiana, *Economia italiana*, 1
- Signorini L.F. (a cura di), 2000, *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Roma, Donzelli.
- Signorini L.F., 2006, "Il modello distrettuale nel contesto dei problemi dell'economia italiana: sfide competitive e "issues" di politica economica", in Quintieri B. (a cura di).
- Soubeyran A., Weber S., 2002, "District Formation and Local Social Capital: A (Tacit) Co-opetition Approach", *Journal of Urban Economics*, vol. 52 (1): 65-92.
- Steindl J., 1947, *Small and Big Business. Economic Problems of the Size of Firms*, Oxford, Blackwell.
- Stoneman P. (a cura di), 1995, *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*, Oxford, Blackwell.
- Symeonidis G., 1996, *Innovation, Firms Size and Market Structure. Schumpeterian Hypotheses and Some New Themes*, Economics Department WP, 161, Parigi, Ocse.
- Tsuji, M., Giovannetti E., Kagami M. (a cura di), 2007, *Agglomeration and New Technologies: a Global Perspective*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Unioncamere, 2006, *L'economia reale dal punto di osservazione delle Camere di Commercio*, Milano, Franco Angeli.
- Varaldo R., Ferrucci L. (a cura di), 1997, *I distretti industriali fra logiche di impresa e logiche di sistema*, Milano, Franco Angeli.
- Viesti G., 2003, *Come nascono i distretti industriali*, Roma-Bari, Laterza.
- Vignali R., 2006, *Eppur si muove. Innovazione e piccola impresa*, Milano, Guerini e Associati.
- Xavier Molina-Morales F., Martínez-Fernández M.T., 2004, "How Much Difference Is There Between Industrial District Firms? A Net Value Creation Approach", *Research Policy*, vol. 33 (3): 473-486.
- You J., 1995, "Small Firms in Economic Theory", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19 (3): 441-462.

PARTE PRIMA

GLI EFFETTI DI TRADE-OFF

CAPITOLO I

LA CARTOGRAFIA DEI DISTRETTI INDUSTRIALI

di Giuliana Timpani

1. L'identificazione dei distretti industriali

Il concetto di distretto industriale e le problematiche legate alla sua individuazione hanno assunto un ruolo sempre più importante nell'analisi della struttura economica italiana, in relazione alla crescente consapevolezza della preponderante diffusione, nel nostro Paese, della piccola e media impresa come base di un modello di industrializzazione contrapposto ad altri fondati sulle produzioni di grande scala.

Nel rapporto dell'IPI "L'esperienza italiana dei distretti industriali" Sforzi e Lorenzini¹, parlano dei distretti come di "Osservazioni empiriche in cerca di teoria"; la considerazione sintetizza chiaramente il disagio teorico di fronte al quale si sono trovati gli economisti che, nel corso degli anni Settanta, hanno assistito al profondo cambiamento del modello industriale che le economie di scala interne (all'impresa) non erano in grado di spiegare.

La base teorica per la definizione del distretto industriale e per la spiegazione della capacità competitiva delle piccole imprese è costituita dalle economie esterne marshalliane: rendimenti crescenti di scala esterni all'impresa, ma interni al settore (industria) o all'area, derivanti dall'organizzazione dell'impresa, dell'industria e della società che in essa opera. Le economie esterne offrono un apparato teorico al fatto che la "prossimità" delle imprese sul territorio – elemento fondamentale – può essere un fattore che genera vantaggi competitivi: l'impresa può godere di economie di costo dei fattori senza aumentare la sua scala produttiva, grazie ai legami funzionali con altre imprese che permettono la riproduzione di conoscenze, di specifiche competenze e risorse a livello locale. Tale questione è stata affrontata da una ricerca della Banca d'Italia, a cura di Federico Signorini², che si propone di verificare econometricamente l'esistenza delle

¹ Sforzi F e Lorenzini F, 2001.

² Signorini L.F., 2000.

economie esterne alla singola impresa, ma interne al distretto, di provare cioè se le economie esterne siano qualcosa di reale e in grado determinare vantaggi competitivi che spiegherebbero il successo di molte imprese distrettuali di dimensione piccola o “ridotta”, oppure se le economie esterne siano solo una ipotesi marshalliana finalizzata a dimostrare la compatibilità del modello di concorrenza perfetta con i rendimenti crescenti. Il punto è cruciale perché coinvolge complessivamente il modello di sviluppo industriale, sia sul piano teorico che nella sua realizzazione fattuale. La ricerca della Banca d'Italia si propone di indagare, innanzi tutto, se esista un vantaggio nelle performance delle imprese distrettuali e se, al di là delle affermazioni qualitative, esso sia misurabile. Si procede nel tentativo di rintracciare degli indicatori che permettano di delineare il funzionamento interno del distretto relativamente al mercato del lavoro, del capitale e dei prodotti intermedi, per valutarne le peculiarità e differenze rispetto alle aree non distrettuali. Dalle conclusioni della ricerca si deduce che molte delle deduzioni sui distretti sono confermate dall'esame econometrico che pone una base concreta di analisi e discussione sui distretti. Signorini sottolinea: “In molte industrie, non è la dimensione dell'impresa ma la qualità dell'ambiente locale che determina la competitività del sistema manifatturiero. L'enfasi, in altre parole, viene spostata dalle economie di scala interne alle economie esterne localizzate³”. Queste conclusioni fanno emergere l'importanza della distinzione fra imprese distrettuali e non distrettuali, non solo relativamente alla “questione dimensionale” ma riguardo al modello di funzionamento, organizzazione e sviluppo interno e esterno al distretto.

Dalle considerazioni teoriche è nato un filone di ricerca che ha condotto alla definizione di una serie di criteri per l'individuazione empirica dei distretti industriali, come sottolineano Omiccioli e Signorini: “La definizione della lista dei distretti è funzionale alla valutazione dell'importanza quantitativa del fenomeno distrettuale nonché alla verifica empirica di proposizioni, derivate dalla teoria distrettuale, sulle caratteristiche dei distretti stessi e/o delle imprese che vi appartengono⁴”.

Il riconoscimento giuridico del distretto industriale è stato presentato in Italia con la Legge n. 317 del 5 ottobre 1991⁵ che, nel comma 1 dell'articolo 36, definisce i distretti industriali come “aree territoriali locali caratterizzate da elevata concentrazione di piccole imprese, con particolare riferimento al rapporto tra la presenza delle imprese e la popolazione residente nonché alla specializzazione produttiva dell'insieme delle impre-

³ Signorini L.F., 2000, *op. cit.*

⁴ Signorini L.F. e Omiccioli M., 2001.

⁵ Legge n. 317 del 5/10/91: Interventi per l'innovazione e lo sviluppo delle piccole e medie imprese; art. 36: Distretti industriali di piccole imprese e consorzi di sviluppo industriale.

se”; e nel comma 2 affida alla regioni il compito di individuare tali aree, sentite le Unioni regionali delle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, sulla base del successivo Decreto del ministero dell’Industria, del Commercio e dell’Artigianato, del 21/4/93. Il decreto fissa i criteri e i parametri vincolanti per l’individuazione dei distretti industriali da parte delle regioni, prendendo come riferimento le aree identificate dall’Istat come Sistemi Locali di Lavoro sulla base del Censimento del 1991. Perché un’area possa esser riconosciuta come distretto industriale, secondo tale decreto, devono verificarsi simultaneamente le seguenti cinque condizioni:

1. l’industrializzazione manifatturiera dell’area (la quota di addetti dell’industria manifatturiera sul totale addetti delle attività economiche del territorio) deve essere superiore del 30% rispetto a quella nazionale;
2. la sua densità imprenditoriale (il rapporto tra le unità locali manifatturiere e la popolazione residente) deve essere superiore a quella media nazionale;
3. la sua specializzazione produttiva (il rapporto tra gli addetti di una particolare attività manifatturiera e il totale degli addetti dell’industria manifatturiera dell’area) deve essere superiore del 30% rispetto a quella nazionale;
4. la concentrazione o peso dell’occupazione dell’attività di specializzazione locale (il numero di addetti dell’attività di specializzazione) deve superare del 30% il numero totale di addetti dell’industria manifatturiera dell’area.
5. l’incidenza della piccola impresa del settore di specializzazione (il rapporto tra gli addetti occupati in unità locali con meno di 200 addetti e il totale degli addetti del settore) deve essere superiore al 50%.

Il vincolo della simultanea realizzazione dei cinque criteri sopra indicati ha determinato una notevole rigidità nell’individuazione dei distretti e ha, da una parte, impedito di configurare come distretti aree che costituivano significativi fenomeni di aggregazioni industriali e rappresentavano veri e propri sistemi locali di integrazione produttiva e sociale, dall’altra, ha individuato diverse aree che rispondevano a tutti i requisiti statistici richiesti per il riconoscimento ufficiale, ma che non potevano essere assimilate effettivamente a realtà distrettuali.

Dalla definizione giuridica proposta, il distretto industriale appare, semplicemente, come un raggruppamento territoriale di piccole e medie imprese con una definita localizzazione e specializzazione. Tuttavia, se l’individuazione del distretto si basa solo sui criteri sopra citati, pur aggiungendo la considerazione della interdipendenza fra le varie imprese locali, l’identificazione di tale area contribuisce a descrivere la mera distribuzione

geografica di una industria specializzata, ma non basta a qualificarla come distretto. La localizzazione circoscritta, la specializzazione e l'interdipendenza sono, infatti, elementi riscontrabili anche all'interno di una industria e, pertanto, non possono essere considerati criteri sufficienti, anche se necessari, per caratterizzare un distretto.

Dal punto di vista teorico, il distretto industriale è dedotto dalla connotazione raggiunta dall'industria che opera all'interno di un peculiare ambiente socio-culturale capace di creare altrettanto peculiari forme di organizzazione industriale e sociale in evoluzione⁶. La sua caratterizzazione non può, quindi, prescindere dal concetto di sistema locale all'interno del quale si estrinseca una profonda interrelazione fra l'attività produttiva e l'ambiente economico sociale degli agenti che operano nell'area.

Dalle critiche mosse all'approccio giuridico prima esposto è scaturita l'esigenza di una revisione del criterio di riconoscimento, così che la Legge 317/91 è stata modificata dalla Legge n. 140 dell'11 maggio 1999⁷ che, nel comma 8 dell'art. 6, fa rientrare la definizione di distretto industriale nel più ampio concetto di sistema produttivo locale: si definiscono sistemi produttivi locali "i contesti produttivi omogenei, caratterizzati da una elevata concentrazione di imprese, prevalentemente di piccole e medie dimensioni, e da una peculiare organizzazione interna"; mentre sono considerati "distretti industriali i sistemi produttivi locali caratterizzati da una elevata concentrazione di imprese industriali nonché dalla specializzazione produttiva di sistemi di imprese".

La nuova norma delinea, dunque, una identificazione stratificata su due livelli del sistema produttivo: un primo livello individua i sistemi produttivi locali, con imprese non necessariamente industriali; un secondo livello circoscrive i distretti industriali, con imprese industriali a specializzazione produttiva.

Rispetto alla precedente, la nuova legislazione svincola la definizione del distretto dalla presenza di sole piccole imprese (fino a 49 addetti), prevedendo la possibilità di includere, sia nei sistemi locali che nei distretti, le imprese medie (da 49 a 249 addetti) e quelle grandi (con 250 addetti e oltre)⁸, anche se rimane il vincolo della prevalenza di piccole e medie imprese. A tal proposito vale la pena di sottolineare la distinzione del distretto dal "polo" industriale, laddove il primo si configura come un sistema locale caratterizzato dalla simultanea presenza di una popolazione prevalente di piccole e medie imprese indipendenti e di un raggruppamento umano, il secondo è caratterizzato dalla presenza di una grande impresa attorno a

⁶ Becattini G., 1979.

⁷ Legge n. 140 dell'11/5/99, Norme in materia di attività produttive, art. 6.

⁸ La definizione di piccola, media e grande impresa come qui riportata è stata stabilita dalla Raccomandazione della Commissione europea 2003/361/CE e recepita dal governo italiano con il decreto del ministero delle Attività Produttive del 18 aprile 2005.

cui ruota una serie di imprese satellite, non necessariamente indipendenti e non richiede una peculiare struttura socio-culturale funzionale all'attività produttiva. Come vedremo, l'Istat ha inserito nella metodologia di identificazione un criterio aggiuntivo (rispetto al 1991) per evitare l'inclusione dei poli industriali nel novero dei distretti⁹.

Una seconda importante innovazione introdotta dalla Legge 140/99 consiste nel fatto che essa concede alle regioni la facoltà di individuare i sistemi produttivi locali, quindi i distretti, eliminando, di fatto, l'obbligo di rispettare i criteri stringenti del decreto ministeriale del 1993.

Alla luce della nuova definizione offerta dalla Legge 140/99, gli elementi peculiari di un distretto industriale sono: la delimitazione territoriale dell'area; la prevalenza nell'area di imprese artigiane di piccole e medie dimensioni, generalmente a gestione familiare; un prodotto specifico; una precisa filiera produttiva in cui ogni anello è riuscito a raggiungere e a garantire l'eccellenza per le operazioni che gli competono; una flessibilità molto elevata che consente una pronta riconversione dell'offerta a seconda delle esigenze della domanda; una fitta rete di rapporti, tra committenti e subfornitori; la presenza di istituzioni locali (amministrazioni, banche, associazioni di categoria, centri servizi) che favoriscono la crescita economica. Come vedremo, queste caratteristiche qualitative, dedotte dall'esame di casi concreti, sono state testate quantitativamente e hanno superato la prova econometrica¹⁰.

Quello dell'identificazione dei distretti era, e rimane tuttora, un problema di particolare complessità, tanto da indurre alcuni studiosi a sostenere l'impossibilità, se non l'inutilità, della loro individuazione su basi quantitative oggettive, in quanto le misurazioni statistiche delle caratteristiche del distretto non riescono a far riferimento al sistema produttivo nel complesso, come invece è reso possibile dalle indagini sul campo e dalle informazioni qualitative¹¹. Se da una parte è vero che le analisi basate su indicatori oggettivi fanno perdere i connotati specifici di alcune realtà, che nel caso dell'esame dei distretti può essere una imperfezione metodologica non irrilevante, è anche vero che chiunque si proponga l'obiettivo di svolgere un'analisi del fenomeno distrettuale estesa a tutto il territorio nazionale deve ricorrere a qualche forma di classificazione anche se discutibile sotto alcuni punti di vista o per alcune finalità di ricerca. Consci di questa intrinseca difficoltà, ma convinti della fondamentale importanza del dover dare una, quanto più possibile, chiara identificazione di queste realtà sulla base di criteri oggettivi, anche se non universali e immutabili, si propone in questo lavoro una presentazione delle metodologie utilizzate da diffe-

⁹ Cfr. a pag. 55.

¹⁰ Indagine della Banca d'Italia a cura di Signorini, in Signorini L.F., 2000.

¹¹ Garofoli G., 1999.

renti istituti di ricerca per individuare i distretti industriali. In particolare, si considera l'identificazione Istat fondata su criteri oggettivi, considerata la classificazione standard, ufficiale e certificata e quella di Distretti Italiani, che si basa su elementi qualitativi e sulla rilevanza storica e socio-culturale del fenomeno distrettuale nelle aree identificate.

In definitiva, l'obiettivo consiste nel cercare una definizione del nostro oggetto di ricerca: i distretti, e di trovare un criterio che permetta di identificare questi "soggetti economici" in modo oggettivo, esaustivo e rappresentativo.

L'analisi per l'identificazione dei distretti e quella dei criteri utilizzati a tal fine sono portate avanti parallelamente, rimarcando via via i tratti distintivi relativi a ciascuna analisi: definizione-criteri di identificazione.

La ricerca fa emergere non poche difficoltà di identificazione derivanti, sostanzialmente, dalla complessità del fenomeno, ma anche dal fatto che le metodologie utilizzate prediligono un particolare aspetto delle realtà distrettuali (oggettività l'Istat, aderenza socio-culturale Distretti Italiani) e su di esso si concentrano per delimitare tali aree. Questi differenti approcci giungono, inevitabilmente, a identificare distretti spesso diversi per attività e delimitazione geografica. Il risultato non è confortante e il tentativo che si fa in questa sede, mettendo a confronto le metodologie e i distretti individuati dai due istituti di ricerca, vuol essere un incentivo a superare le limitazioni derivanti dall'applicazione di un criterio unico per identificare entità complesse sotto tutti i punti di vista. La prospettiva che ci si attende consiste in una integrazione dei criteri oggettivi e qualitativi che assorba i pregi e limiti i difetti di entrambi, ma soprattutto che offra una connotazione univoca di ciascun distretto, sia geograficamente sia per tipo di attività economica prevalente.

2. I criteri di individuazione dell'Istat

L'Istat ha pubblicato per la prima volta i dati sui distretti industriali nel 1996¹², sulla base delle informazioni dedotte dal Censimento dell'industria e dei servizi del 1991, utilizzando la metodologia indicata dalla Legge 317/91 e i criteri del successivo decreto del 1993. A dicembre del 2005 l'Istat ha diffuso i nuovi dati sui distretti, ottenuti dalle informazioni del Censimento dell'industria e dei servizi del 2001, con la stessa metodologia del 1996.

L'individuazione dei distretti industriali dell'Istat corrisponde a quella dei sistemi locali di lavoro (Sll), a natura prevalentemente manifatturiera, la cui analisi e identificazione derivano da una ricerca condotta dall'Istat

¹² Istat, 1996.

in collaborazione con l'Università di Newcastle Upon Tyne a partire dai dati relativi al pendolarismo dei componenti delle famiglie fra comuni per motivi di lavoro, rilevati attraverso gli appositi quesiti posti nel Censimento generale della popolazione del 1991, il cui aggiornamento, effettuato sui dati del Censimento della popolazione del 2001, è stato realizzato in collaborazione con il Dipartimento di economia dell'Università di Parma¹³.

2.1. I Sistemi Locali del Lavoro

I Sll rappresentano delle aggregazioni di comuni determinate sulla base dei movimenti dei soggetti per motivi di lavoro. L'ambito territoriale che si configura in tal modo, rappresenta l'area geografica in cui si concentrano maggiormente quei movimenti, la delimitazione della quale permette la costruzione di una ideale griglia geografico-economica, molto più adeguata alla realtà del processo di produzione geograficamente concentrato, rispetto alle unità territoriali elementari esistenti: amministrative o statistiche. La costruzione dei Sll, infatti, supera le delimitazioni amministrative, aggregando più comuni sulla base delle relazioni socio-economiche. La procedura di individuazione dei sistemi locali, quindi, salvaguarda solo il comune come confine amministrativo, in quanto esso rappresenta l'unità elementare per la rilevazione dei dati sugli spostamenti quotidiani per motivi di lavoro. Ogni comune italiano, pertanto, può appartenere a un solo Sll.

I criteri adottati per la definizione dei Sll sono: l'autocontenimento, la contiguità e la relazione spazio-tempo. Per autocontenimento si intende la capacità di un territorio di offrire una concentrazione di attività produttive e di servizi in quantità tali da fornire opportunità di lavoro e di residenza alla maggior parte della popolazione che vi è insediata, ovvero la capacità di un territorio di contenere al suo interno la maggior parte delle relazioni umane che si instaurano fra le sedi dell'attività di produzione (località di lavoro) e le attività legate alla riproduzione sociale (località di residenza). Il criterio di relazione spazio-tempo si riferisce al fatto che la distanza della località di residenza deve essere tale da permettere un adeguato tempo di percorrenza per raggiungere la località di lavoro; tale concetto è relativo e fortemente correlato alla presenza di servizi di trasporto efficienti. Un territorio dotato di queste caratteristiche si configura come

¹³ Nel presente lavoro non sono trattati i cambiamenti dei distretti dell'Istat fra il 1991 e il 2001, a parte l'indicazione di alcune novità metodologiche, in quanto ci si concentra sulla delimitazione statica dei distretti, più che sull'evoluzione storica del problema di identificazione. Inoltre, non si parla dell'attività dei distretti sui mercati esteri in quanto tali dati non sono deducibili dalla rilevazione censuaria, base per la definizione dei sistemi locali di lavoro, dunque, dei distretti.

un sistema locale, cioè come una entità socio-economica che compendia l'insieme di attività della vita di un soggetto - lavoro e tempo libero, spesa, legami e rapporti sociali - tutte, comunque, limitate nel tempo e nello spazio, cioè usufruibili sotto il vincolo della loro localizzazione e della loro durata, e condizionate dalle tecnologie e dalle modalità di trasporto disponibili, data una base residenziale individuale e la necessità di farvi ritorno alla fine della giornata.

Per la definizione del Sll, connesso al vincolo di localizzazione e durata è il criterio-vincolo di contiguità, con il quale si intende che tutti i comuni contenuti all'interno di un Sll devono essere contigui per poter garantire il soddisfacimento della relazione spazio-temporale.

In base a questi elementi l'Istat ha individuato 686 Sll nel 2001 (erano 784 nel 1991) esaustivi dell'intero territorio nazionale, tramite apposite tecniche statistiche di clusterizzazione¹⁴. I Sll così identificati, e conseguentemente i distretti industriali che da questi discendono, sono indipendenti da vincoli territoriali amministrativi, escluso il comune, per cui un Sll (o un distretto) può essere costituito da comuni appartenenti a province o regioni diverse. Ciò può, tuttavia, creare dei problemi poiché, come precedentemente segnalato, la facoltà di individuazione dei distretti industriali spetta alle regioni. Per ovviare a tale inconveniente, sia per i Sll come per i distretti industriali, la classificazione per regione avviene in base al comune capoluogo compreso nel Sll e alla numerosità di persone che vi si dirigono per motivi di lavoro.

2.2. *Dai Sistemi Locali del Lavoro ai Distretti Industriali*

L'Istat definisce i distretti industriali come: "entità socio-territoriali in cui una comunità di persone e una popolazione di imprese industriali si integrano reciprocamente. Le imprese del distretto appartengono prevalentemente a uno stesso settore industriale, che ne costituisce quindi l'industria principale. Ciascuna impresa è specializzata in prodotti, parti di prodotto o fasi del processo di produzione tipico del distretto. Le imprese

¹⁴ La creazione dei cluster omogenei è molto utile se si opera nell'ambito di collettivi di elevata numerosità e con un elevato numero di variabili - come nel caso del sistema industriale dal quale si estrapolano i Sll - la scomposizione del collettivo e la riaggregazione, per gruppi omogenei, funzionale al criterio scelto, permette, infatti, l'esame e l'interpretazione delle innumerevoli modalità statistiche presenti sulle unità del collettivo. Le procedure di clusterizzazione permettono di definire l'appartenenza di una unità a un gruppo della classificazione mediante una funzione di appartenenza μ_{ik} con un campo di variazione booleano: $\mu_{ik} \rightarrow \{0,1\}$ per la quale si avrà $\mu_{ik} = 1$ se l' i -esima unità appartiene al gruppo k -esimo e $\mu_{ik} = 0$ altrimenti. La classificazione può essere sintetizzata in una matrice μ_{nc} = $[\mu_{ik}]$, dove n è il numero di unità e c è il numero di cluster, di tipo booleano cioè con valori 0 oppure 1.

del distretto si caratterizzano per essere numerose e di modesta dimensione. Ciò non significa che non vi possano essere anche imprese abbastanza grandi; la loro crescita “fuori scala” può però causare una modifica della struttura canonica del distretto”.

Sulla base di queste caratteristiche generali, i distretti industriali sono individuati dall’Istat all’interno dei Sll descritti in precedenza, che rappresentano la base territoriale locale di partenza.

Il metodo di individuazione dei distretti industriali utilizzata dall’Istat si fonda, dunque, sul riconoscimento (identificazione e valorizzazione) dell’aspetto economico-produttivo delle piccole e medie imprese, cioè la loro concentrazione locale e la loro specializzazione in industria principale. L’importanza economica di un settore produttivo o di un particolare tipo di industria può essere misurata in molti modi, ma la misura utilizzata dall’Istat è l’occupazione, in particolare, la quota di occupazione locale rispetto alla quota di occupazione nazionale.

La metodologia Istat comprende diverse fasi ed è fondata sul calcolo del coefficiente di concentrazione territoriale (CT), o coefficiente di localizzazione. Se la quota di occupazione locale e/o di un particolare settore produttivo è uguale alla quota nazionale, allora il coefficiente di concentrazione territoriale assume un valore uguale a 1; ciò indica che il settore considerato ha una concentrazione locale dell’occupazione identica a quella nazionale. Al contrario, se il coefficiente assume un valore maggiore (minore) di 1, il settore ha una concentrazione locale maggiore (minore) di quella nazionale.

La prima fase del processo che porta all’identificazione dei distretti industriali consiste nell’individuazione dei Sll prevalentemente manifatturieri, cioè quei Sll caratterizzati da una concentrazione territoriale dell’occupazione manifatturiera maggiore alla media nazionale e all’occupazione dei servizi¹⁵:

$$CT_M = \frac{L_{Sll}^M / L_{Sll}^T}{L_I^M / L_I^T} > 1;$$

dove L_{Sll}^M è l’occupazione manifatturiera nel Sll; L_{Sll}^T è l’occupazione totale nel Sll; L_I^M è l’occupazione manifatturiera complessiva in Italia; e L_I^T è l’occupazione complessiva (manifatturiera e non) in Italia.

La seconda fase consiste nell’individuazione dei Sll di piccola e media impresa (PMI), fra quelli prevalentemente manifatturieri. Sono considera-

¹⁵ Il coefficiente territoriale è calcolato per tutti i tipi di attività economica (industria e servizi) all’interno del Sll, fra i quali si scelgono i Sll che hanno il coefficiente più alto per l’industria manifatturiera.

ti tali i Sll con una concentrazione territoriale dell'occupazione manifatturiera superiore alla media nazionale con riferimento alle unità locali di piccole e medie dimensioni, cioè quelle imprese che - secondo le raccomandazioni della Commissione europea sulla definizione di PMI - hanno un numero di addetti inferiore a 250:

$$CT_{M,pmi} = \frac{\frac{L_{Sl}^{Mpmi}}{L_I^M}}{\frac{L_I^{Mpmi}}{L_I^M}} > 1;$$

dove il numeratore rappresenta la quota dell'occupazione manifatturiera delle imprese del Sll con meno di 250 addetti (L_{Sl}^{Mpmi}) rispetto all'occupazione manifatturiera complessiva del Sll (L_{Sl}^M) e il denominatore rappresenta la stessa quota riferita al totale Italia.

La terza fase consiste nella caratterizzazione della specializzazione produttiva, ovvero nell'individuazione dell'industria principale fra i Sll manifatturieri e di PMI. Si considera industria principale il settore manifatturiero¹⁶ nel quale la concentrazione territoriale dell'occupazione, cioè la quota percentuale di addetti in esso occupati, sia superiore alla media nazionale e superiore alla quota di occupati negli altri settori del Sll:

$$CT_{ip} = \frac{\frac{L_{Sl}^S}{L_I^S}}{\frac{L_{Sl}^M}{L_I^M}} > 1;$$

¹⁶ Per la definizione dei settori di attività l'Istat considera la classificazione delle attività economiche Ateco 1991, predisposta per tutte le rilevazioni statistiche correnti. Si tratta della versione nazionale della classificazione (Nace Rev. 1.1) definita in ambito europeo e approvata dal Regolamento della Commissione europea. L'Ateco è stata creata per fini statistici per rispondere all'esigenza di offrire una nomenclatura comune per la classificazione delle unità di produzione di beni e servizi secondo l'attività da esse svolta. Il concetto di "attività" è inteso nel senso di processo, cioè di combinazione di azioni che danno luogo ad un particolare prodotto o servizio. Un'attività consiste, quindi, nella combinazione di differenti risorse: attrezzature, lavoro, tecniche, beni intermedi, che dà luogo alla produzione di specifici beni o servizi. Nella realtà, una determinata impresa è spesso costituita da unità che producono beni e servizi differenziati, che possono scaturire da diverse attività economiche. In pratica l'output di una determinata impresa viene scomposto in prodotti primari e prodotti secondari. L'attività dell'impresa che dà luogo al prodotto principale individua l'attività principale alla quale appartiene l'impresa considerata.

Poiché non è sempre possibile stabilire una corrispondenza biunivoca tra attività e prodotti, la classificazione delle attività economiche non è adatta a misurare i dati della produzione a livello molto dettagliato. In questi casi secondo le stesse indicazioni Istat, risulta più opportuno utilizzare classificazioni dei prodotti, finalizzate all'elaborazione di statistiche microeconomiche, considerati nel loro rapporto funzionale con specifiche operazioni economiche, ad esempio, la produzione, il commercio interno e estero, i trasporti.

dove il numeratore rappresenta la quota dell'occupazione del Sll nel settore S rispetto all'occupazione manifatturiera complessiva del Sll e il denominatore rappresenta la quota dell'occupazione nel settore S rispetto all'occupazione manifatturiera in Italia. Si individua come industria principale il settore che presenta il valore più alto del CT_{Ip} fra i vari settori con $CT_{Ip} > 1$ che operano nel Sll.

La quarta e ultima fase individua i distretti industriali come quei Sll manifatturieri di PMI, la cui industria principale sia costituita per la maggior parte (in termini di occupazione) da imprese di piccole e medie dimensioni rispetto alle grandi (occupazione totale) e per la maggior parte da imprese di piccole dimensioni rispetto alle imprese di dimensioni medie (occupazione relativa), nel caso in cui vi sia una sola unità di medie dimensioni. Si devono, quindi, verificare le seguenti due condizioni:

1) gli occupati nelle PMI del settore di specializzazione devono essere almeno la metà del totale,

$$L_{Dipmi} = \frac{L_{Sl}^{ip,pmi}}{L_{Sl}^{ip}} > 0,5$$

dove $L_{Sl}^{ip,pmi}$ è l'occupazione nelle piccole e nelle medie imprese dell'industria principale e L_{Sl}^{ip} è l'occupazione complessiva dell'industria principale;

2) gli occupati delle piccole imprese devono essere almeno la metà dell'unica eventuale impresa media,

$$L_{Dipi} = \frac{L_{Sl}^{ip,pi}}{L_{Sl}^{ip,pm}} > 0,5$$

dove $L_{Sl}^{ip,pi}$ è l'occupazione nelle piccole imprese dell'industria principale e $L_{Sl}^{ip,pm}$ è l'occupazione di una singola impresa di medie dimensioni. Questa condizione aggiuntiva è stata introdotta ai criteri già fissati nel 1996 per escludere i casi di Sll nei quali opera una impresa di medie dimensioni che accentra il lavoro, come tipicamente in un polo industriale, e che non configura il sistema industriale a lavoro diffuso che caratterizza, invece, il distretto industriale.

2.3. I Distretti individuati dall'Istat con il Censimento dell'industria e dei servizi del 2001

I distretti industriali individuati dall'Istat sulla base dei dati dell'8° Censimento dell'industria e dei servizi del 2001, il cui elenco completo è riportato nell'allegato a, sono 156 e rappresentano il 65% dei 240 Sll prevalentemente manifatturieri (tabella 1). Le unità locali concentrate nei di-

stretti (1.180 mila) rappresentano il 25% circa delle unità locali complessive rilevate in Italia e impiegano il 25,4% dell'occupazione totale. Fra queste, le unità manifatturiere, di numerosità più bassa (212 mila), assumono un peso maggiore sul totale nazionale, sia per numero (36%) che in termini di addetti, coprendo il 39,3% dell'occupazione manifatturiera del nostro Paese, quasi doppio rispetto al peso della popolazione residente nei distretti su quella complessiva (22%). Mediamente si osservano 1.362 unità locali manifatturiere per distretto, con un numero medio di occupati pari a 12.363 addetti. La dimensione media delle unità locali manifatturiere dei distretti è, quindi, pari a 9 addetti per unità locale.

Tabella 1 - Principali indicatori sui distretti, 2001

Indicatori	Numero	In % del totale Italia
Distretti	156	65,0 ¹
Unità locali	1.180.042	24,8
Addetti unità locali	4.929.721	25,4
Unità locali manifatturiere	212.410	36,0
Addetti unità locali manifatturiere	1.928.602	39,3
Comuni	2.215	27,3
Popolazione residente	12.591.475	22,1

¹ in % del numero di Sll manifatturieri (240).

Fonte: elaborazioni su dati Istat

2.3.1. L'attività produttiva dei distretti

L'individuazione dei distretti permette di delineare una chiara struttura produttiva di tali aree che rivela un forte orientamento verso settori di attività tradizionali. Innanzitutto, va sottolineato che allo scopo di identificare i distretti industriali, le attività manifatturiere definite secondo la classificazione Ateco sono state aggregate in dieci tipologie o raggruppamenti di industrie, alle quali si aggiunge il gruppo residuale "altre industrie manifatturiere".

La tabella 2 riporta la denominazione di questi raggruppamenti, la descrizione dell'attività e i codici Ateco per tracciare le corrispondenze con i vari settori inclusi in ciascun gruppo.

La specializzazione produttiva dei distretti industriali individuati dall'Istat si distribuisce su 8 settori di attività: tessile e abbigliamento; meccanica; beni per la casa; pelli, cuoio e calzature; alimentari; oreficeria e strumenti musicali; cartotecnica; prodotti in gomma e plastica (tabella 3).

Il settore del tessile e abbigliamento risulta il più importante in termini di numero di distretti per i quali rappresenta l'industria principale (45)

Tabella 2 - Aggregazione dei settori delle attività manifatturiere funzionale alla definizione di industria principale dei distretti

Industrie	Descrizione	Codici Ateco 1991
Tessile e abbigliamento	Industrie tessili, confezioni di articoli di vestiario; preparazione e tintura di pellicce	D 17, 1 ⁸
Pelli, cuoio e calzature	Industrie conciarie, fabbricazione di prodotti in cuoio, pelli e similari	D 19
Beni per la casa	Industria del legno e fabbricazione di mobili; fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	D 20, 26, 35112, 361, 3662
Oreficeria e strumenti musicali	Gioiellerie, oreficeria, fabbricazione di strumenti musicali, di articoli sportivi, di giochi e giocattoli	D 362, 365
Alimentare	Industrie alimentari, bevande e tabacco	D15, 16
Meccanica	Fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici, compresa l'installazione, il montaggio, la riparazione e la manutenzione; fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettroniche e ottiche; fabbricazione e lavorazione dei prodotti in metallo; fusione di metalli	D 2231, 2233, 275, 28, 29, 30, 31, 32 33
Industria metallurgica	Produzione di metalli e loro leghe	D 27 (escl. 275)
Prodotti in gomma e in plastica	Coke, raffinerie di petrolio, combustibili nucleari; prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali; articoli in gomme e materie plastiche	D 23, 24, 25
Mezzi di trasporto	Fabbricazione di autoveicoli e di altri mezzi di trasporto	D 34, 35 (escl. 35112)
Cartotecniche e poligrafiche	Fabbricazione della pasta-carta, della carta e dei prodotti di carta; stampa ed editoria	D 21, 221, 222
Altre industrie manifatturiere	Riproduzione di supporti video-registrati; fabbricazione di oggetti di bigiotteria; altre industrie manifatturiere n.c.a.; recupero e preparazione per il riciclaggio	D 2232, 3661, 3663, 37

Fonte: Istat

e di unità locali manifatturiere che in essi operano (circa 64 mila), mentre i distretti della meccanica sono quelli che occupano il più alto numero di addetti (oltre 587 mila). Il fatto che i distretti della meccanica impieghi-

Tabella 3 - Struttura industriale dei distretti

Industria principale	Distretti		Unità locali manifatturiere		Addetti manifatturieri	
	Numero	In % del totale	Numero	In % del totale	Numero	In % del totale
Tessile e abbigliamento	45	28,8	63.954	30,1	537.435	27,9
Meccanica	38	24,4	56.816	26,7	587.320	30,5
Beni per la casa	32	20,5	42.287	19,9	382.332	19,8
Pelli, cuoio e calzature	20	12,8	23.441	11,0	186.680	9,7
Alimentari	7	4,5	3.781	1,8	33.304	1,7
Oreficeria e strumenti musicali	6	3,8	13.010	6,1	116.950	6,1
Cartotecniche e poligrafiche	4	2,6	4.342	2,0	35.996	1,9
Prodotti in gomma e in plastica	4	2,6	4.779	2,2	48.585	2,5
Totale	156	100	212.410	100	1.928.602	100

Fonte: elaborazioni su dati Istat

no la più alta quota di lavoratori con un numero di unità locali più basso rispetto al tessile e abbigliamento fa constatare il fatto che le imprese del primo sono mediamente più grandi di quelle del secondo settore. La dimensione media delle unità locali dei distretti meccanici, pari a 10 addetti per unità locale, infatti, è superiore a quella distrettuale media (9 addetti) e uguale a quella dei distretti della gomma e della plastica, mentre la dimensione media delle unità locali dei distretti tessili è inferiore alla media (8 addetti per unità locale), simile a quella dei distretti delle pelli, cuoio e calzature e cartotecnici.

Guardando alla ripartizione territoriale della specializzazione produttiva (tabella 4), si osserva che l'area *leader* per numero di distretti è il Centro (49), seguito dal Nord-Est con 42 e dal Nord-Ovest con 39 distretti; a larga distanza, infine, si trova il Mezzogiorno con 26 distretti.

In Appendice sono riportate delle tabelle con i principali indicatori relativi ai distretti individuati dall'Istat per gli otto settori di attività produttiva prevalente, suddivisi per regione.

La tabella 5, che riporta un quadro di sintesi dei distretti per settore, mostra come per tre settori su otto (tessile e abbigliamento, beni per la casa e oreficeria e strumenti musicali; aree grigie in tabella) ci sia una discordanza fra la concentrazione massima del numero di distretti per regione e quella per ripartizione territoriale. Tale discordanza tuttavia si perde nel momento in cui si confronta la concentrazione del numero di unità locali fra regioni e ripartizioni leader. In generale, comunque, si può osservare come i vari

Tabella 4 - Specializzazione dei distretti per ripartizione territoriale

Industria principale	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Mezzo-giorno	Italia
Tessile e abbigliamento	11	6	13	15	45
Meccanica	17	16	4	1	38
Beni per la casa	3	13	11	5	32
Pelli, cuoio e calzature	-	3	14	3	20
Alimentari	4	3	-	-	7
Oreficeria e strumenti musicali	2	1	3	-	6
Cartotecnica e poligrafica	-	-	4	-	4
Prodotti in gomma e in plastica	2	-	-	2	4
Totale	39	42	49	26	156

Fonte: elaborazioni su dati Istat

indicatori riportati si distribuiscano in modo molto omogeneo fra i distretti di diversa specializzazione, segno che la connotazione della realtà distrettuale caratterizza delle aree territorialmente circoscritte e organicamente strutturate al loro interno, indipendentemente dalle differenze settoriali tipiche di una realtà definita come “industria”. Le differenze fra i vari tipi di distretti non si riscontrano, ovviamente, nella dimensione delle imprese o nell’incidenza dell’attività manifatturiera, in quanto questi elementi sono stati scelti come criteri distintivi di connotazione. Le differenze sostanziali si concretizzano, invece, sui fattori che caratterizzano il funzionamento, le competenze specifiche, locali oltre che settoriali, di aree con diverse specializzazioni.

La dimensione media delle imprese, naturalmente molto piccola in tutti i settori distrettuali, risulta massima per quelli della meccanica (4,5 addetti per unità locale), seguiti da quelli dell’oreficeria e strumenti musicali. La dimensione media più piccola è quella delle imprese alimentari, come era plausibile attendersi data la caratteristica dimensione ridotta e inferiore a quella degli altri settori manifatturieri del settore alimentare nel complesso, anche al di fuori delle aree distrettuali. L’incidenza delle attività manifatturiere, misurata dal rapporto fra il numero di unità locali manifatturiere di ogni tipo di distretto e le unità locali complessive che in esso operano, è più alta nei settori più tradizionali: pelli, cuoio e calzature (21,1%), tessile e abbigliamento; è più bassa nei settori che si avvalgono in maggior misura di attività dei servizi: grafica e cartotecnica (15,4%) e meccanica (16,3%). Un caso a parte è costituito dai distretti alimentari per i quali la bassa incidenza dell’attività manifatturiera (15,2%) discende dal fatto che le imprese di questo settore sono legate a quelle del settore primario (non manifatturiero).

Colpisce il fatto che nell’ambito dei distretti “manifatturieri”, in media, solo il 18% delle unità locali e il 39% dell’occupazione sia di tipo manifat-

Tabella 5 - Quadro di sintesi dei distretti per settore, media Italia, 2001

Settori	Regioni leader ¹	Ripartizioni leader ²	Dimensio- ne media imprese	Incidenza dell'attività manifattu- riera	Incidenza del lavoro manifattu- riero	Inciden- za occup. su Pop. Residente
			Add. UI/UI	UI manif./UI	Add. Ulma- nif./ Add. UI	Add. UI/ Pop. resid.
Tessile e abbigliamento	Lombardia	Mezzo- giorno	4,1	19,0	39,3	37,9
Meccanica	Lombardia	Nord-Ovest	4,5	16,3	37,9	42,0
Beni per la casa	Veneto	Centro	4,1	18,2	40,2	38,4
Pelli, cuoio e calzature	Marche	Centro	3,8	21,1	43,7	34,8
Alimentari	Piemon- te-Emilia Romagna ³	Nord-Ovest	3,7	15,2	36,1	34,9
Oreficeria e stru- menti musicali	Toscana- Veneto ³	Centro	4,4	18,3	37,3	44,2
Cartotecnica e poligrafica	Toscana ⁴	Centro	3,9	15,4	32,4	37,3
Gomma e plastica	Lombardia	Nord-Ovest	4,3	17,8	42,5	36,7
Totale distretti	Lombardia	Centro	4,2	18,0	39,1	39,2

¹ Leader per numero di distretti e per numero di unità locali.

² Leader per numero di distretti.

³ La prima per numero di distretti, la seconda per numero di unità locali.

⁴ Leader per numero di unità locali, nessuna leader per numero di distretti.

Fonte: elaborazioni su dati Istat

turiero. Ciò testimonia la grande importanza che, all'interno dei distretti, riveste la componente organizzativa e, più in generale, il concetto di sistema che generano effetti moltiplicativi sull'attività produttiva locale e fungono da elemento di polarizzazione per tutti i tipi di attività economica. La divisione del lavoro all'interno dei distretti favorisce, infatti, interdipendenze produttive sempre più forti che implicano il coinvolgimento di comparti produttivi e settori complementari a quello di specializzazione dell'area, anche molto diversi, sia dal punto di vista merceologico che tecnologico, e che generano effetti dinamici propulsori per lo sviluppo.

2.3.2. Il mercato del lavoro

Le persone impiegate nei distretti, come già indicato, rappresentano il 25,4% dell'occupazione complessiva in Italia e la percentuale sale al 39,3%

se si considerano i lavoratori distrettuali manifatturieri rispetto al totale dell'industria manifatturiera. Questi numeri segnalano, ancora una volta, la rilevanza del fenomeno dei distretti nel panorama dell'attività economica, e sociale, in Italia.

L'occupazione dei distretti risulta molto concentrata dal punto di vista territoriale, delle 17 regioni interessate (tabella 6), nelle prime sette (prime in termini di numero di addetti) è impiegato il 91,8% dei lavoratori in genere e il 92,4% di quelli manifatturieri che operano nei distretti. Le prime 11 regioni raggiungono una rappresentatività del 99,1%. In sei regioni (Lazio, Campania, Basilicata, Molise, Sicilia e Sardegna), tutte appartenenti alla ripartizione del Mezzogiorno, a esclusione del Lazio, l'occupazione distrettuale rappresenta, quindi, un fattore marginale rispetto al fenomeno complessivo. In queste regioni, tuttavia, a fronte dell'esiguità del peso del lavoro distrettuale nel confronto interregionale e nazionale, si riscontra una discreta incidenza dell'occupazione dei distretti sulla popolazione che vi risiede. Tale incidenza, sebbene inferiore rispetto alla maggior parte delle altre regioni, denota la significatività dell'attività di distretto a livello locale che si sfuoca nel confronto nazionale anche a causa del minore peso di queste regioni in termini di popolazione. Nella ripartizione meridionale, anche nel confronto nazionale, emergono la Puglia, con 145 mila addetti, di cui circa 43 mila manifatturieri, e l'Abruzzo, con 97 addetti alle unità locali di cui oltre 31 mila manifatturieri, rispettivamente con un'incidenza dell'occupazione sul totale distrettuale nazionale del 3% e del 2%.

La regione con il più alto numero di lavoratori nei distretti è la Lombardia che, con 1.745 mila addetti alle unità locali, insieme al Veneto (862 mila addetti) assorbe il 53% circa dell'occupazione distrettuale complessiva.

Un aspetto molto importante del mercato del lavoro all'interno dei distretti è rappresentato dalla presenza di forme di contratto di lavoro che configurano i lavoratori "flessibili", suddivisi in collaboratori coordinati (coloro i quali prestano la propria opera presso un'impresa senza vincoli di subordinazione) e lavoratori interinali (quelli che, per il tramite di imprese di fornitura di lavoro temporaneo, offrono prestazioni a tempo determinato a imprese che effettuano una domanda di lavoro a carattere temporaneo).

I collaboratori coordinati che operano nei distretti sono circa 189 mila e rappresentano il 22,8% di quelli totali in Italia, mentre i lavoratori interinali distrettuali (33 mila) rappresentano il 28% del totale (tabella 7).

Guardando alla quota dei manifatturieri, si osserva un peso maggiore rispetto a quello sul complesso per entrambe le forme di lavoro: il 35,8% per i collaboratori e circa il 38,8% per i lavoratori interinali. Dall'esame dell'incidenza delle forme di lavoro flessibile sull'occupazione totale (tabella 8), non si riscontra una particolare rappresentatività dei distretti riguardo a queste tipologie di contratto di lavoro. Il peso percentuale all'interno dei distretti per ciascuna forma è, infatti, omogenea rispetto al mercato del lavoro italiano, sia nel complesso sia nelle attività manifatturiere.

Tabella 6 - Occupazione nei distretti per regione, 2001

Regioni ¹	Addetti unità locali			Addetti unità locali manifatturiere			
	Numero	In % del tot. distretti	In % del tot. Italia	Numero	In % del tot. distretti	In % del tot. Italia	In % della pop. resid.
Lombardia	1.745.042	35,4	9,0	683.094	35,4	13,9	15,8
Veneto	861.546	17,5	4,4	385.105	20,0	7,8	18,7
Emilia-R.	574.432	11,7	3,0	204.501	10,6	4,2	15,5
Toscana	466.494	9,5	2,4	179.525	9,3	3,7	15,8
Marche	435.063	8,8	2,2	171.524	8,9	3,5	15,2
Piemonte	297.034	6,0	1,5	116.326	6,0	2,4	15,3
Puglia	144.096	2,9	0,7	42.557	2,2	0,9	6,4
Friuli-V.G.	123.244	2,5	0,6	50.776	2,6	1,0	17,9
Abruzzo	96.859	2,0	0,5	31.483	1,6	0,6	10,9
Umbria	61.823	1,3	0,3	22.905	1,2	0,5	13,6
Trentino-A.A.	46.814	0,9	0,2	14.464	0,7	0,3	12,0
Lazio	31.542	0,6	0,2	9.903	0,5	0,2	7,9
Campania	26.177	0,5	0,1	10.395	0,5	0,2	8,9
Basilicata	9.927	0,2	0,1	2.627	0,1	0,1	6,1
Molise	4.307	0,1	0,0	1.531	0,1	0,0	7,1
Sicilia	3.236	0,1	0,0	994	0,1	0,0	6,9
Sardegna	2.085	0,0	0,0	892	0,1	0,0	12,2
Totale distretti	4.929.721	100,0	25,4	1.928.602	100,0	39,3	15,3
Ripartizioni							
Nord-Ovest	2.042.076	41,4	10,5	799.420	41,5	16,3	12,5
Nord-Est	1.606.036	32,6	8,3	654.846	34,0	13,3	15,1
Centro	994.922	20,2	5,1	383.857	19,9	7,8	27,3
Mezzogiorno	286.687	5,8	1,5	90.479	4,7	1,8	20,2
Totale Italia	19.410.556	-	100,0	4.906.315	-	100,0	8,6

¹ Ordinate per il numero di addetti alle unità locali.

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Tabella 7 - Collaboratori e lavoratori interinali nei distretti, 2001

Occupati	Totale		Manifatturieri	
	Numero	In % del tot. Italia	Numero	In % del tot. manifatt. Italia
Collaboratori coordinati	188.752	22,8	45.399	35,8
Lavoratori interinali	33.265	28,0	22.178	38,8
Totale occupati	4.929.721	25,4	1.928.602	39,3

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Tabella 8 - Incidenza del lavoro flessibile sull'occupazione, 2001

Occupati	Distretti		Italia	
	Totale	Manifatt.	Totale	Manifatt.
Collaboratori coordinati	3,8	2,4	4,3	2,6
Lavoratori interinali	0,7	1,1	0,6	1,2
Totale occupati	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Questa evidenza induce a pensare che le peculiarità del mercato del lavoro nei distretti, e gli eventuali vantaggi che da esse possono derivare per il sistema distrettuale, non discendono tanto da questo tipo di forme di contratto, ma sono probabilmente legate ad altre caratteristiche della struttura occupazionale che verranno messe in evidenza più avanti.

2.4. L'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali¹⁷

L'indagine della Banca d'Italia si inserisce nel presente quadro definitorio e di identificazione dei distretti industriali come punto importante, oltre che per il rigore, per il pionieristico tentativo di dare una *identificazione del quantum* del fenomeno distrettuale utilizzando l'identificazione standard dell'Istat precedentemente descritta.

¹⁷ L'indagine è stata effettuata nell'ambito di un progetto di ricerca della Banca d'Italia, condotto fra il 1998 e il 2000, sui modelli di sviluppo delle piccole imprese agglomerate. I risultati del progetto sono stati pubblicati in Signorini L.F., 2000.

La ricerca della Banca d'Italia¹⁸, condotta fra il 1998 e il 2000, si è posta l'obiettivo di fornire una specificazione quantitativa dell'"effetto distretto", ha tentato cioè di verificare quantitativamente l'esistenza di quei vantaggi derivanti dall'aggregazione di piccole imprese in aree distrettuali, di cui la teoria dei distretti afferma l'esistenza dal punto di vista qualitativo. In questo ambito, un altro obiettivo della ricerca, indagato attraverso l'applicazione econometrica, era quello di considerare parallelamente la teoria dei distretti, fondata prevalentemente sull'analisi di fenomeni socio-istituzionali con metodi qualitativi, applicati al particolare, e la teoria della crescita e della localizzazione, basate sull'esame degli aspetti tecnologici ed economici con metodi quantitativi generali.

Un punto di partenza importante è trovare degli indicatori in grado di segnalare i fattori di vantaggio della realtà dei distretti, quindi procedere alla loro misura e, infine, comparare questi indicatori relativi alle imprese distrettuali con quelli delle imprese non distrettuali¹⁹. Questo punto ha bisogno di una definita linea di demarcazione fra le imprese distrettuali e quelle non distrettuali. Nel lavoro i confini dei distretti sono quelli delineati dall'Istat, tuttavia sono sollevati alcuni spunti di riflessione. Il primo è quello che pone il problema se tutte le imprese localizzate in un distretto debbano essere considerate distrettuali. Per rispondere a questa domanda sono stati fatti degli esercizi econometrici applicando diverse definizioni di impresa distrettuale, ad esempio considerando come distrettuali solo le imprese finali del settore di specializzazione, ma ciò escluderebbe tutte le imprese lungo la filiera, escludendo anche gran parte dei vantaggi derivanti dall'organizzazione, dalle interdipendenze e dai rapporti di collaborazione fra gli operatori locali. Un approccio suggerito come soluzione di analisi ottimale è quello che conduce a definire una classificazione non dicotomica, come quella che distingue imprese distrettuali e non distrettuali, ma graduale, identificando nelle aree di industrializzazione varie categorie delle quali analizzare le caratteristiche e il funzionamento (approccio *multi-cluster*)²⁰.

¹⁸ La ricerca si è avvalsa di un'indagine sul campo che ha coinvolto 700 imprese distribuite su 15 distretti e 200 imprese non distrettuali per il confronto.

¹⁹ Bechetti *et al.* (2003), ad esempio, propongono un'interessante analisi dell'"effetto di appartenenza" a un distretto attraverso l'esame delle performance delle imprese distrettuali. Lo studio mette in evidenza che le imprese che operano nei distretti riescono a conseguire risultati migliori in termini di valore aggiunto e di accesso ai mercati esteri.

²⁰ Le tecniche di clusterizzazione utilizzate dall'Istat per individuare i Sll e i distretti sono di tipo classico, permettono cioè di definire l'appartenenza o la non appartenenza a un gruppo di classificazione. Come indicato nella nota 14, queste tecniche definiscono una funzione di appartenenza di tipo booleano e determinano di conseguenza una partizione dicotomica del collettivo. L'alternativa che potrebbe essere adottata è quella di identificare i Sll mediante delle tecniche di clusterizzazione sfocata che permettono di individuare un grado di appartenenza a un gruppo e consistono nella definizione di una funzione di

Tornando al tema della ricerca, si pone, dunque, il problema del modo in cui tradurre in variabili quantitative elementi come il clima distrettuale, il sistema dei valori, le conoscenze tacite e la qualità dei flussi di informazione, la continuità storica e culturale.

Con un percorso di causalità inverso, i ricercatori affermano che se questi elementi non misurabili offrono un vantaggio, esso si deve tradurre in un effetto sulla produttività e sulla redditività delle imprese distrettuali e generano delle differenze riscontrabili nel funzionamento dei principali mercati: lavoro, capitale, beni intermedi e prodotto. Questi sono quindi gli elementi sui quali concentrare l'attenzione.

La ricerca ha effettivamente riscontrato che le imprese distrettuali mostrano una redditività maggiore sia del capitale proprio che del capitale di rischio rispetto a quelle non distrettuali. La più elevata redditività è dovuta ai minori costi e, soprattutto, alla maggiore produttività (valore aggiunto per addetto) che risulta tanto più alta quanto più i settori considerati possono essere definiti tipicamente "distrettuali" secondo le indicazioni qualitative della teoria dei distretti.

L'analisi quantitativa conferma l'esistenza di economie distrettuali che migliorano le performance delle imprese. Per rintracciare l'origine di queste economie è stato esaminato il funzionamento di tre fondamentali mercati: lavoro, beni intermedi e capitale.

Dall'esame del funzionamento del mercato del lavoro hanno trovato conferma molte delle affermazioni qualitative della teoria dei distretti. Innanzi tutto è emerso che i distretti sono in grado di soddisfare autonomamente la domanda di manodopera, generica e soprattutto specializzata, spesso grazie a canali di reperimento del lavoro informali; la mobilità del lavoro fra le imprese è molto alta; fra le imprese dello stesso settore la mobilità interessa tutti i livelli di carriera (dagli apprendisti ai manager) e testimonia l'esistenza di percorsi di carriera che si evolvono nel passaggio da un'impresa all'altra, interessando anche il transito dalle posizioni lavorative dipendenti a quelle di attività di imprenditore, che nella maggior parte dei casi è anche il proprietario dell'impresa (94,8%), mentre nelle imprese non distrettuali si osservano più comunemente percorsi di carriera interni alla stessa impresa. Per quanto riguarda i vantaggi competitivi generati da economie di costo, si è osservato che le retribuzioni medie annue dei lavoratori dei distretti sono più alte, per cui la fonte di economia non è nelle retribuzioni, quanto nella struttura dell'occupazione caratterizzata dalla presenza di figure professionali che percepiscono salari più bassi (apprendisti, lavoratori a domicilio) e sulle quali le imprese pos-

appartenenza non booleana, ma con un campo di variazione nell'intervallo reale compreso fra 0 e 1: $\mu_{ik} \rightarrow [0,1]$, dove ogni valore μ_{ik} indicherà il grado di appartenenza dell'unità i -esima al gruppo k .

sono fare affidamento grazie al già menzionato alto grado di reperimento della manodopera. Nella fasi di congiuntura si è osservato, infatti, un ampio ricorso ai lavoratori a domicilio e alla subfornitura, con un aumento del lavoro a domicilio e degli ordini di subfornitura nelle fasi di espansione della produzione e corrispondente riduzione della domanda di queste attività nelle fasi di contrazione dei livelli produttivi. Quest'ultimo è uno degli elementi più caratterizzanti del funzionamento del mercato del lavoro distrettuale in quanto è il fattore che più si discosta dalle imprese non distrettuali rispetto ad altre forme di risposta all'evoluzione congiunturale, quali la flessibilità dell'orario di lavoro, il ricorso al lavoro a tempo determinato o la cassa integrazione ordinaria.

Se il mercato del lavoro dei distretti è in grado di soddisfare al suo interno la domanda di lavoro, anche per il mercato dei beni intermedi si parla di autocontenimento del sistema produttivo, cioè di un sistema di produzione autosufficiente, grazie alla fitta rete interna di relazioni di subfornitura: il 61% degli acquisti di subfornitura proviene dall'interno dei distretti, sebbene per le imprese subfornitrici un'importante fonte di sviluppo derivi dalla diversificazione dei mercati di sbocco anche a livello internazionale: il 23% del fatturato delle imprese subfornitrici proviene dalle imprese del distretto, contro il 49% proveniente da imprese esterne al distretto e il 28% dai mercati esteri. La forbice fra elevata domanda di subfornitura dal distretto per l'autosufficienza del sistema e elevato fabbisogno di collocare la produzione al di fuori del distretto per le imprese subfornitrici ha fatto sorgere delle preoccupazioni riguardo alla sostenibilità dell'autocontenimento del sistema produttivo distrettuale. Si potrebbe osservare qualche fenomeno di concentrazione con imprese o gruppi leader che potrebbero intaccare lo sviluppo del distretto. Tuttavia, questi timori non sembrano trovare riscontro nei fatti, probabilmente anche perché le piccole imprese subfornitrici sono tanto più efficienti, dunque bisognose di mercati di sbocco, quanto maggiore è il loro grado di appartenenza al distretto.

L'indagine ha permesso di delineare dei tratti comuni della struttura industriale dei distretti e del funzionamento del mercato dei beni intermedi, ma anche di rilevare situazioni molto variegata, che vanno dalla complessa rete relazionale fra le imprese dei distretti del Centro-Nord alla struttura più lineare e semplificata delle relazioni fra le imprese distrettuali del Sud.

Venendo al mercato del capitale, la ricerca si diffonde su una serie di analisi e di verifiche di questioni teoriche circa il ruolo dei circuiti finanziari locali per lo sviluppo dei distretti. Nel complesso ciò che emerge è che i capitali locali hanno avuto in passato un'importante funzione che va via via affievolendosi. Ciò che maggiormente sembra essere rilevante è la diffusione di canali di credito fra le imprese che riflettono le relazioni commerciali di subfornitura: committenti finanziati dalle imprese subfornitrici. Per quanto riguarda, invece, il tema molto dibattuto del rilievo delle banche locali per determinare la struttura del mercato del credito e spiega-

re i vantaggi competitivi delle imprese distrettuali, non sembra si possano addurre prove dedotte dalla verifica empirica, non essendosi riscontrate differenze significative all'interno dei distretti rispetto alle aree industriali non distrettuali. Il tessuto di banche locali ha contribuito, secondo Signorini e Omiccioli, a concentrare le risorse finanziarie nelle aree distrettuali nelle fasi "iniziali" di vita dei distretti, evitando la dispersione di tali risorse e permettendo la diffusione dello sviluppo economico. In tal senso l'attenzione sul localismo bancario potrebbe essere spostata in generale verso le fasi di "creazione" dei distretti e le realtà distrettuali del Mezzogiorno, dato il loro stadio di sviluppo meno avanzato.

2.5. Verso un'identificazione alternativa

La base statistica per studiare i distretti è strettamente connessa alla definizione territoriale di questa realtà. La definizione standard offerta dall'Istat ha molti pregi: considera dei criteri quantitativi, che consentono una "misurazione" del fenomeno; è costruita su elementi oggettivi, che possono essere concretamente individuati; è consolidata e permette di seguire l'evoluzione della realtà distrettuale identificata, garantendo la comparabilità temporale e spaziale. La definizione Istat non è, tuttavia, priva di difetti, alcuni dei quali ravvisabili nel piccolo numero delle variabili quantitative utilizzate, nella sua scarsa flessibilità e nell'arbitrarietà delle soglie critiche dei parametri identificativi. Questi aspetti negativi impediscono di evitare quelli che possono essere definiti errori di esclusione, cioè la mancata identificazione come distretto di aree che la letteratura considera tali, o errori di inclusione, cioè l'identificazione come distretti di realtà che non lo sono di fatto.

Tattara²¹ mette in discussione l'impianto Istat alla base, criticando l'uso dei sistemi locali come strumento di individuazione dei distretti industriali. I Sll sono stati creati con lo specifico obiettivo analitico di definire delle aree metropolitane e dei bacini del lavoro, ma prenderli come base per definire i confini dei distretti industriali può essere fuorviante, specialmente in presenza di un territorio morfologicamente composito. La critica è fondata sull'inadeguatezza dei movimenti casa-lavoro per circoscrivere in modo significativo il territorio distrettuale, perché questi movimenti non possono, a priori, essere considerati in connessione diretta all'attività delle imprese manifatturiere e il problema non potrebbe essere risolto nemmeno costruendo i sistemi locali in riferimento al pendolarismo dei soli lavoratori dell'industria.

Relativamente alla classificazione delle attività economiche funzionale all'analisi dei distretti, emergono ancora due questioni molto importanti.

²¹ Tattara G., 2001.

La prima riguarda l'individuazione e il livello di aggregazione di tali attività economiche; la seconda riguarda il problema della delimitazione del confine del macrosettore.

Per quanto riguarda il primo punto, come visto, la definizione utilizzata dall'Istat per individuare l'industria principale del distretto è la classificazione delle attività economiche Ateco 1991 che, sebbene arrivi a un buon dettaglio merceologico (5 digit) che consente di effettuare molte riclassificazioni funzionali, è stata costruita prendendo come obiettivo la realtà dell'*industria*, non identificabile con quella del distretto e che, pertanto, è considerata da molti studiosi non adeguata nell'ambito di analisi del fenomeno distrettuale²². L'industria principale rappresenta il punto di riferimento per la definizione della specializzazione produttiva del distretto, per cui la sua determinazione è un aspetto centrale per indagare il funzionamento del distretto. Per poter caratterizzare la specializzazione produttiva occorrerebbe una ricerca *ad hoc* che permetta di delineare quella che Sforzi e Lorenzini²³ chiamano "griglia classificatoria settoriale" funzionalmente specifica a tale scopo. Venendo al livello di aggregazione delle attività, quello della classificazione distrettuale Istat è molto alto e rischia di far perdere, nelle fasi di analisi, le specificità di alcune realtà. Ad esempio, i beni per la casa comprendono i distretti della ceramica e quelli del mobile, ma le tecniche produttive, l'organizzazione, la logistica, la rete di commercializzazione di questi tipi di imprese è molto differente.

In merito alla seconda questione, quella relativa alla delimitazione del confine macrosettoriale di attività, è forse necessario chiedersi se considerare le sole attività manifatturiere, che identificano distretti industriali *manifatturieri* sia sufficiente per contemplare il fenomeno distrettuale nel complesso, o se non sia opportuno estendere i confini settoriali e parlare di distretti *produttivi*, contemplando tipi di attività economica non compresi nell'industria manifatturiera, come un processo di evoluzione di queste realtà potrebbe rendere plausibile. Occorre sottolineare infatti che il fenomeno che ha dato origine al distretto è senza dubbio di tipo manifatturiero, ma ciò non implica che il quadro definitorio debba rimanere staticamente circoscritto in questo ambito, sebbene anche la fase di estensione debba essere improntata alla cautela per evitare un eccesso di errori di inclusione.

Alla luce di queste considerazioni critiche, viene di seguito presentata la classificazione proposta da Distretti Italiani, alternativa a quella dell'Istat, che non mantiene, forse, tutti i pregi di quest'ultima (oggettività, misurabilità), ma ne compensa alcuni difetti, in particolare riguardo al livello di disaggregazione settoriale, ora più alto, al *range* di settori da considerare:

²² A tal proposito si veda il commento riportato nella nota 16.

²³ Sforzi F e Lorenzini F, 2001.

esterno a quelli dell'industria manifatturiera e, infine, alla rigidità, non essendo basata solo su criteri vincolanti.

3. La mappa di "Distretti Italiani"

Nella "Guida ai Distretti Italiani 2005-2006" (da ora Guida 2005-'06) l'Associazione "Distretti Italiani"²⁴ ha individuato una mappa di 150 distretti, l'identificazione dei quali è stata incentrata fundamentalmente sul riconoscimento da parte delle regioni – riconosciuti con provvedimento regionale o accreditati in sede regionale a vario titolo – cui sono stati aggiunti altri criteri, scaturiti dal quel dibattito che ha reso sempre più evidente la complessità del fenomeno distrettuale, non solo dal punto di vista dell'organizzazione interna e delle sue relazioni con il "resto del mondo", ma anche dal punto di vista della sua demarcazione. La delimitazione dei distretti è stata, fra l'altro, considerata come un concetto in evoluzione, coerentemente al processo di trasformazione del sistema industriale in generale e distrettuale in particolare. In questa ottica, il solo criterio del riconoscimento da parte degli enti locali non è stato considerato sufficiente da Distretti Italiani, perché spesso le regioni hanno indicato come distretti realtà configurate più semplicemente come filiere.

La Guida 2005-'06 definisce il distretto in tal modo: "Un Distretto prende forma quando un numero consistente di imprese, appartenente alla stessa filiera produttiva (o a una collegata) si addensa nello stesso luogo, utilizzando questa vicinanza o appartenenza territoriale come mezzo di relazione e di scambio. Anzi, di più: utilizzando e sedimentando la cultura, la storia, le vocazioni e le istituzioni di questo territorio come tessuto identificativo e relazionale. Ecco perché il Distretto è, prima ancora che un modello organizzativo, un modello culturale e relazionale".

A prima vista questa definizione non sembrerebbe discostarsi di molto dall'individuazione proposta dall'Istat sulla base dei SII con i criteri dell'autocontenimento, della contiguità e della relazione spazio-tempo. Tuttavia, la Guida segnala le difficoltà di adottare le indicazioni dell'Istat sottolineando il fatto che molti distretti Istat sono formali, nel senso che soddisfano tutti i criteri formali per essere definiti distretti, ma non sono effettivamente tali, perché al loro interno manca la consapevolezza, cioè l'identificazione culturale verso una forma sistemica di questo tipo.

Le mappe dei distretti ricavate dall'identificazione fatta dagli enti locali, sono state costruite partendo da classificazioni merceologiche mol-

²⁴ "Distretti Italiani" è un'Associazione nata come "Club dei Distretti" a Biella nel 1994 con lo scopo di promuovere il dialogo, il collegamento e lo scambio fra diverse realtà distrettuali.

to disaggregate, che tengono conto della specifica natura delle tecnologie di produzione delle imprese distrettuali. L'alto livello di disaggregazione settoriale, al di là della perdita di generalità, è un elemento molto importante da rilevare, in quanto caratteristico delle entità distrettuali. Inoltre, le decisioni delle regioni hanno spesso determinato importanti cambiamenti e generato un notevole aumento del numero di riconoscimenti di aree distrettuali che l'Istat non contempla.

Quello adottato da Distretti Italiani è un criterio "legislativo locale", considerando come distretti quelle realtà che hanno ottenuto il riconoscimento formale da parte delle regioni. Come già ricordato, la Legge 317/91 rinvia alle regioni per la definizione dei parametri in base ai quali individuare i distretti industriali, con riferimento al decreto ministeriale del 21/4/93²⁵, mentre la Legge 140/99 modifica la precedente affidando alle regioni la facoltà di individuare i sistemi produttivi locali e svincolando, di fatto, le regioni dai criteri stringenti posti dal decreto ministeriale del '93. Diverse regioni hanno disciplinato le modalità di attuazione dei distretti in base alla Legge 317/91 e del successivo decreto del 1993, incontrando non poche difficoltà nell'applicare i criteri poco flessibili definiti dal decreto alle multiformi realtà dei sistemi locali di piccole imprese. Ciò ha indotto alcune regioni a interpretare in modo più elastico la normativa nazionale nella fase di definizione delle regole di identificazione dei distretti industriali.

Le regioni che hanno disciplinato l'individuazione dei distretti e le procedure di attuazione dei loro piani di sviluppo sono 13, delle quali 10 hanno provveduto con una apposita legge e tre (Calabria, Campania e Toscana) con decreti o delibere di giunta, mentre sette regioni – Emilia Romagna, Molise, Puglia, Sicilia, Trentino Alto Adige, Umbria e Val d'Aosta – non hanno legiferato sul tema. Un elenco aggiornato della legislazione in materia di distretto per ciascuna regione è riportato nella Guida 2005-'06²⁶.

Nella fase di identificazione dei distretti proposta nella Guida 2005-'06, Distretti Italiani ha effettuato degli aggiustamenti rispetto ai distretti istituzionali delle regioni, indotti da alcune considerazioni qualitative: in alcuni casi sono stati fatti dei raggruppamenti di distretti legalmente riconosciuti perché di piccole dimensioni e tutti afferenti a settori simili o identici; sono stati inseriti alcuni sistemi produttivi che hanno richiesto e non ancora ottenuto il riconoscimento formale, ma rilevanti dal punto di vista socio-economico, culturale e artigianale; sono stati inclusi anche alcuni distretti che non sono stati riconosciuti con una normativa regionale, ma che ricoprono una rilevante importanza storica e culturale per il territorio e sono caratterizzati da una specificità produttiva; sono stati conside-

²⁵ Cfr. paragrafo 1.

²⁶ Distretti Italiani (2005), pag. 188 e segg.

rati in modo aggregato alcuni distretti inizialmente riconosciuti in modo unitario e poi disaggregati - con successivi provvedimenti regionali - in più distretti, ma che si identificano in modo unitario per il funzionamento e l'organizzazione; non sono stati inclusi alcuni distretti riconosciuti formalmente grazie a recenti leggi che hanno favorito la creazione di nuove realtà distrettuali (ad esempio per l'erogazione di finanziamenti e/o la concessione di agevolazioni all'interno delle aree distrettuali), ma che non possono essere configurati come tali dal punto di vista socio-culturale.

L'elenco completo dei distretti individuati da Distretti Italiani è riportato nell'Allegato b.

Tabella 9 - Distretti industriali per regione, Istat e Distretti Italiani

Regioni	Distretti	
	Istat	Distretti Italiani
Piemonte	12	9
Lombardia	27	19
Trentino-Alto Adige	4	1
Veneto	22	40
Friuli-Venezia Giulia	3	5
Liguria	0	7
Emilia-Romagna	13	11
Toscana	15	11
Umbria	5	4
Marche	27	6
Lazio	2	4
Abruzzo	6	5
Molise	2	1
Campania	6	8
Puglia	8	2
Basilicata	1	3
Calabria	0	3
Sicilia	2	6
Sardegna	1	5
Ripartizioni		
Nord-Ovest	39	28
Nord-Est	42	64
Centro	49	25
Mezzogiorno	26	33
Italia	156	150

Fonte: elaborazioni su dati Istat e Distretti Italiani

La tabella 9 mostra la distribuzione per regione e per ripartizione territoriale dei distretti individuati da Distretti Italiani accanto a quella definita dell'Istat. Dal confronto si possono notare le differenze fra i due istituti, fra le quali emerge il caso delle Marche, dove l'Istat identifica ben 21 distretti in più, caso considerato emblematico di quello che è stato definito come errore di inclusione della metodologia Istat; al contrario, nel Veneto l'Istat rileva 18 distretti in meno e notevoli differenze si riscontrano ancora in Lombardia, Puglia, Toscana, Sardegna e Sicilia, mentre in Liguria e in Calabria, dove Distretti Italiani individua, rispettivamente, 7 e 3 distretti, l'Istat non ne identifica alcuno. Occorre sottolineare che, oltre alle differenze numeriche, le due distribuzioni non hanno una esatta corrispondenza nemmeno relativamente alla identificazione settoriale e geografica di ciascun distretto, come si può osservare nella tabella comparativa riportata nell'Allegato c; ad esempio, in Abruzzo, Distretti Italiani individua 5 e l'Istat 6 distretti, ma mentre il primo istituto indica un distretto agroalimentare e uno alimentare, l'Istat non individua distretti con tali specializzazioni, viceversa questa rileva un distretto delle pelli, cuoio e calzature che non è segnalato da Distretti italiani. Nell'Allegato c è possibile anche osservare la maggiore varietà settoriale di specializzazione distrettuale di Distretti Italiani rispetto alla classificazione più aggregata per industria principale dell'Istat, sebbene in questa tavola si sia tentato di omogeneizzare i settori rispetto alle definizioni Ateco, lasciando, comunque, il dettaglio nella descrizione del distretto.

4. Conclusioni

In un momento in cui il cambiamento sembra profilarsi come propulsore dei fenomeni economici, fermarsi a riflettere su una questione "statica" come quella della "definizione" potrebbe apparire un controsenso. Nell'ottica del divenire, invece, l'identificazione, in questo contesto, dei distretti diventa ancora più importante, perché, se in una condizione statica la definizione del ciò che è può anche rivelarsi solo una questione semantica, in una condizione dinamica la definizione di ciò che è e *muta* può aiutare a capire e indirizzare il cambiamento.

Il risultato del nostro lavoro, che emerge dal confronto della metodologia dell'Istat e di quella di Distretti Italiani, scaturisce dalla constatazione che i due criteri non identificano gli stessi distretti, né in termini di area geografica né, spesso, in termini di tipo di attività economica. Ciò che l'analisi delle due metodologie fa rilevare è, dunque, che la delimitazione dei distretti non può essere frutto di un solo criterio. L'identificazione dei distretti con un criterio unico implica un *trade-off*: oggettività/rappresentatività, da un lato, e rappresentatività/esaustività, dall'altro.

Nonostante la coerenza interna di una metodologia possa essere considerata un pregio, quindi, un obiettivo perseguibile dal punto di vista anali-

tico, la caratterizzazione di realtà industriali complesse per organizzazione, struttura e relazioni economiche e sociali, come i distretti, ha bisogno di criteri di identificazione flessibili che possano essere plasmati in relazione ai cambiamenti di queste realtà con la stessa rapidità dell'evoluzione del processo di sviluppo industriale e socio-economico che li accompagna.

L'integrazione e l'evoluzione dei criteri di definizione può contribuire a limitare gli effetti negativi derivanti dalla scelta di un criterio che privilegia un aspetto tralasciandone un altro, attenuando, in tal modo, i *trade-off*. A nostro avviso, in conclusione, la migliore identificazione dei distretti sarebbe quella derivata da una rilevazione oggettiva sui sistemi locali di lavoro successivamente riesaminati sulla base di criteri qualitativi che tengano conto dei legami storici, socio-culturali e delle interdipendenze create fra le imprese delle aree identificate, pervenendo a un unico elenco che delimita univocamente i distretti, per connotazione geografica, giuridica e tipo di attività.

Appendice - Quadro di sintesi e principali indicatori dei distretti industriali Istat per settore e regione di appartenenza

I 45 distretti del tessile e abbigliamento (tabella A.1) impiegano 1.370 mila lavoratori, occupati in circa 340 mila imprese e interessano un'area di 619 comuni nei quali risiedono 3.700 mila persone. Questi distretti sono distribuiti su 12 regioni, fra le quali la Lombardia, con 9 distretti tessili, detiene il più alto numero per questo settore, sebbene a livello di ripartizione territoriale, il Mezzogiorno concentri il maggior numero di distretti (15) con questo tipo di specializzazione. Fra le ripartizioni territoriali si osserva anche un diverso orientamento dell'attività produttiva all'interno di questo settore: il Nord-Ovest concentra, infatti, i distretti tessili, nelle altre aree sono invece diffusi quelli dell'abbigliamento, con l'eccezione del distretto tessile di Prato (Centro).

Tabella A.1 - I distretti del Tessile e abbigliamento

Regioni	Distretti	Unità locali	Addetti unità locali	Unità locali manifatturiere	Addetti unità locali manifatturiere	Comuni	Pop. residente
Piemonte	2	23.911	101.407	3.684	43.143	99	240.874
Lombardia	9	130.063	566.396	23.008	218.654	267	1.432.321
Veneto	5	47.925	203.341	8.946	87.172	99	523.288
Emilia-Romagna	1	12.977	56.471	3.587	29.102	6	117.471
Toscana	5	57.453	207.407	14.550	81.537	25	498.212
Umbria	2	7.191	28.075	1.176	10.120	7	70.591
Marche	6	19.680	74.654	2.996	25.584	37	218.963
Abruzzo	3	19.177	76.078	2.726	25.024	30	218.242
Molise	2	1.490	4.307	229	1.531	12	21.606
Campania	3	2.507	8.184	428	2.677	12	42.378
Puglia	6	14.681	41.761	2.578	12.631	22	223.422
Sicilia	1	342	945	46	260	3	5.800
Italia	45	337.397	1.369.026	63.954	537.435	619	3.613.168

Fonte: elaborazioni su dati Istat

I distretti per i quali la meccanica rappresenta l'industria principale (tabella A.2) sono concentrati massimamente nell'Italia del Nord: ben 33 su un totale di 38 distretti, più o meno equidistribuiti fra Nord-Est (16) e Nord-Ovest (17). Anche in questo caso, la regione con il numero più elevato di distretti è la Lombardia (12), le cui 185 mila unità locali impie-

gano il 54,8% degli occupati in imprese distrettuali del settore meccanico in Italia. Con 7 distretti segue l'Emilia Romagna nella quale opera il 25% delle unità locali e di quelle manifatturiere dei distretti meccanici in complesso. Nel Piemonte e nel Veneto sono presenti 5 distretti meccanici, per i quali i principali indicatori rivelano una caratterizzazione molto simile delle due regioni; nel Veneto, tuttavia, la dimensione media (11 addetti per unità) delle imprese manifatturiere è più alta di quella del Piemonte e, in generale, di tutte le regioni. Al lato opposto, la più piccola dimensione media delle unità locali manifatturiere del settore è quella dell'Umbria (6,8 addetti) e della Campania (7 addetti).

Tabella A.2 - I distretti della Meccanica

Regioni	Distretti	Unità locali	Addetti unità locali	Unità locali manifatturiere	Addetti unità locali manifatturiere	Comuni	Pop. residente
Piemonte	5	25.983	102.999	4.624	42.986	140	276.818
Lombardia	12	185.235	849.771	29.980	322.834	408	1.997.190
Trentino-Alto Adige	2	7.527	32.648	922	9.983	25	81.973
Veneto	5	24.819	115.688	4.754	53.742	62	284.097
Friuli-Venezia Giulia	2	4.673	18.656	741	7.973	29	56.505
Emilia-Romagna	7	87.239	380.494	13.927	131.860	70	849.821
Umbria	1	1.957	6.403	250	1.708	2	20.245
Marche	3	10.158	42.507	1.551	15.763	31	114.776
Campania	1	449	1.371	67	471	5	8.940
Italia	38	348.040	1.550.537	56.816	587.320	772	3.690.365

Fonte: elaborazioni su dati Istat

I distretti dei beni per la casa (tabella A.3) rappresentano la specializzazione distrettuale che coinvolge il maggior numero di regioni (14), anche perché il settore è molto eterogeneo; sono concentrati principalmente nel Nord-Est (13) e nel Centro (11), aree nelle quali si trovano anche le due regioni con il numero più elevato di distretti di questo settore: il Veneto e le Marche, rispettivamente con 8 e 6 distretti. A livello regionale, a parte i due *outlier* appena citati, questa tipologia di distretti si distribuisce in modo uniforme fra le regioni interessate. Dall'esame degli indicatori colpisce il caso della Lombardia che, con soli 2 distretti, cattura il 22% delle unità locali (26% di quelle manifatturiere) e il 21% degli addetti (22% degli

addetti manifatturieri) che operano nel settore distrettuale dei beni per la casa in Italia, contro il 30% delle unità locali e il 31% degli addetti del Veneto (33% e 35% le unità locali e gli addetti manifatturieri), percentuali comparativamente basse se si considera il fatto che, come già detto, nel Veneto vi è il più alto numero distretti con questo tipo di specializzazione. Ciò indica che il numero di unità locali per distretto è sensibilmente inferiore nel Veneto (8.694) rispetto alla Lombardia (25.647), anche se la dimensione media di ciascuna impresa è più o meno simile (4,2 addetti per unità locale nel Veneto e 3,9 in Lombardia).

Tabella A.3 - I distretti dei Beni per la casa

Regioni	Distretti	Unità locali	Addetti unità locali	Unità locali manifatturiere	Addetti unità locali manifatturiere	Comuni	Pop. residente
Piemonte	1	1.346	4.437	212	1.813	15	13.507
Lombardia	2	51.294	200.464	11.110	86.004	66	569.089
Trentino-Alto Adige	1	2.077	9.190	197	2.780	21	25.583
Veneto	8	69.552	294.645	13.998	133.119	131	728.329
Friuli-Venezia Giulia	1	20.890	104.588	3.104	42.803	25	227.733
Emilia-Romagna	3	23.558	95.563	3.148	27.194	14	231.695
Toscana	3	13.041	49.368	2.445	20.207	22	128.791
Umbria	1	2.032	6.821	307	2.452	5	24.920
Marche	6	31.328	122.848	5.160	44.513	46	294.129
Lazio	1	4.321	15.092	540	5.717	14	59.454
Abruzzo	2	4.279	15.015	511	4.377	8	50.631
Puglia	1	7.298	29.052	1.257	9.727	3	107.838
Sicilia	1	759	2.291	134	734	2	8.612
Sardegna	1	636	2.085	164	892	2	7.302
Italia	32	232.411	951.459	42.287	382.332	374	2.477.613

Fonte: elaborazioni su dati Istat

I distretti del settore delle pelli, cuoio e calzature (tabella A.4) sono concentrati fondamentalmente nel Centro Italia (14), dove la sola regione delle Marche ne conta 10, mentre i restanti 4 sono collocati in Toscana. I 3 distretti del Nord-Est sono localizzati nel Veneto e impiegano ben il 26% degli addetti alle unità locali dei distretti di questo settore, contro il 35% degli addetti impiegati dai 10 distretti delle Marche, dove, dunque,

il numero di unità locali per distretto è più basso rispetto al Veneto: 4.150 per la prima e 7.500 per il secondo. Guardando questo indicatore, la regione che si differenzia nettamente è la Puglia, dove in un unico distretto operano 22.966 unità locali, mentre nei 9 comuni compresi nell'area risiedono oltre 331 mila persone che rappresentano una percentuale (27%) della popolazione totale che vive in distretti di questo tipo molto vicina a quella della regione leader, le Marche (32%). La Puglia, tuttavia, mostra la più bassa dimensione per unità locale in termini di addetti (3,2 addetti per unità locale), inferiore alla dimensione media delle unità locali distrettuali del settore (circa 4 addetti per unità) e più bassa di quella del Veneto (5 addetti per unità locale). Il distretto della Puglia, inoltre, rivela la minore incidenza dell'occupazione rispetto alla popolazione residente nell'area (22%) fra le regioni nelle quali si trovano i distretti delle pelli, cuoio e calzature. La regione con il più basso numero di unità locali per distretto è l'Abruzzo (1.698), dove nell'unico distretto trovano lavoro 5.766 addetti, che rappresentano solo l'1% dell'occupazione totale di questo tipo di specializzazione distrettuale in Italia, ma che assume un discreto peso rispetto alla popolazione residente (il 28% circa). Ancora una volta il Veneto conferma il suo primato rispetto alle altre regioni mostrando l'incidenza dell'occupazione nelle unità locali sulla popolazione residente più elevata: 45% circa, contro una media distrettuale del 35%.

Tabella A.4 - I distretti delle Pelli, cuoio e calzature

Regioni	Distretti	Unità locali	Addetti unità locali	Unità locali manifatturiere	Addetti unità locali manifatturiere	Comuni	Pop. residente
Veneto	3	22.501	111.872	5.148	60.337	37	250.221
Toscana	4	19.430	74.106	4.423	33.326	20	194.167
Marche	10	41.489	150.460	8.598	64.731	70	388.165
Abruzzo	1	1.698	5.766	334	2.082	9	20.674
Campania	1	3.039	11.859	785	6.005	7	42.247
Puglia	1	22.966	73.283	4.153	20.199	9	331.300
Italia	20	111.123	427.346	23.441	186.680	152	1.226.774

Fonte: elaborazioni su dati Istat

I distretti alimentari sono localizzati nell'Italia del Nord, quattro nel Nord-Ovest e tre nel Nord-Est, coinvolgendo l'attività produttiva di sole quattro regioni (tabella A.5). Il Piemonte concentra 3 dei 7 distretti, mentre in quelli dell'Emilia Romagna opera il maggior numero di unità locali

rispetto alle altre regioni; in esse sono impiegati 42 mila lavoratori che rappresentano il 45% dell'occupazione totale dei distretti alimentari in Italia. Il Trentino-Alto Adige è la regione con il minor numero di unità locali e di addetti nel distretto, ma ha la più alta dimensione media delle imprese: circa 5 addetti per unità locale, contro i 4,3 della Lombardia, i 3,7 dell'Emilia Romagna e i 3,3 del Piemonte. Il Trentino, inoltre, ha la più alta incidenza dell'occupazione del distretto sulla popolazione residente, da cui discende la rappresentatività del distretto alimentare per questa regione.

Tabella A.5 - I distretti Alimentari e dell'Oreficeria e strumenti musicali

Regioni	Distretti	Unità locali	Addetti unità locali	Unità locali manifatturiere	Addetti unità locali manifatturiere	Comuni	Pop. residente
Alimentari							
Piemonte	3	8.048	26.574	1.212	8.225	52	82.941
Lombardia	1	4.430	18.871	637	7.033	27	51.147
Trentino-Alto Adige	1	1.035	4.976	138	1.701	3	12.567
Emilia-Romagna	2	11.287	41.904	1.794	16.345	16	118.058
Italia	7	24.800	92.325	3.781	33.304	98	264.713
Oreficeria e strumenti musicali							
Piemonte	1	13.893	61.617	2.515	20.159	30	144.717
Lombardia	1	2.688	9.948	465	3.853	24	34.809
Veneto	1	28.644	136.000	4.938	50.735	30	278.791
Toscana	2	17.968	70.627	3.438	23.794	12	165.559
Marche	1	7.994	35.422	1.654	18.409	9	85.240
Italia	6	71.187	313.614	13.010	116.950	105	709.116

Fonte: elaborazioni su dati Istat

I distretti dell'oreficeria e degli strumenti musicali sono localizzati su cinque regioni del Nord e del Centro (tabella A.5). Il distretto del Veneto, con 29 mila unità locali, è quello più grande, assorbendo il 43,4% dell'occupazione totale dei distretti di questo settore. Anche la dimensione media delle sue imprese, circa 5 addetti per unità locale, è più alta rispetto alle altre regioni. Val la pena di sottolineare il fatto che l'incidenza media nazionale dell'occupazione dei distretti sulla popolazione residente è per i distretti dell'oreficeria e degli strumenti musicali la più alta rispetto a tutte le altre specializzazioni distrettuali, pari al 44,2%, seguiti da quelli della meccanica (42%), dai beni per la casa (38,4%) e dal tessile e abbigliamento (37,9%).

I distretti specializzati nel settore della cartotecnica e poligrafica sono localizzati in 4 regioni del Centro (tabella A.6); fra queste, la Toscana assorbe il 58% dell'occupazione totale di questo tipo di distretto e ha, inoltre, le imprese mediamente più grandi (4,1 addetti per unità locale) e la più alta incidenza dell'occupazione sulla popolazione residente: 43,1% contro una media italiana del 37,3%; all'opposto, il Lazio registra l'incidenza dell'occupazione sulla popolazione più bassa (24,7%).

Tabella A.6 - I distretti della Cartotecnica e poligrafica e della Gomma e plastica

Regioni	Distretti	Unità locali	Addetti unità locali	Unità locali manifatturiere	Addetti unità locali manifatturiere	Comuni	Pop. residente
Cartotecnica e poligrafica							
Toscana	1	15.691	64.986	2.290	20.661	6	150.640
Umbria	1	5.147	20.524	1.141	8.625	4	52.639
Marche	1	2.582	9.172	336	2.524	7	28.134
Lazio	1	4.808	16.450	575	4.186	12	66.543
Italia	4	28.228	111.132	4.342	35.996	29	297.956
Gomma e plastica							
Lombardia	2	22.817	99.592	4.303	44.716	53	245.950
Campania	1	1.483	4.763	177	1.242	8	22.788
Basilicata	1	2.556	9.927	299	2.627	5	43.032
Italia	4	26.856	114.282	4.779	48.585	66	311.770

Fonte: elaborazioni su dati Istat

I quattro distretti della gomma e della plastica si localizzano in tre regioni, una del Nord-Ovest e due del Mezzogiorno; i due localizzati in Lombardia impiegano l'87% degli addetti in complesso che lavorano in questo tipo di distretti, sono caratterizzati da imprese mediamente più grandi e hanno un'incidenza dell'occupazione sulla popolazione residente maggiore rispetto agli altri due distretti del Sud.

Allegato a - Elenco completo dei distretti industriali individuati dall'Istat per settore, 2005

N.	Distretti	Regioni	Industria principale	N. comuni	Pop. residente	Unità locali	Addetti UL	UL manifatt.	Addetti UL manifatt.
1	Cortemilia	Piemonte	Alimentari	18	9.098	857	2.272	123	697
2	Saluzzo	Piemonte	Alimentari	29	67.429	6.568	22.457	1.000	6.955
3	Santo Stefano Belbo	Piemonte	Alimentari	5	6.414	623	1.845	89	573
4	Morbegno	Lombardia	Alimentari	27	51.147	4.430	18.871	637	7.033
5	Ala	Trentino-A.A.	Alimentari	3	12.567	1.035	4.976	138	1.701
6	Langhirano	Emilia-R.	Alimentari	7	22.986	2.505	7.868	575	3.427
7	Lugo	Emilia-R.	Alimentari	9	95.072	8.782	34.036	1.219	12.918
8	Dogliani	Piemonte	Beni per la casa	15	13.507	1.346	4.437	212	1.813
9	Seregno	Lombardia	Beni per la casa	44	504.250	45.172	175.779	10.134	75.401
10	Viadana	Lombardia	Beni per la casa	22	64.839	6.122	24.685	976	10.603
11	Borgo Valsugana	Trentino-A.A.	Beni per la casa	21	25.583	2.077	9.190	197	2.780
12	Bovolone	Veneto	Beni per la casa	12	62.712	5.679	23.114	1.497	10.936
13	Grezzana	Veneto	Beni per la casa	6	18.962	1.861	5.800	308	2.422
14	Legnago	Veneto	Beni per la casa	13	73.774	7.053	28.230	1.820	12.041
15	Bassano del Grappa	Veneto	Beni per la casa	28	174.859	17.411	77.043	3.749	36.088
16	Conegliano	Veneto	Beni per la casa	23	176.344	16.673	75.939	2.923	34.540
17	Pieve di Soligo	Veneto	Beni per la casa	9	41.816	4.144	17.833	821	9.683
18	Portogruaro	Veneto	Beni per la casa	19	115.074	10.588	44.205	1.436	17.053
19	Montagnana	Veneto	Beni per la casa	21	64.788	6.143	22.481	1.444	10.356
20	Pordenone	Friuli-V.G.	Beni per la casa	25	227.733	20.890	104.588	3.104	42.803
21	Villa Minozzo	Emilia-R.	Beni per la casa	3	8.618	826	2.254	94	677
22	Faenza	Emilia-R.	Beni per la casa	6	81.749	7.513	31.141	1.028	9.263

N.	Distretti	Regioni	Industria principale	N. comuni	Pop. residente	Unità locali	Addetti UL	UL manifatt.	Addetti UL manifatt.
23	Forlì	Emilia-R.	Beni per la casa	5	141.328	15.219	62.168	2.026	17.254
24	Bibbiena	Toscana	Beni per la casa	9	29.318	2.863	10.791	546	4.638
25	Pogribonsi	Toscana	Beni per la casa	7	64.508	6.807	26.793	1.183	10.476
26	Sinalunga	Toscana	Beni per la casa	6	34.965	3.371	11.784	716	5.093
27	Marsciano	Umbria	Beni per la casa	5	24.920	2.032	6.821	307	2.452
28	Fano	Marche	Beni per la casa	14	107.494	10.784	40.286	1.646	13.079
29	Pesaro	Marche	Beni per la casa	8	117.109	13.485	55.871	2.209	20.433
30	Piandimeleto	Marche	Beni per la casa	5	5.714	561	2.146	126	1.269
31	Sassocorvaro	Marche	Beni per la casa	11	15.401	1.636	4.692	294	1.583
32	Urbino	Marche	Beni per la casa	6	35.058	3.551	14.984	606	5.738
33	Treia	Marche	Beni per la casa	2	13.353	1.311	4.869	279	2.411
34	Civita Castellana	Lazio	Beni per la casa	14	59.454	4.321	15.092	540	5.717
35	Montorio al Vomano	Abruzzo	Beni per la casa	5	11.798	902	3.077	104	833
36	Pineto	Abruzzo	Beni per la casa	3	38.833	3.377	11.938	407	3.544
37	Altamura	Puglia	Beni per la casa	3	107.838	7.298	29.052	1.257	9.727
38	Customaci	Sicilia	Beni per la casa	2	8.612	759	2.291	134	734
39	Calangianus	Sardegna	Beni per la casa	2	7.302	636	2.085	164	892
40	Luca	Toscana	Cartotecnica	6	150.640	15.691	64.986	2.290	20.661
41	Citta' di Castello	Umbria	Cartotecnica	4	52.639	5.147	20.524	1.141	8.625
42	San Severino Marche	Marche	Cartotecnica	7	28.134	2.582	9.172	336	2.524
43	Sora	Lazio	Cartotecnica	12	66.543	4.808	16.450	575	4.186
44	Chiari	Lombardia	Gomma e plastica	46	233.572	21.868	96.044	4.143	42.773
45	Robbio	Lombardia	Gomma e plastica	7	12.378	949	3.548	160	1.943
46	Buccino	Campania	Gomma e plastica	8	22.788	1.483	4.763	177	1.242
47	Pisticci	Basilicata	Gomma e plastica	5	43.032	2.556	9.927	299	2.627

N.	Distretti	Regioni	Industria principale	N. comuni	Pop. residente	Unità locali	Addetti UL	UL manifatt.	Addetti UL manifatt.
48	Rivarolo Canavese	Piemonte	Meccanica	41	71.938	6.090	25.233	975	11.004
49	Borgomanero	Piemonte	Meccanica	39	95.445	9.307	40.701	1.837	18.396
50	Canelli	Piemonte	Meccanica	23	36.208	3.487	11.890	520	4.157
51	OVada	Piemonte	Meccanica	20	32.021	2.883	8.843	352	2.571
52	Omegna	Piemonte	Meccanica	17	41.206	4.216	16.332	940	6.858
53	Bergamo	Lombardia	Meccanica	124	705.872	65.575	309.211	9.351	112.152
54	Villminore di Scalve	Lombardia	Meccanica	4	4.482	444	1.355	82	486
55	Zogno	Lombardia	Meccanica	19	38.197	2.950	13.175	383	5.844
56	Brescia	Lombardia	Meccanica	32	407.887	42.932	202.955	6.247	63.002
57	Lumezzane	Lombardia	Meccanica	14	73.647	6.273	31.596	2.023	19.184
58	Salo'	Lombardia	Meccanica	19	73.175	7.345	25.707	1.163	9.876
59	Vestone	Lombardia	Meccanica	17	22.310	2.109	10.068	632	6.386
60	Vigevano	Lombardia	Meccanica	38	230.912	19.145	85.838	3.331	33.875
61	Castelleone	Lombardia	Meccanica	15	31.475	2.646	10.165	472	4.118
62	Crema	Lombardia	Meccanica	40	124.995	10.229	40.926	1.485	14.209
63	Lecco	Lombardia	Meccanica	70	269.308	24.048	113.651	4.421	51.119
64	Premana	Lombardia	Meccanica	16	14.930	1.539	5.124	390	2.583
65	Rovereto	Trentino-A.A.	Meccanica	18	70.667	6.431	28.595	725	8.246
66	Storo	Trentino-A.A.	Meccanica	7	11.306	1.096	4.053	197	1.737
67	San Bonifacio	Veneto	Meccanica	23	117.918	10.232	47.739	1.671	21.529
68	Schio	Veneto	Meccanica	8	78.245	6.926	35.631	1.607	18.835
69	Auronzo di Cadore	Veneto	Meccanica	7	13.143	1.516	4.274	281	1.467
70	Feltre	Veneto	Meccanica	14	58.783	4.397	20.597	697	8.241
71	Pieve di Cadore	Veneto	Meccanica	10	16.008	1.748	7.447	498	3.670
72	Ampezzo	Friuli-V.G.	Meccanica	6	4.731	443	1.538	69	689

N.	Distretti	Regioni	Industria principale	N. comuni	Pop. residente	Unità locali	Addetti UL	UL manifatt.	Addetti UL manifatt.
73	Maniago	Friuli-V.G.	Meccanica	23	51.774	4.230	17.118	672	7.284
74	Fiorenzuola D'Ardia	Emilia-R.	Meccanica	13	53.319	5.027	18.167	686	5.750
75	Guastalla	Emilia-R.	Meccanica	8	59.228	5.494	24.521	1.186	12.720
76	Reggio nell'Emilia	Emilia-R.	Meccanica	19	285.919	30.943	133.884	4.825	45.399
77	Mirandola	Emilia-R.	Meccanica	10	94.636	8.944	39.580	1.917	19.089
78	Modena	Emilia-R.	Meccanica	14	304.875	32.462	148.537	4.711	44.133
79	Argenta	Emilia-R.	Meccanica	3	47.282	3.937	14.434	527	4.235
80	Rocca San Casciano	Emilia-R.	Meccanica	3	4.562	432	1.371	75	534
81	Todi	Umbria	Meccanica	2	20.245	1.957	6.403	250	1.708
82	Novafeltria	Marche	Meccanica	7	17.357	1.543	5.100	237	1.790
83	Pergola	Marche	Meccanica	9	22.481	2.060	7.275	395	3.120
84	Jesi	Marche	Meccanica	15	74.938	6.555	30.132	919	10.853
85	Paternopoli	Campania	Meccanica	5	8.940	449	1.371	67	471
86	Alessandria	Piemonte	Oref./strum musicali	30	144.717	13.893	61.617	2.515	20.159
87	Sannazzaro de' Burgondi	Lombardia	Oref./strum musicali	24	34.809	2.688	9.948	465	3.853
88	Vicenza	Veneto	Oref./strum musicali	30	278.791	28.644	136.000	4.938	50.735
89	Arezzo	Toscana	Oref./strum musicali	8	127.225	14.531	59.676	2.905	20.458
90	Cortona	Toscana	Oref./strum musicali	4	38.334	3.437	10.951	533	3.336
91	Recanati	Marche	Oref./strum musicali	9	85.240	7.994	35.422	1.654	18.409
92	San Giovanni Ilarione	Veneto	Pelli, cuoio e calz.	4	15.083	994	4.293	212	2.334
93	Arzignano	Veneto	Pelli, cuoio e calz.	16	115.743	9.865	54.418	2.506	32.305
94	Montebelluna	Veneto	Pelli, cuoio e calz.	17	119.395	11.642	53.161	2.430	25.698
95	Borgo San Lorenzo	Toscana	Pelli, cuoio e calz.	7	49.182	4.060	15.272	694	5.090
96	Castelfiorentino	Toscana	Pelli, cuoio e calz.	4	40.830	3.915	14.357	822	6.139
97	Santa Croce sull'Arno	Toscana	Pelli, cuoio e calz.	6	91.908	10.186	40.288	2.641	20.467

N.	Distretti	Regioni	Industria principale	N. comuni	Pop. residente	Unità locali	Addetti UL	UL manifatt.	Addetti UL manifatt.
98	Piancastagnaio	Toscana	Pelli, cuoio e calz.	3	12.247	1.269	4.189	266	1.630
99	Arcevia	Marche	Pelli, cuoio e calz.	4	12.395	1.067	4.246	231	2.319
100	Civitanova Marche	Marche	Pelli, cuoio e calz.	5	90.807	10.294	39.924	2.686	19.898
101	Sarnano	Marche	Pelli, cuoio e calz.	7	14.135	1.467	3.886	259	1.270
102	Tolentino	Marche	Pelli, cuoio e calz.	6	24.051	2.450	9.587	442	4.042
103	Fermo	Marche	Pelli, cuoio e calz.	12	73.682	7.859	27.418	1.414	9.999
104	Montegiorgio	Marche	Pelli, cuoio e calz.	13	24.554	2.682	8.914	672	4.781
105	Montegranaro	Marche	Pelli, cuoio e calz.	2	20.184	2.150	9.432	864	6.417
106	Monte San Pietrangeli	Marche	Pelli, cuoio e calz.	3	5.640	522	2.107	189	1.383
107	Offida	Marche	Pelli, cuoio e calz.	6	13.286	1.181	3.709	201	1.591
108	San Benedetto del Tronto	Marche	Pelli, cuoio e calz.	12	109.431	11.817	41.237	1.640	13.031
109	Guardiagrele	Abruzzo	Pelli, cuoio e calz.	9	20.674	1.698	5.766	334	2.082
110	Solofra	Campania	Pelli, cuoio e calz.	7	42.247	3.039	11.859	785	6.005
111	Barletta	Puglia	Pelli, cuoio e calz.	9	331.300	22.966	73.283	4.153	20.199
112	Borgosesia	Piemonte	Tessile e abbigliamento	28	68.905	6.459	26.550	1.041	12.183
113	Biella	Piemonte	Tessile e abbigliamento	71	171.969	17.452	74.857	2.643	30.960
114	Busto Arsizio	Lombardia	Tessile e abbigliamento	52	565.262	50.045	224.781	9.788	89.967
115	Como	Lombardia	Tessile e abbigliamento	88	408.746	37.724	168.098	6.312	61.232
116	Clusone	Lombardia	Tessile e abbigliamento	20	37.684	3.788	13.204	510	4.667
117	Calvisano	Lombardia	Tessile e abbigliamento	12	35.607	2.966	11.920	654	6.413
118	Darfo Boario Terme	Lombardia	Tessile e abbigliamento	24	88.790	5.665	22.571	770	6.352
119	Manerbio	Lombardia	Tessile e abbigliamento	20	88.579	7.147	33.678	1.470	16.841
120	Orzinuovi	Lombardia	Tessile e abbigliamento	17	51.407	4.201	16.007	657	5.827
121	Castiglione delle Stiviere	Lombardia	Tessile e abbigliamento	15	136.452	13.975	59.290	2.041	21.122
122	Poggio Rusco	Lombardia	Tessile e abbigliamento	19	49.794	4.552	16.847	806	6.233

N.	Distretti	Regioni	Industria principale	N. comuni	Pop. residente	Unità locali	Addetti UL	UL manifatt.	Addetti UL manifatt.
123	Thiene	Veneto	Tessile e abbigliamento	25	104.094	9.607	45.231	2.107	22.567
124	Castelfranco Veneto	Veneto	Tessile e abbigliamento	24	207.618	19.765	89.711	3.904	40.321
125	Este	Veneto	Tessile e abbigliamento	28	117.712	11.035	39.656	1.623	13.945
126	Adria	Veneto	Tessile e abbigliamento	5	42.859	3.195	12.528	530	4.049
127	Badia Polesine	Veneto	Tessile e abbigliamento	17	51.005	4.323	16.215	782	6.290
128	Carpi	Emilia-R.	Tessile e abbigliamento	6	117.471	12.977	56.471	3.587	29.102
129	Pistoia	Toscana	Tessile e abbigliamento	4	120.024	13.149	45.428	2.521	13.304
130	Empoli	Toscana	Tessile e abbigliamento	6	95.941	10.289	38.420	2.226	14.613
131	Pieve Santo Stefano	Toscana	Tessile e abbigliamento	3	6.157	518	1.855	82	614
132	Sansepolcro	Toscana	Tessile e abbigliamento	3	23.433	2.230	8.452	341	2.562
133	Prato	Toscana	Tessile e abbigliamento	9	252.657	31.267	113.252	9.380	50.444
134	Assisi	Umbria	Tessile e abbigliamento	4	51.440	5.416	21.134	846	7.153
135	Umbertide	Umbria	Tessile e abbigliamento	3	19.151	1.775	6.941	330	2.967
136	Cagli	Marche	Tessile e abbigliamento	5	19.959	1.918	5.572	330	1.845
137	Sant'Angelo in Vado	Marche	Tessile e abbigliamento	3	5.977	569	1.943	100	830
138	Filotrano	Marche	Tessile e abbigliamento	2	13.192	1.120	4.723	210	2.711
139	Senigallia	Marche	Tessile e abbigliamento	7	62.389	6.256	22.359	832	6.458
140	Moghiano	Marche	Tessile e abbigliamento	3	7.588	809	2.345	260	1.308
141	Ascoli Piceno	Marche	Tessile e abbigliamento	17	109.858	9.008	37.712	1.264	12.432
142	Giulianova	Abruzzo	Tessile e abbigliamento	12	98.904	9.510	36.313	1.505	13.707
143	Teramo	Abruzzo	Tessile e abbigliamento	8	77.907	6.632	28.701	777	7.687
144	Ortona	Abruzzo	Tessile e abbigliamento	10	41.431	3.035	11.064	444	3.630
145	Montenero di Bisaccia	Molise	Tessile e abbigliamento	4	9.846	700	2.246	115	977
146	Trivento	Molise	Tessile e abbigliamento	8	11.760	790	2.061	114	554
147	Apice	Campania	Tessile e abbigliamento	2	6.357	350	926	47	238

N.	Distretti	Regioni	Industria principale	N. comuni	Pop. residente	Unità locali	Addetti UL	UL manifatt.	Addetti UL manifatt.
148	San Marco dei Cavoti	Campania	Tessile e abbigliamento	3	8.995	635	2.050	110	715
149	Sant'Agata de' Goti	Campania	Tessile e abbigliamento	7	27.026	1.522	5.208	271	1.724
150	Corato	Puglia	Tessile e abbigliamento	2	70.712	4.903	15.555	792	4.300
151	Ceglie Messapica	Puglia	Tessile e abbigliamento	2	30.005	1.549	4.604	194	1.220
152	Alessano	Puglia	Tessile e abbigliamento	6	28.043	1.682	5.434	332	2.079
153	Presicce	Puglia	Tessile e abbigliamento	4	18.431	1.318	3.051	214	896
154	Taviano	Puglia	Tessile e abbigliamento	5	47.153	3.640	8.992	775	3.055
155	Veglie	Puglia	Tessile e abbigliamento	3	29.078	1.589	4.125	271	1.081
156	Sinagra	Sicilia	Tessile e abbigliamento	3	5.800	342	945	46	260
Totale distretti				2.215	12.591.475	1.180.042	4.929.721	212.410	1.928.602
Totale Italia				8.101	56.995.744	4.755.636	19.410.556	590.773	4.906.315

Fonte: Istat.

Allegato b - Elenco completo e principali indicatori dei distretti individuati da Distretti Italiani per settore, dicembre 2005

n.	Regione	Denominazione distretto	Settore	Imprese	Occupati	Fatturato (milioni di euro)	Pop. res.
1	Abruzzo	di Vibrata – Iordino Vomano	Abbigliamento	610	7.300	180	19.300
2	Basilicata	della corsetteria di Lavello	Abbigliamento	60	500	30	
3	Emilia Romagna	tessile di Carpi	Abbigliamento	1.800	8.100	1.000	
4	Lazio	dell'abbigliamento della Valle del Liri	Abbigliamento	194	1.914		
5	Lombardia	della calzetteria di Castel Goffredo	Abbigliamento	280	6.600	1.150	
6	Lombardia	dell'abbigliamento gallaratese	Abbigliamento	2.900	27.000		
7	Lombardia	Metadella moda	Abbigliamento	10.000	120.406		
8	Marche	calzaturiero di Fermo	Abbigliamento	2.576	23.000	1.300	
9	Marche	del cappello	Abbigliamento	100	2.000	150	
10	Molise	dell'abbigliamento di Triveneto e Riccia	Abbigliamento				
11	Sicilia	tessile di Bronte	Abbigliamento	12	800	10	
12	Toscana	dell'abbigliamento di Empoli	Abbigliamento	886	7.000	550	
13	Veneto	dell'abbigliamento	Abbigliamento	185	12.000		
14	Campania	tessile di Calitri	Tessile	65	1.300		
15	Campania	tessile di Sant'Agata dei Goti – Casapulla	Tessile	192	1.492	560	
16	Campania	tessile di San Giuseppe Vesuviano	Tessile	3.000	10.000	5.000	
17	Campania	tessile di San Marco dei Cavoti	Tessile	60	1.253		
18	Lombardia	tessile lecchese	Tessile	170	3.400	750	
19	Lombardia	serico comasco	Tessile	731	16.303		
20	Lombardia	tessile della Val Seriana	Tessile	395	7.253		
21	Piemonte	laniero di Biella	Tessile	1.500	25.000	4.000	
22	Piemonte	tessile di Chieri – Coccolato	Tessile	2.325	80.085		

n.	Regione	Denominazione distretto	Settore	Imprese	Occupati	Fatturato (milioni di euro)	Pop. res.
23	Piemonte	tessile di Oleggio - Varallo Pombia	Tessile		5.388		
24	Sardegna	del tappeto di Samugheo	Tessile	21	530		
25	Toscana	tessile di Prato	Tessile	7.850	47.900	4.695	
26	Umbria	del ricamo di Assisi	Tessile				
27	Veneto	sistema moda	Tessile e abbigliamento	5.000	30.000		
28	Abruzzo	agroalimentare della Marsica	Agroalimentare	150	1.400	300	
29	Basilicata	agroalimentare di Vulture	Agroalimentare			2.000	110.000
30	Calabria	agroalimentare di Bisignano	Agroalimentare	110	550		10.000
31	Calabria	agroalimentare di Maierato	Agroalimentare	40	238		3.120
32	Calabria	agroalimentare di Sibari	Agroalimentare	80		2.000	
33	Campania	agroalimentare di Nocera Inferiore - Gragnano	Agroalimentare	32.600	5.100	560	
34	Emilia Romagna	agroalimentare di Parma Langhirano	Agroalimentare	2.070	10.500	8.300	
35	Liguria	agroalimentare di Imperia	Agroalimentare	159	1.295		
36	Liguria	agricolo florovivaistico del ponente	Agroalimentare	7.000	27.000	570	
37	Lombardia	agricolo di Sermeide	Agroalimentare		3.780		
38	Marche	agroindustriale di San Benedetto del Tronto	Agroalimentare	346	1.400		
39	Piemonte	agroalimentare di La Morra	Agroalimentare				
40	Piemonte	del vino di Santo Stefano Belbo	Agroalimentare	2.000	984		
41	Sardegna	del pecorino	Agroalimentare	64	900	215	
42	Sicilia	alimentare ortofruitticolo di Pachino	Agroalimentare	1.000	5.000	125	
43	Veneto	del prosecco DOC	Agroalimentare	3.6371	1.300	250	
44	Veneto	lattiero-caseario	Agroalimentare	123			
45	Veneto	ortofruitticolo	Agroalimentare				
46	Veneto	agroittico di Venezia	Agroalimentare	11.300	5.000		

n.	Regione	Denominazione distretto	Settore	Imprese	Occupati	Fatturato (milioni di euro)	Pop. res.
47	Veneto	del vino	Agroalimentare	77.000			
48	Abruzzo	della pasta di Casoli – Fara San Martino	Alimentare	190	1.540	300	
49	Friuli Venezia Giulia	alimentare di San Daniele	Alimentare	5.568		300	
50	Sicilia	produttivo della pesca di Mazara del Vallo	Pesca	1.079	10.000	450	
51	Veneto	itico della Provincia di Rovigo	Pesca	825	3.711		
52	Liguria	dell'elettronica di Genova	Elettronica	150	7.500		
53	Lombardia	dell'elettronica dell'est milanese	Elettronica	854	16.723		285.000
54	Marche	degli elettrodomestici di Fabriano	Elettronica	36	7.000	391	
55	Lazio	aeronautico, aerospaziale, aerospaziale	Ict	2.000	30.000	5.000	
56	Veneto	dell'informatica e del tecnologico avanzato	Ict	169	2.288		
57	Sicilia	tecnologico Etna Valley	Ict	1.456	7.916		
58	Emilia Romagna	motoristico di Bologna	Meccanica	5.000	40.000	13.000	
59	Emilia Romagna	agricolo-meccanico di Cento	Meccanica	350	5.000		
60	Liguria	della cantieristica, nautica, meccanica di La Spezia	Meccanica	22			
61	Lombardia	della meccanica della valle dell'Arno	Meccanica	340	3.763		
62	Umbria	dell'arredamento e metalmeccanica di Marciano	Meccanica	310	2.400	160	
63	Veneto	provinciale della cantieristica nautica veneziana	Meccanica	106	559		
64	Veneto	della meccanica e della subfornitura	Meccanica	5.000		2.000	
65	Veneto	della mecatronica	Meccanica	364	18.953	300	
66	Veneto	del condizionamento e della refrigerazione industriale	Meccanica	589	19.500	3.250	
67	Veneto	della termomeccanica – Veneto clima	Meccanica	250	5.485	1.000	

n.	Regione	Denominazione distretto	Settore	Imprese	Occupati	Fatturato (milioni di euro)	Pop. res.
68	Lombardia	meccano-calzaturiero di Vigevano	Meccanica e Calzature	618	6.000		
69	Lombardia	dei metalli lecchese	Metalli		21.340		
70	Lombardia	del ferro delle valli Bresciane	Metalli	3.291	33.524		
71	Piemonte	del metallo di Pianezza – Pinerolo	Metalli		23.721		
72	Liguria	dei mezzi di trasporto di Savona	Mezzi di trasporto				
73	Emilia Romagna	biomedicale di Mirandola	Biomedicale	74	4.256	633	
74	Veneto	delle attrezzature alberghiere	Attrezzature alberghiere	100	4.000	2.000	
75	Friuli Venezia Giulia	del coltello	Beni per la casa	200	1.000	75	
76	Lombardia	della forbice di Premana	Beni per la casa	100		40	
77	Piemonte	della rubinetteria di Cusio – Valsesia	Beni per la casa	450	9.000	1.300	
78	Piemonte	dei casalinghi di Verbanò – Cusio – Ossola	Beni per la casa	180	2.200		
79	Lazio	della ceramica di Civita Castellana	Ceramica	75	3.750	350	
80	Sicilia	della ceramica di Calagirone	Ceramica	100	600		
81	Sicilia	della ceramica di Santo Stefano di Camastra	Ceramica				
82	Umbria	della ceramica di Deruta	Ceramica	158			
83	Veneto	della ceramica terracotta	Ceramica	433	3.282	486	
84	Friuli Venezia Giulia	della Pietra piacentina	Pietra e marmo	8	130	55	
85	Lazio	della pietra dei Monti Ausoni – Tiburtina	Pietra e marmo	90	440	52	
86	Liguria	della lavorazione della pietra di Tigullio	Pietra e marmo	100	1.500	50	
87	Sardegna	del granito di Gallura	Pietra e marmo	283	1.000	120	
88	Sardegna	del marmo di Orosei	Pietra e marmo	43	400	22	

n.	Regione	Denominazione distretto	Settore	Imprese	Occupati	Fatturato (milioni di euro)	Pop. res.
89	Toscana	del marmo di Carrara	Pietra e marmo	1.200	9.000	1.250	
90	Trentino Alto Adige	del porfido della Val di Cembra	Pietra e marmo	220	3.000	100	
91	Veneto	del marmo e delle pietre	Pietra e marmo	530	7.000	300	
92	Abruzzo	del mobile dell'Abruzzo centro-settentrionale	Mobile	350	2.500	2.000	
93	Basilicata	del Mobile di Matera	Mobile	450	14.000	300	
94	Emilia Romagna	del mobile di Forlì	Mobile	1.000	6.000	2.000	
95	Friuli Venezia Giulia	del mobile	Mobile	606		2.000	
96	Lombardia	del mobile della Brianza	Mobile	4.695	22.511		
97	Marche	del mobile di Pesaro	Mobile	2.000	10.000	1.260	
98	Toscana	del mobile di Poggibonsi	Mobile	1.300	1.100	490	
99	Veneto	del mobile classico della pianura veneta	Mobile	3.422	17.000		
100	Veneto	del mobile d'arte di Bassano	Mobile	500	5.000		
101	Veneto	trevigiano del legno arredo	Mobile	1.200	17.900	950	
102	Friuli Venezia Giulia	del legno arredo	Sedia	950		2.000	
103	Lombardia	del legno viadanesè-casalasco	Legno	123	1.600		
104	Sardegna	del sughero di Calangianus - Tempio Pausania	Legno	156	2.600	93	
105	Veneto	trevigiano della bioedilizia	Bioedilizia	217	2.600		
106	Lombardia	del bottone di Grumello del Monte	Bottone	150	2.000	250	
107	Veneto	dell'occhiale di Belluno	Occhiale	606	11.660		
108	Lombardia	del giocattolo di Canneto sull'Oglio	Giocattoli	15	544		
109	Veneto	della giostra	Giostra	120	1.300	300	

n.	Regione	Denominazione distretto	Settore	Imprese	Occupati	Fatturato (milioni di euro)	Pop. res.
110	Campania	calzaturiero di Grumo Nevano - Aversa - Trento- Calzature la Ducenta	Calzature	1.187	8.878	50	450.566
111	Emilia Romagna	calzaturiero di Fusignano e Bagnacavallo	Calzature	650	3.900	50	7.478
112	Emilia Romagna	calzaturiero di San Mauro in Pasoli	Calzature	270	3.900	194	
113	Puglia	calzaturiero di Barletta	Calzature	2.300	10.000	600	
114	Puglia	calzaturiero di Casarano	Calzature	250	6.900	1.911	
115	Toscana	calzaturiero di Lucca	Calzature	604	5.000	253	
116	Toscana	calzaturiero di Valdinevole	Calzature	583	3.900	1.000	
117	Veneto	calzaturiero veronese	Calzature	570	6.000	1.378	
118	Veneto	dello Sportsystem di Montebelluna	Calzature	386	7.609	1.700	
119	Veneto	calzaturiero del Brenta	Calzature	1.000	14.000		
120	Campania	conciario di Solfora	Conciario	380	3.500	2.860	
121	Veneto	vicentino della concia	Conciario	721	11.500	1.250	
122	Toscana	della pelle, cuoio e calzature di Castelfiorentino	Pelle, cuoio e calzature	248	2.260	2.600	
123	Toscana	conciario e calzaturiero di Santa Croce sull'Arno	Pelle, cuoio e calzature	1.400	10.000		
124	Toscana	della pelle, cuoio e calzature di Valdarno superiore	Pelle, cuoio e calzature	1.500	6.000	2.324	
125	Toscana	cartario di Capannoni	Cartotecnica	132	5.700		
126	Umbria	della grafica-cartotecnica di Città di Castello - San Giustino	Cartotecnica	135	1.500		
127	Veneto	del grafico-cartario veronese	Cartotecnica	822	8.709		
128	Lombardia	Metadel design	Design		46.054		2.207.050
129	Lombardia	della gomma di Sebino	Gomma e plastica	200	4.302	94	
130	Veneto	regionale della gomma e materie plastiche	Gomma e plastica	2.363	21.775		

n.	Regione	Denominazione distretto	Settore	Imprese	Occupati	Fatturato (milioni di euro)	Pop. res.
131	Veneto	del packaging	Imballaggio	112	3.748		
132	Veneto	padovano della logistica	Logistica	250	5.000	300	
133	Veneto	della portualità, intermodalità e logistica province di VE e TV	Logistica				
134	Veneto	logistico veronese	Logistica	3.400	14.000	1.100	
135	Campania	orafa di Marcianise	Oreficerie	350	2.500	1.250	
136	Piemonte	orafa di Valenza Po	Oreficerie	1.350	8.000		
137	Toscana	orafa di Arezzo	Oreficerie	1.400	10.000	6.000	
138	Veneto	argentiero	Oreficerie	112	950	150	
139	Veneto	orafa vicentino	Oreficerie	1.180	13.000	4.300	
140	Marche	degli strumenti musicali di Castelfidardo – Loreto – Recanati	Strumenti musicali	100	1.200		
141	Veneto	Veneto dei Beni Culturali	Beni culturali	911	4.200	1.000	
142	Emilia Romagna	turistico di Rimini	Turismo		150.000		
143	Veneto	turistico del Garda	Turismo	1.400	12.000	612	
144	Veneto	terminale euganeo	Turismo	142			
145	Veneto	turistico delle province di VE, RO, TV, VI	Turismo	15.519			
146	Abruzzo	del vetro di Vasto – San Salvo – Gissi – Atessa	Vetro	49	2.672	300	57.000
147	Emilia Romagna	della ceramica di Faenza	Vetro e ceramica	70	350		
148	Emilia Romagna	ceramico di Sassuolo	Vetro e ceramica	114	20.400	4.300	
149	Liguria	del vetro e della ceramica di Savona	Vetro e ceramica	192	3.789		
150	Veneto	del vetro artistico di Murano	Vetro e ceramica	260	1.200	100	

¹ di cui 135 aziende spumantistiche, 3.352 viticoltori e 150 enologi.

Fonte: Distretti Italiani

Allegato c - Elenco comparato dei distretti individuati dall'Istat e da Distretti Italiani

Regioni	Istat		Distretti Italiani	
	Distretti	Industria principale	Distretti	Settore
Abruzzo				
	1	Montorio al Vomano	agroalimentare della Marsica	Agroalimentare
	2	Pineto	Beni per la casa	Alimentari
	3	Guardiarefe	Beni per la casa	Beni per la casa
			Pelli, cuoio e calzature	
	4	Giulianova	Tessile e abbigliamento	del vetro di Vasto - San Salvo - Gissi - Atesa
5			di Vibrata - Tordino Vomano	Tessile e abbigliamento
	6	Teramo	Tessile e abbigliamento	
		Ortona	Tessile e abbigliamento	
Basilicata				
	1	Pisticci	Gomma e plastica	Agroalimentare
Calabria			agroalimentare di Vulture	Beni per la casa
			del Mobile di Matera	Tessile e abbigliamento
			della cosetteria di Lavello	
Campania			agroalimentare di Bisignano	Agroalimentare
	1	Buccino	agroalimentare di Materato	Agroalimentare
			agroalimentare di Sibari	Agroalimentare
	2	Paternopoli	Gomma e plastica	Agroalimentare
		Meccanica	orofo di Marcianise	Oreficerie

Regioni	Istat			Distretti Italiani	Settore
	Distretti	Industria principale	Distretti		
4	Solofra	Pelli, cuoio e calzature	calzaturiero di Grumo Nevano – Aversa – Trentola Ducenta	Pelli, cuoio e calzature	
5	Apice	Tessile e abbigliamento	conciario di Solofra	Pelli, cuoio e calzature	
6	San Marco dei Cavoti	Tessile e abbigliamento	tessile di Calitri	Tessile e abbigliamento	
7	Sant'Agata de' Goti	Tessile e abbigliamento	tessile di Sant'Agata dei Goti – Casapulla	Tessile e abbigliamento	
8			tessile di San Giuseppe Vesuviano	Tessile e abbigliamento	
9			tessile di San Marco dei Cavoti	Tessile e abbigliamento	
Emilia Romagna					
1	Langhirano	Alimentari	agroalimentare di Parma Langhirano	Alimentari	
2	Lugo	Alimentari	del mobile di Forlì	Beni per la casa	
3	Villa Minozzo	Beni per la casa	della ceramica di Faenza	Beni per la casa	
4	Faenza	Beni per la casa	ceramico di Sassuolo	Beni per la casa	
5	Forlì	Beni per la casa	biomedicale di Mirandola	Meccanica	
6	Fiorenzuola D'Arda	Meccanica	motoristico di Bologna	Meccanica	
7	Guastalla	Meccanica	agricolo-meccanico di Cento	Meccanica	
8	Reggio nell'Emilia	Meccanica	calzaturiero di Fusignano e Bagnacavallo	Pelli, cuoio e calzature	
9	Mirandola	Meccanica	calzaturiero di San Mauro in Pascoli	Pelli, cuoio e calzature	
10	Modena	Meccanica	tessile di Carpi	Tessile e abbigliamento	
11	Argenta	Meccanica	turistico di Rimini	Turismo	
12	Rocca San Casciano	Meccanica			
13	Carpi	Tessile e abbigliamento			

Regioni	Istat		Distretti Italiani		Settore
	Distretti	Industria principale	Distretti		
Friuli Venezia Giulia					
1	Ampezzo	Meccanica	del coltello		Beni per la casa
2	Maniago	Meccanica	del mobile		Beni per la casa
3	Pordenone	Beni per la casa	alimentare di San Daniele della sedia della Pietra piacentina		Alimentari Beni per la casa Pietra e marmo
Lazio					
1	Civita Castellana	Beni per la casa	aeronautico, aerospaziale, aeroportuale		Ict
2	Sora	Cartotecnica	della ceramica di Civita Castellana della pietra dei Monti Ausoni – Tiburtina dell'abbigliamento della Valle del Liri		Ceramica Pietra e marmo Tessile e abbigliamento
Liguria					
1			della cantieristica, nautica, meccanica di La Spezia		Meccanica
2			dell'elettronica di Genova		Elettronica
3			agroalimentare di Imperia		Agroalimentare
4			dei mezzi di trasporto di Savona		Mezzi di trasporto
5			del vetro e della ceramica di Savona		Beni per la casa
6			agricolo florovivaistico del ponente della lavorazione della pietra di Tigullio		Agroalimentare Pietra e marmo
7					
Lombardia					
1	Busto Arsizio	Tessile e abbigliamento	del mobile della Brianza		Beni per la casa

Regioni	Istat		Distretti Italiani	
	Distretti	Industria principale	Distretti	Settore
2	Como	Tessile e abbigliamento	del groccatolo di Canneto sull'Oglio	Giocattoli
3	Morbegno	Alimentari	della calzetteria di Castel Goffredo	Tessile e abbigliamento
4	Seregno	Beni per la casa	dell'elettronica dell'est milanese	Elettronica
5	Bergamo	Meccanica	dell'abbigliamento gallaratese	Tessile e abbigliamento
6	Clusone	Tessile e abbigliamento	del bottone di Grumello del Monte	Bottone
7	Vilminore di Scalve	Meccanica	Metadistretto del design	Design
8	Zogno	Meccanica	dei metalli lecchese	Metalli
9	Brescia	Meccanica	tessile lecchese	Tessile e abbigliamento
10	Calvisano	Tessile e abbigliamento	Metadistretto della moda	Tessile e abbigliamento
11	Chiari	Gomma e plastica	della forbice di Premana	Beni per la casa
12	Darfo Boario Terme	Tessile e abbigliamento	della gomma di Sebino	Gomma e plastica
13	Lumezzane	Meccanica	serico comasco	Tessile e abbigliamento
14	Manerbio	Tessile e abbigliamento	agricolo di Sermide	Agroalimentare
15	Orzinuovi	Tessile e abbigliamento	della meccanica della valle dell'Arno	Meccanica
16	Salo'	Meccanica	del ferro delle valli Bresciane	Metalli
17	Vestone	Meccanica	tessile della Val Seriana	Tessile e abbigliamento
18	Robbio	Gomma e plastica	del legno viadanese-casalasco	Legno
19	Sannazzaro de' Burgondi	Oref./strum musicali	meccano-calzaturiero di Vigevano	Meccanica e Calzature
20	Vigevano	Meccanica		
21	Castelleone	Meccanica		
22	Crema	Meccanica		
23	Castiglione delle Stiviere	Tessile e abbigliamento		
24	Poggio Rusco	Tessile e abbigliamento		
25	Viadana	Beni per la casa		

Regioni	Istat		Distretti Italiani	
	Distretti	Industria principale	Distretti	Settore
26	Lecco	Meccanica		
27	Premana	Meccanica		
Marche				
1	Cagli	Tessile e abbigliamento	degli strumenti musicali di Castelfidardo – Loreto – Recanati	Strumenti musicali
2	Fano	Beni per la casa	degli elettrodomestici di Fabriano	Elettronica
3	Novafeltria	Meccanica	calzaturiero di Fermo	Tessile e abbigliamento
4	Pergola	Meccanica	del mobile di Pesaro	Beni per la casa
5	Pesaro	Beni per la casa	agroindustriale di San Benedetto del Tronto	Agroalimentare
6	Piandimeleto	Beni per la casa	del cappello	Tessile e abbigliamento
7	Sant'Angelo in Vado	Tessile e abbigliamento		
8	Sassocorvaro	Beni per la casa		
9	Urbino	Beni per la casa		
10	Arcevia	Pelli, cuoio e calzature		
11	Filottrano	Tessile e abbigliamento		
12	Jesi	Meccanica		
13	Senigallia	Tessile e abbigliamento		
14	Civitanova Marche	Pelli, cuoio e calzature		
15	Mogliano	Tessile e abbigliamento		
16	Recanati	Oref./strum musicali		
17	San Severino Marche	Cartotecnica		
18	Sarnano	Pelli, cuoio e calzature		
19	Tolentino	Pelli, cuoio e calzature		

Regioni	Istat			Distretti Italiani	Settore
	Distretti	Industria principale	Distretti		
20	Treia	Beni per la casa			
21	Ascoli Piceno	Tessile e abbigliamento			
22	Fermo	Pelli, cuoio e calzature			
23	Montegiorgio	Pelli, cuoio e calzature			
24	Montegranaro	Pelli, cuoio e calzature			
25	Monte San Pietrangeli	Pelli, cuoio e calzature			
26	Offida	Pelli, cuoio e calzature			
27	San Benedetto del Tronto	Pelli, cuoio e calzature			
Molise					
1	Montenero di Bisaccia	Tessile e abbigliamento	dell'abbigliamento di Triveneto e	Riccia	Tessile e abbigliamento
2	Trivento	Tessile e abbigliamento			
Piemonte					
1	Rivarolo Canavese	Meccanica	laniero di Biella		Tessile e abbigliamento
2	Borghesio	Tessile e abbigliamento	tessile di Chieri – Coccoato		Tessile e abbigliamento
3	Borgomanero	Meccanica	della rubinetteria di Cusio – Valsesia		Beni per la casa
4	Cortemilia	Alimentari	agroalimentare di La Morra		Agroalimentare
5	Doghiani	Beni per la casa	tessile di Oleggio – Varallo Pombia		Tessile e abbigliamento
6	Saluzzo	Alimentari	del metallo di Pianezza – Pinerolo		Metalli
7	Santo Stefano Belbo	Alimentari	del vino di Santo Stefano Belbo		Agroalimentare
8	Canelli	Meccanica	orafa di Valenza Po		Oreficerie
9	Alessandria	Oref./strum musicali	dei casalinghi di Verbano – Cusio – Ossola		Beni per la casa
10	Ovada	Meccanica			
11	Biella	Tessile e abbigliamento			

Regioni	Istat		Distretti Italiani		Settore
	Distretti	Industria principale	Distretti		
12	Omevna	Meccanica			
Puglia					
1	Altamura	Beni per la casa	calzaturiero di Barletta		Pelli, cuoio e calzature
2	Barletta	Pelli, cuoio e calzature	calzaturiero di Casarano		Pelli, cuoio e calzature
3	Corato	Tessile e abbigliamento			
4	Ceglie Messapica	Tessile e abbigliamento			
5	Alessano	Tessile e abbigliamento			
6	Presicce	Tessile e abbigliamento			
7	Taviano	Tessile e abbigliamento			
8	Veglie	Tessile e abbigliamento			
Sardegna					
1	Calangianus	Beni per la casa	del pecorino		Agroalimentare
2			del granito di Gallura		Pietra e marmo
3			del marmo di Orosei		Pietra e marmo
4			del sughero di Calangianus – Tempio Pausania		Legno
5			del tappeto di Samugheo		Tessile e abbigliamento
Sicilia					
1	Custonaci	Beni per la casa	della ceramica di Caltagirone		Ceramica
2	Sinagra	Tessile e abbigliamento	della ceramica di Santo Stefano di Camastra		Ceramica
3			tecnologico Etna Valley		Tecnologico
4			produttivo della pesca di Mazara del Vallo		Pesca

Regioni	Istat			Distretti Italiani		Settore
	Distretti	Industria principale	Distretti	Distretti	Settore	
5			alimentare ortofrutticolo di Pachino		Agroalimentare	
6			tessile di Bronte		Tessile e abbigliamento	
Toscana						
1	Lucca	Cartotecnica	orofo di Arezzo		Oreficerie	
2	Pistoia	Tessile e abbigliamento	cartario di Capannoni		Cartotecnica	
3	Borgo San Lorenzo	Pelli, cuoio e calzature	del marmo di Carrara		Pietra e marmo	
4	Castelfiorentino	Pelli, cuoio e calzature	della pelle, cuoio e calzature di Castelfiorentino		Pelli, cuoio e calzature	
5	Empoli	Tessile e abbigliamento	dell'abbigliamento di Empoli		Tessile e abbigliamento	
6	Santa Croce sull'Arno	Pelli, cuoio e calzature	calzaturiero di Lucca		Pelli, cuoio e calzature	
7	Arezzo	Oref./strum musicali	del mobile di Poggibonsi		Beni per la casa	
8	Bibbiena	Beni per la casa	tessile di Prato		Tessile e abbigliamento	
9	Cortona	Oref./strum musicali	conciario e calzaturiero di Santa Croce sull'Arno		Pelli, cuoio e calzature	
10	Pieve Santo Stefano	Tessile e abbigliamento	della pelle, cuoio e calzature di Valdarno superiore		Pelli, cuoio e calzature	
11	Sansepolcro	Tessile e abbigliamento	calzaturiero di Valdimevole		Pelli, cuoio e calzature	
12	Piancastagnaio	Pelli, cuoio e calzature				
13	Poggibonsi	Beni per la casa				
14	Sinalunga	Beni per la casa				
15	Prato	Tessile e abbigliamento				
Trentino-A.A.						
1	Ala	Alimentari	del porfido della Val di Cembra		Pietra e marmo	

Regioni	Istat			Distretti Italiani	
	Distretti	Industria principale	Distretti	Distretti	Settore
2	Borgo Valsugana	Beni per la casa			
3	Rovereto	Meccanica			
4	Storo	Meccanica			
Umbria					
1	Assisi	Tessile e abbigliamento	del ricamo di Assisi		Tessile e abbigliamento
2	Città di Castello	Cartotecnica	della grafica-cartotecnica di Città di Castello - San Giustino		Cartotecnica
3	Marsciano	Beni per la casa	della ceramica di Deruta		Ceramica
4	Todi	Meccanica	dell'arredamento e metalmeccanica di Marciano		Meccanica
5	Umbertide	Tessile e abbigliamento			
Veneto					
1	Bovolone	Beni per la casa	argentiero		Oreficerie
2	Grezzana	Beni per la casa	del mobile classico della pianura veneta		Beni per la casa
3	Legnago	Beni per la casa	del mobile d'arte di Bassano		Beni per la casa
4	San Bonifacio	Meccanica	dell'occhiale di Belluno		Occhiale
5	San Giovanni Lupatone	Pelli, cuoio e calzature	Veneto dei Beni Culturali		Beni culturali
6	Arzignano	Pelli, cuoio e calzature	calzaturiero veronese		Pelli, cuoio e calzature
7	Bassano del Grappa	Beni per la casa	provinciale della cantieristica nautica veneziana		Meccanica
8	Schio	Meccanica	del grafico-cartario veronese		Cartotecnica
9	Thiene	Tessile e abbigliamento	della ceramica terracotta		Ceramica
10	Vicenza	Oref./strum musicali	vicentino della concia		Pelli, cuoio e calzature

Regioni	Istat		Distretti Italiani		Settore
	Distretti	Industria principale	Distretti	Settore	
11	Auronzo di Cadore	Meccanica	ittico della Provincia di Rovigo	Pesca	
12	Feltre	Meccanica	delle attrezzature alberghiere	Attrezzature alberghiere	
13	Pieve di Cadore	Meccanica	del prosecco DOC	Agroalimentare	
14	Castelfranco Veneto	Tessile e abbigliamento	trevigiano della bioedilizia	Bioedilizia	
15	Conegliano	Beni per la casa	regionale della gomma e materie plastiche	Gomma e plastica	
16	Montebelluna	Pelli, cuoio e calzature	della meccanica e della subfornitura	Meccanica	
17	Pieve di Soligo	Beni per la casa	sistema moda	Tessile e abbigliamento	
18	Portogruaro	Beni per la casa	turistico del Garda	Turismo	
19	Este	Tessile e abbigliamento	della giostra	Giostra	
20	Montagnana	Beni per la casa	dell'informatica e del tecnologico avanzato	Ict	
21	Adria	Tessile e abbigliamento	lattiero-caseario	Agroalimentare	
22	Badia Polesine	Tessile e abbigliamento	padovano della logistica	Logistica	
23			della mecatronica	Meccanica	
24			dello Sportssystem di Montebelluna	Pelli, cuoio e calzature	
25			del vetro artistico di Murano	Beni per la casa	
26			trevigiano del legno arredo	Beni per la casa	
27			orafa vicentino	Oreficerie	
28			ortofrutticolo	Agroalimentare	
29			del packaging	Imballaggio	
30			della portualità, intermodalità e logistica province di VE e TV	Logistica	
31			logistico veronese	Logistica	
32			del condizionamento e della refrigerazione industriale	Meccanica	

Regioni	Istat		Distretti Italiani	
	Distretti	Industria principale	Distretti	Settore
33				Pelli, cuoio e calzature
34		calzaturiero del Brenta		Agroalimentare
35		agroittico di Venezia		Turismo
36		termale Euganeo		Meccanica
37		della termomeccanica – Veneto clima turistico delle province di VE, RO, TV, VI		Turismo
38		del marmo e delle pietre		Pietra e marmo
39		dell'abbigliamento		Tessile e abbigliamento
40		del vino		Agroalimentare

Fonte: Distretti Italiani e Istat.

Riferimenti bibliografici

- Becattini G., 1979, "Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale", *Rivista di Economia e Politica Industriale*, vol. 5 (1): 7-21, gennaio-aprile.
- Becattini G., 2000, *Il distretto industriale, un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- Becchetti L., de Panizza A., Oropallo F., 2003, "Forma giuridica, export e performance dei distretti industriali: un'analisi empirica sull'universo delle imprese Italiane", *Rivista Italiana degli Economisti*, vol. 8 (2): 185-218.
- Cipollina S., Fortis M., Pizzonia G., 2006, "I Distretti Produttivi", *Il Sole 24Ore*, 21 marzo.
- Distretti Italiani, 2005, *Guida ai Distretti Italiani 2005/2006*, Montepulciano (Si), Le Balze.
- Garofoli G., 1999, "Sistemi locali di impresa e performance dell'impresa minore in Italia", in Traù F. (a cura di), *La questione dimensionale dell'industria italiana*, Bologna, Il Mulino.
- IPI - Istituto per la Promozione Industriale, 2001, *L'esperienza Italiana dei Distretti Industriali*, Roma, Ipi.
- Istat, 1996, *Rapporto annuale: la situazione economica del paese nel 1995*, Roma, Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato.
- Istat, 2001, *8° Censimento Generale dell'Industria e dei Servizi*, Roma, Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato.
- Sforzi F., Lorenzini F., 2001, "I Distretti industriali", in IPI, 2001.
- Signorini L.F. (a cura di), 2000, *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Corigliano Calabro (Cs), Meridiana Libri.
- Signorini L.F., Omiccioli M., 2001, "L'indagine della Banca d'Italia sui Distretti Industriali", in IPI.
- Tattara G. (a cura di), 2001, *Il piccolo che nasce dal grande. Le cento facce dei distretti industriali*, Milano, Franco Angeli.

CAPITOLO II

COMPETIZIONE E CO-OPERAZIONE NEI DISTRETTI
INDUSTRIALI

di Antonio Minniti

1. Introduzione

Nel dopoguerra, le regioni dell'Italia del Nord-Est hanno conosciuto il successo di un nuovo modello di sistema produttivo caratterizzato dal sorgere di distretti industriali, la cosiddetta *Terza Italia*¹.

Questo modello organizzativo fu caratterizzato dal raggruppamento di imprese principalmente di piccola e media misura (SME), concentrate nello spazio di piccole o medie aree urbane settorialmente specializzate². Tuttavia, l'Italia non è l'unico paese che ha conosciuto questo specifico tipo di organizzazione socio-economica e territoriale (vedi tabella 1); diverse regioni furono classificate come distretti, principalmente in ragione delle loro caratteristiche di agglomerazione che le rendevano simili alle regioni della *Terza Italia* (Piore e Sabel, 1984). I più noti esempi nell'America del Nord riguardano le regioni di Hollywood, Silicon Valley e Orange County (Hall e Markusen, 1985) anche se altre simili esperienze produttive sono state individuate ed analizzate (Porter, 1998). Nel Regno Unito, gli studiosi hanno individuato l'area tra Londra e Bristol; in Francia, Grenoble, Montpellier e Sophia-Antipolis; in Svezia, i distretti SME come Gnosjö; in Germania, Baden-Württemberg; alcune aree della Spagna e della Danimarca ed altre fuori l'Europa, come in Giappone (Friedman, 1988), e Messico (Schmitz, 1995; Rabellotti, 1997).

Gli economisti hanno analizzato questo fenomeno produttivo a partire da Marshall (1890); nel suo contributo intitolato *Principles of Economics*, l'autore sottolineò il vantaggio delle imprese ad essere vicine tra loro ed introdusse la nozione di prossimità geografica. Secondo Marshall, il beneficio della prossimità si origina dalla divisione spaziale del lavoro e da-

¹ Vedi Murray (1987) per una pregevole analisi del fenomeno della *Terza Italia*.

² I distretti industriali con imprese di piccola o media misura sono una peculiarità del settore manifatturiero italiano; esempi di distretti industriali includono il tessile e la moda nell'Italia del Centro-Nord (Paniccia, 1998).

gli effetti degli *spillovers* locali e consiste nella concentrazione, su una data area, di diverse imprese specializzate che hanno accesso allo stesso mercato del lavoro³. Le economie esterne sono localizzate, e le regioni dove esse sorgono prendono il nome di distretti industriali⁴. La successiva letteratura su questo argomento fu largamente ispirata dal concetto di distretto industriale introdotto da Marshall; in particolare, l'idea chiave degli scritti di Krugman (1991) e di molti altri autori successivi fu che quando l'attività produttiva è concentrata nella stessa area, le imprese beneficiano dalle esternalità positive di natura spaziale che si originano dalla vicinanza ad altre imprese. Queste esternalità, la cui intensità si riduce con la distanza, incoraggiano il processo di agglomerazione industriale⁵.

I contributi moderni della cosiddetta "Nuova Geografia Economica" (NEG) sottolineano l'importanza della prossimità geografica; in questi scritti si assume spesso che le imprese all'interno di un distretto siano raggruppate nello spazio per ottenere riduzioni di costo dall'accesso ad infrastrutture locali, macchinari specializzati e forza lavoro istruita. In un articolo recente, Venables (2006) fornisce una eccellente sintesi della letteratura della NEG. Secondo Venables, il tratto distintivo della NEG è il riconoscimento che la prossimità geografica stimola la produttività; questo è il meccanismo che dà luogo ai distretti industriali e contribuisce a spiegare la distribuzione diseguale delle attività economiche sul territorio. L'idea chiave dietro il processo di agglomerazione consiste nel fatto che configurazioni di attività economiche dense funzionano meglio rispetto a quelle frammentate. Il risparmio sui costi di trasporto e di commercio non rappresenta l'unico beneficio derivante dalla prossimità; infatti, come osservato da Venables, l'impatto economico della prossimità si esprime in una vasta gamma di economie di scala che sono associate all'addensamento delle attività economiche in una determinata area: la prossimità favorisce scambi più frequenti di idee durante il processo di produzione e migliora la comunicazione tra le imprese. A questo riguardo, Venables osserva che l'acquisizione dell'informazione, che è considerata come un bene pubblico impuro, è incoraggiata dalla concentrazione di agenti economici nello stesso spazio geografico⁶.

³ Il concetto di prossimità geografica è espresso dalla famosa dichiarazione di Marshall: "i segreti dell'industria sono nell'aria".

⁴ Marshall definisce il distretto industriale come un raggruppamento di imprese manifatturiere di piccole e media misura che beneficiano da economie esterne che sorgono dalla disponibilità di lavoro, servizi e macchinari specializzati.

⁵ A questo riguardo, Becattini (1990) fornisce una dettagliata analisi sulla nascita dei distretti industriali in Italia enfatizzando il ruolo delle economie esterne tra imprese vicine. Il lettore interessato può consultare Becattini (1986, 1987, e 1991) per maggiori dettagli.

⁶ Con riferimento all'articolo di Venables (2006), Ajassa (2006) osserva che in Italia la promozione della produttività avvenne attraverso lo sviluppo di economie di agglomerazione all'interno dei distretti industriali.

Tabella 1 - Evidenza di distretti industriali studiati in letteratura

Country	Industrial Districts
Australia	South Australia
Austria	Steiermark
Belgium	Southwest Flanders
China	Beijing, Hong Kong
Denmark	East and West Jutland, Herning-Ikast
Finland	Lahti
France	Le Choletais, Lyons, Grenoble, Montpellier, Sophia-Antipolis
Germany	Aachen, Baden-Württemberg, Lüneburg, Neckar-Alb, Reutlingen, Stuttgart
Italy	Bergamo, Carpi, Como, Emilia-Romagna, Lecco, Lombardia, Prato, Veneto, Vigevano
Japan	Seto
Mexico	Leon
Norway	Jaeren, Horten
Sweden	Gnosjö, Målerås, Söderhamn
Switzerland	Jura
United Kingdom	Cambridge, City of London, Bristol, East Midlands, Hertfordshire, Leicester, Nottingham, South Wales
United States	Central New York State, Denver, Pennsylvania, Hollywood, Silicon Valley, Orange County, Southern California, Western Massachusetts, Western New York State

Fonte: Morrison e Staber, 2000

L'importanza della prossimità per spiegare il sorgere dei fenomeni di agglomerazione economica è anche sottolineata dalla letteratura empirica sui distretti industriali; questa letteratura, suggerendo che i benefici provenienti dai legami tra imprese sono ampi, sottolinea che un importante guadagno dalla co-operazione nei distretti industriali riguarda l'esistenza degli *spillovers* di conoscenza. I distretti industriali, infatti, possono contribuire ad internalizzare queste esternalità (Katz, 1986; Weder e Grubel, 1993).

Quindi, sia i contributi empirici che quelli teorici riconoscono il ruolo cruciale che la prossimità geografica svolge per spiegare la concentrazione dell'attività produttiva delle imprese in una data localizzazione. Tuttavia, come osservato da Venables (2006), il legame tra produttività e prossimità non è l'unico elemento determinante della decisione di localizzazione delle imprese; in particolare, ci sono forze che muovono verso la direzione opposta a quella della prossimità. L'autore osserva che le localizzazioni di equilibrio sorgono dal bilancio tra due forze opposte: una forza di amplificazione che proviene dalla relazione tra produttività e prossimità ed

una forza di dispersione che si origina dalla rivalità delle imprese e dalla competizione sul mercato del prodotto.

Seguendo l'intuizione di Venables, nel presente articolo proponiamo un modello di distretto industriale che cerca di catturare il *trade-off* tra forze che spingono verso la concentrazione dell'attività economica e forze che muovono nella direzione opposta; nel nostro modello, infatti, le imprese co-operano e competono all'interno del distretto industriale⁷. Il beneficio di co-operare nei distretti industriali consiste nell'aver accesso ad infrastrutture comuni e nel poter spartire i costi fissi. Seguendo Torre e Gilly (2000), formalizziamo l'idea che piccole distanze geografiche facilitano la condivisione della conoscenza tacita assumendo che l'informazione circoli più facilmente all'interno di un perimetro ristretto e tenda ad essere diluita quando la distanza incrementa⁸. Brevi distanze geografiche, infatti, favoriscono il sorgere di interazioni faccia a faccia caratterizzate da un alto livello di ricchezza informativa. Per questo motivo, assumiamo che il costo di monitoraggio delle imprese all'interno del distretto sia una funzione crescente della dispersione delle imprese e della distanza tra la localizzazione dell'impresa ed il centro del distretto. Le imprese competono sotto il regime della competizione monopolistica ed affrontano un *trade-off* tra due effetti opposti. Quando le imprese sono più vicine tra loro, esse possono beneficiare dalla prossimità geografica, la quale riduce il costo legato all'attività di monitoraggio (un effetto simile al legame produttività-prossimità sottolineato da Venables). Tuttavia, una eccessiva prossimità può essere nociva alle imprese; infatti, i loro prodotti tendono ad essere più omogenei e perdono originalità (l'effetto della competizione sul mercato del prodotto)⁹.

Il nostro obiettivo di ricerca consiste nell'esplorare il *trade-off* tra forze di concentrazione e forze di dispersione al fine di spiegare il sorgere e la sostenibilità dei distretti industriali. Adottiamo una prospettiva di caratte-

⁷ È interessante osservare che il nostro modello fornisce indicazioni utili a spiegare il modo in cui il sistema produttivo italiano opera. Infatti, studi empirici basati sui distretti industriali nell'Italia del Nord e del Centro mostrano che i distretti SME unirono le loro risorse attraverso accordi flessibili di co-operazione; questo non esclude completamente l'aspetto competitivo tra le imprese. Per esempio, le imprese produttrici di ceramica in Emilia Romagna co-operavano nell'acquisto e nella ricerca dei materiali, e al tempo stesso competevano aggressivamente tra loro sul mercato.

⁸ Maggiore è la distanza tra gli attori economici, e più difficile è il trasferimento di forme tacite di conoscenza. Howells (2002) osserva che questo è anche vero per lo scambio e l'uso di conoscenza codificata, dal momento che la sua interpretazione richiede conoscenza tacita ed anche prossimità geografica.

⁹ Secondo Becattini (2004), la varietà e l'originalità dei prodotti contribuiscono a spiegare la performance e la durata di un distretto. Il successo di alcuni distretti industriali italiani orientati alle esportazioni è largamente dovuta al carattere distintivo dei loro prodotti; per esempio, l'industria locale tessile e dell'abbigliamento di Carpi è nota per l'originalità delle sue linee di produzione.

re normativo confrontando la configurazione industriale di equilibrio a quella ottimale. L'analisi di benessere del nostro modello suggerisce che in assenza di intervento pubblico le imprese tendono a localizzarsi troppo lontane dal baricentro del distretto al fine di rendere la competizione meno aspra e guadagnare in termini di originalità rispetto al resto del distretto. Inoltre, mostriamo che questa divergenza è maggiore in presenza di un numero ampio di piccole imprese¹⁰. Una implicazione diretta di questo risultato è che una politica che favorisce la prossimità delle imprese consente di incrementare il benessere. La nostra analisi, pertanto, suggerisce l'implementazione di interventi di politica pubblica volti ad incoraggiare la promozione di legami co-operativi tra imprese; questa conclusione diventa più rilevante in presenza di strutture di mercato ad elevata frammentazione, così come nel caso dei distretti industriali SME.

L'organizzazione dell'articolo è la seguente. Nel paragrafo 2, discutiamo alcuni contributi sui distretti industriali basati sul concetto di prossimità geografica che sono collegati al nostro articolo. Nel paragrafo 3, presentiamo la struttura teorica del modello. Nel paragrafo 4, determiniamo l'equilibrio del modello e discutiamo due condizioni che rendono il distretto industriale una stabile configurazione di equilibrio. Nel paragrafo 5, sviluppiamo un'analisi di benessere al fine di determinare la localizzazione spaziale ottimale delle imprese. Infine, nel paragrafo 6 presentiamo le nostre conclusioni. Tutti i calcoli del modello sono relegati in Appendice alla fine dell'articolo.

2. Letteratura collegata

In questo paragrafo, discutiamo brevemente due recenti articoli sui distretti industriali che sono caratterizzati da un processo di *cost-sharing* simile al nostro e che sono basati sull'idea che la prossimità geografica può facilitare il sorgere di fenomeni di agglomerazione.

Soubeyran e Thisse (1999) assumono che la conoscenza sia incorporata nei lavoratori che vivono all'interno di piccole aree geografiche e concentrano la loro attenzione sul processo di *learning-by-doing* che consente

¹⁰ In un recente articolo empirico, Cainelli *et al.* (2006) esplorano se i meccanismi tradizionali alla base delle economie di agglomerazione influenzano le strutture organizzative delle imprese. In particolare, gli autori confrontano gruppi di imprese in distretti industriali con quelli in aree che non includono distretti in termini di diversificazione di prodotto e concentrazione spaziale. Il nostro articolo è in qualche modo legato a questo contributo; infatti, l'obiettivo della nostra ricerca è di gettare luce su come forze di concentrazione e dispersione, che sono alla base del processo di agglomerazione, influenzano la configurazione di un distretto industriale. Tuttavia, il nostro approccio differisce da quello di Cainelli *et al.* (2006) perché noi proponiamo un'analisi teorica con un'analisi di tipo normativo.

alle stesse imprese di migliorare la loro produttività attraverso gli scambi di informazione. Gli autori assumono che la funzione di costo di un'impresa localizzata in un distretto sia una funzione decrescente del prodotto industriale accumulato in quel distretto.

In Soubeyran e Weber (2002), le imprese nel distretto sono collegate da vincoli istituzionali, culturali e tecnici che conducono alla creazione del capitale sociale¹¹. La prossimità geografica gioca un ruolo chiave per la nascita e la sostenibilità del capitale sociale nel distretto: essa, infatti, incrementa il livello di coordinamento, fiducia e apprendimento tra le imprese e le istituzioni all'interno del distretto attraverso uno scambio ripetuto di informazioni e contatti faccia a faccia. In questo contributo, tutte le imprese localizzate nello stesso distretto sono in grado di ridurre i loro costi di produzione attraverso gli *spillovers* provenienti dal capitale sociale; per implementare questa idea, gli autori assumono che il costo marginale di produzione di un'impresa si riduca di un fattore che dipende dal numero delle imprese presenti nello stesso distretto. Nel modello, un numero più ampio di imprese implica una distanza minore tra le stesse all'interno del distretto; questo conduce alla riduzione dei costi di produzione.

3. Il modello

3.1. La struttura di base

Consideriamo una economia popolata da $m+1$ imprese. Il distretto industriale è costituito da m imprese; in aggiunta, vi è un produttore, che prende il nome di impresa composita, la quale produce un bene composto che aggrega tutti gli altri beni prodotti nell'economia. Ogni impresa è monoprodotto, e nessun bene è prodotto da più di un'impresa. La distribuzione spaziale delle imprese avviene come in Salop (1979). Noi assumiamo, infatti, che le m imprese siano localizzate su un cerchio di raggio r , all'interno di un arco di lunghezza $a < \pi r$; questo implica il posizionamento di tutte le imprese sulla stessa metà del cerchio. Senza perdita di generalità, fissiamo l'origine delle ascisse curvilinee al centro di questo arco; pertanto, un'impresa generica i nel distretto è localizzata in corrispondenza dell'ascissa curvilinea $x_i \in [-a/2; a/2]$. L'impresa composita è localizzata al centro del cerchio; di conseguenza, la distanza tra tutte le imprese del distretto e l'impresa composita è pari al raggio r . Il grado di originalità di un bene nel distretto rispetto a tutti gli altri beni prodotti nell'economia

¹¹ Utilizzando le parole degli autori, il capitale sociale "rappresenta norme e valori che creano la struttura portante fabbrica della società, uniscono gli individui e le istituzioni insieme e costituiscono un legame necessario per il suo governo" (nostra traduzione da Soubeyran e Weber (2002), pagina 66).

è misurato dal parametro r . In figura 1, forniamo una rappresentazione del distretto industriale.

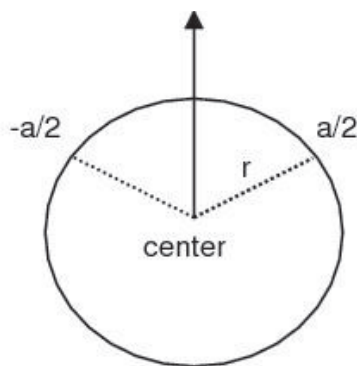


Figura 1 - Il distretto industriale

3.2. Il lato della domanda

I consumatori sono localizzati fuori dal cerchio e cercano di massimizzare la diversità dei prodotti acquistati. Poiché la diversità è misurata dalla distanza spaziale tra le imprese, le preferenze dei consumatori dipende solo dalla posizione spaziale delle imprese. La procedura per le scelte di consumo avviene nel modo seguente. In ciascun istante di tempo, il consumatore acquista solo una unità di qualche bene, con il primo bene che viene scelto casualmente. Poiché il consumatore cerca di massimizzare la diversità dei prodotti acquistati, assumiamo che, dopo il primo acquisto, ciascun prodotto sia comperato con una probabilità che è proporzionale alla distanza spaziale tra l'impresa che lo produce e l'impresa che produce l'ultimo bene acquistato dal consumatore; in ciascun istante di tempo, questo processo di consumo è ripetuto.

Nell'analisi che segue, consideriamo il caso di prodotti imperfetti sostituti. Più precisamente, prendiamo in esame la formulazione delle preferenze di tipo CES, in cui il consumo di ciascun bene è pesato da una funzione della localizzazione dell'impresa corrispondente all'interno del distretto:

$$U = \left[\sum_{i=0}^m q_i^{1-\theta} \left(\sum_{j=0}^m r(i, j) \right)^\theta \right]^{1/(1-\theta)}$$

dove q_i è la quantità consumata del prodotto i , $r(i, j)$ è la distanza tra le imprese i e j , e $\theta < 1$ è l'inverso dell'elasticità di sostituzione.

Denotando con Y il reddito totale dei consumatori, e p_i il prezzo del prodotto dell'impresa i , otteniamo la funzione di domanda per l'impresa i :

$$q_i = \frac{Y \sum_{j=0}^m r(i, j) p_i^{-1/\theta}}{\sum_{j,k=0}^m r(k, j) p_k^{(\theta-1)/\theta}}$$

In ciò che segue, al fine di mantenere l'analisi trattabile, assumiamo che il distretto industriale consista di un *continuum* di imprese di massa totale m . Denotando con f la funzione di densità delle imprese sul cerchio, e prendendo il bene composito come numerario (il suo prezzo è normalizzato ad 1), la funzione di domanda per l'impresa localizzata in x diviene:

$$q(x) = \frac{Y p(x)^{-1/\theta} \left[r + \int |x - \gamma| f(\gamma) d\gamma \right]}{mr + r \int p(\gamma)^{(\theta-1)/\theta} f(\gamma) d\gamma + \iint p(\gamma)^{(\theta-1)/\theta} |k - \gamma| f(k) f(\gamma) d\gamma dk} \quad (1)$$

Occorre osservare che, per derivare la precedente equazione, sfruttiamo il fatto che la distanza tra l'impresa composita ed ogni altra impresa all'interno del distretto è uguale ad r .

3.3. Il lato dell'offerta

L'impresa in x sostiene un costo di produzione variabile c , che è esogeno ed identico a quello di tutte le altre imprese, ed un costo fisso $C(x)$, che dipende dalla localizzazione spaziale. La funzione di costo è così pari a:

$$C(x) + cq$$

dove q è la quantità prodotta.

Quando le imprese non fanno parte del distretto industriale, il loro costo fisso è costante, ed è pari a $C(x) + C$. Al contrario, la co-operazione nel distretto industriale permette alle imprese di spartire i loro costi fissi. Tuttavia, la partecipazione ad un distretto industriale è costosa; a questo scopo, si può semplicemente pensare all'attività di coordinamento e di monitoraggio di un numero di imprese aventi accesso ad infrastrutture comuni nel distretto. La localizzazione spaziale delle imprese influenza l'attività di monitoraggio; a questo riguardo, distinguiamo due componenti di costo. La prima è comune a tutte le imprese nel distretto ed è legata alla dispersione delle stesse; formalizziamo questa idea assumendo che il costo di monitoraggio sostenuto dalle imprese si riduca al crescere della distanza tra le stesse. Più precisamente, assumiamo che questa componente di co-

sto sia proporzionale al costo fisso, C , e alla varianza della localizzazione delle imprese, Var ; questa, che è considerata come indice della dispersione delle imprese, è pari a:

$$Var = \int (y - \bar{y})^2 f(y) dy$$

la quale eguaglia $\int y^2 f(y) dy$ dal momento che \bar{y} è il baricentro delle imprese nel distretto e l'origine delle ascisse curvilinee è fissata al centro dell'arco, $y=0$.

La seconda componente del costo relativo alla partecipazione ad un distretto industriale è specifico dell'impresa e dipende dalla localizzazione dell'impresa presa in esame; assumiamo che questa componente sia proporzionale al costo fisso, C , e al quadrato della distanza tra la localizzazione dell'impresa ed il baricentro del distretto.

Questo implica che il costo fisso effettivo affrontato da un'impresa localizzata in x , $C_{dis}(x)$, sia uguale a:

$$C_{dis}(x) = C \left(t \int y^2 f(y) dy + kx^2 + \frac{1}{m} \right) \quad (2)$$

dove t e k sono costanti positive.

Per semplificare l'algebra, nella parte rimanente dell'articolo, concentriamo l'attenzione sulla distribuzione uniforme; più precisamente, assumiamo che la funzione $f(x)$ sia uguale a $f/2$ sul supporto $[-m/f, m/f]$ e zero altrimenti. Questo significa che la lunghezza del distretto diviene pari a $a=2m/f$ ed il costo fisso effettivo affrontato da un'impresa in x , $C_{dis}(x)$, può essere scritto come¹²:

$$C_{dis}(x) = C \left(\frac{m^3 t}{3 f^2} + kx^2 + \frac{1}{m} \right) \quad (3)$$

Il lettore può osservare che più vicina è l'impresa a tutte le altre (e più elevata è la densità), e minore è il costo fisso da sostenere.

3.4. La profittabilità del distretto industriale

Poiché C è un costo fisso di un'impresa che decide di non far parte al distretto, confrontiamo ora C al costo fisso effettivo affrontato da un'impresa localizzata in x all'interno del distretto, $C_{dis}(x)$, per ogni localizzazione $x \in [-m/f, m/f]$; in tale modo, determiniamo la condizione che permette

¹² Vedi l'Appendice A.1 per maggiori dettagli.

al distretto di essere praticabile. Poiché più centrale è l'impresa e minore è il suo costo, occorre confrontare C al costo fisso di un'impresa localizzata agli estremi del supporto $[-m/f, m/f]$. A tale riguardo, otteniamo che $C > C_{dis}(m/f)$ se e solo se:

$$f > \sqrt{\frac{m^3(3k+mt)}{3(m-1)}} \quad (4)$$

Questo significa che la densità delle imprese deve essere ampia a sufficienza per garantire che tutte le imprese facciano parte al distretto. È interessante osservare che incrementi nelle componenti di costo, k e t , riducono la profittabilità di un distretto e, quindi, rendono la condizione (4) più stringente. Nell'analisi che segue, assumiamo che la condizione (4) sia sempre soddisfatta.

3.5. Competizione all'interno del distretto industriale

Le imprese nel distretto industriale competono secondo il regime della competizione monopolistica. La formulazione CES garantisce un prezzo uguale tra le imprese con un *mark-up* costante. Usando l'equazione (1), il prezzo ottimale assume la forma usuale:

$$p = \frac{1}{(1-\theta)^c}$$

Quando la distribuzione delle imprese è uniforme, la domanda di un'impresa localizzata in x diviene¹³:

$$q(x) = Y \frac{3[m^2 + f(2r + fx^2)]}{4m^3 + 6fmr(p + p^{1/\theta})} \quad (5)$$

e i suoi profitti possono essere scritti come:

$$\pi(x) = Y \frac{3[m^2 + f(2r + fx^2)]}{4m^3 + 6fmr(p + p^{1/\theta})} (p - c) - C \left(\frac{m^3 t}{3f^2} + kx^2 + \frac{1}{m} \right) \quad (6)$$

¹³ I dettagli di questi calcoli sono forniti nell'Appendice A.2.

4. Equilibrio

Ora, rivolgiamo la nostra attenzione alla scelta della localizzazione delle imprese sul cerchio. A questo riguardo, è importante osservare che ciascuna impresa affronta un *trade-off* tra la possibilità di incrementare le vendite e guadagnare in originalità muovendosi lontano dal centro del distretto, e l'incentivo ad avere costi fissi più bassi muovendosi verso il centro del distretto. Dato questo *trade-off*, è interessante investigare quali condizioni debbano essere soddisfatte per avere una configurazione stabile per il distretto industriale. A questo scopo, richiediamo dapprima che nessuna impresa abbia un incentivo a cambiare la sua localizzazione all'interno del distretto; questo implica che i profitti debbano essere gli stessi per tutte le imprese localizzate nel distretto indipendentemente dalla localizzazione scelta. Inoltre, verifichiamo se qualche impresa abbia un incentivo a localizzarsi fuori dal distretto. Le due condizioni sono esaminate separatamente.

Prima condizione di stabilità

Dall'equazione (6), otteniamo che l'impresa localizzata nel baricentro del distretto realizza i profitti più elevati quando

$$C > \frac{3f^2(p-c)Y}{2km[2m^2 + 3fr(p + p^{1/\theta})]}$$

Nel caso opposto, le imprese periferiche sono più profittevoli. Lo stesso livello di profitti all'interno del distretto si realizza quando¹⁴:

$$C = \frac{3f^2(p-c)Y}{2km[2m^2 + 3fr(p + p^{1/\theta})]} \quad (7)$$

Possiamo risolvere l'equazione (7) per f e questo dà il livello di equilibrio della densità delle imprese:

$$\bar{f} = \frac{6Ckm(p + p^{1/\theta})r + \sqrt{[6Ckm(p + p^{1/\theta})]^2 + 48Ckm^3Y(p-c)}}{6(p-c)Y} \quad (8)$$

¹⁴ Questa equazione è ottenuta semplicemente eguagliando i profitti di un'impresa localizzata al centro ai profitti realizzati da un'impresa periferica.

Per discutere la stabilità della configurazione delle imprese all'interno del distretto, consideriamo una situazione in cui $f > \bar{f}$. In corrispondenza di questo caso, le imprese periferiche realizzano maggiori profitti rispetto alle imprese localizzate al centro. Osservando una tale situazione, gli agenti realizzano che possono ottenere profitti più elevati cambiando la loro localizzazione; questo dà luogo ad un processo di aggiustamento che termina solo quando un nuovo equilibrio è raggiunto. Un processo opposto avviene quando $f < \bar{f}$.

Ora, possiamo utilizzare l'equazione (8) per mostrare quali siano effetti prodotti da variazioni in alcuni parametri esogeni del modello sulla densità delle imprese nel distretto. Questi risultati sono sintetizzati nella Proposizione seguente:

Proposizione 1: La densità delle imprese nel distretto è negativamente influenzata dalla capacità del mercato, Y , e positivamente influenzata dal costo fisso, C , e dal grado di originalità dei beni nel distretto, r .

Dimostrazione: Questi esercizi di statica comparata sono svolti calcolando la derivata di \bar{f} rispetto a Y , C ed r .

È interessante soffermarsi un attimo su questi risultati. Come osservato precedentemente, r misura la distanza tra tutte le imprese del distretto e l'impresa composita; la Proposizione 1 stabilisce che le imprese diventano più vicine tra loro (la densità delle imprese \bar{f} incrementa) quando il carattere distintivo del distretto rispetto a tutti gli altri beni prodotti nell'economia, r , diventa più accentuato. La ragione è che la competizione tra le imprese è diluita dall'incremento dell'originalità dei prodotti distrettuali; le imprese beneficiano dai vantaggi derivanti dalla localizzazione e tendono a posizionarsi non troppo lontano dal centro del distretto. È anche importante osservare che la Proposizione 1 afferma che la densità delle imprese \bar{f} si riduce quando il potenziale del mercato relativo Y/C incrementa; intuitivamente, quando la capacità del mercato, Y , rispetto al costo fisso, C , è ampia, le imprese tendono a favorire l'originalità dei loro prodotti perché diventa meno importante essere vicine per trarre beneficio dal processo di *cost-sharing*.

Seconda condizione di stabilità

È necessario verificare che nessuna impresa abbia un incentivo a localizzarsi fuori dal distretto. Risolvendo l'equazione (7) per Y e inserendo questo dentro l'equazione (6), possiamo scrivere i profitti delle imprese in equilibrio come:

$$\bar{\pi} = C \left(\frac{km^2}{f^2} - \frac{1}{m} + 2 \frac{kr}{f} - \frac{m^3 t}{3f^2} \right) \quad (9)$$

Questo rappresenta il livello comune di profitti che tutte le imprese realizzano nel distretto. Nell'analisi che segue, assumiamo che π sia non negativo.

Se un'impresa decide di localizzarsi in λ che è fuori dal distretto, i suoi profitti diventano:

$$\pi = C \left(\frac{2km}{f} \lambda - k\lambda^2 - \frac{1}{m} + 2 \frac{kr}{f} - \frac{m^3 t}{3f^2} \right)$$

Massimizzando π rispetto a λ dà $\lambda_{\max} = m/f$; questo significa che il massimo livello di profitti è realizzato al confine del distretto ed è, quindi, uguale a $\bar{\pi}$. L'implicazione diretta di questo risultato è che un'impresa all'interno del distretto non trova profittevole posizionarsi fuori dall'arco.

È interessante osservare che, imponendo la prima condizione di stabilità (profitti uguali per tutte le imprese all'interno del distretto), la seconda condizione di stabilità (incentivo nullo ad operare fuori dal distretto) è anche soddisfatta e possiamo concludere che il distretto industriale è una configurazione di equilibrio stabile.

5. Analisi di benessere

Infine, rivolgiamo la nostra attenzione alla configurazione industriale in corrispondenza della quale vi è un bilancio ottimale tra la competizione e la co-operazione; a questo fine, deriviamo il livello di densità delle imprese che massimizza i profitti totali. Nel fare questo, integriamo l'equazione (6) sull'intero range di imprese per ottenere¹⁵:

$$\Pi = Y \frac{2m^2 + 3fr}{2m^2 + 3fr(p + p^{1/\theta})} (p - c) - C \frac{3f^2 + m^3(k + mt)}{3f^2} \quad (10)$$

che rappresenta il valore dei profitti totali all'interno del distretto. Differenziando Π rispetto a f dà:

$$\frac{\partial \Pi}{\partial f} = \frac{2Cm^3(k + mt)}{3f^3} - \frac{6m^2(p - c)(p + p^{1/\theta} - 1)rY}{[2m^2 + 3f(p + p^{1/\theta})r]^2}$$

¹⁵ Maggiori dettagli sono forniti nell'Appendice A.3.

La condizione di primo ordine del problema di massimizzazione dei profitti totali è data da $\partial\Pi/\partial f = 0$. A causa dell'algebra, non è possibile ottenere una soluzione analitica per il livello della densità delle imprese che massimizza Π, f_{opt} . Pertanto, non possiamo effettuare un confronto diretto tra \bar{f} e f_{opt} . Comunque, effettuando simulazioni numeriche, troviamo che il livello di densità delle imprese che massimizza i profitti totali è maggiore del livello di equilibrio della densità delle imprese. Un'analisi di sensitività mostra che i risultati delle simulazioni numeriche sono robusti. In particolare, consideriamo variazioni della capacità del mercato Y , e del costo fisso C ; in tutte queste simulazioni, troviamo che $f_{opt} > \bar{f}$. In aggiunta, osserviamo che un incremento nel numero delle imprese rende più ampio il divario tra f_{opt} e \bar{f} ; questo significa che più frammentata è la struttura di mercato e maggiore è la deviazione della configurazione di equilibrio rispetto a quella ottimale¹⁶.

Questi risultati sono sintetizzati nella seguente Proposizione:

Proposizione 2: Il livello ottimale della densità delle imprese è maggiore rispetto a quello di equilibrio; le imprese tendono a localizzarsi troppo lontane tra loro all'interno del distretto industriale. La differenza tra la configurazione di equilibrio e quella ottimale è crescente nel numero delle imprese.

L'intuizione dietro questo risultato può essere ottenuta osservando che, stando vicine tra loro, le imprese possono far fronte ad un costo fisso più basso (vedi l'equazione (3)); dal punto di vista dell'impresa individuale, un'agente tende a localizzarsi troppo lontano dal baricentro dell'arco al fine di guadagnare in termini di originalità rispetto al resto del distretto. Il nostro modello suggerisce pertanto che interventi di politica pubblica debbano essere diretti a rafforzare la co-operazione tra le imprese all'interno dei distretti industriali caratterizzati dalla presenza di piccole e medie imprese. La ragione è che, specialmente in presenza di un grande numero di piccole imprese (strutture di mercato frammentate), le imprese operano in maniera miope creando externalità negative alle altre dal momento che il costo di monitorare le attività di produzione dipende dalla localizzazione di tutte le imprese all'interno del distretto. Quindi, nel nostro modello una condizione affinché i mercati diano luogo a risultati Pareto ottimali non è soddisfatta per la presenza di effetti esterni. Questo chiaramente giustifica l'intervento pubblico.

Il nostro risultato è in linea con il recente orientamento di politica pubblica in favore del sorgere di legami di co-operazione tra imprese nei distretti industriali SME. A questo riguardo, osserviamo che la letteratura sui distretti industriali sottolinea il forte legame esistente tra la prossimità

¹⁶ Tutte queste simulazioni numeriche sono fornite nell'Appendice A.4.

e la co-operazione tra imprese. Per esempio, secondo Maskell *et al.* (1998), la prossimità spaziale diviene sempre più importante quando il grado di informazione trasferita nelle relazioni tra imprese incrementa; secondo Casson (2000), invece, la prossimità geografica promuove contatti faccia a faccia e legami tra imprese. Pertanto, la nostra analisi, mostrando che la configurazione di equilibrio realizza un livello di prossimità tra imprese troppo basso, suggerisce che in assenza di intervento pubblico il livello di co-operazione è insufficiente; questa conclusione rappresenta il supporto teorico ai crescenti tentativi dei *policy makers* locali ad incoraggiare la co-operazione all'interno dei distretti SME.

6. Osservazioni finali

In questo articolo, introduciamo la prossimità geografica e l'originalità dei prodotti, in un modello di distretto industriale. Nel nostro modello, un gruppo di imprese all'interno di un distretto industriale affronta un *trade-off* tra due effetti opposti. Quando le imprese si localizzano vicine tra loro, esse possono avere un più semplice accesso ad infrastrutture comuni e spartire i costi fissi. Tuttavia, questo può avvenire solo al prezzo di dover rinunciare all'originalità dei loro prodotti. È interessante osservare che questo *trade-off* è simile alla tensione tra competizione tra imprese e differenziazione del prodotto, che è alla base della letteratura di competizione spaziale ispirata da Hotelling (1929)¹⁷; questa letteratura, infatti, descrive il *trade-off* tra la competizione di imprese, che spinge le stesse a localizzarsi lontano al fine di ottenere maggiori spazi di vendita per i prodotti, e la ricerca di vantaggi derivanti dall'essere localizzati vicino ai clienti (vantaggio di mercato) o alle imprese rivali (esternalità positive).

Nell'articolo, il *trade-off* tra l'originalità dei prodotti e la prossimità geografica è cruciale per la successiva analisi di benessere; a questo riguardo, mostriamo che in assenza di intervento pubblico le imprese tendono a localizzarsi troppo lontane tra loro all'interno del distretto industriale. Questa conclusione, infine, è interessante alla luce del recente dibattito di politica pubblica sul supporto ai distretti SME.

Il modello sviluppato in questo articolo rimane ancora trattabile e può essere utilizzato per studiare altre interessanti questioni che meritano di essere ulteriormente approfondite. In questo articolo, per esempio, non prendiamo in esame l'attività di Ricerca e Sviluppo e, più in generale, l'innovazione tecnologica. L'evidenza empirica sui distretti industriali suggerisce che co-operando le piccole imprese possono raggiungere economie di scala e di varietà nell'attività di Ricerca e Sviluppo. Una questione, che

¹⁷ Vedi per esempio d'Aspremont *et al.* (1979).

pensiamo di affrontare in future ricerche, riguarda l'analisi di come attività di Ricerca e Sviluppo congiunte contribuiscano al processo di *cost-sharing* migliorando in questa maniera l'efficienza del processo innovativo.

Appendice

A.1 Derivazione dell'equazione (3)

Quando la distribuzione delle imprese è uniforme, la funzione $f(x)$ è uguale a $f/2$ sul supporto $[-m/f, m/f]$ e zero diversamente. Possiamo così scrivere che:

$$C_{dis}(x) = C \left(t \int_{-m/f}^{m/f} \frac{y^2 f}{2} dy + kx^2 + \frac{1}{m} \right)$$

Semplici calcoli conducono all'ottenimento dell'equazione (3).

A.2 Dettagli omissi nel calcolo della funzione di domanda (5)

Calcoliamo i termini $\int |x - y| f(y) dy$ e $\iint |k - y| f(k) f(y) dy dk$, che compaiono rispettivamente al numeratore ed al denominatore dell'equazione (1), quando la distribuzione delle imprese è uniforme. Si ottiene che:

$$\begin{aligned} & \int |x - y| f(y) dy \\ &= \int_{-m/f}^x (x - y) \frac{f}{2} dy + \int_x^{m/f} (y - x) \frac{f}{2} dy \\ &= \frac{m^2}{2f} + \frac{f}{2} x^2 \\ & \quad \text{e} \\ &= \iint |k - y| f(k) f(y) dy dk \\ &= \int_{-m/f}^{m/f} \left[\int_{-m/f}^k (k - y) \frac{f}{2} dy + \int_k^{m/f} (y - k) \frac{f}{2} dy \right] \frac{f}{2} dk \\ &= \frac{2m^3}{3f} \end{aligned}$$

Tabella 2 - Analisi di sensitività

Variando C				Variando Y				Variando m			
m	10	10	10	m	10	10	10	m	10	15	20
c	2	2	2	c	2	2	2	c	2	2	2
C	5	10	20	C	10	10	20	C	10	10	20
k	0.5	0.5	0.5	k	0.5	0.5	0.5	k	0.5	0.5	0.5
t	0.4	0.4	0.4	t	0.4	0.4	0.4	t	0.4	0.4	0.4
θ	0.8	0.8	0.8	θ	0.8	0.8	0.8	θ	0.8	0.8	0.8
r	1	1	1	r	1	1	1	r	1	1	1
Y	80	80	80	Y	40	80	100	Y	80	80	100
f_{opt}	13.92	24.43	44.96	f_{opt}	44.96	24.43	20.27	f_{opt}	24.43	53.25	93.14
\bar{f}	3.61	6.05	10.64	\bar{f}	10.64	6.05	5.10	\bar{f}	6.05	10.02	14.44

A.3 Derivazione dell'equazione (10)

Integriamo l'equazione (6) sull'intero *range* di imprese; questo dà:

$$\int_{-m/f}^{m/f} \left\{ Y \frac{3[m^2 + f(2r + fx^2)]}{4m^3 + 6fmr(p + p^{1/\theta})} (p - c) - C \left(\frac{m^3 t}{3f^2} + kx^2 + \frac{1}{m} \right) \right\} \frac{f}{2} dy$$

La soluzione di questo integrale fornisce il valore dei profitti totali nel distretto industriale.

A.4 Risultati della simulazione

Riportiamo ora alcuni risultati della simulazione riguardanti il confronto tra f_{opt} e \bar{f} . Come si può facilmente osservare, in tutti questi esempi $f_{opt} > \bar{f}$.

È interessante notare che un incremento nel numeratore rende più ampio il divario tra f_{opt} e \bar{f} . Questo significa che quando la struttura di mercato è molto frammentata, le imprese tendono a localizzarsi troppo lontane da tutte le altre.

Riferimenti bibliografici

- Ajassa G., 2006, "Editoriale", *Focus*, settimanale del Servizio Studi BNL, 31, 13 settembre.
- Becattini G., 1986, "Small Firms and Industrial Districts: The Experience of Italy", *Economia Internazionale*, vol. 39 (2-3-4): 98-103.

- Becattini G., 1987, *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.
- Becattini G., 1990, "The Marshallian Industrial District as A Socio-Economic Notion", in Pyke F., Becattini G., Sengenberger W. (a cura di), *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*, Ginevra, International Institute for Labour Studies, pp. 37-51.
- Becattini G., 1991, "I distretti industriali. La flessibilità produttiva", in Maruani M., Reynaud E., Romani C. (a cura di), *La flessibilità del lavoro in Italia*, Milano, Franco Angeli.
- Becattini G., 2004, *Industrial Districts*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Cainelli G., Iacobucci D., Morganti E., 2006, "Spatial Agglomeration and Business Groups: New Evidence from Italian Industrial Districts", *Regional Studies*, vol. 40 (5): 507-518.
- Casson M., 2000, *Enterprise and Leadership: Studies on Firms, Markets, and Networks*, Cheltenham, Edward Elgar.
- d'Aspremont C., Gabszewicz J., Thisse J.F., 1979, "On Hotelling's stability in competition", *Econometrica*, vol. 47 (5): 1145-1150.
- Friedman D., 1988, *The Misunderstood Miracles, Politics and Economic Decentralization in Japan*, Ithaca, Cornell University Press.
- Hall P., Markusen A., 1985, *Silicon Landscapes*, Boston, Allen Unwin.
- Hotelling H., 1929, "Stability in Competition", *Economic Journal*, vol. 39 (153): 41-57.
- Howells J.R.L., 2002, "Tacit Knowledge, Innovation and Economic Geography", *Urban Studies*, vol. 39 (5-6): 871-884.
- Katz M.L., 1986, "An Analysis of Cooperative Research and Development", *RAND Journal of Economics*, vol. 17 (4): 527-543.
- Krugman P., 1991, "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, vol. 99 (3): 483-499.
- Marshall A., 1890, *Principles of Economics*, The Royal Economic Society, Londra, Macmillan (ediz. 1961).
- Maskell P., Eskelinen H., Hannibalsson I., Malmberg A., Vatne E., 1998, *Competitiveness, Localised Learning and Regional Development: Specialisation and Prosperity in Small Open Economies*, Londra, Routledge.
- Morrison C., Staber U., 2000, "The Empirical Foundations of Industrial District Theory", in Holbrook J.A., Wolfe D.A. (a cura di), *Innovation, Institutions and Territory: Regional Innovation Systems in Canada*, Montreal, McGill-Queen's University Press.
- Murray F., 1987, "Flexible Specialization in the Third Italy", *Capital and Class*, 33: 84-95.
- 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 (4): 667-699.
- Piore M., Sabel C., 1984, *The Second Industrial Divide - Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books.
- Porter M., 1998, "Clusters and the New Economics of Competition", *Harvard Business Review*, vol. 76 (6): 77-90.

- Rabellotti R., 1997, *External Economics and Cooperation in Industrial Districts: a Comparison of Italy and Mexico*, Londra, Macmillan.
- Salop S.C., 1979, "Monopolistic Competition with Outside Goods", *Bell Journal of Economics*, vol. 10 (1): 141-156.
- Schmitz H., 1995, "Small Shoemakers and Fordist Giants: Tale of a Supercluster", *World Development*, vol. 23 (1): 9-28.
- Soubeyran A., Thisse J.F., 1999, "Learning-by-doing and the Development of Industrial Districts", *Journal of Urban Economics*, vol. 45 (1): 156-176.
- Soubeyran A., Weber S., 2002, "District Formation and Local Social Capital: A (Tacit) Co-opetition Approach", *Journal of Urban Economics*, vol. 52 (1): 65-92.
- Torre A., Gilly, J.P., 2000, "On the Analytical Dimension of Proximity Dynamics", *Regional Studies*, 34 (2): 169-180.
- Venables A., 2006, "Shifts in Economic Geography and their Causes", paper presentato al *2006 Jackson Hole Symposium*, disponibile nel sito www.kc.frb.org/PUBLICAT/SYMPOS/2006/pdf/venables.paper.0901.pdf.
- Weder R., Grubel H.G., 1993, "The New Growth Theory and Coasean Economics: Institutions to Capture Externalities", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 129 (3): 488-513.

PARTE SECONDA
PRODUTTIVITÀ E INNOVAZIONE

CAPITOLO III

PROCESSI DI RINNOVAMENTO NEI CLUSTER DI IMPRESE

di Roy Cerqueti e Giulia Rotundo

1. Introduzione

Il ruolo della tecnologia nelle imprese sta assumendo un peso sempre più rilevante: qualsiasi impresa, indipendentemente dalle sue dimensioni, deve modernizzare la propria tecnologia se vuole essere competitiva e rimanere sul mercato. Un esempio lampante è dato dalla velocità con cui si ripresenta il bisogno di adeguare le strutture informatiche: anche le imprese molto piccole necessitano di almeno un computer e l'utilizzo di nuovi software richiede il rinnovo del sistema hardware. Vi sono inoltre professioni basate su competenze che richiedono un continuo aggiornamento, come quelle legate al mondo giuridico, che non possono sottrarsi alla necessità di reperimento di informazioni tramite l'uso di computer, banche dati e sistemi di comunicazione veloci. Naturalmente, gli investimenti destinati al rinnovamento tecnologico sono più alti per gli stabilimenti industriali, i quali dovranno essere convertiti all'uso dei nuovi processi tecnologici, con un forte anticipo di capitale che può indurre alcune imprese a ritardare il proprio adeguamento. Per esaminare la struttura interna delle imprese facenti parte di un distretto, al fine di determinare quale possa essere il momento più opportuno per operare un rinnovamento tecnologico, cioè il tempo ottimale che massimizza i profitti, consideriamo la struttura interna delle imprese che costituiscono un distretto. Nel caso di Civita Castellana, si possono contare 50 imprese, di cui 15 di maggior rilievo¹. L'esame delle interrelazioni che avvengono entro il network economico che tiene insieme il distretto e l'analisi di sensitività operata sulla sua struttura gestionale interna ci portano a trarre indicazioni mirate all'aumento dei profitti. Nonostante la teoria di Schumpeter sottolinei l'importanza delle discontinuità tecnologiche nella storia dell'economia, vogliamo descrivere gli effetti che scaturiscono a livello globale dalla diffusione di tecnologia nell'insieme di imprese, dove in effetti la presenza di compo-

¹ Fonte: Censis, *VIII forum delle autonomie*, 1998.

menti diverse fa sì che non si possa parlare di un unico salto tecnologico. Il progresso tecnologico viene perciò configurato come un incremento continuo piuttosto che una serie di balzi in avanti. Nella prima fase della nostra analisi, i dati, derivanti da precedenti studi sulla distribuzione delle imprese per dimensione e per tecnologia adottata, vengono utilizzati per costruire un modello. Nel prossimo paragrafo viene offerta una rassegna dei risultati empirici riscontrabili in letteratura, ponendo attenzione ai limiti di validità della legge di Gibrat; nei paragrafi 3 e 4 viene costruito il modello, mentre nel paragrafo 5 viene individuato il tempo ottimale del rinnovamento tecnologico e vengono forniti alcuni risultati strutturali; nel paragrafo 6 la trattazione viene sintetizzata al fine di indicare possibili orientamenti di politica industriale per la struttura interna del distretto, che ne possano ottimizzare i profitti.

2. Distribuzione delle imprese per dimensione e tasso di crescita

Numerosi studi passati hanno evidenziato una distribuzione asimmetrica delle imprese per dimensione e perciò messo in dubbio la validità della legge di Gibrat sull'effetto proporzionale dei tassi di crescita, come spiegazione empirica della reale distribuzione delle imprese. La legge di Gibrat (nella sua accezione debole) afferma che l'aumento di dimensioni prevedibile per un'impresa in un dato periodo è proporzionale alla sua dimensione attuale e che il suo tasso di crescita è indipendente dalla dimensione. Sia S_t la dimensione di un'impresa al tempo T . Per ogni impresa, la legge di Gibrat afferma che

$$S_T = S_{T-1}(1 + g_T) \quad (1)$$

dove g_T è il tasso di crescita. Applicando la trasformazione logaritmica su entrambi i lati e replicando l'operazione a ritroso partendo dal tempo 0 con dimensione S_0 , si ottiene:

$$\log(S_T) = \sum_{i=1}^T \log(1 + g_i) + \log(S_0)$$

Nell'ipotesi che tutti i tassi di crescita abbiano una distribuzione indipendente, il logaritmo della dimensione delle imprese tende alla distribuzione lognormale per $T \rightarrow \infty$, cioè per spazi di tempo abbastanza lunghi.

La maggior parte della letteratura riguardante studi econometrici applicati alla dimensione delle imprese tende a mostrare i limiti del modello di Gibrat, proponendo distribuzioni diverse, più conformi ai dati empirici, sia per i tassi di crescita che per le dimensioni delle imprese. Le relative analisi differiscono tuttavia per le ipotesi di partenza e per i set di dati che vengono utilizzati, che sono comunque tratti in prevalenza dalle banche dati Census e COMPUSTAT. I dati Census offrono maggiori informa-

zioni per le piccole imprese, le quali hanno un'importanza fondamentale per cogliere effetti specifici delle dinamiche sociali. Il volume delle vendite viene usato come proxy della dimensione delle imprese; in alcuni studi, altri fattori fondamentali, quali gli attivi complessivi, le vendite totali e il numero di addetti, vengono adottati come variabili complementari che permettono di verificare la validità e la robustezza dei risultati. Questi studi presentano la distribuzione paretiana come valida alternativa alla distribuzione lognormale della dimensione delle imprese; non si tratta di un'argomentazione puramente accademica, in quanto l'asimmetria a destra indica che la maggioranza delle imprese ha dimensioni appena sotto la media, mentre vi sono pochissime imprese di vaste dimensioni e poche imprese di dimensioni molto piccole. Un quadro corretto della distribuzione delle imprese per dimensione permette di spiegare le diverse reazioni del mercato agli shock esterni, quali le catastrofi naturali, o l'influenza di fattori esogeni di natura economica su determinate industrie. Le simulazioni dei sistemi economici mostrano che, in presenza di dati con distribuzione lognormale, gli shock vengono assorbiti, mentre nel caso di distribuzione paretiana la correlazione interna al sistema può amplificare gli shock esterni e causare forti oscillazioni, se non il collasso dell'intero sistema (Delli Gatti *et al.*, in corso di pubblicazione). Questo tipo di analisi può contribuire sia ad un miglior indirizzo delle politiche di sviluppo economico sia alla determinazione della più alta capacità di adattamento ad eventi sfavorevoli (tasse, guerre, catastrofi naturali, ecc.), soglia oltre la quale il sistema crollerebbe. Nei prossimi due sottoparagrafi vengono sintetizzati i risultati degli studi di econometria sulla distribuzione delle imprese per dimensione, per passare poi all'esame del caso italiano.

2.1. *Analisi econometriche basate sulla legge di Gibrat*

Le imprese dei paesi industriali hanno dimensioni disomogenee, per cui è normale trovare situazioni in cui poche grandi imprese coesistono con una molteplicità di piccole imprese. La presenza di asimmetria a destra conferma sia la legge di Gibrat che la distribuzione paretiana.

Vi sono studi che mettono in discussione l'indipendenza fra tasso di crescita e dimensione. Hart e Oulton (1996) mostrano come l'ipotesi di distribuzione lognormale sia valida solo per le imprese del Regno Unito con più di otto addetti, mentre in uno studio successivo (1997) riscontrano fra le aziende inglesi una distribuzione per dimensione quasi lognormale, nonostante tale ipotesi non sia statisticamente accettabile. Test di validità di altre forme di distribuzione mostrano che quella paretiana si adatta meno bene della lognormale alla parte superiore. Secondo altri studi, la distribuzione lognormale è idonea a rappresentare i dati intorno alla parte centrale, ma non alle due code; vengono perciò sviluppati altri

insiemi di funzioni che comprendono la lognormalità fra i casi particolari e considerano invece come caso generale per le code il decadimento polinomiale. Il test di validità basato su argomenti di natura statistica permette tuttavia di trovare una forma di compromesso. La legge di Gibrat nella sua accezione debole può infatti accordarsi con la legge di potenza, ove si pongano ulteriori ipotesi. Un primo esempio è costituito dal modello di Simon (Delli Gatti *et al.*, in corso di pubblicazione), nel quale la legge di Gibrat viene integrata col processo di nascita delle imprese, risultandone una distribuzione di Levy. In base a particolari presupposti, quali la validità dei dettagli di bilancio, che sostengono la simmetria *time-reversal* dei tassi di crescita, si mostra che la legge di Gibrat e quella di Pareto-Zipf sono applicabili al caso di imprese le cui dimensioni superano una certa soglia (Fujiwara *et al.*, 2000). Questa proprietà non ha validità generale (Kertesz, 2003), ma poiché il comportamento delle grandi imprese è determinante per l'andamento di gran parte dell'economia, l'analisi è certamente utile ad indirizzare le politiche economiche a livello nazionale. I distretti costituiscono microcosmi in cui dominano le piccole e medie imprese, perciò le relative politiche di sviluppo dovranno differenziarsi rispetto a quelle basate sul comportamento tipico delle grandi imprese e richiedere analisi più approfondite.

2.2. Analisi econometriche basate sulla distribuzione paretiana

Gli istogrammi che rappresentano le dimensioni delle aziende hanno una forma asimmetrica che, almeno per alcuni set di dati, si mantiene nel tempo (Axtell, 2001), nonostante i movimenti demografici su larga scala della forza lavoro e i diffusi cambiamenti tecnologici. Come hanno mostrato analisi più dettagliate, l'asimmetria cresce nelle fasi di sviluppo economico e decresce in condizioni di recessione (Gaffeo, Gallegati e Palestrini, 2003), ponendosi perciò come indicatore dei cicli economici. Una caratteristica degna di nota è che la posizione delle singole imprese all'interno della distribuzione dipende dalla definizione di dimensione adottata, ma non dalla forma della distribuzione stessa. Un primo passo sarà perciò scegliere gli istogrammi che meglio rappresentino i dati. Mentre in lavori passati (Hart e Oulton, 1996 e 1997) veniva posta attenzione soprattutto all'ipotesi lognormale, i più recenti contributi forniscono prevalentemente risultati che richiamano la legge di potenza per le dimensioni delle imprese e la legge di Laplace per i tassi di crescita (Delli Gatti *et al.*, in corso di pubblicazione). Sia infatti S_0 la dimensione al tempo 0 e S_1 la dimensione al tempo 1. Dalla (1) si avrà che il tasso di crescita è uguale a

$$1 + g_0 = \frac{S_1}{S_0}.$$

Utilizzando l'approssimazione $\log(x+1) \approx x$ abbiamo che:

$$g_0 = \frac{S_1}{S_0} - 1 \approx \log\left(\frac{S_1}{S_0}\right) \approx \log(S-1) - \log(S_0) \quad (2)$$

È possibile dimostrare che il logaritmo di una variabile casuale paretiana segue una distribuzione esponenziale e che la differenza fra le due variabili casuali esponenziali corrisponde ad una distribuzione laplaciana. Il primo risultato può essere verificato ove si consideri la proprietà di monotonia della funzione logaritmica e la regola di trasformazione delle variabili casuali. Supponendo che X segua una distribuzione paretiana, con parametro, a è possibile derivare la distribuzione di probabilità di $Y = \log(X)$:

$$\Pr(Y \geq y) = \Pr(\log(X) \geq y) = \Pr(X \geq \exp(y)) \propto (\exp(y))^{-a} = \exp(-ay) \quad (3)$$

che è una distribuzione esponenziale con parametro a (*ibidem*). Il secondo risultato utilizza una metodologia matematica più complessa, che non riportiamo. Data questa relazione, la legge di Laplace per il tasso di crescita delle imprese dovrebbe derivare dalla legge di potenza per la dimensione delle imprese e non da quella della lognormalità, andando così a confutare le ipotesi di Gibrat. Pertanto, gli studi sulla legge di Laplace per il tasso di crescita delle imprese forniscono indirettamente risultati validi per la legge di Pareto sulle dimensioni delle imprese.

Un andamento congruo con la legge di potenza è riscontrabile anche per i parametri relativi ai paesi di maggior peso economico. I risultati dello studio condotto da Di Guilmi *et al.* (2003) possono essere interpretati in base alla considerazione che una quota sostanziale nella distribuzione del PIL mondiale riguarda paesi con uno stesso tasso di crescita medio, che è indipendente dalle dimensioni. Ponendo ulteriori ipotesi, relative ad esempio alla nascita e alla morte delle aziende, i risultati che ne derivano contraddicono di nuovo la legge di Gibrat. Ad esempio, come mostrato in Stanley *et al.* (1996) e in Amaral *et al.* (1997a e 1997b), la distribuzione del tasso di crescita delle imprese manifatturiere statunitensi a capitale pubblico registrate su COMPUSTAT si è mantenuta crescente nel ventennio 1974-1993, nonostante la varianza del tasso dovrebbe crescere al crescere delle dimensioni d'impresa. Un altro modello che offre una spiegazione plausibile alla relazione di polinomiale fra dimensione delle imprese e varianza dei tassi di crescita è quello di Sutton (2003). Sia S_0 la dimensione dell'impresa al tempo 0, misurata in base alle vendite. Sia $s_0 = \log(S_0)$ e S_t la dimensione dell'impresa alla fine dell'intervallo di tempo in esame. In base ai modelli che integrano la legge di Laplace per il tasso di crescita delle imprese a dimensione fissa e la relazione di potenza per la sua varianza, la migliore curva di regressione è data da:

$$p(r_1 | s_0) = \frac{1}{\sqrt{2}} \sigma_1(s_0) \exp \left(-\frac{\sqrt{2} |r_1 - \bar{r}_1|}{\sigma_1(s_0)} \right), \text{ con } r_1 = \ln(S_0 / S_0) \quad (4)$$

e $\sigma_1(S_0) = S_0^{-\beta}$, dove σ_1 misura lo scarto quadratico medio della (4). Quando la dimensione viene determinata in base alle vendite, l'esponente β risulta essere uguale a $0,20 \pm 0,03$ (Amaral *et al.*, 1997b), e un comportamento simile si ottiene quando venga usato come approssimante il numero degli addetti (Stanley *et al.*, 1996). In base a quest'ultimo risultato, andiamo adesso ad esaminare il caso italiano e quello dei distretti.

2.3. Il caso italiano

L'asimmetria a destra dei tassi di crescita ha un significato preciso, poiché indica che siamo in compresenza di poche grandi imprese e di molte imprese di minori dimensioni. Questo tipo di distribuzione è tipico dell'espansione dei sistemi spontanei, dei quali indica anzi un certo grado di sviluppo, malgrado vada considerato anche il forte influsso che la storia, le politiche di governo o le guerre hanno sulla struttura sociale e sulle imprese. Le analisi empiriche che sono state condotte hanno riguardato principalmente i dati e la situazione degli Stati Uniti. Se si esamina la storia italiana, vediamo come essa ha portato al costituirsi di imprese a conduzione familiare in misura molto maggiore rispetto ad altri paesi; così come, d'altro canto, se si guarda a paesi come la Russia, riscontriamo il caso esattamente opposto. Sebbene la dimensione media d'impresa sia diminuita ovunque nel mondo, la tendenza a costituire imprese a conduzione familiare è comunque molto più evidente in Italia, proprio in ragione delle sue specifiche basi sociali. In termini di distribuzione della dimensione, essa avrà una più alta asimmetria a destra e un picco più alto sul lato sinistro, per cui la legge di Pareto le si adatterà meglio della legge della lognormalità. Infatti, quest'ultima presenta la maggioranza delle imprese a un livello sotto la media, lasciando spazio alle imprese residue di minori dimensioni nella zona all'estrema sinistra dell'area. La distribuzione paretiana si concentra sulla coda e permette di raggruppare il maggior numero di campioni nella zona riservata alle dimensioni inferiori, risultando perciò più idonea a rappresentare i distretti industriali, che sono caratterizzati, date le ridotte dimensioni geografiche, da una forte presenza di piccole imprese. In particolare, la situazione del distretto ceramico di Civita Castellana presenta un nucleo di 15 imprese di livello medio sulle 50 presenti sul territorio; perciò, circa un terzo delle imprese del distretto hanno maggior peso e le altre fungono da loro satelliti. In prima approssimazione, la distribuzione delle imprese del distretto assume perciò una forma discendente, in quanto i due terzi di esse hanno dimensioni inferiori ed un terzo dimensioni superiori.

3. Organizzazione gerarchica delle imprese

Questo paragrafo presenta un modello di struttura gestionale costruito in base a parametri che permettono di descrivere l'intera gamma di livelli organizzativi, dal caos completo al controllo assoluto sull'insieme di unità che compongono il sistema. Lo scopo di questo approccio è duplice: da una parte, si vogliono determinare i parametri che meglio descrivono il sistema economico sotto osservazione, e dall'altra tenere sotto controllo la loro variazione in funzione dell'aumento dei profitti. Inoltre, l'analisi del settore gestionale apre la strada alla comprensione del processo di diffusione del rinnovamento tecnologico, permettendo di cogliere il sistema nel suo insieme invece che considerarlo come una scatola nera i cui effetti sono osservabili solo dall'esterno. La possibilità di impiegare nuova tecnologia andrà a modificare la produttività a seconda dell'effettivo tasso di rinnovamento comune all'intero cluster; le imprese, in quanto entità separate, non vi si saranno adeguate nello stesso momento e non avranno quindi avuto una condotta riconducibile ad un'unica struttura omogenea. Il passaggio da una descrizione del sistema con attori economici rappresentativi ad una con attori eterogenei comporta un'analisi più approfondita del fenomeno.

Si consideri un distretto composto da N imprese, la cui dimensione viene determinata in base alle vendite effettuate in mercati esterni al distretto. Si vuole trovare la somma delle vendite S_t al termine del periodo considerato e confrontarla con la somma delle vendite S_0 effettuate alla fine del periodo precedente. Stabiliamo che $t = 0$ è il momento iniziale e $t = 1$ il momento finale del periodo in esame, cosicché $t \in [0,1]$. Questa scelta permette di ottenere risultati di validità generale, replicabili su altri intervalli temporali tramite trasformazione lineare. Perciò, la presente analisi può essere applicata a un periodo della durata di un anno, ma anche a periodi di tre o di cinque anni. Ciò che interessa è effettuare l'analisi tramite l'esame della struttura di S_t che è composta dalle singole vendite ξ_i corrispondenti al contributo di ogni impresa i . Questo modo di procedere è adeguato a rappresentare situazioni in cui la somma delle vendite interne è molto bassa rispetto a quella delle vendite esterne al distretto - com'è il caso per i distretti ad alta tecnologia - oppure è costante nel tempo e perciò non influisce sull'analisi delle variazioni delle vendite. Siano

$$\bar{\xi} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \xi_i$$

le vendite medie, e perciò

$$S_0 = \sum_{i=1}^N \xi_i = N \bar{\xi}$$

le vendite totali esterne al distretto. In base all'approccio seguito da Ama-

ral *et al.* (1997b), possiamo tracciare un modello di organizzazione interna utilizzando un albero gestionale gerarchico. Per semplicità, supponiamo che l'albero abbia n livelli e che ad ogni livello, ad eccezione del più basso, ciascun nodo sia strettamente collegato alle z unità del livello più basso. Si ha quindi che $N = z^n$. I dirigenti facenti parte della gerarchia di imprese hanno obiettivi produttivi in comune, ma mantengono altresì la loro libertà individuale nelle rispettive unità aziendali. Ciò implica che le decisioni prese al vertice della gerarchia si propagheranno lungo l'albero ma verranno seguite con probabilità Π e disattese con probabilità $(1 - \Pi)$. Le cause di divergenza dalla politica distrettuale dominante possono comprendere un ampio ventaglio di considerazioni relative ai progetti, che va dalla valutazione soggettiva dei dirigenti ai vincoli di bilancio.

Una descrizione del sistema di questo tipo è molto flessibile. Se $z = N$ e $\Pi = 1/2$, allora non vi sono differenze di livello e si ha disobbedienza casuale, cioè il sistema è completamente anarchico e disorganizzato. Se $z = 1$ e $\Pi = 1$, allora vi è una catena di produzione. Le organizzazioni militari, che hanno di norma 10 unità per livello e, come è da augurarsi, obbedienza assoluta. Nel caso del distretto vi è un nucleo di poche imprese di medio livello, intorno al quale ruotano tutte le altre. Nel nostro caso, il distretto è costituito da circa 50 imprese, ma possiamo dire che le 15 di maggior dimensione portano avanti la produzione, mentre le altre hanno funzioni subordinate. Perciò, si può tentare una rappresentazione del distretto considerando $z = 3$ e determinando il valore di Π che indichi una correlazione positiva fra imprese. Volendo tener conto di un certo grado di concorrenza interna al sistema, si esclude la condizione di pieno accordo, ponendo $\Pi \in (1/2, 1)$. Nel prossimo sottoparagrafo, vedremo qual è la dinamica di questa struttura nel caso in cui le variazioni delle vendite vengano programmate al vertice della gerarchia.

3.1. *Variazione delle vendite*

L'innovazione tecnologica operata nel periodo in esame viene decisa al vertice della gerarchia, in base ad una stima della variazione delle vendite δ_0 , per cui $S_1 = S_0 + \delta_0$. Supponendo che l'output delle imprese sia in rapporto di dipendenza lineare col tempo, possiamo rappresentare solo processi industriali continui, mentre la stagionalità, caratteristica imprescindibile dei settori agricoli, non viene presa in considerazione. Per semplicità, ipotizziamo che la tecnologia precedente venga abbandonata e che gli impianti inizino tutti a produrre con la nuova tecnologia al tempo T .

Di conseguenza, nell'intervallo temporale $[0, T]$, quando sono in uso i vecchi impianti, l'output è lo stesso di quello prodotto nel periodo precedente di ugual intervallo temporale e le vendite totali derivanti dalla produzione sono pari a $S_0 T$. Nell'intervallo temporale $[T, 1]$ viene prodotto

il restante output, che corrisponde alle vendite S_t , che risulta quindi $S_0(1 - T) + \delta_0$.

Vogliamo ora esaminare qual è il singolo contributo delle imprese distrettuali alla variazione totale delle vendite dovuta all'introduzione di nuove tecnologie. Il grado di libertà individuale che caratterizza l'albero gerarchico permette alle imprese di acconsentire solo in parte al rinnovamento tecnologico e di adottare le tecniche tradizionali d'uso con probabilità $(1 - \Pi)$, che va a corrispondere ad azioni da cui deriva a tali imprese un nuovo cambiamento δ_1 . Il cambiamento δ_1 può essere positivo o negativo: certe imprese possono realizzare maggiori vendite in conseguenza, ad esempio, di un miglior rapporto costo/qualità, o altre, ad esempio imprese subordinate alla produzione dominante, possono invece subire una riduzione. Perciò, per rappresentare questa situazione, si seleziona dalla distribuzione il campione δ_1 in un intervallo al cui centro sta δ_0 e che contiene 0.

Se si considera l'intero distretto come unica struttura composta di dimensione S_0 , il suo tasso di crescita dovrebbe essere dato dall'equazione (4).

Osservazione 1. *È possibile condurre un'analisi dettagliata del contributo di ogni singola unità componente il distretto alla determinazione del tasso di crescita, osservando le decisioni prese a livello di organizzazione gestionale. I parametri Π e z , che descrivono la struttura organizzativa gerarchica, possono essere calibrati al fine di determinare la composizione che permette al distretto di ottenere gli stessi tassi di crescita, come se si trattasse di un'unica impresa. I calcoli sviluppati in Amaral et al. (1997b) mostrano che il parametro β , che rappresenta la varianza del tasso di crescita prodotta dalla struttura gestionale, è dato da*

$$\beta = \begin{cases} -\ln \Pi / \ln z & \text{se } \Pi > z^{-1/2} \\ 1/2 & \text{se } \Pi < z^{-1/2} \end{cases} \quad (5)$$

La calibrazione di Π e z permette di calibrare β . L'obiettivo potrebbe essere quello di ottenere lo stesso β risultante in altri mercati, oppure di diminuire la varianza ove si voglia maggior certezza del risultato. Notiamo che la varianza è comonotona con Π , in accordo con l'osservazione, con cui si può essere ampiamente d'accordo, che quanto più il controllo è diretto, tanto più la crescita è uniforme.

Nel nostro caso, in cui abbiamo ipotizzato che $z = 3$, per cui $z^{-1/2} = 0,57$ e $\Pi \in [1/2, 1]$, i valori per entrambe le strategie sopra descritte possono crescere per β .

4. I costi del rinnovamento tecnologico

Per rappresentare i costi di rinnovamento, seguiamo l'approccio indicato in Chambers (2004). Il parametro $0 < \alpha \leq 1$ indica il tasso di ap-

prendimento, per cui i costi di produzione di ogni unità di vendite, salvo il costo del rinnovamento tecnologico, sono dati da $C\alpha'$. L'impresa passa alla nuova tecnologia al tempo T .

Il costo in unità di vendite dopo l'innovazione avvenuta al tempo T è dato da $k(t) = C\rho^T \alpha'^{t-T}$, dove il parametro ρ indica in che misura il mercato è in grado di ridurre i costi di produzione ($\rho < \alpha$).

L'evoluzione dei costi per ogni impresa prima e dopo l'innovazione può essere ricavata dalla

$$k(t) = \begin{cases} C\alpha' & t < T \\ C\rho^T \alpha'^{t-T} & t \geq T \end{cases} \quad (6)$$

Il totale delle vendite ricavate dall'output prodotto prima dell'innovazione tecnologica è uguale a $\xi_i T$; gli impianti vengono quindi sostituiti e l'output residuo $\xi_i(1 - T)$ più δ_i vengono prodotti ai costi della nuova tecnologia:

$$k_i(t) = \begin{cases} \xi_i t C\alpha' & t \leq T \\ (\xi_i + \delta_i / (1 - T)) t C\rho^T \alpha'^{t-T} & t > T \end{cases} \quad (7)$$

I costi totali sostenuti da un'impresa i prima e dopo l'innovazione possono essere ricavati dalla

$$K_i = \xi_i C \int_0^T t \alpha' dt + C \int_T^1 (\xi_i + \delta_i / (1 - T)) t \rho^T \alpha'^{t-T} dt \quad (8)$$

da cui

$$K = \sum_{i=1}^N K_i = S_0 C \int_0^T t \alpha' dt + C \int_T^1 (S_0 + \sum_{i=1}^N \delta_i / (1 - T)) t \rho^T \alpha'^{t-T} dt \quad (9)$$

5. Il profitto ottimale

Il profitto è dato dalle vendite meno i costi di produzione:

$$\phi(t) = 1_{\{t < T\}} S_0 t + 1_{\{t > T\}} (S_0 + \sum_{i=1}^N \delta_i / (1 - T)) t - \sum_{i=1}^N k_i(t) \quad (10)$$

Il tempo ottimale T^* può essere ottenuto mediante la massimizzazione del profitto nel tempo, prendendo in considerazione il tasso di sconto γ' e la discontinuità tecnologica al tempo T , la quale include i costi di rinnovamento. In un tempo continuo e sostituendo i costi fissi dati dalla (6), $\Phi(t)$ diventa

$$\Phi(T) = \int_0^1 \phi(t) \gamma' dt \quad (11)$$

Dimostriamo adesso il teorema di esistenza del tempo ottimale T^* .

Teorema 2. *Assumiamo come ipotesi le seguenti condizioni:*

$$\rho > \alpha \exp \left\{ -\frac{\sum_{i=1}^N \delta_i}{S_0 + \sum_{i=1}^N \delta_i} \right\} \quad (12)$$

$$\gamma > \frac{1}{1 - \ln \gamma} \quad (13)$$

Esiste allora un $T^* \in (0,1)$ tale che

$$\Phi(T^*) = \max_{T \in (0,1)} \Phi(T).$$

Dimostrazione. Dalle (7), (10) e (11) abbiamo che

$$\begin{aligned} \Phi(T) = & S_0 \left(\frac{1}{\ln^2 \gamma} + \frac{\gamma}{\ln \gamma} - \frac{\gamma}{\ln^2 \gamma} \right) + \\ & + \frac{\sum_{i=1}^N \delta_i}{1-T} \left(\frac{\gamma}{\ln \gamma} - \frac{\gamma}{\ln^2 \gamma} - \frac{T\gamma^T}{\ln \gamma} + \frac{\gamma^T}{\ln^2 \gamma} \right) + \\ & + \frac{CS_0}{\ln(\alpha\gamma)} \left(T(\alpha\gamma)^T - \frac{(\alpha\gamma)^T}{\ln(\alpha\gamma)} + \frac{1}{\ln(\alpha\gamma)} \right) + \\ & + \frac{C}{\ln(\alpha\gamma)} \left(S_0 + \frac{\sum_{i=1}^N \delta_i}{1-T} \left(\frac{\rho}{\alpha} \right)^T \right) \left(\alpha\gamma - \frac{\alpha\gamma}{\ln(\alpha\gamma)} - T(\alpha\gamma)^T + \frac{(\alpha\gamma)^T}{\ln(\alpha\gamma)} \right) \quad (14) \end{aligned}$$

Dalla (14) risulta:

$$\begin{aligned} \Phi'(T) = & \frac{\sum_{i=1}^N \delta_i}{(1-T)^2} \left(\frac{\gamma}{\ln \gamma} - \frac{\gamma}{\ln^2 \gamma} - \frac{T\gamma^T}{\ln \gamma} + \frac{\gamma^T}{\ln^2 \gamma} - T(1-T)\gamma^T \right) + \\ & + \frac{CS_0}{\ln(\alpha\gamma)} \cdot T(\alpha\gamma)^T \ln(\alpha\gamma) + \frac{C}{\ln(\alpha\gamma)} \left(\frac{\rho}{\alpha} \right)^T \cdot \\ & \cdot \left[\frac{\sum_{i=1}^N \delta_i}{(1-T)^2} + \ln \left(\frac{\rho}{\alpha} \right) \left(S_0 + \frac{\sum_{i=1}^N \delta_i}{1-T} \right) \right] \cdot \\ & \cdot \left(\alpha\gamma - T(\alpha\gamma)^T - \frac{\alpha\gamma}{\ln(\alpha\gamma)} + \frac{(\alpha\gamma)^T}{\ln(\alpha\gamma)} \right) - \left(S_0 + \frac{\sum_{i=1}^N \delta_i}{1-T} \right) T(\alpha\gamma)^T \ln(\alpha\gamma) \quad (15) \end{aligned}$$

Φ' è una funzione continua della variabile T . Perciò, i risultati standard di

analisi matematica dimostrano che affinché esista un massimo per Φ devono essere soddisfatte le seguenti condizioni:

$$\lim_{T \rightarrow 0^+} \Phi'(T) > 0, \quad \lim_{T \rightarrow 1^-} \Phi'(T) < 0 \quad (16)$$

Ne risulta che:

$$\Phi'(T) - \frac{1}{(1-T)^2} \rightarrow -\infty \text{ per } T \rightarrow 1^-$$

Inoltre, date le condizioni (12) e (13), mediante un semplice calcolo si ottiene che

$$\lim_{T \rightarrow 0^+} \Phi'(T) > 0$$

Il risultato è perciò dimostrato.

6. Alcune indicazioni di policy

La struttura gerarchica che abbiamo proposto permette di dedurre, attraverso la variazione del parametro utilizzato nel modello, quali siano le migliori strategie atte ad ottimizzare il profitto; l'elemento cardine è il processo di rinnovamento tecnologico e l'attore più importante è costituito dall'insieme delle principali aziende a capo della struttura gerarchica.

6.1. Le strategie di formalizzazione del modello ottimale

Come spiegato al paragrafo 3, il vertice della gerarchia è direttamente collegato a z unità del livello più basso. L'azienda principale propone una strategia finanziaria, che viene seguita dalle imprese dei livelli inferiori con probabilità Π ; le imprese che si trovano al livello più basso della struttura sono mutuamente indipendenti. Inoltre, nell'equazione (4) è stato implicitamente introdotto il parametro β che, ricordiamo, è il tasso di decadimento dello scarto quadratico medio della dimensione delle imprese. Notiamo perciò che il parametro β descrive le fluttuazioni nel numero di aziende che mantengono dimensione fissa. È possibile che il dirigente di un'azienda leader voglia controllare la variabilità della dimensione delle imprese subordinate, per motivi che la stessa realtà empirica suggerisce. Ad esempio, una grande azienda che voglia imporsi come centro produttivo di un distretto industriale, e sottrarsi perciò alla concorrenza delle altre, sarà interessata a mantenere stabile la dimensione nel gruppo delle piccole imprese - che è il più consistente, nel caso dei distretti industriali

italiani. Il caso opposto si verifica laddove un'azienda leader voglia cambiare (cioè aumentare) drasticamente la dimensione delle imprese subordinate, per poter ripartire le responsabilità gestionali o i costi d'esercizio (com'è il caso di più unità che si associano per far fronte a un costoso miglioramento tecnologico). Le scelte manageriali possono portare a variazioni del parametro β e al conseguente cambiamento della distribuzione per dimensione. L'equazione (5) mostra che vi è una relazione fra z , Π e β ; quest'ultimo può perciò essere tenuto sotto controllo tramite il controllo di z o di Π . Dalla (5), abbiamo che β aumenta all'aumentare di Π e/o al diminuire di z . Al fine di mantenere la stabilità dimensionale delle aziende subordinate, il dirigente di un'impresa leader nella gerarchia può seguire due strade.

- Ridurre z . L'impresa leader deve pertanto chiudere i rapporti commerciali con alcune unità poste ai livelli più bassi della gerarchia, le quali a seguito di ciò usciranno dal mercato. Questo passo permette al vertice della gerarchia di semplificare i rapporti col mondo finanziario circostante.
- Aumentare Π . Le aziende subordinate seguono la direzione politica del vertice in modo più ravvicinato rispetto al periodo precedente, obiettivo che può essere raggiunto proponendo una determinata strategia finanziaria alle imprese satelliti. Si tratta qui di problematiche relative alla creazione di consenso, che sono materia di studio delle scienze aziendali.

6.2. Le strategie per ottenere il profitto ottimale

L'ottimizzazione dei profitti è stata formulata nel teorema (2); le disuguaglianze (12) e (13) mostrano, per i parametri del modello, le condizioni di esistenza di un tempo ottimale per l'innovazione. La condizione (12) fissa un nuovo limite più basso al parametro ρ , che dipende dal cambiamento richiesto, δ_0 ; più esteso è il cambiamento, più ampio sarà il campo di variabilità di ρ . Poiché

$$S_1 - S_0 = \sum_{i=1}^N \delta_1,$$

il fattore

$$e^{-\frac{S_1 - S_0}{S_1}}$$

nella formula (12) denota la forza del cambiamento. Nei limiti $S_1 - S_0 \rightarrow 0$, la condizione (12) non può verificarsi con $\rho < \alpha$, visto che laddove non vi è cambiamento alcuno, non vi sarà nemmeno un tempo ottimale per attuarlo.

La condizione (13) pone un limite al fattore di sconto, riducendo il campo di variabilità di γ concordemente alla disequazione

$$\gamma \in \left(0, \frac{1}{1 - \ln \gamma} \right),$$

mettendo quindi in evidenza l'importanza, per l'analisi finanziaria delle imprese, che il fattore di sconto sia mantenuto basso.

Il tempo più opportuno per attuare un rinnovamento tecnologico può essere stabilito mediante la massimizzazione del profitto rispetto al tempo. Il vertice della gerarchia è in grado di influire sul tempo ottimale, seguendo due ben distinte vie di politica finanziaria.

- Sostenere i costi del rinnovamento, facendo affidamento sul cambiamento di produzione dovuto allo sviluppo tecnologico e sui costi dei passati esercizi. In pratica, il vertice della gerarchia dovrebbe effettuare una stima delle variazioni delle vendite ed un calcolo dei costi degli esercizi precedenti al fine di non oltrepassare una certa soglia di costo tecnologico.
- Ottenere un basso fattore di sconto dall'istituzione finanziaria nella quale il profitto viene reinvestito. La politica che più comunemente il vertice della gerarchia adotterà sarà di confrontare i fattori di sconto offerti dalle varie istituzioni finanziarie e scegliere il più basso.

7. Conclusioni

In questo saggio, siamo partiti da una rassegna della letteratura relativa alle vendite delle imprese e abbiamo considerato queste ultime congiuntamente, in un'unica gerarchia gestionale avente uno stesso di livello di output produttivo; abbiamo poi analizzato l'impatto del rinnovamento tecnologico considerando invece che le imprese mantengano una certa indipendenza nelle loro scelte di innovazione.

La presente analisi fornisce un contributo alla comprensione dell'effetto che la disobbedienza e il dissenso possono avere sul processo di rinnovamento tecnologico e mostra quali siano le principali condizioni necessarie al conseguimento di un tempo ottimale per attuarlo, derivandole in modo indipendente, in base a parametri riguardanti la struttura gestionale gerarchica (equazione (5)), i costi di produzione per unità di vendite prima e dopo il rinnovamento tecnologico (disuguaglianza (12)) e i fattori di sconto di mercato (disuguaglianza (13)).

Riferimenti bibliografici

- Amaral L.A.N., Buldyrev S.V., Havlin S., Leschhorn H., Maass P., Salinger M.A., Stanley H.E., Stanley M.H.R., 1997a, "Scaling Behavior in Economics: I. Empirical Results for Company Growth", *Journal de Physique I*, vol. 7 (4): 621-633.
- Amaral L.A.N., Buldyrev S.V., Havlin S., Leschhorn H., Maass P., Salinger M.A., Stanley H.E., Stanley M.H.R., 1997b, "Scaling Behavior in Economics: II. Modeling of Company Growth", *Journal de Physique I*, vol. 7 (4): 635-650.
- Axtell R.L., 2001, "Zipf Distribution of U.S. Firm Sizes", *Science*, vol. 293 (5536): 1818-1820.
- Censis, 1998, *VIII forum delle autonomie*, Roma.
- Chambers C., 2004, "Technological Advancement, Learning, and the Adoption of New Technology", *European Journal of Operational Research*, vol. 152 (1): 226-247.
- Delli Gatti D., Di Guilmi C., Gaffeo E., Giulioni G., Gallegati M., Palestrini A., "A New Approach to Business Fluctuations: Heterogeneous Interacting Agents, Scaling Laws and Financial Fragility", *Journal of Economic Behavior & Organization*. (in corso di pubblicazione).
- Di Guilmi C., Gaffeo E., Gallegati M., 2003, "Power Law Scaling in the World Income Distribution", *Economics Bulletin*, vol. 15 (6): 1-7.
- Fujiwara Y., Di Guilmi C., Aoyama H., Gallegati M., Souma W., 2000, "Do Pareto-Zipf and Gibrat Laws Hold True? An Analysis with European firms", *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, vol. 335 (1-2): 197-216.
- Gaffeo E., Gallegati M., Palestrini A., 2003, "On the Size Distribution of Firms: Additional Evidence from the G7 Countries", *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, vol. 324 (1-2): 117-123.
- Hart P.E., Oulton N., 1996, "Growth and Size of Firms", *The Economic Journal*, vol. 106 (438): 1242-1252.
- Hart P.E., Oulton N., 1997, "Zipf and the Size Distribution of Firms", *Applied Economics Letters*, vol. 4 (4): 205-206.
- Kertesz J., Kullmann L., Zawadowski A.G., Karadi R., Kaski K., 2003, "Correlations and Response: Absence of Detailed Balance on the Stock Market", *Physica A*, vol. 324 (1): 74-80.
- Stanley M.H.R., Amaral L.A.N., Buldyrev S.V., Havlin S., Leschhorn H., Maass P., Salinger M.A., Stanley H.E., 1996, "Scaling Behaviour in the Growth of Companies", *Letters to Nature*, 379: 804-806.
- Sutton J., 2003, "The Variance of Corporate Growth Rates", *Physica A*, vol. 324 (1): 45-48.

CAPITOLO IV

I DISTRETTI INTERNET IN ITALIA. PROSSIMITÀ GEOGRAFICA E ASIMMETRIA CONCORRENZIALE

di Emanuele Giovannetti e Alessio D'Ignazio

1. Introduzione

Il riconoscimento politico del ruolo delle ICT (Information and Communication Technologies) come volani di sviluppo sta assumendo sempre maggior rilievo. Nel 2005, la Commissione Europea ha varato *i2010*¹, iniziativa mirata ad una più rapida crescita economica e al miglioramento del livello concorrenziale europeo, coerentemente con quanto stabilito dai Programmi di Riforma Nazionale (Lisbona, marzo 2000). *i2010* identifica le azioni chiave da intraprendere nell'ambito del settore ICT, ove l'elemento trainante è rappresentato dall'integrazione dei servizi di comunicazione (di dati, voce e video), prima utilizzabili solo mediante dispositivi separati. Alcuni effetti di questa integrazione sono già visibili, come l'aumento delle vendite di strumentazioni elettroniche, l'eccezionale sviluppo dei mercati on line – ad esempio col lancio del protocollo Internet Television (IPTV), la diminuzione dei prezzi della telefonia conseguente all'uso della tecnologia di trasporto vocale VoIP (Voice over Internet Protocol Technology). Un altro effetto è poi la crescita della domanda di banda larga: la percentuale di connessioni di questo tipo rispetto al totale nell'Europa dei 25 è cresciuta lo scorso anno dal 12,8 al 21%. Tuttavia, lo sviluppo della banda larga ha avuto un carattere decisamente squilibrato, con una crescita più rapida nei paesi dove questo era già più diffuso, andando così ad ampliare l'eterogeneità che caratterizza la penetrazione dell'Internet a livello europeo.

È interessante notare come la diffusione dell'Internet segua un preciso modello geografico: il numero di utenti è più alto nei paesi dell'Europa centrale e del Nord, medio in quelli dell'Ovest e del Sud, e più basso in quelli dell'Est. In questi ultimi anni abbiamo tuttavia assistito ad un processo generalizzato di diffusione spaziale nell'uso di Internet. Nell'ambito di questo scenario, è importante verificare se le modalità, la velocità, la

¹ COM(2005) 229.

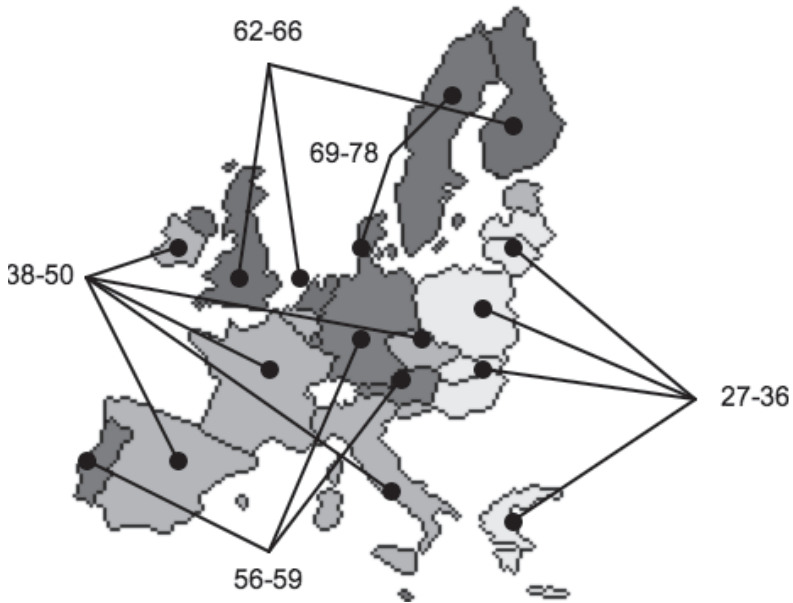


Figura 1 - Utenti Internet in Europa per ogni 100 abitanti (2006)

Fonte: www.gandalf.it/dati/dati3.htm.

determinazione dei prezzi e le infrastrutture legate all'accesso ad Internet abbiano avuto una diffusione uniforme o se non abbiano invece ancora il tratto, tipico della fase iniziale, di agglomerazione spaziale. In particolare, la nostra analisi vuole valutare il ruolo della vicinanza geografica nella definizione dei costi e del grado di competitività, attraverso l'esame delle scelte di interconnessione da parte degli *Internet Providers*.

Gli accordi di interconnessione tra Internet providers possono essere suddivisi in due principali categorie: *peering* e *transit*. Il transit è un rapporto unilaterale, del tipo provider-customer, nel quale il cliente paga il provider affinché il traffico da esso generato possa raggiungere i destinatari su Internet. Il peering, invece, è un rapporto bilaterale *peer-to-peer* (da pari a pari), grazie al quale i vari operatori si scambiano gratuitamente il traffico diretto ai propri clienti.

Al fine di studiare le caratteristiche dei "distretti Internet in Italia" analizziamo le scelte di interconnessione dei Providers italiani appartenenti ai principali Internet Exchange Points (IXP), delle strutture specializzate per l'interscambio di traffico Internet: il Milan Internet Exchange (MIX), il Torino Piemonte Internet Exchange (TOPIX) e il Nautilus Mediterranean Exchange Point (NaMex) di Roma. Qua-

si tutto il traffico Internet italiano è incentrato su queste strutture. In aggiunta, gli IXP costituiscono ormai la dorsale (*backbone*) del sistema italiano di e-government e sono dunque importantissime incubatrici di innovazione per il paese.

Questo capitolo ha un duplice obiettivo. In primo luogo, vogliamo stabilire se l'industria dell'Internet, basata sugli IXP, presenti un'agglomerazione nelle decisioni peering; a tal fine abbiamo verificato se esistono regioni geografiche i cui provider dominanti stabiliscono una quantità notevole di peering relativamente ad altre regioni. Tale analisi assume un particolare rilievo laddove si tenga conto del fatto che l'utilizzo di Internet in Italia ha una ben netta differenziazione geografica, dove le regioni del Nord e dell'Ovest rivestono un ruolo di leader. La nostra analisi descrittiva è basata sulle mappe di distribuzione degli accordi di peering e sugli opportuni indici di clustering. Questi ultimi ben illustrano il grado di autocorrelazione spaziale presente nella distribuzione degli accordi di peering. I nostri risultati mostrano che gli accordi di peering seguono un modello spaziale di tipo "casuale"; in altre parole non sembra esservi un'agglomerazione caratteristica dei rapporti di peering nell'ambito degli IXP italiani.

Un secondo obiettivo di questo studio è l'esame della possibilità che la vicinanza geografica possa influenzare le strategie di interconnessione degli Internet providers. Tale analisi è incentrata sulla stima di un modello econometrico; i risultati delle stime mostrano che la distanza ha considerevoli effetti sulle decisioni di peering da parte degli IXP italiani, in quanto influisce negativamente sulla probabilità che essi stabiliscano tale accordo. Ciò indica che vi sono esternalità positive localizzate, espresse sotto forma di effetti di reputazione e conoscenza reciproca; tali effetti formano insieme uno degli aspetti maggiormente citati fra gli elementi costitutivi dei distretti, e non solo per le industrie ad alta tecnologia. Il ruolo negativo assunto dalla distanza segnala quindi l'emergere di una morfologia simil-distrettuale del settore *upstream* dell'Internet, che costituisce anche l'infrastruttura necessaria a qualsiasi attività economica ad alto contenuto tecnologico. Questi risultati ci sembrano controbilanciare la scarsa concorrenza presente nel mercato italiano di accesso alla banda larga. Com'era possibile prevedere, data la passata situazione in cui un'impresa dominante deteneva circa i due terzi delle quote di mercato, i concorrenti più piccoli traggono beneficio dalla vicinanza reciproca, che si pone come meccanismo di coordinamento e che facilita l'emergere di organismi di tipo cooperativo dedicati alla trasmissione del traffico Internet in Italia.

Il prosieguo del capitolo è così articolato: il paragrafo 2 presenta i principali dati riguardanti le tendenze del mercato Internet in Italia; il paragrafo 3 introduce il tema dell'agglomerazione nell'Internet, chiarendone il ruolo; il paragrafo 4 analizza la morfologia degli accordi di peering con

riferimento agli IXP italiani e studia i fattori che determinano le decisioni di interconnessione; infine, il paragrafo 5 offre alcune conclusioni.

2. Tendenze del mercato Internet in Italia

2.1. La diffusione di Internet

Negli ultimi anni, l'utilizzo di Internet in Italia è notevolmente cresciuto ed il paese si trova adesso fra i primi dieci del mondo in termini di abbonati. La figura 2 illustra l'andamento del numero di utenti Internet in Italia².

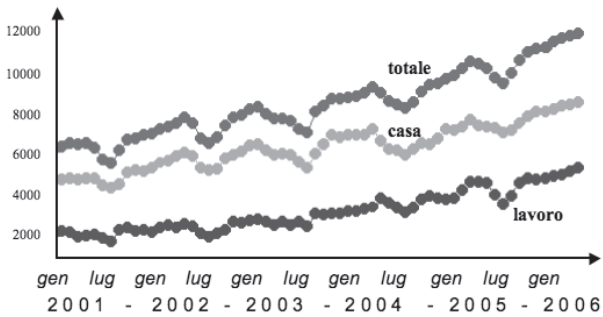


Figura 2 - Utenti Internet in Italia in migliaia (gennaio 2001-maggio 2006)

Fonte: www.gandalf.it/dati/dati3.htm

L'eterogeneità geografica tipica della diffusione di Internet in Europa (vedi figura 1) è presente anche in Italia, sebbene l'andamento mostri anche qui elementi di convergenza. Nel 1999, circa il 40% degli utenti Internet erano concentrati nelle regioni del Nord-Ovest, mentre nel 2005 le percentuali erano distribuite in modo maggiormente uniforme fra regioni, nonostante quelle del Nord-Ovest presentassero ancora i valori più alti.

Il numero di abbonati alla banda larga ogni 100 abitanti è cresciuto dallo 0,7% del 2001 all'11,9% del 2005. Anche se questo dato sembra confortante, si deve tuttavia considerare che la diffusione della banda larga è ancora piuttosto scarsa rispetto a quella che si ha in altri paesi europei, quali

² Il numero di utenti è definito come numero di coloro che si sono collegati a Internet almeno una volta negli ultimi sette giorni.

Regno Unito e Francia. I paesi a guidare la penetrazione della banda larga in Europa sono stati Islanda, Olanda e Danimarca, che (al dicembre 2005) avevano più di 25 abbonati ogni 100 abitanti.

L'offerta di banda larga in Italia è in effetti notevolmente squilibrata: si è calcolato che nel 2005, su 6.780.000 connessioni su banda larga, solo 300.000 siano avvenute tramite fibra ottica, mentre 6.480.000 erano effettuate con tecnologia xDSL, cioè facendo ancora affidamento sull'infrastruttura telefonica preesistente. Questi dati possono servire a spiegare parte della scarsa diffusione della banda larga in Italia nel corso dei primi anni del 2000, dovuta soprattutto all'effettiva mancanza di un sistema di cablaggio alternativo che potesse competere con il DSL. La sua più ampia diffusione, per quanto eterogenea, è stata perciò principalmente il risultato degli sforzi di regolamentazione condotti a livello europeo nell'ultimo decennio, i quali hanno portato ad una miglior realizzazione nei servizi di accesso disaggregato alla rete (LLU, Local Loop Unbundling)³. Il LLU ha introdotto una maggior competitività nel settore DSL ed il paese ha riportato un'eccezionale crescita nella diffusione della banda larga, pari al 190% nel biennio 2003-2005. Ciononostante, l'Italia è ancora carente rispetto allo sviluppo avuto da altri paesi europei e necessita di ulteriori investimenti infrastrutturali per sostenere questo processo di sviluppo. In particolare, tali investimenti potrebbero avvalersi dall'alto tasso di diffusione della telefonia mobile e promuovere le modalità di accesso in banda larga senza fili sviluppate di recente, quali la High Speed Downlink Packet Access (HSDPA). Tuttavia, come sempre avviene, ogni innovazione infrastrutturale pone nuove problematiche di interconnessione e quindi la necessità che le responsabili autorità antitrust definiscano un corpo di norme che possano garantire la correttezza dell'ambiente di interconnessione. Questo aspetto ha rivestito un'importanza cruciale per le problematiche poste dal LLU e dagli accordi di interconnessione fisso/cellulare, ma ancor più ne avrà per le questioni sollevate dalla diffusione delle *reti di nuova generazione*⁴. In questo scenario, la facoltà di porre distinzioni sulla natura del traffico Internet e le proposte di creazione di livelli di servizio differenziati pongono problematiche ancor più difficili da risolvere sugli accordi e sulle questioni legate alla qualità dell'interconnessione, come ben dimostra il dibattito ormai affermatosi sulla *neutralità della rete*⁵. Questo dibattito ha anche ripercussioni politiche riguardanti lo

³ Per una dettagliata disamina del processo di Local Loop Unbundling nell'Unione Europea, si veda Giovannetti (2003).

⁴ Si veda su questo aspetto la strategia seguita nel Regno Unito (OFCOM, 2006), dove sono stati proposti progetti per realizzare un'ampia offerta di banda larga con tecnologia senza fili, capace di coprire grandi aree urbane, tramite quella che è stata denominata "rete di nuova generazione" (NGNUK, Next Generation Network).

⁵ Il principio della neutralità della rete afferma che gli utenti di Internet dovrebbero avere il controllo dei contenuti che visionano e delle applicazioni che utilizzano su Internet.

scorporamento del preesistente monopolista delle telecomunicazioni, che in varie situazioni continua a stringere nella sua morsa le principali reti di accesso nazionali⁶. A tal riguardo, un chiaro indizio della fiacchezza concorrenziale del mercato italiano è il fatto che, nel 2005, mentre la British Telecom (BT) deteneva solo una quota del 25% del mercato della banda larga inglese, Telecom Italia ne manteneva ancora ben il 73%⁷. Oltretutto, nonostante la maggior concorrenzialità presente nel mercato inglese, per evitare il rischio di scorporamento eventualmente imposto dal garante delle comunicazioni inglese (OFCOM, Regulator Office of Communication), la BT si è impegnata a fornire ai propri concorrenti le stesse condizioni di mercato nel campo delle interconnessioni. Ciò è stato possibile grazie alla sua effettiva divisione in BT Retail e BT Wholesale, ove quest'ultima, che ha un suo proprio consiglio di amministrazione, si impegna a fornire le stesse condizioni di interconnessione, sia tecniche che commerciali, tanto alla BT Retail che agli altri concorrenti.

Un importante passo avanti nel miglioramento dell'effettivo livello di concorrenza si è avuto in Italia nel giugno 1995, con l'istituzione dell'Associazione Italiana Internet Provider (AIIP), che ha un ruolo fondamentale per il coordinamento dei suoi 44 membri, il cui fatturato complessivo ammonta a 1,9 bilioni di euro, e per i temi della regolamentazione, che riguardano soprattutto l'interconnessione con la rete dominante, Telecom Italia. Un classico esempio del ruolo attivatore di concorrenzialità dell'AIIP è stato la causa per antitrust mossa contro Telecom Italia e conclusasi con una sanzione di 115 milioni di euro per abuso di posizione dominante⁸. Oltre al sostegno offerto ai suoi membri per realizzare un'interconnessione neutrale e corretta con la dorsale Internet, la AIIP promuove il moltiplicarsi di accordi di interscambio di traffico (cioè accordi di peering) fra Internet Service Provider (ISP), di norma in sede di IXP.

2.2. Il ruolo degli IXP

Il successo dell'orientamento politico concretizzatosi nel 2010 risiede nella possibilità di raggiungere un più alto livello qualitativo dei servizi offerti, riducendo parallelamente i costi di connessione. Un ruolo chiave in questo processo è quindi rivestito dagli IXP – che costituiscono il nostro

Negli Stati Uniti, la neutralità della rete costituisce uno dei principali oggetti delle nuove leggi sulla telecomunicazione.

⁶ Si veda ad esempio la posizione espressa dal commissario europeo Reding riguardo l'eventuale esigenza di smembramento strutturale degli operatori preesistenti che partecipino al gioco competitivo in posizione dominante.

⁷ Fonte: rapporto COCOM (Comitato per le comunicazioni) dell'Unione Europea.

⁸ Consiglio di Stato, Sentenza del 10 marzo 2006 n. 1271/2006.

oggetto di studio –, infrastrutture fisiche di rete che facilitano lo scambio di traffico fra ISP.

IXP

Un punto di interscambio Internet (IX o IXP) è un'infrastruttura che facilita lo scambio di traffico tra Internet providers (ISP) consentendo quindi di ridurre i costi sostenuti e assicurando una maggiore efficienza.

Lo scopo principale di un IXP è di permettere alle reti degli ISP di interconnettersi fra di loro direttamente, attraverso il punto di interscambio, piuttosto che far passare il traffico attraverso uno o più provider esterni. I vantaggi sono i seguenti: velocità: la connessione diretta fra due operatori, senza passaggi intermedi, minimizza il tempo di latenza dei pacchetti nell'attraversarli. Efficienza: la diversificazione delle connessioni che un operatore Internet ha verso il resto degli ISP gli permette di evitare un single point of failure, ovvero un oscuramento da Internet qualora l'unico collegamento (quello con l'upstream provider) venisse meno, aumentando così la ridondanza dell'infrastruttura di rete. Costo: il costo globale di afferenza ad un IXP (inclusi i costi di setup del collegamento) è generalmente molto minore (per Mbps di banda scambiata) rispetto al costo del transito Internet. Gli accordi di peering tra i partecipanti ad un punto di interscambio sono nella maggior parte dei casi effettuati a titolo gratuito. La struttura tipica di un IXP consiste in uno o più switch (centri stella) ai quali si collegano i singoli ISP.

I costi per il mantenimento in opera di un punto di interscambio (hardware, manutenzione, personale) vengono in genere sostenuti dagli afferenti sotto forma di un contributo di attivazione e di un costo mensile o annuale, basato sulle porte dello switch utilizzate o sulla banda consumata.

Fonte: Wikipedia

Oltre alla loro iniziale funzione di facilitazione dei flussi di traffico fra Internet Providers (ISP), gli IXP avranno presto un importantissimo ruolo in Italia, assumendosi l'eredità della rete di e-government, in passato rivestito dalla Rete Unitaria della Pubblica Amministrazione (RUPA). Nata nel 1998, la RUPA è stata concepita come architettura centralizzata a stella⁹, grazie alla quale ogni area della pubblica amministrazione poteva

⁹ Per un'analisi delle teorie sulle morfologie di equilibrio dei Networks si veda D'Ignazio e Giovannetti (2006b).

avere accesso sia ad applicazioni e servizi che a funzioni di interoperatività con le altre amministrazioni. Grazie al coinvolgimento dei principali IXP italiani, il funzionamento dell'e-government verrà radicalmente trasformato in una rete di scambio qualificata o "Qualified Exchange Network" (QXN). L'idea di base è quella di localizzare i punti di accesso o Points of Presence (PoP) presso i vari IXP, ai quali sono collegati, a loro volta, gli ISP che partecipano al progetto. Ogni utente appartenente alla PA può perciò collegarsi, attraverso l'ISP che offre il servizio, al sistema QXN, il quale offre così una struttura altamente efficiente, anche perché utilizza infrastrutture già esistenti¹⁰. Il primo IXP in Italia è stato il Milan Internet Exchange (MIX), creato nel 1996 da un innovativo gruppo di ISP italiani, secondo linee guida che sono state poi seguite anche dall'omologo romano NaMex. Più recentemente, sono state costituite reti civiche regionali che hanno potenziato l'interconnessione IP fra amministrazioni regionali. Anche questi nuovi punti di aggregazione inquadrati in ottica regionale, come TOPIX in Piemonte e TIX in Toscana, hanno tutte le caratteristiche di un IXP. Ovviamente, gli IXP italiani facenti parte dell'architettura del sistema QXP devono rispondere a determinati requisiti di politica organizzativa, basandosi principalmente su concetti quali la neutralità, il rispetto dell'impresa ISP e il divieto di rivendita della banda larga Internet.

Il Milan Internet Exchange (MIX)

Il MIX, fondato nel 1996 come consorzio volontario non profit per la messa in rete di punti d'accesso a Internet, è stato registrato nel gennaio 2000 come società di capitale da 28 soci fondatori, continuando tuttavia ad operare come consorzio non profit. Si tratta del più rinomato IXP italiano, di cui fanno parte oltre 60 membri, ISP sia italiani che stranieri, con un traffico globale superiore ai 10 Gbps. La funzione istituzionale che MIX svolge è quella di offrire punti di interconnessione ad alta qualità per ISP ed operatori Telco, mettendo loro a disposizione un punto di peering di grande affidabilità.

Fonte: www.mix-it.net.

¹⁰ Rossi (2006) ha chiarito come i punti di accesso del nuovo sistema siano sorti del tutto spontaneamente da gruppi di ISP già esistenti, cioè dagli IXP.

Nautilus Mediterranean Exchange Point (NaMex)

Il NaMex è stato fondato a Roma nel 2001 come consorzio non profit, sulla scia del già esistente NAP Nautilus, un punto di accesso neutro nato spontaneamente da quattro ISP al fine di facilitare l'interscambio di pacchetti di traffico. NaMex è oggi costituito da 23 membri ed è il secondo IXP italiano per dimensione, con un traffico globale di 2 Gbps. La funzionalità dell'attività *core* di NaMex, cioè lo scambio di pacchetti di traffico fra i suoi membri, è in continua crescita qualitativa e la predisposizione di nuovi progetti per facilitare il rapporto peer-to-peer fra membri e analizzare l'ecosistema del peering in costante evoluzione.

NaMex ha come scopo la promozione di reti e infrastrutture Internet nel Sud d'Italia e nell'intera area mediterranea. Nel 2003, NaMex è entrato a far parte di Euro-IX, l'associazione di IXP europei.

Fonte: www.namex.it.

Torino Piemonte Internet Exchange (TOPIX)

TOP-IX (TOrino Piemonte Internet eXchange) è un consorzio senza fini di lucro costituito nel 2002 con lo scopo di creare e gestire un NAP (Neutral Access Point altrimenti denominato Internet Exchange - IX) per lo scambio del traffico Internet nell'area del Nord-Ovest.

La straordinaria crescita, registrata nel corso degli ultimi anni, della diffusione di Internet ha mutato sostanzialmente i modelli di interazione sociale ed economica e indotto a riconoscere Internet come il paradigma tecnologico di riferimento per lo sviluppo di un sistema economico in regime di globalizzazione. La struttura economico-giuridica del Consorzio e l'impostazione tecnologica che lo caratterizzano hanno determinato la partecipazione all'iniziativa di soggetti estremamente eterogenei dal punto di vista della natura commerciale e delle potenzialità di utilizzo dell'infrastruttura di interconnessione.

TOP-IX annovera ad oggi più di 40 soci ripartiti secondo differenti segmenti merceologici. L'obiettivo principale è quello di costruire e gestire l'infrastruttura di rete per fornire i servizi tipici di un Internet Exchange. In aggiunta, gli obiettivi di TOP-IX sono legati ad uno sviluppo della produttività del territorio piemontese e di tutto il Nord-Ovest attraverso l'uso dell'ICT come chiave per l'aumento dell'efficienza dei processi e la nascita di nuova imprenditoria nel settore.

Fonte: www.top-ix.org

3. L'agglomerazione nell'Internet

3.1. Internet, peering e transit

Internet è composto da tante reti indipendenti di varie dimensioni, localizzate ovunque nel globo, tutte direttamente o indirettamente connesse; quest'ultima caratteristica garantisce la più importante proprietà dell'Internet, quella di permettere lo scambio di traffico fra tutti gli utenti finali (connettività universale).

Ancora oggi l'industria dell'Internet non è regolamentata e le reti sono sostanzialmente libere di decidere dove, come e con chi interconnettersi. Gli ISP si basano sull'interconnessione con altri ISP o con reti più grandi per trasmettere i pacchetti di dati dei propri clienti ad indirizzi non compresi nella sfera degli abbonati all'ISP stesso.

Due principali accordi di interconnessione regolano lo scambio di traffico tra Internet providers: l'accordo di transit e l'accordo di peering. Nel primo caso, una rete più grande – il provider di transit – offre ai suoi clienti (providers di dimensioni minori) l'accesso completo ad Internet a fronte di un corrispettivo monetario, che viene spesso correlato alla capacità del link di connessione. Nel secondo caso, invece, due reti si scambiano il traffico diretto ai rispettivi utenti finali, senza alcun corrispettivo. L'accordo di peering può essere perciò considerato come un rapporto non monetario di reciprocità che comporta spesso varie forme di cooperazione. In particolare, il peering attuato al di fuori di un IXP implica l'istituzione di punti di interscambio diretti fra le due reti, i cui costi di installazione e manutenzione vengono normalmente suddivisi in parti uguali. Gli accordi di peering possono essere più efficientemente attuati all'interno di un IXP. In questo secondo caso, per poter essere in grado di instaurare un rapporto *peer-to-peer*, l'ISP deve generalmente stabilire una connessione e pagare una quota di iscrizione; a quel punto potrà utilizzare il circuito per attuare scambi di traffico con altri membri dell'IXP ugualmente interessati a realizzare un rapporto di peering.

Vi sono diversi fattori e problematiche, già individuati in precedenti studi, suscettibili di influenzare le decisioni di interconnessione da parte degli Internet providers. Un fattore molto importante è costituito dal volume del traffico. Un accordo di peering necessita la costituzione di punti di interscambio del traffico, o punti di peering, che hanno costi tecnologici sia fissi che variabili. Quindi, un requisito necessario a rendere il peering economicamente vantaggioso è che vi sia un flusso di traffico tra utenti finali piuttosto intenso. Poiché i costi di installazione e manutenzione dei legami di peering vengono di norma ripartiti equamente fra i due operatori, uno squilibrio nel volume di traffico dei due providers determina uno squilibrio nei vantaggi relativi associati all'accordo di peering.

3.2. Agglomerazione negli accordi di peering

In uno dei primi contributi al rinnovato dibattito sull'agglomerazione geografica delle attività economiche, Krugman (1991) definì la concentrazione come "la caratteristica saliente della geografia delle attività economiche". Più di recente, Fujita e Thisse (2002) hanno descritto l'agglomerazione come interazione di due forze: le esternalità positive localizzate, che hanno un effetto centripeto, ed i costi di trasporto, che agiscono invece come forza centrifuga.

Questo capitolo si concentra sull'analisi dell'importanza che l'aspetto geografico può rivestire nell'industria Internet in Italia. La prima domanda da porsi è se vi siano prove dell'esistenza di una qualche forma di agglomerazione spaziale negli accordi di peering realizzati all'interno degli IXP e se si possa intravedere l'emergere di una struttura o morfologia di equilibrio.

Alcuni studi hanno dimostrato come l'esistenza di agglomerazione nell'Internet sia spesso legata sia al suo utilizzo che alla presenza di forme di agglomerazioni industriali preesistenti. Per gli Stati Uniti, Forman *et al.* (2002) hanno descritto le asimmetrie fra regioni ed industrie nell'utilizzo e nell'accesso ad Internet. Nonostante la sua ampia diffusione, non tutte le industrie adottano Internet per potenziare i propri processi informatici ed ottenerne un vantaggio competitivo (ad esempio col commercio elettronico); le aree rurali o le aree urbane di piccola dimensione restano spesso indietro rispetto al trend evolutivo. Secondo Isaksen (2004), e Power e Lundmark (2004), vi sono tracce evidenti dell'addensarsi di *cluster* industriali in settori economici legati alle ICT. La localizzazione di questi *cluster* può essere spiegata in qualche misura dalla presenza di preesistenti agglomerazioni industriali a forte domanda di ICT e servizi collegati. Nel caso italiano, come abbiamo visto nel paragrafo precedente, l'eventuale agglomerazione nelle decisioni di peering potrebbe essere collegata l'eterogeneità della diffusione spaziale di Internet.

Come abbiamo osservato, l'analisi statica della morfologia dell'Internet va integrata con un'analisi dinamica degli elementi che guidano le scelte di interconnessione. A tale fine, riveste notevole importanza lo studio dell'effetto della vicinanza geografica sulle decisioni strategiche di interconnessione degli operatori dell'Internet. La domanda fondamentale da porsi è, perciò, se la distanza abbia peso nel determinare le scelte di interconnessione. Il prossimo paragrafo fornisce alcuni spunti teorici a tale riguardo.

3.3. Prossimità e peering

L'oggetto della nostra analisi empirica, ovvero lo studio dei possibili effetti della localizzazione geografica sulle decisioni di peering degli ISP,

è stato quasi completamente trascurato dalla ricerca economica. Possiamo ad esempio sostenere che la localizzazione geografica di diversi ISP ne influenzi le decisioni di peering? Naturalmente, se due ISP sono molto lontani, stabilire una connessione partendo da zero sarebbe alquanto costoso; è perciò prevedibile che ISP lontani non stringano un accordo *peer-to-peer*. Si consideri tuttavia una situazione in cui vi sono un IXP all'interno del quale si può realizzare peering certamente in maniera più efficiente, ed un certo numero di ISP già collegati ad esso: possiamo ugualmente dire che la localizzazione geografica ha rilevanza nella scelta dei partner di peering?

L'agglomerazione industriale, già a partire da Marshall (1920), è stata interpretata come risultato di tre forze: mercato del lavoro comune, ampia scorta di giacenze e *spillover* di conoscenza. Glaeser, Kallal, Scheinkman e Schleifer (1992) hanno sottolineato l'importanza della vicinanza geografica che, determinando l'entità degli *spillover* di conoscenza fra imprese appartenenti ad una data industria, spiega il formarsi di agglomerazioni urbane. Secondo questo approccio, la vicinanza influisce nella misura in cui un input fondamentale per l'attività d'impresa, cioè la conoscenza tacita, è trasferibile solo mediante interazioni reciproche di tipo "faccia a faccia" (Fujita e Thisse, 2002, p. 172).

La vicinanza e le relazioni faccia a faccia assumono un ruolo ancor più importante laddove i processi produttivi si fanno frammentati e le imprese istituiscono solo forme di contrattazione imperfetta, affidandosi perciò alla fiducia reciproca (Spagnolo, 1999; Learner e Storper, 2001). È questo il caso dell'Internet, caratterizzato da problemi di informazione asimmetrica che riguarda sia la performance del collegamento che la dedizione degli operatori. Nel caso della decisione di peering fra ISP, vi sono importanti aspetti della transazione che non possono essere misurati né tenuti sotto controllo, per cui essa richiederà un buon grado di fiducia e di cooperazione informale fra partner. È perciò possibile che venga attivata quella forza centripeta di cui si è detto sopra: gli incontri faccia a faccia e le relazioni sociali favorirebbero l'instaurarsi di accordi di peering, che perciò traggono vantaggio dalla vicinanza geografica¹¹. I costi di trasporto non hanno rilievo in questo contesto, in quanto si considera una popolazione di ISP che è già presente all'interno di un dato IXP e il cui costo addizionale a fronte di un accordo di peering è minimo.

L'ambiente in cui analizziamo queste problematiche ha una ben definita specificità: è un mercato Internet con accesso in banda larga in cui un

¹¹ È tuttavia importante osservare che l'interazione faccia a faccia non è la sola né necessariamente la miglior forma di trasmissione di conoscenza tacita o di concretizzazione degli scambi. L'interazione può avvenire in un "posto", invece che in uno spazio, intendendo con "posto" una struttura relazionale nella quale gli individui che ne fanno parte possono riconoscersi e che si caratterizza perciò come struttura "iniziativa" (Relph 1976, "Place and placeness", tratto da Dodge e Kitchin, 2000).

operatore dominante offre ad un gran numero di operatori minori servizi di interconnessione. In questo specifico ambito, la vicinanza fra i piccoli operatori può risultare un fattore cruciale di vantaggio competitivo nella decisione di peering.

4. Agglomerazione, prossimità geografica e peering

Lo studio dell'agglomerazione nell'Internet, con particolare riguardo all'influenza della vicinanza geografica sulle decisioni di peering, è stato già affrontato in Giovannetti, Neuhoﬀ e Spagnolo (2007), dove viene impiegata, per la prima volta, una matrice di peering (quella del MIX) per studiare l'agglomerazione nel cibernazio. Tale studio è stato ulteriormente sviluppato in D'Ignazio e Giovannetti (2007), introducendo nuove unità di misura per l'asimmetria, derivate dai dati di Border Gateway Protocol (BGP), ed estendendo l'analisi ai principali IXP di Regno Unito, Germania e Olanda. In questo capitolo, proponiamo una prima analisi comparata della situazione italiana, utilizzando sia i dati del BGP che i dati di localizzazione geografica relativi ai membri dei tre principali IXP italiani: MIX, TOPIX e NaMex. Il nostro scopo è quindi distinguere le dinamiche di agglomerazione/polarizzazione nell'industria oggetto di studio, andandone a definire, laddove esista, la forma e i confini della distribuzione geografica o virtuale.

In primo luogo, viene presentata una mappa per ogni IXP, che rappresenta la distribuzione degli accordi di peering siglati dai rispettivi membri. Le mappe, che costituiscono un utile strumento per visualizzare il grado di agglomerazione della struttura Internet in Italia, vengono poi integrate da una stima degli indici di autocorrelazione spaziale. Nella seconda parte di questa sezione, viene elaborata un'analisi più formale volta a valutare il ruolo che la vicinanza geografica concretamente assume nelle scelte di interconnessione.

4.1. Agglomerazione di peering

La figura che segue illustra la distribuzione degli accordi di peering siglati dai membri del MIX. Ogni barra verticale rappresenta un ISP e la sua altezza è proporzionale al numero di accordi di peering da esso siglati.

Come si vede dalla mappa, quasi tutti i membri del MIX hanno sede in Europa; più interessante è notare come la distribuzione delle barre non costituisca prova evidente dell'esistenza di un'agglomerazione nel peering. L'effetto visivo della mappa è confermato dal valore dell'indice di autocorrelazione spaziale (Moran, 1948), il quale indica che siamo in presenza di un modello casuale di distribuzione degli accordi di peering.

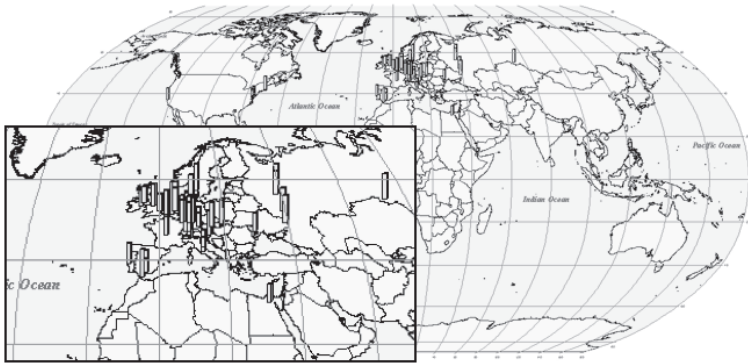


Figura 3 - Distribuzione geografica del peering presso il MIX

L'indice di Moran

L'indice I di Moran (1948) viene spesso utilizzato per misurare il grado di autocorrelazione spaziale; esso è calcolato prendendo in considerazione il valore assunto dalla variabile in esame in diverse localizzazioni. In particolare, sia N il numero totale di osservazioni, z_i il valore che la variabile assume presso la localizzazione i , μ la sua media e w_{ij} i pesi ponderati della matrice spaziale. L'indice di Moran è allora dato da

$$I = \left(N / S_0 \right) \frac{\sum_i \sum_j w_{ij} (x_i - \mu)(x_j - \mu)}{\sum_j (x_j - \mu)^2}$$

dove S_0 è un fattore di normalizzazione,

$$S_0 = \sum_i \sum_j w_{ij}.$$

L'inferenza è basata sull'analisi del valore z standardizzato dell'indice di Moran, che si ottiene sottraendo all'indice I il suo valore atteso nell'ipotesi di autocorrelazione spaziale nulla (in questo caso il valore atteso di I sarà pari a $1/(N-1)$, si veda Upton e Fingleton, 1985) e dividendo il risultato ottenuto per lo scarto quadratico medio osservato. Il valore- z viene usato per verificare l'ipotesi di correlazione spaziale nulla; inoltre, il test di z mostra quale sia il segno dell'eventuale *clustering* geografico (un valore positivo di z indica che vi è autocorrelazione spaziale positiva - indica *clustering* - mentre un valore negativo di z indica che vi è dispersione).

Caratteristiche molto simili si rilevano anche nella distribuzione degli accordi di peering sia nel NaMex che nel TOPIX, i quali hanno entrambi un minor numero di membri.

Tabella 1 - Autocorrelazione spaziale nella distribuzione degli accordi di peering fra i principali IXP italiani, dati statistici

IXP	Indice I di Moran	Localizzazione	Indice I in ipotesi di autocorrelazione spaziale nulla	Varianza	Valore-z	Risultato
Mix	0,01394	Milano, Italia	-0,01754	0,00087	106,691	casuale
NaMex	-0,1527	Roma, Italia	-0,07692	0,00816	-0,839	casuale
Topix	-0,077	Torino, Italia	-0,09091	0,00894	0,1466	casuale

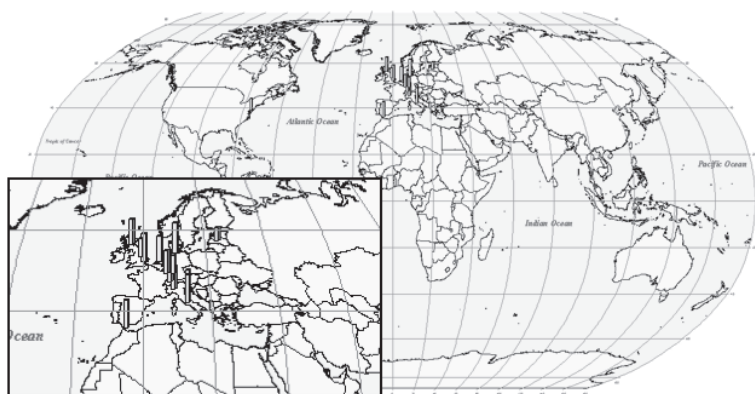


Figura 4 - Distribuzione geografica del peering presso il NaMex

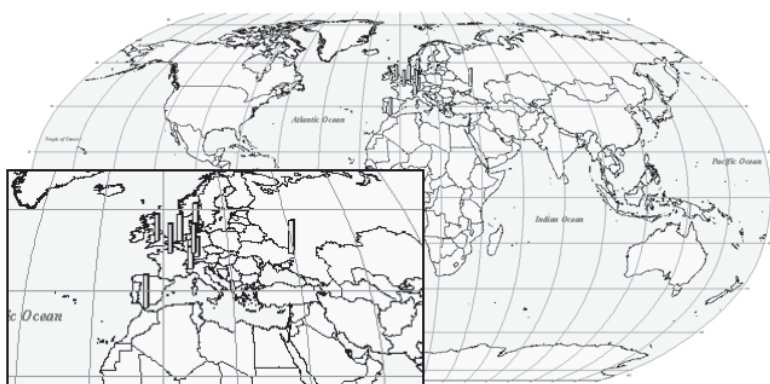


Figura 5 - Distribuzione geografica del peering presso il TOPIX

Di nuovo, l'indice di autocorrelazione I di Moran mostra una distribuzione casuale per gli accordi di peering.

Dunque, in un'ottica focalizzata sugli IXP, possiamo dire che non vi è agglomerazione nel peering. È inoltre interessante notare come la distribuzione dei principali IXP italiani sul territorio sia ancora alquanto squilibrata.

4.2. Prossimità e peering

Offriamo adesso un'analisi formale del ruolo della vicinanza geografica nel guidare le decisioni di peering basata sulla stima di un modello binario (probit). La variabile dipendente, ovvero la decisione di peering, è ottenuta dalla matrice di peering per ogni IXP, una matrice simmetrica che mostra per ogni coppia di provider afferenti tale IXP, se questi sono o meno in relazione peer-to-peer.

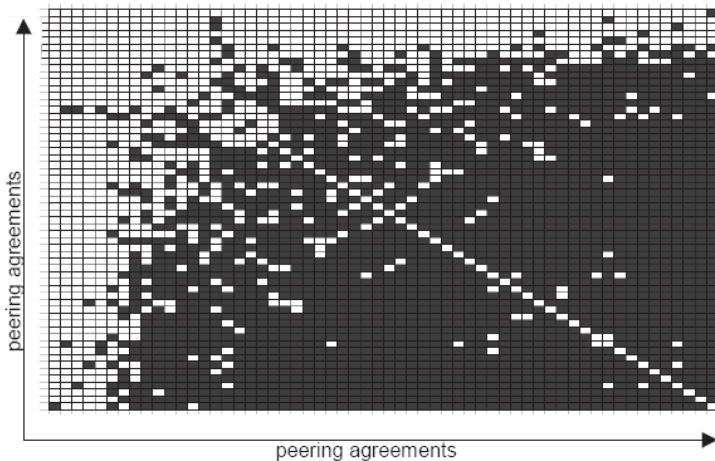


Figura 6 - Matrice di peering del MIX

In questa figura, che illustra la matrice di peering del MIX, ogni riga (e colonna) individua un provider membro dell'IXP, con i provider classificati in base al numero totale di accordi di peering: le celle scure rappresentano i rapporti di peering.

La decisione di peering viene spiegata da una serie di variabili che rappresentano la vicinanza geografica, l'intensità degli effetti di reputazione

e conoscenza reciproca, l'asimmetria in termini sia di dimensione che di flusso di traffico, e infine altri fattori tecnici.

La distanza geografica fra ogni coppia di provider è stata calcolata seguendo un procedimento in due fasi: inizialmente, ogni provider è stato identificato in base alle sue coordinate di latitudine e longitudine; una stima della distanza tra coppie di providers è stata poi ottenuta tramite la formula del *great circle distance*.

Euro-IX

Euro-IX (European Internet Exchange Association) è stato costituito nel maggio 2001 con lo scopo di sviluppare, potenziare e valorizzare la comunità degli IXP.

L'associazione è nata dal bisogno, manifestato da diversi IXP, di integrare le proprie risorse per meglio coordinare gli standard tecnici a livello continentale, sviluppare procedure comuni e condividere e divulgare dati statistici ed altre informazioni. Lo scopo della pubblicazione di tali informazioni è anche quello di consentire una miglior comprensione del mondo degli IXP.

Gli IXP membri di Euro-IX sono: AIX Atene, Grecia; AMS-IX Amsterdam, Olanda; BCIX Berlino, Germania; BIX Budapest, Ungheria; BNIX Bruxelles, Belgio; CATNIX Barcellona, Spagna; CIXP Ginevra, Svizzera; DE-CIX Francoforte, Germania; Equinix 11 ubicazioni internazionali, Stati Uniti; ESPANIX Madrid, Spagna; FICIX Helsinki, Finlandia; GIGAPIX Lisbona, Portogallo; GN-IX Groningen, Olanda; INEX Dublino, Irlanda; JPIX Tokio, Nagoya, Osaka, Giappone; JPNAP Tokyo, Osaka, Giappone; LINX Londra, Regno Unito; LIPEX Londra, Regno Unito; LIX Lussemburgo, Lussemburgo; LONAP Londra, Regno Unito; MaNAP Manchester, Regno Unito; MIX Milano, Italia; MSK-IX Mosc, Russia; NaMeX Roma, Italia; NDIX Enschede Olanda, Monaco, Dusseldorf, Germania; Netnod Stoccolma, Svezia; NIX Oslo, Norvegia; NIX.CZ Praga, Repubblica ceca; NIXI Delhi, Mumbai, Chenna, Kolkata, India; NOTA Miami, Stati Uniti; PARIX Parigi, Francia; RONIX Bucarest, Romania; SIX Ljubljana, Slovenia; Switch and Data 23 ubicazioni, Stati Uniti; TIX Zurigo, Svizzera; TIX Toscana Firenze, Italia; TOPIX Torino, Italia; VIX Vienna, Austria.

Fonte: www.euro-ix.net.

Sia la possibilità che vi siano effetti di reputazione nelle decisioni di peering (Titley, 1997) che l'elemento tecnico rappresentato dal cosiddetto *hot potato routing* sono espressi tramite una variabile che indica, per ogni coppia di provider, a quanti altri IXP afferenti all'associazione Euro-IX

essi sono entrambi affiliati. Per configurare l'asimmetria dimensionale dei providers, viene introdotta la variabile che considera la differenza nel numero di IXP cui ogni ISP afferisce. Infine, è stata costruita una variabile per rappresentare l'asimmetria nel traffico generato dai vari ISP. Sebbene i dati sui flussi di traffico non siano accessibili, è tuttavia possibile determinare una loro proxy in base alla consultazione delle tabelle dei dati di routing (BGP), che sono invece rese pubbliche. Proprio dalle tavole BGP abbiamo calcolato la seguente grandezza, che misura la centralità rispetto al network (*betweenness*) (Shimbel, 1953) di ogni operatore v :

$$B_s(v) = \sum_{s \neq t \in I'} \sigma_{st}(v)$$

dove $\sigma_{st}(v) = \sigma_{st}(v)$ è il numero di percorsi più brevi nel protocollo BGP fra l'operatore Internet s e l'operatore t che attraversano il nodo rappresentante l'operatore v . Un alto valore di centralità rispetto al network per un operatore v significa che, probabilmente, il nodo di tale operatore è attraversato da una notevole quantità di traffico. Questa variabile, introdotta per la prima volta da D'Ignazio e Giovannetti (2006a) in uno studio su antitrust nell'Internet, è probabilmente la proxy più affidabile per quantificare le asimmetrie tra operatori della rete.

Tabella 2 - Variabili del modello Probit

<i>Variabile dipendente</i>	
Peering (dummy)	Assume valore 1 in caso di peering fra provider, 0 in caso contrario
<i>Variabili indipendenti</i>	
Dist ISPs	Distanza fra ogni coppia di ISP (migliaia di miglia)
Common_IXPs	Numero di IXP europei in cui sono presenti entrambi gli ISP
Diff_IXP_Member	Differenza nel numero di affiliazioni a IXP europei
Diff_Relevance	Differenza nel valore di betweenness (centinaia di migliaia di unità)

Presentiamo di seguito i risultati del modello probit per MIX, NaMex e TOPIX.

La tabella sopra riportata, mostra come due variabili sembrano influire in modo significativo sulla decisione di peering fra due providers: la distanza geografica e l'asimmetria dimensionale associata alla betweenness. La prossimità geografica sembra avere un effetto negativo sulla probabilità di peering, risultato questo interessante in quanto mostra che persino nell'ambito del settore Internet, che ha un ruolo da protagonista nel pro-

Tabella 3 - Risultati del modello probit

	Mix	NaMex	Topix
Dist ISPs	-,047 (2,17)	-,164 (1,40)	-,62 (2,82)
Common_Ixp	,245 (5,65)	,335 (0,93)	- -
Diff_IXP_Member	-,059 (4,99)	,236 (0,97)	,710 (2,11)
Diff_Relevance	-,003 (7,22)	-,007 (1,54)	-,108 (1,44)
Constant	,335 (4,62)	,342 (0,56)	,362 (1,15)
Osservazioni	1275	91	56
Pseudo R-quadrato	0,1053	0,0575	0,2417
Log-verosimiglianza	-774,4	-49,4	-29,3
Test di significatività statistica LR chi2	182,21 chi2(4)	6,04 chi2(4)	18,70 chi2(3)

Valore assoluto del valore-z fra parentesi

cesso di eliminazione delle distanze, vi sono ancora effetti di prossimità; si manifesta perciò una morfologia distrettuale di tipo non virtuale nella più virtuale delle attività economiche: la trasmissione del traffico Internet tra providers attraverso canali non dedicati.

Al contrario del transit, il peering è basato sulla fiducia reciproca: per esempio, gli accordi di peering non prevedono accordi sul livello del servizio (SLA, Service Level Agreement), a garanzia di una rapida soluzione di eventuali problemi. Effettivamente, la conoscenza reciproca ha un ruolo in tutto ciò, come riteneva anche Titley (1997). La variabile "Common IXP", che indica per ogni coppia di provider il numero di IXP nei quali sono entrambi presenti, sembra infatti avere un'influenza positiva sul peering.

Un secondo risultato degno di nota è dato dagli effetti negativi che le asimmetrie di rete sembrano avere sul peering, confermando, con riferimento al caso italiano e utilizzando dati BGP, i risultati di studi teorici precedenti (Kende 2000; Filstrup 2001; Norton 2002).

5. Conclusioni

In questo saggio abbiamo studiato il grado di agglomerazione che caratterizza l'industria Internet in Italia, analizzando le decisioni di peering fra providers appartenenti ai tre principali Internet Exchange Points (MIX, TOPIX e NaMex).

In primo luogo, abbiamo condotto un'analisi statica analizzando la morfologia degli accordi di peering attraverso una serie di mappe corredate da indici statistici di autocorrelazione spaziale. I risultati hanno mostrato la presenza predominante di un modello casuale, che segnala un equilibrio caratterizzato da non agglomerazione. Si tratta di una conclusione interessante se consideriamo l'eterogeneità della diffusione di Internet in Italia. Abbiamo inoltre osservato come anche la distribuzione degli IXP risulti squilibrata sul territorio.

In secondo luogo, abbiamo vagliato la possibilità che la distanza tra providers possa influenzare le decisioni strategiche di interconnessione fra di essi. Si sostiene infatti che potersi controllare a vicenda è importante per la gestione di rapporti, quali il peering, caratterizzati da informazioni altamente asimmetriche.

È interessante notare come la distanza geografica sia significativa nello spiegare il peering: questo risultato sembra indicare l'importanza della conoscenza reciproca ed i contatti faccia a faccia in tali decisioni. Quest'ultima conclusione apre ad un interessante interrogativo, se cioè tale risultato si possa spiegare con la particolare situazione di squilibrio del mercato italiano, in cui un operatore dominante gestisce ancora larghe quote del traffico su banda larga. Gli operatori più piccoli avrebbero dunque spesso bisogno di unire le forze per contrastare il predominio dei più grandi, i quali, come dimostra l'effetto di asimmetria dimensionale, sono generalmente poco disposti a intrattenere rapporti peer-to-peer con provider minori. La necessità di cooperazione fra concorrenti più piccoli, che si ritrovano così a fronteggiare insieme un ex monopolista dominante, è evidenziata anche a livello istituzionale, ad esempio dal ruolo rivestito dall'Associazione Italiana Internet Provider (AIIP) o dalla crescente importanza assunta da organizzazioni cooperative non profit quali gli IXP. L'esigenza di cooperazione, in un mercato italiano della banda larga non ancora maturo a livello di concorrenza, sembrerebbe spiegare così l'importanza che ancor oggi riveste la prossimità geografica nei rapporti fra gli operatori.

Riferimenti bibliografici

Anselin L., 1992, *Spatial Data Analysis with GIS: An Introduction to Application in the Social Sciences*, Technical Report 92-10, Santa Barbara, University of California.

- Comitato per le comunicazioni (Commissione Europea), 2005, *Rapporto COCOM*, disponibile nel sito <<http://circa.europa.eu/Public/irc/info/cocom1/home>>.
- D'Ignazio A., Giovannetti E., 2006a, "Antitrust Analysis for the Internet Upstream Market: A Border Gateway Protocol Approach", *Journal of Competition Law & Economics*, vol 2 (1): 43-69.
- D'Ignazio A., Giovannetti E., 2006b, "From Exogenous to Endogenous Economic Networks: Internet Applications", *Journal of Economic Surveys*, vol. 20 (5): 757-796.
- D'Ignazio A., Giovannetti E., 2007, "Spatial Dispersion of Peering Clusters in the European Internet", *Spatial Economic Analysis* (in corso di pubblicazione).
- Dodge M., Kitchin R., 2001, *Mapping Cyberspace*, Londra e New York, Routledge.
- Filstrup B., 2001, *Internet Interconnection Agreements*, Final Project Report, S1646: Information Economics, Marshall VanAlstyne, 2 maggio.
- Forman C., Goldfarb A., Greenstein S., 2002, *Digital Dispersion: An Industrial and Geographic Census of Commercial Internet Use*, NBER Working Paper Series, 9287, National Bureau of Economic Research.
- Fujita M., Thisse J.F., 2002, *Economics of Agglomeration: Cities, Industrial Location, and Regional Growth*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Giovannetti E., 2003, "IT Revolution, Internet and Telecommunications: the Transition towards a Competitive Industry in the European Union" in Giovannetti E., Kagami M., Tsuji M., *The Internet Revolution: A Global Perspective*, Cambridge (UK) e New York, Cambridge University Press.
- Giovannetti E., Neuhoff K., Spagnolo G., 2007, "Trust and Virtual Districts Evidence from the Milan Internet Exchange", *Metroeconomica: International Review of Economics* (in corso di pubblicazione).
- Glaeser E., Kallal H., Scheinkman J., Schleifer A., 1992, "Growth of Cities", *Journal of Political Economy*, vol. 100 (6): 1126-1152.
- Isaksen A., 2004, "Knowledge-Based Clusters and Urban Location: the Clustering of Software Consultancy in Oslo", *Urban Studies*, vol. 41 (5-6): 1157-1174.
- Kende M., 2000, *The Digital Handshake: Connecting Internet Backbones*, OPP Working Paper, 32, Office of Plan and Policy, Federal Communications Commission.
- Krugman P., 1991, *Geography and Trade*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Learner E., Storper M., 2001, *The Economic Geography of the Internet Age*, NBER Working Paper, 8450, National Bureau of Economic Research.
- Marshall A., 1890, *Principles of Economics*, Londra, Macmillan (ediz. 1920).
- Moran P., 1948, "The Interpretation of Statistical Maps", *Journal of the Royal Statistical Society, Series B*, vol.10 (2): 243-251.
- Norton W., 2002, *Internet Service Providers and Peering*, Equinix, disponibile nel sito <<http://www.scs.stanford.edu/nyu/04sp/sched/peering.pdf>>.
- OFCOM, 2006, *Next Generation Networks: Developing the Regulatory Framework*, 7 marzo, disponibile nel sito <<http://www.ofcom.org.uk/accessibility/rdfs/statements/archive06/ngn.rtf>>.

- Power D., Lundmark M., 2004, "Working through Knowledge Pools: Labour Market Dynamics, the Transference of Knowledge and Ideas, and Industrial Clusters", *Urban Studies*, vol. 41 (5-6): 1025-1044.
- Rossi V., Marino J., 2006, *Report on the Role of IXPs and e-government in Italy*, Progetto "Competition, Contents and Broadband for the Internet in Europe -CoCombine", disponibile nel sito <<http://www.cocombine.org/pdf/D29.pdf>>.
- Santarelli E., 2004, *Patents and the Technological Performance of District Firms Evidence for the Emilia-Romagna Region of Italy*, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, 29, Max Planck Institute for Research into Economic Systems.
- Shimbel A., 1953, "Structural Parameters of Communication Networks", *Bulletin of Mathematical Biophysics*, vol. 15 (4): 501-507.
- Spagnolo G., 1999, "Social Relations and Cooperation in Organizations", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 38 (1): 1-26.
- Titley N., 1997, *An Analytical Model of Peering between Internet Service Providers*, documento non pubblicato.
- Upton G.J.G., Fingleton B., 1985, *Spatial Data Analysis by Example, 1: Point Pattern and Quantitative Data*, Chichester, England, Wiley.
- Warf B., 2001, "Segueways into Cyberspace: Multiple Geographies of the Digital Divide", *Environment and Planning B*, vol. 28 (1): 3-19.
- Woodcock B., 2002, *BGP for Bankers (White Paper on Transactions and Valuation Associated with Inter-Carrier Routing of Internet Protocol Traffic)*, Packet Clearing House.

PARTE TERZA

PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

CAPITOLO V
COMMERCIO INTERREGIONALE,
INTERNAZIONALIZZAZIONE
E AGGLOMERAZIONE SPAZIALE

di Carmelo Pierpaolo Parello

1. Introduzione

È opinione diffusa che i distretti industriali costituiscano l'elemento forse più caratteristico del sistema produttivo italiano. La loro esistenza risale a quasi due secoli fa e ad oggi quasi tutte le regioni italiane contano sulla presenza di almeno un agglomerato industriale all'interno dei loro tessuti produttivi. Di recente, però, diversi accadimenti, collegati soprattutto al fenomeno della globalizzazione, hanno messo in pericolo l'esistenza stessa dei distretti italiani come anche le loro possibilità di sviluppo di lungo periodo. I principali di essi possono essere sintetizzati nei seguenti avvenimenti: l'allargamento del processo di liberalizzazione del commercio ad un ampio schieramento di paesi dell'ex blocco comunista e di molte aree in via di sviluppo – fra i quali è opportuno citare l'Ungheria (1990), la Polonia (1990), la Repubblica ceca (1991), la Cina (2001) e l'India (2001)¹; la stipula degli accordi per il rafforzamento dei diritti di proprietà intellettuale (TRIPS) e la creazione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (World Trade Organization, WTO); il progresso fatto da molti paesi in via di sviluppo (specialmente latino-americani) nell'applicazione di concrete riforme economiche, come, ad esempio, la liberalizzazione del mercato dei capitali (Cile, Bolivia e Messico negli anni Ottanta; Argentina, Brasile, Ecuador e Perù negli anni Novanta); o la razionalizzazione e riorganizzazione delle attività di produzione delle imprese in seguito all'adozione delle nuove tecnologie della comunicazione e informazione.

In base all'ultimo censimento dell'Istat (Istat, 2005), nel periodo 1991-2001 vi è stata una riduzione da 199 a 156 nel numero di distretti attivi in Italia, con una perdita complessiva del 5,6% di addetti. Le attività manifatturiere hanno registrato la più ampia caduta in termini di occupazione (13,4%), mentre l'occupazione in attività non manifatturiere ha avuto un

¹ Per un esame più approfondito, si veda Wacziarg e Welch (2002).

lieve aumento (0,5%). La tabella 1 mostra i dati relativi alla trasformazione che il sistema produttivo distrettuale ha subito dal 1991 al 2001.

Tabella 1 - I distretti industriali in Italia, 1991 e 2001

	1991	2001
Città	12	14
Superficie (chilometri quadrati)	330,09	398,17
Popolazione	68,943	80,715
Famiglie	24,405	30,881
<i>Imprese</i>		
Totale	5,763	7,564
Manifatturiere	1,362	1,241
<i>Occupati</i>		
Totale	26,196	31,601
Manifatturieri	11,167	12,363

Fonte: Istat, 2005

La densità media dei distretti in termini di imprese attive è cresciuta nel decennio del 31,3% (9,8% per quelli manifatturieri), mentre l'occupazione media in termini di addetti è cresciuta del 20,6% (10,7% per le attività manifatturiere).

Benché soggetti ad una ridda di spiegazioni, diversi osservatori hanno interpretato questi dati nel senso di una semplice riorganizzazione interna alle imprese, diretta a razionalizzarne la produzione e minimizzare i costi. Allargando la prospettiva all'economia mondiale, però, la riduzione del numero di distretti attivi può essere interpretata in almeno due modi. Una prima spiegazione guarda alla cattiva performance delle imprese distrettuali italiane come ad una conseguenza dell'aumentato grado di concorrenza a livello mondiale, rispetto al quale molte imprese soffrono attività d'imitazione svolta da economie a basso costo di produzione. Un secondo tipo di spiegazione è che, pur essendovi stata una forma di razionalizzazione dell'attività produttiva (generalmente rivolta a frammentare l'attività manifatturiera delle imprese), essa non è stata attuata entro i confini nazionali, ma si è indirizzata verso il trasferimento delle strutture produttive in paesi con bassi livelli salariali, quali la Cina, l'India ed i paesi dell'Est europeo. In questo capitolo, questo risultato statistico verrà analizzato mediante un modello di crescita Nord-Sud con attività di ricerca e sviluppo (R&S) nello spirito di Grossman e Helpman (1991), in i cui fenomeni endogeni

d'imitazione e di investimenti diretti esteri (IDE) saranno considerati fattori di disturbo per la formazione e la sopravvivenza dei distretti.

Per inquadrare la presenza dei distretti, l'intera analisi si baserà sull'esistenza di spillover di conoscenza internazionali e sull'ipotesi che essi possano essere più o meno localizzati, nel senso che un'innovazione, una volta apportata, produca spillover di conoscenza positivi per la ricerca futura solo entro i confini del distretto (si vedano Ottaviano e Thisse, 2003; Baldwin *et al.*, 2001). Per cogliere l'effetto della crescente evoluzione nel campo delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, il capitolo distinguerà il caso in cui la conoscenza possa passare da un paese all'altro molto velocemente (gli spillover internazionali di conoscenza sono alti) dal caso in cui essa circoli con molta lentezza (gli spillover internazionali di conoscenza sono bassi).

La nostra ipotesi di partenza è che laddove la performance dei distretti subisce un peggioramento causato dalla sempre maggior concorrenza internazionale, la risposta immediata del capitalismo privato italiano è quella di aumentare il flusso di IDE verso economie in via di sviluppo a basso costo di produzione, e verso paesi sufficientemente stabili dal punto di vista politico. Su quest'ultimo aspetto, Federico (2006) ha rilevato come la propensione generale ad investire all'estero abbia una debole relazione col distretto, ma una forte correlazione con la dimensione delle imprese. Tuttavia, molti studi di economia industriale giungono alla conclusione opposta, mostrando che vi sono molti distretti manifatturieri italiani (localizzati in particolare al Nord e al centro Italia) la cui propensione ad investire e delocalizzare le proprie strutture produttive è tutt'altro che debole. La figura 1 mostra l'evoluzione nel tempo dei flussi di IDE in uscita del settore manifatturiero nel suo complesso.

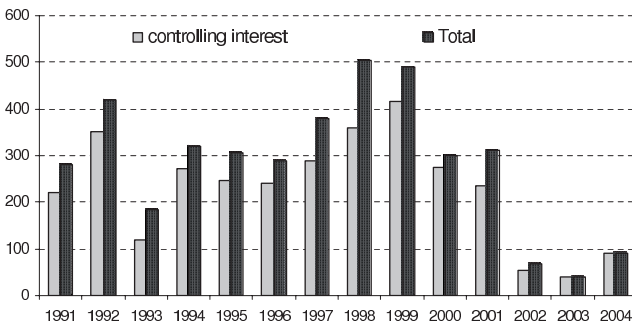


Figura 1 - Flusso di investimenti diretti esteri in uscita
 Fonte: Istat, 2005

Il grafico mostra che vi è stato un graduale aumento nel flusso di internazionalizzazione fino al 1998, dato empirico che può essere interpretato come reazione delle imprese italiane alla crescente concorrenza estera. In pratica, si può dire che molte imprese nazionali hanno trovato più redditizio trasferire le proprie strutture produttive in paesi in via di sviluppo a basso costo di produzione, tramite l'apertura di imprese affiliate estere (o l'acquisizione di imprese estere già operanti) o la terziarizzazione (outsourcing) di molte fasi del ciclo produttivo. Gli ultimi cinque anni della serie sono invece caratterizzati da una sostanziale caduta dei flussi di IDE. A conclusione del capitolo, questo risultato troverà una spiegazione formale nell'aumento esogeno del tasso d'imitazione globale cui le multinazionali sono sottoposte. Affermeremo inoltre come l'accresciuta attività d'imitazione abbia portato i paesi in via di sviluppo a peggiorare la speranza di vita delle imprese distrettuali italiane, e quindi la loro capacità di innovare, anche in ragione di un crescente tasso di distruzione creativa.

Nella seconda parte del capitolo, verranno approfonditi due ulteriori aspetti della globalizzazione, come il crescente processo di liberalizzazione del commercio internazionale e l'accresciuta concorrenza a livello internazionale delle economie a basso costo di produzione. Tale parte sarà volta a suggerire possibili indicazioni politiche e di politica economica, fra le quali verranno sottolineate quelle volte ad assegnare contributi a sostegno delle attività di R&S e a rafforzare la protezione dei diritti di proprietà intellettuale. I nostri risultati mostreranno come la liberalizzazione del commercio internazionale colpisca i distretti industriali dei paesi avanzati nella misura in cui incoraggia il processo di internazionalizzazione da parte delle imprese, e come l'aumento del grado di concorrenza internazionale dovuto all'espansione delle attività d'imitazione abbia un effetto ambiguo sui processi di formazione del distretto e di internazionalizzazione delle imprese distrettuali. In questo quadro, una politica di salvaguardia e di oculatezza finanziaria rispetto al settore R&S si dimostra efficace solo in presenza di spillover di conoscenza alti, mentre resta ambigua laddove essi siano di tipo localizzato. Mostreremo inoltre che, in presenza di crescenti fenomeni d'imitazione, l'inasprimento della protezione dei diritti di proprietà intellettuale al Sud non può di per sé assicurare una miglior salvaguardia dell'impresa distrettuale e che anzi, laddove generalizzato, può addirittura essere dannoso per l'economia del Nord.

Il capitolo è organizzato come segue: nel paragrafo 2 viene costruito il modello teorico; nel paragrafo 3 vengono descritte le proprietà basilari dell'equilibrio di crescita bilanciata; nel paragrafo 4 vengono analizzati gli aspetti di *policy* del modello ed offerte alcune possibili indicazioni e linee guida; infine, nel paragrafo 5 vengono riepilogate le conclusioni.

2. Il modello

2.1. Quadro d'insieme

In questo paragrafo, costruiremo un modello di crescita a due paesi con R&S di tradizione Neo-Schumpeteriana. A partire da Grossmann e Helpman (1991), supporremo che un paese, il Nord, sia un'economia industrializzata in grado di spostare in avanti la frontiera tecnologica, mentre l'altro paese, il Sud, sia un'economia in via di sviluppo capace solo di imitare le tecnologie del settentrione.

In particolare, l'economia mondiale consisterà in un *continuum* di industrie, che indicheremo con $\omega \in [0,1]$, ognuna delle quali produce un diverso bene finale. Per ogni industria, le imprese si differenzieranno per la qualità j dei loro prodotti, dove un più alto valore del numero intero j indicherà una più alta qualità. Al tempo $t = 0$, soltanto un'impresa per ogni industria saprà come creare un prodotto con qualità $j = 0$, mentre nessuna impresa potrà offrire un prodotto di più alta qualità se non ricorrendo ad un'elevata attività di R&S. L'impresa che crea il prodotto che si trova in cima alla scala di qualità verrà denominata "leader", mentre l'impresa che realizza il prodotto che si trova un gradino immediatamente sotto verrà chiamata "follower".

Solo le imprese del Nord potranno innovare. I problemi che esse devono affrontare possono essere studiati in maniera sequenziale. In primo luogo, le imprese settentrionali si propongono come imprese innovatrici investendo una certa quantità di risorse nella creazione di migliori versioni di un prodotto il cui marchio è già esistente. Nel fare ciò, esse scelgono l'intensità di innovazione che massimizza il valore atteso del flusso futuro di profitto, prendendo come dato lo sforzo di R&S profuso dalle altre imprese. Una volta che l'innovazione ha avuto esito positivo, le imprese valuteranno la convenienza di produrre al Nord o al Sud, stabiliranno l'intensità del processo di conversione dei propri impianti in modo da fissare il prezzo dei propri prodotti che massimizza i propri profitti.

Il capitolo si limiterà a mettere a fuoco le proprietà dell'equilibrio di crescita bilanciata del modello, in cui l'economia mondiale verrà complessivamente descritta mediante un sistema di due equazioni nelle due principali variabili endogene: il tasso di internazionalizzazione e l'indice di difficoltà relativa della R&S.

2.2. Consumatori e lavoratori

Ogni economia $i \in \{N, S\}$ è popolata da un *continuum* di famiglie composte da un numero $L_i(t)$ di individui identici, a vita infinita e con preferenze intertemporali additive e separabili. Queste famiglie possono risiedere

al Nord come al Sud ed ognuna di esse sceglie il proprio *bundle* di beni da consumare attingendo ad un unico *continuum* di varietà disponibili la cui massa totale normalizziamo a uno.

La famiglia rappresentativa massimizza la seguente funzione di utilità intertemporale:

$$U_i(0) \equiv \int_0^{\infty} L_i(0) e^{-(\rho-n)t} \log u_i(t) dt \quad (1)$$

sotto i vincoli:

$$\log u_i(t) \equiv \int_0^1 \log[\sum_j \lambda^j q_i(j, \omega, t)] d\omega \quad (2)$$

$$E_i(t) = \int_0^1 [\sum_j p_i(j, \omega, t) q_i(j, \omega, t)] d\omega \quad (3)$$

$$W_i(t) + A_i(t) = \int_t^{\infty} E_i(\tau) \cdot e^{g\tau} e^{-[R(\tau)-R(t)]} d\tau \quad (4)$$

$$L_i(0) > 0; \quad \rho > n \quad (5)$$

L'equazione (2) è un indicatore dei consumi *à la* Dixit-Stiglitz (1977), in cui λ^j è il livello qualitativo di un prodotto migliorato j volte dopo $t = 0$ e $q_i(j, \omega, t)$ è il consumo della qualità j del prodotto ω al tempo t . L'equazione (3) rappresenta il vincolo di bilancio statico della famiglia in base al quale la spesa pro-capite della famiglia rappresentativa, $E_i(t)$, deve eguagliare la somma di tutti i beni finali acquistati da ogni suo membro, dove $p_i(j, \omega, t)$ è il prezzo della qualità j del prodotto ω al tempo t . Infine, l'equazione (4) rappresenta il vincolo di bilancio intertemporale della famiglia, in base al quale la somma del valore attuale del reddito da lavoro di tutti i componenti della famiglia, $W_i(t)$, e del valore attuale delle loro risorse finanziarie, $A_i(t)$, dovrà essere uguale al flusso attualizzato del consumo, dove $R(t) \equiv \int_0^t r(\tau) d\tau$ è il fattore di sconto cumulato di mercato e $dR(t)/dt = r(t)$ è il tasso di interesse istantaneo al tempo t .

Seguendo le traccie di Grossmann e Helpman (1991), questo problema può essere risolto per stadi. In primo luogo, le famiglie massimizzano la loro utilità statica, rappresentata dall'indicatore dei consumi (2), sotto il vincolo di bilancio statico (3), ottenendo la seguente funzione di domanda individuale²:

$$q_i(\omega, t) = \frac{E_i(t)}{p_i(\omega, t)}, \quad \forall \omega \in [0, 1] \quad (6)$$

² Poiché le preferenze sono omotetiche, la domanda aggregata di ogni singola varietà sarà il risultato della semplice aggregazione delle funzioni di domanda individuali.

In secondo luogo, le famiglie massimizzano il loro flusso atteso di utilità (1) sotto il vincolo di bilancio intertemporale (4), ottenendo la seguente equazione di Eulero:

$$\frac{E_i(t)}{E_i(t)} = r_i(t) - \rho \quad (7)$$

Secondo la (7), la spesa per consumi pro-capite crescerà nel tempo se e solo se il tasso di interesse di mercato, $r_i(t)$, è maggiore del tasso di sconto soggettivo, ρ .

2.3. Il settore manifatturiero

L'universo produttivo è composto da tre diversi tipi di imprese: i) le imprese leader del Nord che producono il prodotto in cima alla scala di qualità, grandezza che indichiamo con s_N ; ii) le imprese del Sud che sono state in grado di imitare la tecnologia richiesta per produrre il bene di punta, grandezza che indichiamo con s_S ; iii) le imprese multinazionali che sono state in grado di adattare le proprie strutture produttive all'economia del Sud, grandezza che indichiamo con s_F . Ovviamente, in ogni istante t , tutte le tipologie di imprese presenti nell'economia globale devono sommare a uno; in altri termini, $s_N + s_F + s_S = 1$.

Per semplificare l'analisi, poniamo che si adotti una semplice tecnologia di produzione a rendimenti di scala costanti che utilizza un unico fattore di produzione, il lavoro. Di conseguenza, ogni impresa del Sud avrà un costo marginale di produzione pari al salario minimo contrattuale del Sud, w_S , mentre ogni impresa del Nord avrà un costo marginale di produzione pari al salario minimo contrattuale del Nord, w_N . Nel prosieguo del capitolo, restringeremo l'analisi al caso in cui il gap salariale tra le due economie è ridotto; ovvero, analizzeremo il caso in cui $w_S < w_N < \lambda w_N$ ³.

Seguendo l'approccio prevalente nella letteratura su innovazione con scale di qualità (*quality-ladder*), supponiamo che ogni industria sia caratterizzata dalla presenza di oligopolio con competizione di prezzo. In un tale scenario, il più recente innovatore ha convenienza ad adottare una strategia

³ Questa ipotesi permette di analizzare quanto a noi interessa, cioè l'inasprimento della protezione dei diritti di proprietà intellettuale al Sud, con un modello a cicli produttivi à la Vernon (1966). Si noti che nel caso opposto di un modello in cui il gap salariale è ampio ($w_N > \lambda w_S$), l'impresa del Nord non troverebbe vantaggioso indirizzare l'attività di R&S verso industrie del Sud, poiché in questo caso la strategia di prezzo ottimale per le imprese del Nord sarebbe quella di determinare un prezzo pari al λ -multiplo del costo marginale del precedente avversario, w_S ; ma poiché si ha che $w_N > \lambda w_S$, il risultante profitto istantaneo sarebbe negativo, andando a scoraggiare le imprese settentrionali dal finanziare progetti di R&S applicati a prodotti meridionali.

di prezzo limite che impedisca al suo più vicino concorrente di ricavare un profitto positivo dalla produzione. Poiché ogni innovatore ha un vantaggio di un gradino nella scala di qualità rispetto al più vicino concorrente, ad esso basterà fissare un prezzo uguale a λ -volte il costo marginale dell'ultima impresa che ha innovato per estromettere tutti i potenziali rivali dal mercato. Tale impresa può risiedere al Nord (se è un produttore settentrionale) o al Sud (se è una multinazionale o un imitatore meridionale). Allo scopo di semplificare l'algebra del modello, supponiamo che il mantenimento di impianti di produzione inutilizzati comporti un costo fisso e che, una volta uscita dal mercato, un'impresa trovi sempre oneroso rientrarvi⁴.

Per ottenere il prezzo limite che massimizza i profitti, si consideri in primo luogo il caso in cui il produttore del bene che si trova un gradino al di sotto nella scala di qualità sia localizzato al Nord, sia cioè un'altra impresa settentrionale. Poiché il precedente avversario ha stabilito un prezzo uguale al costo marginale w_N , l'impresa leader è sempre in grado di conquistare l'intera industria semplicemente fissando un prezzo non superiore al prezzo limite λw_N . Questo prezzo rappresenta un equilibrio di Nash, in quanto l'impresa leader non è incentivata a deviare da una strategia di prezzo limite: non ha interesse ad aumentare il prezzo perché altrimenti i consumatori preferirebbero il prodotto che si trova a un gradino inferiore nella scala di qualità e, allo stesso tempo, non ha interesse a diminuirlo, poiché la funzione della domanda dell'industria ha elasticità unitaria.

Si consideri ora il caso in cui il produttore del bene che si trova un gradino al di sotto nella scala di qualità sia localizzato al Sud, sia cioè un'impresa multinazionale o un vero e proprio imitatore. Poiché il precedente avversario ha stabilito un prezzo uguale al costo marginale w_S , l'impresa leader del Nord è in grado di conquistare il mercato di quell'industria stabilendo un prezzo che non ecceda λw_S . Poiché il mantenimento di impianti inutilizzati comporta il sostenimento di un costo fisso, il rivale del Sud troverà più conveniente uscire immediatamente dal mercato piuttosto che ingaggiare una guerra di prezzo che lo porterebbe inevitabilmente al costo marginale. Una volta che il rivale è uscito dal mercato, l'impresa leader avrà però convenienza a cambiare direzione rispetto alla precedente strategia di prezzo. Infatti, una volta che il follower è uscito dal mercato e appreso che esso non rientrerà più, per lei sarà ottimale aumentare il prezzo fino a raggiungere il prezzo limite λw_N . Questo prezzo rappresenta un equilibrio di Nash, poiché l'impresa leader non è motivata a discostarsene: da una parte, l'esistenza di effettivi costi di rientro assicurano che il rivale non avrà vantaggi a riavviare la produzione del prodotto obsoleto⁵,

⁴ Su questo punto vedi Parello (2006).

⁵ Come hanno precisato Dinopoulos e Segerstrom (2005), nel caso in cui il follower decidesse di rientrare nel mercato, esso può al limite ricavare profitti positivi se solo se l'attuale leader non decidesse di ritornare a una strategia di prezzo λw_L^N . La questione

dall'altra, l'elasticità unitaria della domanda dell'industria non permette all'impresa leader di aumentare o ridurre il prezzo.

Definendo con $E(t)$ la spesa pro capite globale, ogni leader che risiede al Nord offrirà il proprio bene ad un prezzo $p_N = \lambda w_N$, registrerà un flusso di vendite pari a $x_N = E(t)L(t)/\lambda w_N$, e conseguirà un profitto istantaneo pari a

$$\pi_N(t) = \left(1 - \frac{1}{\lambda}\right) E(t) L(t) \quad (8)$$

Qualora i produttori localizzati al Nord riescano a convertire le proprie strutture produttive per il Sud, essi potranno iniziare a produrre utilizzando manodopera meridionale e beneficiare del più basso costo marginale di produzione. La competizione *à la Bertrand* impone loro di adottare una strategia di fissazione di un prezzo limite simile a quella adottata dai produttori del Nord. Di conseguenza, ogni unità produttiva multinazionale fisserà un prezzo $p_F = \lambda w_S$, registrerà un flusso di vendite pari a $x_F = E(t)L(t)/\lambda w_S$, e conseguirà un profitto istantaneo pari a

$$\pi_F(t) = \left(1 - \frac{1}{\lambda}\right) E(t) L(t) \quad (9)$$

Supponiamo infine che l'imitazione costituisca per il Sud l'unico canale di acquisizione tecnologica, mediante imitazione di prodotti manifatturieri importati, cioè creati da imprese settentrionali, oppure prodotti da imprese del Nord impiantate al Sud, cioè creati da multinazionali. Per semplificare il modello, nel prosieguo dell'analisi supponiamo che vi sia una situazione di concorrenza perfetta fra produttori del Sud. Pertanto, quale che sia l'origine dell'acquisizione tecnologica, ogni imitatore stabilisce un prezzo $p_S = w_S$, effettua vendite per $x_S = E(t)L(t)/w_S$, e non consegue alcun profitto immediato, cioè ad ogni istante t si avrà $\pi_S = 0$. Più avanti nel capitolo, considereremo come numerario il salario minimo contrattuale corrente al Sud, cioè $w_S = 1$.

2.4. Ricerca e sviluppo

Gli innovatori sono le imprese del Nord in grado di scoprire quale sia il gradino successivo nella scala di qualità. L'attività di R&S (come anche

può essere risolta rifacendosi a Howitt (1999), e considerando solo quelle soluzioni di stato stazionario, in cui tutti i followers escono istantaneamente dal mercato e decidano di restarne fuori per sempre.

il processo di conversione) consiste in una gara a chi riesce per primo a scoprire il modo di produrre la qualità $j + 1$. Ogni impresa di R&S assume nuova forza lavoro e si concentra ad affinare soluzioni di punta nell'ambito di una ed una sola industria. Supponiamo che tutte le imprese di una determinata industria adottino la stessa tecnologia di R&S e che essa sia pari a:

$$i(\omega, t) = \frac{A(t)\ell_N}{a\chi(t)} \quad (10)$$

dove $a > 0$ è un parametro esogeno legato alla tecnologia, $A(t)$ è una misura del grado di spillover internazionale di conoscenza di cui si avvale l'intero settore di R&S, e $\chi(t)$ indica il grado di difficoltà assoluta (o livello di complessità assoluta) dello svolgere attività legate alla R&S.

Per riuscire a cogliere l'effetto di agglomerazione che risulta dagli spillover di conoscenza, seguiamo l'approccio adottato nella letteratura sulla Nuova Geografia Economica, supponendo che:

$$A(t) = s_N + \xi(1 - s_N), \quad \xi \in [0, 1] \quad (11)$$

L'equazione (11) determina la forza con la quale il distretto (cioè la concentrazione di imprese in una nazione) genera uno spillover di conoscenza positivo nel processo di R&S. Nel caso italiano, una vasta letteratura sia teorica che empirica ha verificato la presenza di questa dimensione nelle imprese distrettuali (si veda, fra gli altri, Barba Navaretti *et al.*, 1999; Bugamelli *et al.*, 2000; Guerrieri e Iammarino, 2001; Federico, 2002 e 2006).

Quando $\xi = 0$ ($\xi = 1$), siamo in presenza di spillover di conoscenza a livello locale (globale); in altre parole, ci troviamo nel caso limite in cui l'effetto di agglomerazione agisce (non agisce) sulle attività di R&S. Come puntualizzato da Baldwin *et al.* (2001), il parametro ξ può essere visto come una sorta di valore di riferimento per il costo del commercio delle idee a livello internazionale. Un aumento esogeno di ξ può essere interpretato come una diminuzione del costo della comunicazione della conoscenza, oppure, alternativamente, come il risultato dell'introduzione di una nuova tecnologia dell'informazione e della comunicazione più efficiente ed economicamente più conveniente (si veda anche Caincross, 1997).

Il termine $\chi(t)$ è una funzione che indica la difficoltà a condurre le attività di R&S previste da ogni impresa; aggiungendola al denominatore della (11) possiamo ovviare al problema dell'effetto di scala, specificatamente analizzato per i primi modelli di crescita Neo-Schumpeteriana⁶.

⁶ L'aggiunta di questa variabile deriva dalla critica all'effetto di scala operata di Jones (1995), il quale prevedeva che tutti i modelli di crescita endogena guidata dalle attività di R&S avrebbero presentato, nel lungo periodo, equilibri di crescita bilanciata di tipo esplo-

Nel prosieguo del capitolo, ci baseremo sulla seguente equazione differenziale, come determinante dell'evoluzione temporale della difficoltà assoluta di R&S:

$$\frac{\dot{\chi}(t)}{\chi(t)} = \mu I(t) \tag{12}$$

dove $\mu > 0$ misura il ritmo di crescita del livello di complessità assoluta della R&S.

Indichiamo il flusso scontato dei profitti di un'impresa che vince la gara R&S in un'industria ω con $v_N(\omega, t)$ e il costo per installare un laboratorio di ricerca con $a\chi(t)w_N/A(t)$; ogni impresa sceglierà il proprio livello ottimale di intensità della ricerca tale che

$$v_N(\omega, t) \begin{cases} \leq a\chi(t)w_N / A(t) & \text{se } t = 0 \\ = a\chi(t)w_N / A(t) & \text{se } t > 0 \end{cases} \tag{13}$$

La condizione di libero accesso (13) fa sì che ogni impresa possa confrontare il valore atteso dell'entrata nel mercato con i relativi costi⁷.

2.5. *Gli investimenti diretti esteri*

Per trasformarsi in multinazionale, un'impresa deve prima convertire la propria struttura produttiva in modo da adattarla alle condizioni di lavoro prevalenti al Sud. Il processo che governa gli IDE (da qui in avanti, internazionalizzazione) viene da noi rappresentato come una gara nel settore R&S, dove, approfondendo un'intensità (o sforzo) di ricerca e sviluppo pari a F in un intervallo temporale dt , le imprese del Nord avranno una probabilità di successo pari a Fdt . Poiché data l'incertezza legata a questo processo per ogni impresa del Nord è necessario trovare opportuni part-

sivo. Da allora in poi, è pratica comune a tutta questa branca della letteratura della crescita di specificare due diverse leggi di variazione dell'indice di complessità tecnologica, $\chi(t)$. La prima definizione, data da Segerstrom (1998) e adottata in questo capitolo, formalizza l'idea che il progresso delle conoscenze sia un complesso fenomeno di incrementi successivi. La seconda definizione, formulata da Dinopoulos e Thompson (1999), sostiene il concetto che quanto più un mercato è fitto tanto più è difficile introdurre un nuovo prodotto e propone una formulazione analitica dell'indice di difficoltà assoluta della R&S nella forma: $\chi(t) = \delta(L_S + L_N)$ con $\delta > 0$.

⁷ In questo modello non viene trattato il tema del "leader" e del "follower" nel settore innovativo (per un esame dettagliato, si veda Grossman e Helpman, 1991), né si operano distinzioni sulla produttività conseguibile nei laboratori di ricerca aziendali, per cui ogni impresa che finanzia progetti di R&S destinerà la stessa quantità di risorse con uguali probabilità di successo.

ner al Sud, la gara di internazionalizzazione non è gratuita ma comporta un costo in termini di forza lavoro meridionale. Se l'impresa produttrice del Nord avrà successo, essa diventerà una multinazionale e delocalizzerà la sua sede produttiva dal Nord al Sud. Supponendo che tutti i produttori del Nord abbiano la stessa tecnologia di conversione:

$$F = \frac{A(t)\ell_F}{b\chi(t)} \quad (14)$$

le imprese del Nord avranno convenienza a delocalizzare se e solo se il beneficio atteso dal processo di internazionalizzazione, $v_F(t)$, supererà il suo costo; la condizione di libero accesso alla gara alla delocalizzazione può allora essere riscritta nel seguente modo:

$$v_F(t) - v_N(t) \begin{cases} \leq \frac{b\chi(t)}{s_N + \xi(1-s_N)} & \text{se } F = 0 \\ = \frac{b\chi(t)}{s_N + \xi(1-s_N)} & \text{se } F > 0 \end{cases}$$

Utilizzando la (13) per eliminare la variabile $v_N(t)$ dalla precedente equazione, otteniamo:

$$v_F(t) = \frac{\chi(t)(aw_N + b)}{s_N + \xi(1-s_N)} \quad (15)$$

2.6. Il mercato azionario

Il finanziamento della R&S avviene tramite l'emissione di partecipazioni azionarie. Il mercato azionario convoglia il risparmio dei consumatori in *venture capital* facenti capo ad imprese R&S. Siccome i rendimenti derivanti da questa attività sono differentemente distribuiti fra le industrie, il rischio di impresa è idiosincratco e il capitale è perfettamente mobile tra i paesi, gli investitori possono compensare il rischio legato ad una certa industria detenendo un portafoglio azionario diversificato. Nell'intervallo di tempo dt , ogni azionista di un'impresa del Nord otterrà un dividendo uguale al flusso dei profitti $\pi_N(t)dt$, ma sarà soggetto ad un deprezzamento uguale a $dv_N(t) = v_N(t)dt$. Inoltre, la natura walrasiana del mercato azionario impone che il tasso di rendimento atteso da un'azione emessa da imprese R&S di successo sia uguale al tasso di rendimento di un'attività finanziaria a rischio zero $r(t)$ maggiorato della probabilità che l'impresa venga sbalzata via dal mercato in seguito ad una innovazione o ad una

imitazione (la cosiddetta *distruzione creativa*); di conseguenza, la condizione di non arbitraggio del mercato dei capitali per il caso di un'impresa localizzata al Nord sarà:

$$\frac{\pi_N(t)}{v_N(t)} + \frac{\dot{v}_N(t)}{v_N(t)} = r(t) + m \quad (16)$$

dove m è il rischio d'imitazione affrontato dalle imprese localizzate al Nord.

Sostituendo la (8) e la (13) nella (16) e derivando la (13) rispetto al tempo in modo da ottenere il saggio di profitto $\dot{v}_N(t)/v_N(t)$, la precedente equazione di non arbitraggio può essere riscritta nel seguente modo⁸:

$$\frac{(1 - 1/\lambda)[s_N + \xi(1 - s_N)]}{ax(t)w_N} \frac{E(t) L(t)}{L_N(t)} = \rho + \iota(t)(1 - \mu) + m \quad (17)$$

dove $x(t) \equiv \chi(t)/L_N(t)$ è una nuova variabile endogena che misura la difficoltà relativa di R&S dell'economia globale.

Lo stesso ragionamento può essere esteso alle imprese multinazionali. Nell'intervallo di tempo dt , l'azionista di una multinazionale otterrà un dividendo uguale al flusso dei profitti $\pi_F(t)dt$, ma sarà soggetto ad un deprezzamento uguale a $dv_F(t) = v_F(t)dt$. Anche in questo caso è possibile stabilire una condizione di non arbitraggio in base alla quale il tasso di rendimento atteso di un'azione emessa da imprese R&S di successo deve uguagliare il tasso di rendimento un'attività finanziaria a rischio zero $r(t)$ maggiorato della probabilità che la multinazionale venga sbalzata via dal mercato in seguito ad una innovazione o ad una imitazione (*distruzione creativa*), dato da:

$$\frac{\pi_F(t)}{v_F(t)} + \frac{\dot{v}_F(t)}{v_F(t)} = \rho + \iota = M \quad (18)$$

dove M è il rischio d'imitazione affrontato da ogni multinazionale.

Sostituendo la (9) e la (15) nella (18) e derivando la (15) in modo da ottenere il saggio di profitto $\dot{v}_F(t)/v_F(t)$, otteniamo la seguente equazione di non arbitraggio del mercato dei capitali per un'impresa multinazionale rappresentativa:

⁸ Si osservi che in questo capitolo, per le equazioni di non arbitraggio delle imprese, sia settentrionali che multinazionali, facciamo riferimento solo alla condizione di equilibrio di crescita bilanciata.

$$\frac{(1 - 1/\lambda)[s_N + \xi(1 - s_N)] E(t) L(t)}{aw_N x(t)(a + b) L_N(t)} = \rho + \iota(t)(1 - \mu) + M \quad (19)$$

2.7. Il mercato del lavoro

L'offerta di forza lavoro cresce in tutti i paesi ad un tasso costante n . Al Nord, poiché i prodotti sono soggetti ad innovazione, la domanda di lavoro per attività innovative è pari a $a\chi(t)\iota(t)/A(t)$. Per quanto riguarda il settore manifatturiero, vi è una quantità s_N di beni interamente prodotti al Nord e una quantità s_F di beni interamente prodotti al Sud dalle multinazionali. La domanda di lavoro relativa alla produzione del Nord è dunque uguale a $s_N E(t)L(t)/\lambda w_N$, mentre la condizione di pieno impiego delle risorse nel mercato del lavoro settentrionale è data da:

$$L_N(t) = \frac{a\chi(t)\iota(t)}{s_N + \xi(1 - s_N)} + s_N \frac{E(t)L(t)}{\lambda w_N} \quad (20)$$

Al Sud, solo le multinazionali richiedono forza lavoro per attività di R&S (cioè, per attività legate all'adattamento delle proprie strutture produttive alla forza lavoro meridionale); la misura complessiva di forza lavoro da esse assorbita sarà pari a $b\chi(t)F(t)/A(t)$. La restante forza lavoro si divide fra l'attività manifatturiera delle multinazionali, $s_F E(t)L(t)/\lambda$, e l'attività di produzione delle imprese del Sud, $(1 - s_N - s_F)E(t)L(t)$. La condizione di pieno impiego del mercato del lavoro del Sud si può dunque scrivere come:

$$L_S(t) = \frac{b\chi(t)F(t)}{s_N + \xi(1 - s_N)} + s_F \frac{E(t)L(t)}{\lambda} + (1 - s_N - s_F)E(t)L(t) \quad (21)$$

2.8. La dimensione del distretto e la quota di mercato delle multinazionali

In ogni istante t , il flusso di produzione industriale che affluisce al Nord è pari a $\iota(t)(1 - s_N)$ mentre quello che viene trasferito dal Nord al Sud in seguito a processi d'imitazione e internazionalizzazione è pari a $(m + F)s_N$. La legge di variazione di s_N è quindi governata dalla seguente equazione differenziale:

$$\dot{s}_N(t) = \iota(t)(1 - s_N(t)) - (m + F)s_N(t)$$

In modo analogo, il flusso di imprese del Nord che delocalizzano è pari a $F s_N$, mentre il flusso di multinazionali estromesse dal mercato in virtù

di processi di innovazione e imitazione è pari a $(M + \iota)s_F$. La variabile s_F evolve nel tempo in base alla seguente equazione differenziale:

$$\dot{s}_F(t) = F s_N(t) - (M + \iota)s_F(t)$$

Nell'equilibrio di crescita bilanciata, le variabili endogene s_N e s_F , devono essere costanti; ovvero, dovrà sempre valere: $\dot{s}_N(t) = \dot{s}_F(t) = 0$. Le due equazioni differenziali sopra riportate possono allora essere risolte per le dimensioni di stato stazionario del distretto, s_N e per la quota di stato stazionario di produzione delle multinazionali, s_F :

$$s_N = \frac{\iota}{\iota + m + F}; \quad s_F = \frac{\iota F}{(\iota + m + F)(\iota + M)} \quad (22)$$

Questa coppia di equazioni saranno studiate più approfonditamente nel paragrafo 3.

3. L'equilibrio di crescita bilanciata

In questo paragrafo, studieremo le proprietà dell'equilibrio di crescita bilanciata o stato-stazionario. L'equilibrio di crescita bilanciata del modello è definito come quella situazione in cui: (a) tutte le variabili endogene crescono a tassi costanti (non necessariamente uguali), (b) le imprese del Nord investono sia in attività di innovazione, cioè $\iota > 0$ per qualsiasi t , che di internazionalizzazione, cioè $F > 0$ per qualsiasi t , e (c) la dimensione del distretto, s_N , non varia nel tempo.

Dimostriamo in primo luogo che lungo il sentiero di crescita bilanciata, il tasso di innovazione ι , la difficoltà relativa di R&S x , e la dimensione di stato stazionario del distretto s_N sono costanti nel tempo. Le traiettorie di equilibrio del modello sono descritte dalle equazioni: (17), (19), (20), (21) e (22). Ricordando la definizione della variabile $x(t) \equiv \chi(t)/L_N(t)$, derivando rispetto al tempo si ottiene $\dot{x}/x \equiv \dot{\chi}/\chi - \dot{L}_N/L_N$. Poiché lungo il sentiero di crescita bilanciata si ha che $\dot{x} = 0$ l'unico tasso di innovazione compatibile con una situazione di quiete del sistema è:

$$\iota = \frac{n}{\mu} \quad (23)$$

che si ottiene sostituendo a $\dot{\chi}/\chi$ l'equazione (12).

Sostituendo la (23) nella (22), la dimensione di equilibrio del distretto, s_N , e la quota delle multinazionali nella produzione mondiale, s_F , saranno pari rispettivamente a:

$$s_N = \frac{n}{n + \mu(m + F)} ; s_F = \frac{nF\mu}{(n + \mu(m + F))(n + \mu M)} \quad (24)$$

Successivamente, sostituendo la (23) e la (24) nelle equazioni (17), (19), (20) e (21), l'equilibrio di stato stazionario può essere ridotto nelle seguenti quattro equazioni di stato stazionario:

$$\frac{1 - 1/\lambda}{axw_N} \frac{n + \xi\mu(m + F)}{n + \mu(m + F)} \frac{EL(t)}{L_N(t)} = \rho + \frac{n}{\mu}(1 - \mu) + m \quad (25)$$

$$\frac{1 - 1/\lambda}{ax(aw_N + b)} \frac{n + \xi\mu(m + F)}{n + \mu(m + F)} \frac{EL(t)}{L_N(t)} = \rho + \frac{n}{\mu}(1 - \mu) + M \quad (26)$$

$$1 = \frac{(n + \mu(m + F))ax(n/\mu)}{n + \xi\mu(m + F)} + \frac{n/\lambda w_N}{n + \mu(m + F)} \frac{EL(t)}{L_N(t)} \quad (27)$$

$$1 = \frac{(n + \mu(m + F))bx F}{n + \xi\mu(m + F)} \frac{L_N(t)}{L_S(t)} + \frac{nF\mu E/\lambda}{(n + \mu m + \mu F)(n + \mu M)} + \frac{M\mu E}{n + M\mu} \quad (28)$$

Le quattro variabili endogene sono: difficoltà relativa di R&S x e corrispondente salario d'equilibrio del Nord w_N , spesa media pro-capite E e tasso di internazionalizzazione F . Per risolvere il modello procediamo nel seguente modo. In una prima fase, risolviamo le due equazioni di non arbitraggio relative alla R&S, (25) e (26), per la spesa media pro-capite E , e combiniamole tra loro; il risultato è dato dalla seguente equazione di stato stazionario che descrive l'incentivo economico per le imprese del Nord ad intraprendere un processo di internazionalizzazione:

$$\frac{aw_N + b}{aw_N} = \frac{\rho + \frac{n}{\mu}(1 - \mu) + m}{\rho + \frac{n}{\mu}(1 - \mu) + M} \quad (29)$$

L'equazione (29) misura il grado di convenienza per le imprese dei distretti del Nord a delocalizzare trasformandosi in multinazionali. Il lato sinistro di questa equazione indica il rapporto fra i costi dell'attività di R&S al Sud e al Nord, mentre il lato destro descrive il rischio d'imitazione relativo del produrre al Nord rispetto a quello di trasferire gli impianti e produrre al Sud. Questo rapporto può intendersi come una sorta di *fattore effettivo di sconto* che dà la misura con cui i profitti delle imprese settentrionali subiscono una deflazione rispetto ai profitti delle multinazionali, in ragione di una loro diversa esposizione all'attività d'imitazio-

ne. La (29) costituisce perciò un'equazione chiave di questo modello in quanto determina la misura in cui le imprese del Nord sono incentivate ad intraprendere un processo di internazionalizzazione. Inoltre, la (29) fissa il costo relativo delle attività di R&S,

$$\frac{aw_N + b}{aw_N},$$

e mette in relazione il salario minimo contrattuale del Nord, w_N , con il corrispondente tasso effettivo di sconto. In base questa equazione, le imprese del Nord trarranno benefici dalla delocalizzazione solo laddove si troveranno ad affrontare un più basso rischio d'imitazione M . Se M è sufficientemente inferiore ad m da attrarre IDE dall'estero, e se il costo relativo

$$\frac{aw_N + b}{aw_N}$$

non fosse soggetto a correzioni, l'intensità degli IDE sarebbe praticamente infinita e, nel lungo periodo, il distretto del Nord verrebbe spazzato via dal processo di internazionalizzazione.

La (29) sarebbe quindi una disuguaglianza ed il modello convergerebbe verso un sentiero di crescita bilanciata in cui l'intera produzione mondiale si svolge al Sud. Per poter parlare di un equilibrio di stato stazionario in cui sia l'innovazione che i flussi IDE sono costanti e positivi, allora è indispensabile che il costo relativo di R&S al Nord,

$$\frac{aw_N + b}{aw_N},$$

cada nel tempo e che la (29) torni ad essere una equazione. Quindi, se il tasso d'imitazione M è abbastanza basso da spingere sempre più imprese del Nord ad effettuare R&S per scopi di delocalizzazione produttiva, un aumento del costo di produzione relativo tra i due paesi è indispensabile affinché questo processo si arresti.

Dall'equazione (29) si ottiene il salario minimo contrattuale del Nord in condizioni di equilibrio, w_N^* , come funzione del fattore effettivo di sconto e di tutti i parametri esogeni relativi all'efficienza dei due settori R&S. Nel calcolo delle restanti tre variabili endogene, la (29) sostituisce la (26).

In una seconda fase, risolviamo le condizioni di pieno impiego dei rispettivi mercati del lavoro nazionali (27) e (28) per la spesa media pro-capite E , e combiniamole fra loro; il risultato è dato dalla seguente equazione di stato stazionario che descrive il vincolo delle risorse integrato dell'intera economia globale:

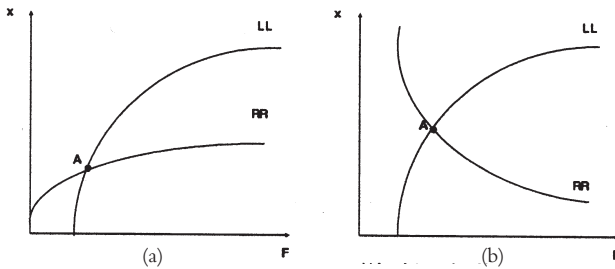


Figura 2 - L'equilibrio di crescita bilanciata

$$\frac{L_S}{L_N} = \frac{bFx(n + (F + m)\mu)}{n(n + (F + m)\mu\xi)} + \frac{w_N^*(F + m)((\mu^2 n + (F + m)\xi) - anx(n + (F + m)\mu))}{n(n + (F + m)\mu\xi)} \quad (30)$$

dove w_N^* è il livello del salario di stato stazionario al Nord che risolve la equazione (29).

Infine, combinando le equazioni (25) e (27) in modo da eliminare la variabile E , otteniamo la seguente equazione di stato stazionario che descrive l'incentivo economico delle imprese del Nord ad investire in attività di innovazione:

$$\frac{(\lambda - 1)}{ax} \frac{n + (F + m)\mu\xi}{n} \left(1 - \frac{axn}{\mu}\right) = \rho + \frac{n}{\mu}(1 - \mu) + m \quad (31)$$

Sia la (30) che la (31) possono essere raffigurate nello spazio $(F; x)$ (si veda la figura 2). Analizziamo prima il caso limite in cui $\xi = 1$ (cioè, il caso in cui lo spillover internazionale di conoscenza è totale). In questo sottocaso, sia l'equazione (30) (nel grafico, la curva LL) che la (31) (curva RR) sono due funzioni crescenti in F che si intersecano una ed una sola volta nell'ortante positivo; esiste quindi uno ed un solo equilibrio di crescita bilanciata in cui l'economia globale si trova a convergere nel lungo periodo. Nel sottocaso opposto, in cui $\xi = 0$ (cioè, il caso in cui lo spillover internazionale di conoscenza è zero), l'equazione (30) è crescente in F mentre l'equazione (31) cambia direzione e diventa decrescente in F ; anche in questo caso, si ha un unico punto di intersezione tra le due curve in corrispondenza del quale l'economia globale si trova in equilibrio di crescita bilanciata.

Per mostrare che l'equilibrio esiste sempre, deriviamo la (30) rispetto ad F e notiamo che l'espressione risultante decresce in modo monotono in ξ . Deduciamo quindi che esiste un $\bar{\xi} \in [0, 1]$ tale che, per ogni $\xi < \bar{\xi}$, l'equazione (30) è crescente in F , mentre per ogni $\xi > \bar{\xi}$, l'equazione (30) diventa

decescente⁹. Questo risultato non intacca l'analisi qualitativa dell'equilibrio di crescita bilanciata, ma ci informa dell'esistenza di un possibile legame duale tra spillover di conoscenza ed azione di politica economica.

Le sopradette proprietà possono essere riassunte nella seguente proposizione:

Proposizione 1. *Quale che sia l'ampiezza degli spillover internazionali di conoscenza, ξ , esiste un unico equilibrio di crescita bilanciata in cui sia la difficoltà relativa di R&S x , che il tasso di internazionalizzazione F sono costanti, e dove, sia la dimensione del distretto s_N , che il volume di attività delle multinazionali s_p sono costanti e equivalenti all'equazione (24).*

Dati x ed F , tutte le altre variabili endogene relative all'equilibrio di crescita bilanciata sono replicabili, e qualsiasi azione politica dovrà tener conto del fatto che in una relazione di equilibrio, l'inclinazione della curva varia al variare del parametro ξ . Nel prossimo paragrafo, analizzeremo più approfonditamente le proprietà analitiche del modello e i legami esistenti fra processo di formazione del distretto e vari aspetti legati alla globalizzazione.

4. Formazione del distretto e globalizzazione: alcune indicazioni di policy

In questo paragrafo, conduciamo un'analisi di statica comparata allo scopo di osservare l'impatto che alcuni aspetti della globalizzazione possono avere sulla performance del distretto, limitando in particolare la nostra attenzione alla liberalizzazione del commercio e all'aumento della concorrenza internazionale dovuto al fenomeno dell'imitazione.

Ricordiamo prima di tutto che la variabile da noi scelta per misurare la dimensione di un distretto è s_N , il cui valore di stato stazionario è dato dall'equazione (24). Com'è facile vedere, ogni cambiamento di F e di m si riflette sulla dimensione del distretto; in particolare, valgono le seguenti relazioni:

$$\frac{ds_N}{dF} = -\frac{\mu}{n + \mu(m + F)}; \quad \frac{ds_N}{dm} = -\frac{\mu}{n + \mu(m + F)} \quad (32)$$

In base alla (32), ogni aumento di F e di m riduce la dimensione del distretto in termini di numero di imprese attive. Pertanto, per studiare l'ef-

⁹ In particolare, tale livello di soglia può essere scritto come:

$$\bar{\xi} \equiv \frac{(\lambda - 1)n}{(\lambda - 1)n + (\rho + m)\mu} \in [0, 1].$$

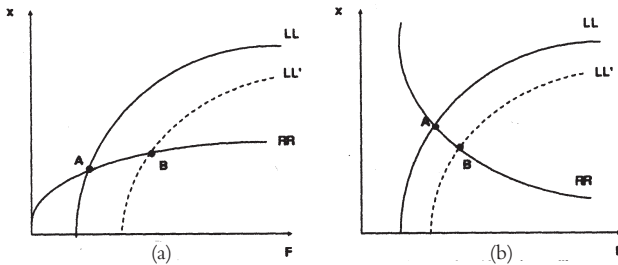


Figura 3 - Liberalizzazione del commercio internazionale

petto della globalizzazione sulla formazione del distretto, basterà analizzare l'impatto che essa ha su F e m .

4.1. Liberalizzazione del commercio e politiche di sostegno alla R&S

In questo paragrafo, studiamo gli effetti che la liberalizzazione del commercio internazionale nei paesi in via di sviluppo e le politiche di sostegno alla R&S hanno sulla formazione del distretto. Un aumento del numero di paesi in via di sviluppo che entrano a far parte del sistema del commercio internazionale può essere tradotto in un aumento della dimensione della popolazione che risiede al Sud, L_S .

Cominciamo dal caso in cui $\xi \in [\bar{\xi}, 1]$; ovvero, dal caso in cui lo spillover internazionale di conoscenza è alto. Tale scenario è quello descritto nel grafico a) della figura 3. Un aumento della popolazione al Sud fa muovere la curva LL verso destra e lascia invariata la RR. L'equilibrio di crescita bilanciata passa dal punto A al punto B, dove sia la difficoltà relativa di R&S che il tasso di internazionalizzazione sono aumentati. In termini di dimensione complessiva del distretto s_N , un aumento del processo di integrazione commerciale tra i paesi riduce la dimensione di stato stazionario del distretto.

Consideriamo ora il caso in cui $\xi \in [0, \bar{\xi}]$, in cui lo spillover internazionale di conoscenza è basso. Tale scenario è quello illustrato dal grafico b) di figura 3. Un aumento della popolazione al Sud sposta la curva LL verso destra mentre lascia inalterata la posizione della curva RR; tuttavia, a differenza del grafico a), l'inclinazione della RR è cambiata. Nel nuovo equilibrio di crescita bilanciata B, la difficoltà relativa di R&S, x , risulta ridotta (l'economia del Nord è soggetta ad una riduzione di breve periodo del tasso di innovazione), mentre è aumentato il tasso di internazionalizzazione, F . Ne risulta che, quale che sia l'intensità degli spillover internazionali di conoscenza, la liberalizzazione del commercio internazionale ha un effetto perverso sui distretti industriali, in quanto fa crescere il vantag-

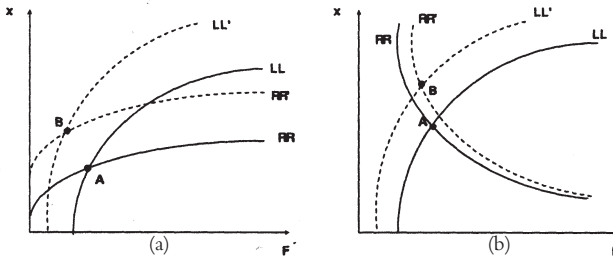


Figura 4 - Politica di sostegno per la R&S di tipo difensivo

gio comparato derivante dalla de-localizzazione. Questo risultato merita di essere sottolineato nella seguente proposizione:

Proposizione 2. *Per economie in equilibrio di crescita equilibrata, un aumento del processo di liberalizzazione del commercio internazionale – misurato in base ad un aumento di L_s – aumenta il tasso di internazionalizzazione delle imprese del Nord e compromette il processo di formazione del distretto.*

Secondo la preposizione 2, la liberalizzazione del commercio internazionale induce le imprese del Nord a lasciare il distretto a favore di *locations* produttive economicamente più convenienti. Questo esito comporta anche un'improvvisa riduzione della domanda di lavoro al Nord e quindi una tendenza alla contrazione del salario minimo. Un possibile modo per evitare (o almeno contrastare) questo effetto è offrire alle imprese di R&S un pacchetto di contributi che contribuiscano ad aumentare la capacità di innovazione delle imprese che non intraprendono la strada dell'internazionalizzazione. Tale orientamento è qui definito "politica di sostegno alla R&S", ed il suo scopo ultimo è permettere alla produzione del Nord di compiere un nuovo sorpasso rispetto a quella delle multinazionali, mediante la realizzazione di versioni più evolute dei loro prodotti che verranno così fatti rientrare al Nord.

Questo punto può essere visto più da vicino studiando l'effetto di una politica di sostegno alla R&S attuata mediante una diminuzione del parametro che misura la produttività di tale settore innovativo, a ¹⁰. I risultati di statica comparata relativi ad un aumento esogeno di a sono riprodotti in figura 4.

Nel grafico a), abbiamo illustrato il caso in cui $\xi \in [\xi, 1]$, in cui lo spillover internazionale di conoscenza è alto. Una diminuzione di a sposta sia

¹⁰ Dalla (13), è facile verificare che una riduzione di a corrisponde ad un'effettiva politica di risparmio per il settore R&S. Per semplificare l'analisi, si suppone che tali contributi ricadano sui cittadini, mediante un'imposta non distortiva.

la LL che la RR verso sinistra e cambia la posizione del punto di equilibrio da A a B. Nel nuovo equilibrio di crescita bilanciata, la difficoltà relativa della R&S, x , è aumentata (l'economia del Nord è soggetta ad un aumento temporaneo del tasso di innovazione), mentre il tasso di internazionalizzazione F è diminuito. In termini di s_N , le politiche di sostegno alla R&S accrescono le dimensioni del distretto attraverso una riduzione permanente del vantaggio comparato legato al processo di de-localizzazione produttiva.

Il grafico b) mostra il caso in cui $\xi \in [0, \bar{\xi}]$; ovvero, lo spillover internazionale di conoscenza è basso. Come nel sottocaso precedente, un concreto intervento pubblico nella R&S fa muovere entrambe le curve LL e RR verso sinistra e sposta il punto di equilibrio da A a B. Tuttavia, nel nuovo equilibrio di crescita bilanciata, mentre l'effetto sulla difficoltà relativa di R&S x è senza dubbio positivo (l'economia settentrionale è soggetta ad un aumento temporaneo del tasso di innovazione), quello sul tasso di internazionalizzazione F è alquanto ambiguo, poiché dipende dall'intensità con cui entrambe le curve si muovono. A fini espositivi, nel grafico b) abbiamo tracciato il caso in cui LL ha uno spostamento maggiore di RR e di conseguenza, nel nuovo punto di equilibrio, F risulta ridotto. Ne deriva che, in presenza di spillover internazionali di conoscenza bassi, le politiche di sostegno non andranno necessariamente ad aumentare le dimensioni del distretto, s_N . Tuttavia non è a priori possibile escludere il caso in cui politiche di sostegno alla R&S portino ad un aumento delle dimensioni di stato stazionario del distretto, s_N .

I risultati appena descritti sono riportati nella seguente proposizione:

Proposizione 3. *Per economie in equilibrio di crescita bilanciata, una politica di sostegno alla produttività del settore R&S (misurata in base ad una diminuzione del parametro a) ha i seguenti effetti: i) nel caso in cui $\xi \in [\bar{\xi}, 1]$ – gli spillover internazionali di conoscenza sono alti – essa porta ad un aumento permanente della dimensione del distretto; ii) nel caso in cui $\xi \in [0, \bar{\xi}]$ – gli spillover internazionali di conoscenza sono bassi – essa ha effetti ambigui sulla dimensione di stato-stazionario del distretto, s_N .*

Ciò che emerge dal presente paragrafo è perciò che la liberalizzazione del commercio ha un effetto negativo sui distretti, in quanto provoca una riduzione generalizzata del salario minimo praticato a Sud, che a sua volta spinge i produttori settentrionali a lasciare il distretto e trasformarsi in imprese multinazionali. L'adozione di politiche di sostegno alla R&S non garantisce a priori la salvaguardia del distretto nazionale, è anzi verosimile che l'effetto finale di un suo rafforzamento del settori R&S abbia solo ricadute settoriali e che esso possa dipendere in modo preponderante dall'intensità con cui gli spillover di conoscenza si propagano tra le economie.

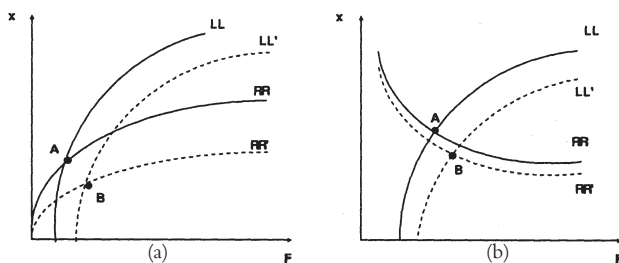


Figura 5 - Un aumento del rischio d'imitazione per l'export del Nord

4.2. Concorrenza estera e ruolo dei diritti di proprietà intellettuale

Analizziamo adesso come i provvedimenti adottati dalle istituzioni del Sud possano influire sulla formazione dei distretti industriali del Nord. L'analisi verrà condotta distinguendo fra tasso d'imitazione cui sono soggette le esportazioni del Nord, m , e tasso d'imitazione cui sono soggette le multinazionali, M .

La figura 5 mostra la statica comparata nel caso di un aumento del rischio d'imitazione cui le imprese del Nord m devono far fronte, situazione che è stata ampiamente messa in risalto dai media come una delle principali minacce per il "Made in Italy". Come illustra il grafico a), quando gli spillover internazionali di conoscenza sono alti (ovvero, $\xi \in [\xi, 1]$), un aumento del rischio d'imitazione cui fanno fronte le esportazioni del Nord causa uno spostamento a destra della curva LL e uno spostamento a destra della curva RR. Nel nuovo punto di equilibrio B, l'economia mondiale registra una riduzione permanente della difficoltà relativa di R&S, x (e una riduzione di breve periodo del tasso di innovazione), ed un aumento permanente del tasso di internazionalizzazione F delle imprese del Nord. Tuttavia, utilizzando la (32), è facile dimostrare che l'aumento di m e di F ha un impatto negativo sulla dimensione di stato stazionario del distretto s_N , in quanto causa una riduzione del numero di imprese distrettuali attive al Settentrione.

Nel caso opposto, in cui si hanno spillover internazionali di conoscenza bassi (ovvero, $\xi \in [0, \xi]$ descritto dal grafico b) di figura 5), un aumento del rischio d'imitazione da parte delle imprese manifatturiere localizzate al Nord causa uno spostamento della curva LL verso destra e uno spostamento della curva RR verso sinistra. L'equilibrio di crescita bilanciata si sposta dal punto A ad un più basso punto B, dove si ha che l'effetto finale sulla difficoltà relativa di R&S, x , è negativo (cioè, si genera una diminuzione di breve periodo del tasso di innovazione), mentre quello sul tasso di internazionalizzazione F è senz'altro positivo. Possiamo perciò concludere

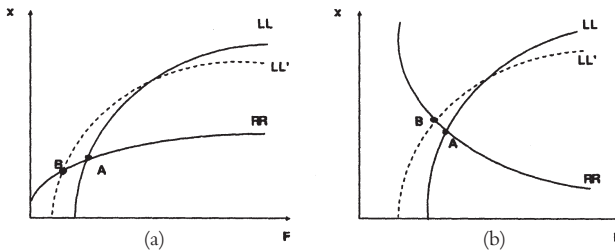


Figura 6 - Un aumento del rischio d'imitazione per le multinazionali

che, anche in un contesto di bassi spillover internazionali di conoscenza, un aumento del rischio d'imitazione delle esportazioni del Nord ha un effetto negativo sulle dimensioni del distretto, s_N .

I risultati ora esposti possono essere sintetizzati nella seguente proposizione:

Proposizione 4. *Per economie in equilibrio di crescita bilanciata, un aumento del tasso d'imitazione dell'export del Nord – misurato da un aumento esogeno di m – ha un effetto negativo sul processo di formazione del distretto, indipendentemente dal livello degli spillover internazionali di conoscenza.*

Infine, analizziamo l'effetto di un aumento esogeno del tasso d'imitazione delle imprese multinazionali, M . Il grafico a) della figura 6 illustra il caso di spillover internazionali di conoscenza alti. L'aumento di M fa ruotare la curva LL in senso orario mentre lascia immutata la curva RR. Il punto di equilibrio di crescita bilanciata si sposta da A a B, in corrispondenza del quale sia la difficoltà relativa di R&S x , che il tasso di internazionalizzazione F subiscono un abbassamento. Questo risultato ha l'effetto di far aumentare in modo permanente la dimensione di stato stazionario del distretto a causa della diminuzione permanente del tasso di internazionalizzazione F .

Nel caso in cui l'ampiezza del fenomeno sia opposta, cioè gli spillover internazionali di conoscenza siano bassi (grafico b) di figura 6), l'aumento di M genera gli stessi spostamenti di curva visti per il caso illustrato dal grafico a). Al contrario di quanto si verificava in precedenza però, nel caso in analisi la curva RR è inclinata verso il basso. Di conseguenza, l'effetto finale sulla difficoltà relativa di R&S, x , non è più negativo ma diventa positivo. Questo risultato non ha conseguenze sulla dimensione di stato stazionario del distretto, per cui, indipendentemente dall'entità degli spillover di conoscenza, un aumento di M condurrà sempre ad un aumento permanente della dimensione di stato stazionario del distretto s_N .

La seguente proposizione riassume queste ultime conclusioni:

Proposizione 5. *Per economie in equilibrio di crescita bilanciata, indipendentemente dall'ampiezza degli spillover internazionali di conoscenza ξ , un aumento del tasso d'imitazione delle imprese multinazionali – misurato dall'aumento esogeno di M – ha un effetto positivo sul processo di formazione del distretto.*

In base alle proposizioni 4 e 5, qualsiasi provvedimento istituzionale mirato a combattere le attività di contraffazione (cioè, a ridurre sia m che M) ha un impatto diverso sulla formazione dei distretti settentrionali, a seconda che tale politica sia indirizzata a proteggere certe attività della produzione del Nord (diciamo, le multinazionali) piuttosto che altre (l'export delle imprese localizzate al Nord). L'affermazione secondo la quale la protezione dei diritti di proprietà intellettuale vada rafforzata per proteggere la produzione nazionale rischia dunque di essere fuorviante. In realtà, il consolidamento dei diritti di proprietà intellettuale al Sud non assicura di per sé la salvaguardia del sistema produttivo nazionale, ma semmai, laddove generalizzato, può far peggiorare l'economia del Nord. Questo risultato, che è stato evidenziato per primo da Helpman (1993), è di ampiezza tale da poter essere esteso anche alla protezione dei distretti industriali dei paesi avanzati. Una riduzione diseguale di m e di M , infatti, se da una parte fa progredire il processo di formazione del distretto tramite l'aumento permanente del rischio d'imitazione relativo cui sono soggette le multinazionali a seguito della crescita di m , dall'altra lo danneggia tramite l'aumento permanente del rischio d'imitazione relativo cui fanno fronte le imprese distrettuali a seguito della crescita di M . Inoltre, l'effetto finale di un inasprimento generalizzato della protezione dei diritti di proprietà intellettuale non è affatto ben definito e può anzi rivelarsi soggetto ad altri fattori contingenti, quali, ad esempio, il costo relativo di R&S, l'abbondanza di forza lavoro al Sud, ecc.

5. Conclusioni

In questo capitolo, abbiamo affrontato il tema dei processi di internazionalizzazione dei distretti nell'era della globalizzazione. L'analisi si è basata su una variante del modello di crescita a due paesi con R&S *à la* Grossman e Helpman (1991), in cui la microfondazione del settore R&S è caratterizzata dalla presenza di spillover internazionali della conoscenza dovuti alla presenza di agglomerazioni di imprese. Più in particolare, l'esistenza del distretto industriale è stata posta sotto osservazione utilizzando il concetto di spillover localizzati di conoscenza nel settore R&S, concetto introdotto da Baldwin *et al.* (2001). Nel corso di questo lavoro abbiamo inoltre distinto il caso in cui gli spillover di conoscenza assumano dimensioni fortemente localizzate da quello in cui essi possono propagarsi totalmente da un paese all'altro.

Al fine di suggerire adeguate indicazioni di politica economica, la nostra analisi ha concentrato la sua attenzione allo studio delle proprietà di stato stazionario del modello ed esteso la discussione ad alcune sue caratteristiche di natura normativa. Abbiamo così scoperto che la liberalizzazione del commercio ha un effetto sicuramente negativo sul distretto industriale nei paesi avanzati, in quanto incoraggia le imprese ad intraprendere programmi di delocalizzazione produttiva e di abbandono dei rispettivi distretti di appartenenza. In un tale scenario, una politica a difesa dei costi delle attività di R&S assume efficacia solo laddove gli spillover di conoscenza non sono fortemente localizzati, mentre rischia di tradursi in un fallimento laddove essi hanno la tendenza a propagarsi con lentezza tra gli stati.

Infine, in presenza di una crescente concorrenza, misurabile tramite un aumento esogeno dell'attività d'imitazione condotta dai paesi in via di sviluppo, il risultato previsto dal nostro modello cambia a seconda che l'aumentato rischio d'imitazione coinvolga le imprese multinazionali piuttosto che le imprese localizzate al Nord. In forza di ciò, il modello mostra come l'inasprimento della protezione dei diritti di proprietà intellettuale al Sud può non assicurare di per sé una miglior protezione del sistema produttivo settentrionale, ma semmai, laddove generalizzata, portare a risultati contraddittori per la sua economia.

Riferimenti bibliografici

- Baldwin R.E., Martin P., Ottaviano G.I.P., 2001, "Global Income Divergence, Trade, and Industrialization: the Geography of Growth Take-offs", *Journal of Economic Growth*, vol. 6 (1): 5-37.
- Barba Navaretti G.B., Falzoni A., Turrini A., 1999, *L'impatto della delocalizzazione nelle imprese italiane del tessile-abbigliamento e della meccanica*, Centro Studi Luca d'Agliano, Milano.
- Bugamelli M., Cipollone P., Infante L., 2000, "L'internazionalizzazione delle imprese negli anni novanta", *Rivista Italiana degli Economisti*, vol. 5 (3): 349-386.
- Caincross F., 1997, *The Death of Distance*, Londra, Orion.
- Dinopoulos E., Thompson P., 1999, "Scale Effects in Schumpeterian Models of Growth", *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 9 (2): 157-185.
- Dinopoulos E., Segerstrom P., 2005, *A Theory of North-South Trade and Globalization*, mimeo.
- Dixit A. K., Stiglitz J. E., 1977, "Monopolistic Competition and Optimal Product Diversity", *American Economic Review*, vol. 67 (3): 297-308.
- Federico S., 2002, *Producing abroad: Evidence from Italy*, Banca d'Italia, mimeo.
- Federico S., 2006, *L'internazionalizzazione produttiva italiana e i distretti industriali: un'analisi degli investimenti diretti all'estero*, Temi di discussione, 592, Banca d'Italia.

- Grossman G.M., Helpman E., 1991, "Quality Ladders and Product Cycles", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106 (2): 557-586.
- Guerrieri P., Iammarino S., 2001, "The Dynamics of Italian Industrial Districts", in Guerrieri P., Iammarino S., Pietrobelli C. (a cura di), *The Global Challenge to Industrial Districts*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Helpman E., 1993, "Innovation, Imitation, and Intellectual Property Rights", *Econometrica*, vol. 61 (6): 1247-1280.
- Howitt P., 1999, "Steady Endogenous Growth with Population and R&D Inputs Growing", *Journal of Political Economy*, vol. 107 (4): 715-730.
- ISTAT, 2005, "L'evoluzione dei distretti industriali italiani", in *Censimento delle imprese italiane*.
- Jones C., 1995, "Time Series Tests of Endogenous Growth Models", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 110 (2): 495-525.
- Ottaviano G., Thisse J.F., 2003, "Agglomeration and Economic Geography", in Henderson V., Thisse J.F. (a cura di), *Handbook of Regional and Urban Economics*, vol. 3, Amsterdam, North-Holland.
- Parelo C., 2006, "A Model of Intellectual Property Rights Protection and Skill Accumulation", *Journal of Development Economics* (in corso di pubblicazione).
- Segerstrom P., 1998, "Endogenous Growth without Scale Effects", *American Economic Review*, vol. 88 (5): 1290-1310.
- Vernon R., 1966, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80 (2): 190-207.
- Wacziarg R., Welch K., 2002, *Trade Liberalization and Economic Growth: New Evidence*, working paper, Stanford University.

CAPITOLO VI
DISTRETTI INDUSTRIALI, DELOCALIZZAZIONE
E CAPITALE SOCIALE

di Luca Correani

1. Introduzione

A partire dagli anni Novanta del secolo scorso i processi di internazionalizzazione delle imprese localizzate in economie avanzate hanno evidenziato una significativa accelerazione; un numero crescente di unità produttive ha cominciato a spostare quote importanti della propria struttura manifatturiera verso le economie emergenti.

La delocalizzazione si è da subito presentata come un fenomeno composito e dalle innumerevoli sfaccettature; le pratiche delocalizzative vanno infatti dalla creazione di nuove imprese in territorio straniero all'acquisizione del controllo di imprese estere fino alla stipula di accordi di subfornitura, quest'ultima forma molto utilizzata dalle PMI dei distretti italiani (Capitalia, 2005).

I motivi che hanno spinto e spingono tuttora a delocalizzare sono principalmente la ricerca di una riduzione dei costi del lavoro e la possibilità di insediarsi in mercati emergenti con grandi potenzialità di crescita. Per questo motivo si è portati a pensare alla delocalizzazione come la strategia ottimale per fronteggiare la crescente concorrenza delle imprese localizzate in paesi in via di sviluppo, che grazie alla quasi totale assenza di garanzie lavorative e di vincoli in materia di tutela ambientale possono produrre a costi contenuti inondando i mercati internazionali di prodotti a prezzi molto bassi.

Il fenomeno è evidente in quei settori industriali a scarso contenuto tecnologico, quale è il comparto del *made in Italy*, dove l'efficienza è principalmente perseguita attraverso strategie di contenimento dei costi. La facile imitabilità dei processi e dei prodotti rende questo comparto particolarmente vulnerabile alla concorrenza estera, spingendo molte delle imprese nazionali a ritrovare la competitività persa spostando tutti o buona parte dei processi produttivi all'estero, magari attraverso forme di subfornitura a scapito dei partner locali.

In alcuni casi alla delocalizzazione si è aggiunta una vera e propria riconversione dell'attività produttiva fino a quel momento svolta nel territo-

rio d'origine¹. Se da un lato è quindi lecito considerare la delocalizzazione come l'ancora di salvezza di imprese altrimenti destinate all'inevitabile declino, dall'altro è opportuno considerare i possibili cambiamenti che tale processo può generare nel medio periodo, soprattutto se le imprese interessate sono collocate all'interno di un distretto industriale.

Il sistema locale del distretto ha proprio nel radicamento territoriale delle imprese e nei rapporti stretti che si instaurano tra queste il suo naturale punto di forza; l'emorragia di fasi produttive generata dalla delocalizzazione può dare il via ad un progressivo trasferimento di risorse e competenze all'esterno del sistema locale, compromettendo la capacità innovativa del distretto e contribuendo al deterioramento del capitale sociale, cioè del patrimonio di conoscenze, relazioni e sinergie che si è sviluppato e accumulato all'interno del territorio (a tal proposito si veda Micuzzi e Nuzzo, 2005).

La delocalizzazione produttiva che va a sostituire attività inizialmente svolte nel distretto provoca un trasferimento di informazioni e attività relazionali all'esterno di questo, in quanto l'attività manifatturiera cessa di impegnare le unità produttive locali coinvolgendo invece imprese estranee alla realtà del territorio.

I legami interni consolidatisi nel tempo vanno così incontro ad una inevitabile rottura generando un diradamento della rete di relazioni locali e la riduzione dell'investimento relazionale da parte delle imprese che delocalizzano, da cui il progressivo deteriorarsi del capitale sociale locale, che nei casi peggiori potrebbe concludersi con il dissolvimento del distretto. Per capitale sociale locale intendiamo l'insieme dei fattori relazionali, quali la fiducia, lo scambio di informazioni, la condivisione di progetti e la cooperazione, sulla base dei quali è costruita la rete di rapporti tra le imprese del distretto e che contribuiscono in modo determinante all'aumento di produttività delle stesse.

Per quanto riguarda gli effetti della delocalizzazione sull'occupazione locale, il tanto temuto spiazzamento occupazionale non sembra, almeno per il momento, essersi verificato; ad una iniziale riduzione dell'occupazione operaia, impiegata nell'attività manifatturiera a scarso contenuto di capitale umano, è infatti generalmente seguito un aumento dell'occupazione nelle qualifiche più alte che ha compensato buona parte delle perdite iniziali (Schiattarella e Rossetti, 2003; Graziani, 2003; Confindustria, 2005).

Adottando l'approccio proposto da Antoci-Sacco-Vanin (2005), nei paragrafi successivi è sviluppato un modello evolutivo che tenta di mettere

¹ Ad esempio molte delle imprese localizzate nel distretto di Sassuolo specializzate nella produzione di mattonelle, di fronte alla insostenibile concorrenza delle imprese asiatiche, hanno spostato il baricentro della propria attività produttiva verso la realizzazione di macchine industriali per la fabbricazione di mattonelle, la ricerca di nuovi materiali e la realizzazione di prodotti di fascia alta, mentre la produzione di mattonelle di minore qualità è stata affidata (delocalizzata) a imprese esterne (Russo, 2006). Nel distretto, quindi, sono rimaste localizzate solo le fasi produttive e i processi altamente tecnologici.

in luce i meccanismi di base che conducono le imprese distrettuali a delocalizzare e gli effetti che tale processo ha sull'accumulazione di capitale sociale locale. Il capitale sociale che è la fonte delle economie di localizzazione, è espresso come funzione sia degli investimenti relazionali realizzati da ogni impresa locale che della dimensione della rete di relazioni presente nel distretto. Il modello è sviluppato in tre versioni; per prime si studiano le dinamiche in un contesto strategico dicotomico, in cui le imprese possono decidere se delocalizzare, avendo a disposizione un unico modello di delocalizzazione, o rimanere nel distretto. I modelli di delocalizzazione sono distinti in *delocalizzazione totale* in cui l'impresa trasferisce tutta la propria struttura produttiva al di fuori del distretto, e *delocalizzazione parziale* in cui solo alcune fasi sono delocalizzate.

Nell'ultima versione i due modelli di delocalizzazione sono considerati congiuntamente.

Dall'analisi del modello, nelle sue differenti versioni, emergono i seguenti risultati:

- 1) anche se la delocalizzazione è un equilibrio Pareto-dominato, il sistema può tuttavia convergere verso tale equilibrio se il capitale sociale e umano iniziali localizzati nel distretto sono bassi;
- 2) l'uscita di imprese dal distretto e lo spiazzamento dell'occupazione locale possono essere contrastati attraverso un sistematico *upgrading* dei processi produttivi; qualora la delocalizzazione interessi una quota consistente dei processi produttivi si può infatti verificare il graduale dissolvimento del distretto (in termini di azzeramento del capitale sociale locale), al quale è possibile rimediare solo attraverso una opportuna riqualificazione del contesto istituzionale locale, l'innalzamento, se praticabile, dei livelli qualitativi della produzione e gli opportuni incentivi all'investimento relazionale da parte delle imprese locali;
- 3) rendendo il capitale umano endogeno e considerando la *delocalizzazione parziale* emerge la possibilità che in equilibrio le imprese, nel delocalizzare alcune fasi della produzione, lascino all'interno del distretto quelle a più alta intensità di capitale umano;
- 4) nella versione completa del modello la *delocalizzazione parziale* si presenta come uno stato transitorio, che se non sostenuto da un opportuno livello di capitale sociale, può convertirsi in una graduale uscita di tutte le imprese con la conseguente scomparsa del distretto.

2. Il Modello

2.1. La delocalizzazione totale

Il modello ha come base di riferimento un ipotetico distretto industriale, composto da una popolazione continua (di dimensione 1) di imprese.

Ognuna di esse può adottare due differenti strategie: delocalizzare la propria produzione ($i = 1$) o rimanere nel distretto ($i = 2$).

La produzione e quindi i profitti delle imprese dipendono, oltre che dai tradizionali fattori quali capitale fisico e lavoro, anche dai vantaggi derivanti dall'utilizzo di un fattore produttivo addizionale, rappresentato dal bene relazionale messo a disposizione dal sistema di reti di relazione e collaborazione che caratterizza la realtà locale in cui l'impresa è inserita.

Tale fattore produttivo è costituito da una componente fissa ($\bar{B}_i > 0$) che dipende da elementi esterni al distretto, quali ad esempio il contesto istituzionale locale², lo sviluppo del sistema finanziario o l'organizzazione del mercato del lavoro e che l'impresa può sempre utilizzare, indipendentemente dal fatto che essa faccia parte o meno del distretto industriale, e da una componente variabile ($B_i \geq 0$) direttamente dipendente dal livello aggregato di capitale sociale accumulato nel distretto e dalla dimensione ed intensità della rete di relazioni in esso presente. La dimensione della rete è rappresentata dalla numerosità delle imprese presenti nel distretto, mentre l'intensità delle relazioni è misurata dalle risorse investite da ogni impresa nelle attività relazionali con le altre imprese (come ad esempio la condivisione di know-how, o sviluppo di progetti comuni). L'accesso alla componente variabile del bene relazionale è possibile solo alle imprese del distretto.

Seguendo l'approccio di Antoci-Sacco-Vanin (2005) la componente variabile del bene relazionale può essere rappresentata con³

$$B_2 = s_2 \left[s_2(1-x) \right]^\beta K_s^\gamma \quad \beta > 1; 0 < \gamma < 1$$

dove x è la quota di imprese che decidono di delocalizzare la produzione, K_s il livello aggregato di capitale sociale accumulato nel distretto e $s_2 \geq 0$ le risorse che l'impresa del distretto investe nei rapporti di collaborazione con le altre imprese locali. Ipotizzando che le imprese delocalizzatrici non vadano a ricollocarsi in un altro distretto, esse perdono la disponibilità della quota variabile del bene relazionale, per cui $B_1 = 0$.

² È implicito il riferimento alle cosiddette "istituzioni economicamente rilevanti" della comunità che comprendono tra l'altro i livelli di fiducia reciproca e di etica negli affari che contribuiscono al contenimento di comportamenti *free-riding* (si veda Di Giacinto e Nuzzo, 2005).

³ Seguendo alla lettera l'approccio di Antoci-Sacco-Vanin (2005) avremmo dovuto scrivere

$$B_2 = s_2 \left[s_1 x + s_2 (1-x) \right]^\beta K_s^\gamma .$$

Nel modello, tuttavia, si ipotizza che una volta uscita dal distretto, l'impresa non abbia più la possibilità di sfruttare le esternalità positive in esso presenti, e quindi anche il suo contributo all'accrescimento del capitale sociale diventa nullo, $s_1 = 0$.

Utilizzando una funzione di produzione di tipo Cobb-Dougllass, e considerando il solo fattore lavoro⁴, i profitti delle imprese ammontano a

$$\Pi_1 = p(h_1 L_1)^\alpha (\bar{B}_1)^{1-\alpha} - w_1 L_1$$

per le imprese che delocalizzano, e

$$\Pi_2 = p(h_2 L_2)^\alpha (\bar{B}_2 + B_2)^{1-\alpha} - w_2 L_2$$

per quelle che rimangono nel distretto.

Con p è indicato il prezzo medio dell'output dell'industria in cui è collocato il distretto, con h_i ($i = 1, 2$) la dotazione media di capitale umano per unità di lavoro L_i e con w_i il salario per unità di lavoro L_i , $w_2 > w_1$. Il parametro h_i può anche essere considerato una misura del livello qualitativo dei beni prodotti o dei processi utilizzati, ipotizzando che la qualità sia direttamente legata al livello medio di capitale umano impiegato nella produzione (Petrucci e Quintieri, 2001). Inoltre h_2 dipende da scelte collettive delle imprese distrettuali, non è quindi da considerarsi, almeno per il momento, come una variabile di scelta della singola impresa⁵.

La tecnologia di tipo Cobb-Dougllass permette di tenere in dovuto conto come il bene relazionale varabile non sia necessario ai fini della produzione (si può produrre anche se non si appartiene ad un distretto), mentre il fattore lavoro risulta essere indispensabile. Tuttavia è necessaria una qualche forma di bene relazionale, sia esso variabile o fisso, se si vogliono realizzare profitti positivi. L'ipotesi appare ragionevole se si pensa che un'impresa non può sopravvivere e quindi produrre se ai tradizionali fattori produttivi non si affianca il supporto di una soddisfacente rete di relazioni sociali e istituzionali.

Dalla massimizzazione dei profitti si ottengono le domande di lavoro dei due tipi di imprese (delocalizzatrici e distrettuali)

$$L_1^* = \left(\frac{\alpha p}{w_1} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} \bar{B}_1^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} h_1^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$$

⁴ Dato che l'obiettivo del modello è quello di valutare gli effetti prodotti dalle strategie di localizzazione su occupazione, capitale sociale e capitale umano, si è ritenuto opportuno non inserire esplicitamente il capitale fisico nella funzione di produzione. Si può al limite ipotizzare che ogni impresa abbia un ammontare fisso di capitale fisico compreso all'interno della componente fissa B_i ; questa ipotesi non altererebbe i risultati ottenuti.

⁵ Nella successiva versione del modello si renderà endogeno il livello di h lasciando fisso l'ammontare di forza lavoro utilizzata.

$$L_2^* = \left(\frac{\alpha p}{w_2} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} \left(\bar{B}_2 + s_2^{\beta+1} (1-x)^\beta K_s^\gamma \right) h_2^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$$

dalle quali si ricava il livello massimo dei profitti

$$\begin{aligned} \Pi_1^* &= p^{\frac{1}{1-\alpha}} \alpha^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} (1-\alpha) \bar{B}_1 h_1^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \left(\frac{1}{w_1} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \\ \Pi_2^* &= p^{\frac{1}{1-\alpha}} \alpha^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} (1-\alpha) \left(\bar{B}_2 + s_2^{\beta+1} (1-x)^\beta K_s^\gamma \right) h_2^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \left(\frac{1}{w_2} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}. \end{aligned}$$

Le imprese che rimangono nel distretto contribuiscono al processo di accumulazione del capitale sociale locale e quindi all'incremento della quota variabile di bene relazionale. Indicando con $(1-x)B_2$ l'ammontare totale di capitale sociale prodotto in un periodo, e con $\delta > 0$ il suo tasso di deprezzamento, possiamo descrivere il processo di accumulazione del capitale sociale con la seguente equazione differenziale:

$$\dot{K}_s = (1-x)B_2 - \delta K_s$$

che, sostituendo in B_2 , diventa

$$\dot{K}_s = s_2^{\beta+1} (1-x)^{\beta+1} K_s^\gamma - \delta K_s \quad (1)$$

Per quanto riguarda le dinamiche del processo di delocalizzazione si ipotizza che le imprese nascano e muoiano continuamente e che le loro strategie migliori (in termini di maggiori profitti) si "riproducano" nel tempo in base ad un processo imitativo⁶. La popolazione delle imprese distrettuali quindi evolve in base al principio che premia (in termini riproduttivi) le strategie migliori, cioè quelle che hanno permesso di ottenere payoff superiori alla media⁷. Se la delocalizzazione consente la realizzazione di profitti superiori alla media, tenderà a diventare la strategia dominante causando una progressiva emorragia di imprese dal distretto.

La dinamica evolutiva della popolazione di imprese distrettuali, $\dot{x} \equiv \frac{\partial x}{\partial t}$, può essere ben rappresentata dal replicatore

⁶ La possibilità che la delocalizzazione possa originare da comportamenti imitativi è stata argomentata in Mariotti-Mutinelli (2005).

⁷ Si sta ipotizzando che ogni impresa viva un solo periodo; nel periodo successivo è sostituita da una nuova impresa che può essere dello stesso tipo o di tipo diverso, a seconda dei meccanismi di "selezione" formalizzati nel replicatore.

$$\dot{x} = x(\Pi_1^* - \bar{\Pi}) \quad (2)$$

dove $\bar{\Pi} = x\Pi_1^* + (1-x)\Pi_2^*$ rappresenta il payoff medio che sostituito nella (2) permette di esprimere il replicatore come funzione della differenza tra i payoff ottenuti dai due tipi di imprese $\dot{x} = x(1-x)(\Pi_1^* - \Pi_2^*)$.

2.2. Dinamiche e diagrammi di fase

La (1) e la (2) formano un sistema di equazioni differenziali che per dati valori iniziali di capitale sociale locale e quota di imprese delocalizzatrici descrive le dinamiche dei processi di delocalizzazione e il loro effetto sull'accumulazione di capitale sociale locale.

La natura delle dinamiche e la presenza di attrattori nel piano (x, K_s) con $K_s \geq 0$ e $0 \leq x \leq 1$, risultano da quanto fissato nei lemmi 1 e 2 seguenti:

Lemma 1:

$$\text{a) } x = 0 \quad \left\{ x = 0 \vee x = 1 \vee (\Pi_1^* - \Pi_2^*) = 0 \right\}.$$

Essendo

$$x = x(1-x)(1-\alpha)p^{\frac{1}{1-\alpha}}\alpha^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \cdot \left[\left(\frac{1}{w_1} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} h_1^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \bar{B}_1 - \left(\frac{1}{w_2} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} h_2^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \left(\bar{B}_2 + s_2^{\beta+1} (1-x)^\beta K_s^\gamma \right) \right]$$

dalla condizione $\Pi_1^* - \Pi_2^* = 0$ si ottiene

$$K_s(x) = \frac{\left(\left(\frac{w_2 h_1}{w_1 h_2} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \bar{B}_1 - \bar{B}_2 \right)^{\frac{1}{\gamma}}}{s_2^{(\beta+1)/\gamma} (1-x)^{\beta/\gamma}};$$

Ipotizzato che il numeratore sia sempre positivo, allora la funzione si presenta monotona crescente e convessa per ogni $0 < x < 1$, con $\tilde{K}_s(0) > 0$ e $\tilde{K}_s(1) = +\infty$; inoltre $K_s > \tilde{K}_s(x)$ $x < 0$, $K_s < \tilde{K}_s(x)$ $\dot{x} > 0$

$$\text{b) } \dot{K}_s = 0 \Leftrightarrow \left\{ \hat{K}_s = \left[\frac{s_2^{\beta+1} (1-x)^{\beta+1}}{\delta} \right]^{\frac{1}{1-\gamma}} \vee K_s = 0 \right\}.$$

La funzione $\hat{K}_s(x)$ è decrescente e convessa con

$$\hat{K}_s(0) = \left(\frac{s_2^{\beta+1}}{\delta} \right)^{\frac{1}{1-\gamma}}$$

e $\hat{K}_s(1) = 0$. Inoltre per ogni $0 < x < 1$, $K_s < \hat{K}_s(x) \Rightarrow \dot{K}_s > 0$ e $K_s > \hat{K}_s(x) \Rightarrow \dot{K}_s < 0$.

Prova: si veda l'Appendice.

Lemma 2: I punti $(0,0)$, $(1, \hat{K}_s(1))$ e $(0, \hat{K}_s(0))$ sono punti fissi del sistema dinamico descritto dalle equazioni (1) e (2). Se le curve $\hat{K}_s(x)$ e $\tilde{K}_s(x)$ si intersecano allora esiste un punto fisso interno (K_s^*, x^*) con $\hat{K}_s(x^*) = \tilde{K}_s(x^*) > 0$. Se il punto fisso interno esiste, allora è unico.

Prova: l'unicità del punto fisso interno segue dal fatto che la funzione $K_s(x)$ è strettamente crescente mentre la funzione è $\tilde{K}_s(x)$ strettamente decrescente. Dal lemma 1a e 1b discendono gli altri risultati.

Individuati i punti fissi e la direzione delle dinamiche la proposizione 1 seguente studia le proprietà di stabilità del sistema.

Proposizione 1: Le dinamiche descritte dal sistema di equazioni (1) e (2), con $K_s \geq 0$ e $0 \leq x \leq 1$, convergono asintoticamente verso uno dei due possibili punti fissi: $(1,0)$ e $(0, \hat{K}_s(0))$.

In particolare si possono avere due casi:

- a) se $\hat{K}_s(0) < \tilde{K}_s(0)$ allora l'unico attrattore è il punto $(1,0)$ - (figura 2);
- b) se $\hat{K}_s(0) > \tilde{K}_s(0)$ allora entrambi i punti $(1, \hat{K}_s(1))$ e $(0, \hat{K}_s(0))$ sono attrattori; inoltre il sistema presenta un punto fisso interno determinato dall'intersezione delle due curve $\hat{K}_s(x)$ e $\tilde{K}_s(x)$ - (figura 1).

Prova: se $\hat{K}_s(0) > \tilde{K}_s(0)$ allora esiste un punto fisso interno, che risulta essere un punto di sella (figura 1). Questo esclude la possibilità di dinamiche cicliche intorno ad esso; dal teorema di Poincarè-Bendixson⁸, quindi, tutte le traiettorie convergono ad un punto fisso. Allora quanto affermato dai lemmi 1 e 2 conduce ai risultati della proposizione 1 (punti a) e b)).

Infine la proposizione 2 fissa le caratteristiche di ottimalità paretiana dei due principali attrattori.

⁸ Si veda Gandolfo (1997), pp. 437-439.

Proposizione 2: Indicando con $\Pi(1,0)$ e $\Pi(0, \hat{K}_s(0))$ i payoff ottenuti dalle imprese rispettivamente nei punti fissi $(1,0)$ e $(0, \hat{K}_s(0))$ con

$$\hat{K}_s(0) = \left(s_2^{\beta+1} / \delta \right)^{\frac{1}{1-\gamma}},$$

allora

$$\frac{h_1 w_2}{h_2 w_1} > \left(\frac{\bar{B}_2 + \left(s_2^{\beta+1} / \delta \right)^{\frac{1}{1-\gamma}}}{\bar{B}_1} \right)^{\frac{1-\alpha}{\alpha}}$$

è condizione necessaria e sufficiente affinché:

- a) $\Pi(1,0) > \Pi(0, \hat{K}_s(0))$;
- b) $\tilde{K}_s(0) > \hat{K}_s(0)$.

Prova: il risultato è immediatamente verificabile a partire da

$$\Pi_1^*(x=1, K_s=0) > \Pi_2^*\left(x=0, K_s = \left(s_2^{\beta+1} / \delta \right)^{1/(1-\gamma)}\right) \text{ e } \tilde{K}_s(0) > \hat{K}_s(0).$$

Se $\tilde{K}_s(0) < \hat{K}_s(0)$ (figura 1) il sistema presenta due attrattori localmente stabili: $(1,0)$ e $(0, \tilde{K}_s(0))$. In questo caso la delocalizzazione totale del distretto è un equilibrio Pareto-dominato. Il sistema può tuttavia convergere verso il punto $(1,0)$ se all'inizio del processo il capitale sociale accumulato è troppo basso. Non è escluso quindi che la delocalizzazione produca una perdita secca di benessere, rappresentata proprio dalla differenza tra i profitti ottenuti delocalizzando e quelli potenziali ottenibili rimanendo nel distretto. Nello scenario descritto dalla figura 1 c'è allora spazio per interventi di politica economica.

Contrastare la delocalizzazione attraverso un contenimento dei costi del lavoro non sembra essere una via percorribile, soprattutto se il loro abbattimento assume entità improponibili per un mercato del lavoro sviluppato quale quello europeo. Una strategia efficace potrebbe invece consistere nel miglioramento dei livelli qualitativi della produzione, in alcuni casi addirittura nella riconversione dell'intero processo produttivo verso attività a maggiore contenuto di capitale umano e tecnologico⁹. Nei termini del modello, a parità di w_2, h_1 e w_1 , un incremento di h_2 oltre a permette-

⁹ Questa sembra essere la via seguita dal governo francese che punta sulla formazione di centri di eccellenza locali, basati su ricerca, innovazione, collaborazione fra piccole imprese private, università e enti locali, sgravi fiscali e ingenti finanziamenti dello Stato centrale.

re alle imprese del distretto la realizzazione di maggiori profitti, causa uno spostamento verso il basso della curva $\tilde{K}_s(x)$, riducendo il bacino di attrazione del punto $(1,0)$. Fra i settori individuati ci sono quelli a maggiore contenuto tecnologico quali le biotecnologie, la salute e la nutrizione, la microelettronica.

Per quanto riguarda l'attività manifatturiera italiana, il lavoro di Pagnini (2003) evidenzia come i settori più ricchi di capitale umano e ad elevata innovatività risultino maggiormente agglomerati e quindi, di riflesso, meno soggetti a fenomeni delocalizzativi.

Gli studi empirici (Graziani, 2003; Schiattarella e Rossetti, 2003) mostrano inoltre come l'avvio della delocalizzazione possa produrre un primo spiazzamento occupazionale che sembra colpire maggiormente i settori a bassa specializzazione mentre quelli a media e alta tecnologia evidenziano una minore vulnerabilità a questo fenomeno. Possono allora risultare decisive le politiche economiche incentivanti l'innovazione, la ricerca e l'accumulazione di capitale umano. Dalla funzione di domanda di lavoro si vede infatti come un aumento di h_2 contrasti il calo dell'occupazione legato alla delocalizzazione (aumento di x) sia direttamente che attraverso un adeguato incentivo all'accumulazione di capitale sociale locale (aumento di K_s).

Se $\tilde{K}_s(0) > \hat{K}_s(0)$ (figura 2) il sistema converge verso l'unico attrattore $(1,0)$ che è Pareto-dominante. Un numero crescente di imprese sceglie la delocalizzazione come propria strategia, ottenendo alla fine profitti superiori a quelli realizzabili all'interno del distretto. L'avvio di un processo di questo tipo può essere probabilmente la diretta conseguenza di un progressivo deterioramento della rete relazionale interna al distretto, che ha proprio nel radicamento delle imprese e delle relazioni produttive il suo tradizionale punto di forza. A questo deterioramento può seguire un aumento del tasso di deprezzamento del capitale sociale (δ) o una riduzione dell'investimento relazionale (s_2); in tali circostanze la conseguente traslazione verso il basso della curva $\tilde{K}_s(x)$ rende più probabile il verificarsi dello scenario descritto nella figura 2, dove il processo di accumulazione del capitale sociale e l'esistenza stessa del distretto possono risultare seriamente compromessi. È infatti sufficiente che una quota minima di imprese inizi a delocalizzare perché si dia avvio ad una massiccia ed inarrestabile uscita di unità produttive culminante con il collasso del distretto nel punto $(1,0)$ ¹⁰.

Nello scenario appena descritto la delocalizzazione rappresenta per le imprese del distretto la strategia obbligata per riacquistare competitività sui mercati nazionali e internazionali (competitività che nel modello è rap-

¹⁰ Non necessariamente la delocalizzazione produttiva provoca il dissolvimento del distretto. Questo risultato dipende fortemente dall'ipotesi limite che la delocalizzazione interessenzi l'impresa nella sua interezza. Il modello mette comunque in luce la possibile irreversibilità del trend di apertura delle catene di valore delle imprese distrettuali (a tal proposito si veda Chiarvesio, Di Maria e Micelli, 2006).

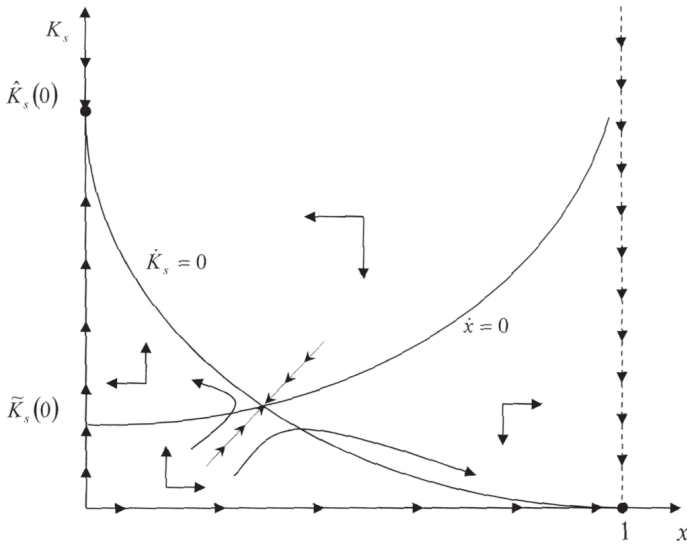


Figura 1 - Delocalizzazione totale: $\hat{K}_s > \tilde{K}_s$

presentata da un maggiore livello dei profitti ottenibili fuori dal distretto), anche a costo della perdita dei tradizionali legami con il territorio e con le competenze locali. Il prezzo per la riconquistata competitività può essere proprio la distruzione del capitale sociale locale.

La situazione rappresentata nella figura 2 può anche essere il risultato di un consistente miglioramento delle condizioni istituzionali e di costo dei fattori al di fuori del distretto. Aumenti di \bar{B}_1 e riduzioni di w_1 provocano infatti spostamenti verso sinistra della curva $\tilde{K}_s(x)$, rendendo più probabile la convergenza verso il punto $(1,0)$.

Proprio i differenziali nel costo del lavoro, insieme alla presenza di manodopera specializzata, hanno favorito il consolidamento dei processi delocalizzativi dell'industria europea del tessile-abbigliamento, in particolare verso l'Europa centro orientale¹¹. Pur avendo la Cina salari più bassi, si è preferito l'Est europeo che oltre ai minori costi del lavoro si è rivelato in grado di garantire una maggiore affidabilità del sistema finanziario e rispetto degli standard qualitativi (valori di \bar{B}_1 più alti).

¹¹ In Callegari (2005) uno studio sul distretto di Monetebelluna (calzature e abbigliamento) mette in evidenza come il 90% delle imprese analizzate attribuisca al fattore "basso costo del lavoro" la molla principale alla delocalizzazione produttiva.

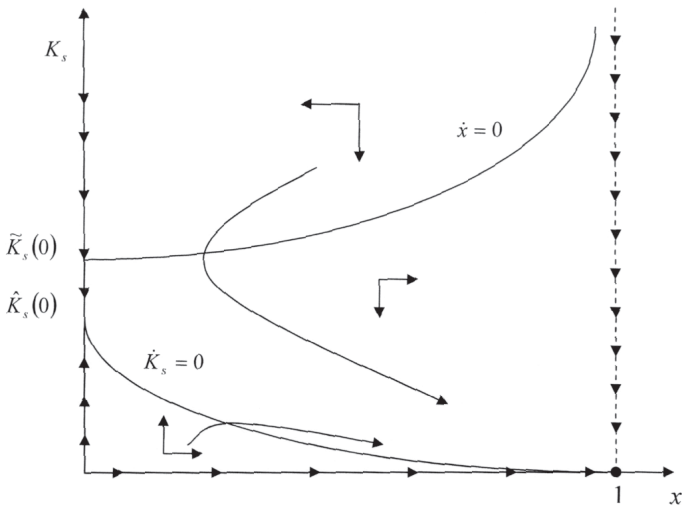


Figura 2 - Delocalizzazione totale: $\hat{K}_s < \tilde{K}_s$

Insieme ad un basso costo dei fattori produttivi, la logica della delocalizzazione richiede quindi che il paese ospitante sviluppi un contesto istituzionale in grado di facilitare l'insediamento delle fasi produttive delocalizzate e lo sviluppo di competenze locali specifiche in grado di generare significative economie esterne.

Variazioni dei prezzi, infine, producono effetti esclusivamente sulla velocità di convergenza; se il processo delocalizzativo è avviato, il loro aumento provoca un incremento dei profitti più marcato per le imprese che hanno deciso di uscire dal distretto, causando così un'accelerazione delle dinamiche delocalizzative.

3. La delocalizzazione parziale

Il modello fin qui sviluppato non considera in modo esplicito la possibilità per l'impresa del distretto di delocalizzare solo una parte della propria struttura produttiva; quindi la delocalizzazione produttiva ha come risultato finale la scomparsa del distretto e l'annullamento del capitale sociale. Nella realtà è però molto comune la strategia di internazionalizzare una quota della produzione attraverso l'acquisto di imprese estere, oppure affidando

la realizzazione di semilavorati ad imprese esterne al distretto o addirittura creando nuove imprese al di fuori della rete locale. Tutte queste strategie non comportano necessariamente la chiusura degli stabilimenti all'interno del distretto, e possono consentire all'impresa locale un aumento di competitività oltre alla possibilità di raggiungere mercati lontani.

Ipotizziamo quindi che la delocalizzazione non coinvolga tutte le fasi della produzione e che una quota di questa continui ad essere svolta all'interno del distretto. L'impresa che si internazionalizza¹² continuerà ad usufruire dei vantaggi derivanti dal capitale sociale locale e a contribuire alla sua formazione, ma in più potrà sfruttare i benefici derivanti dal minore costo dei fattori produttivi. I profitti ottenuti sostenendo questa strategia ($i = 1$) sono pari a

$$\Pi_1 = ap(h_1 L_1^c)^\alpha (\bar{B}_1)^{1-\alpha} - w_1 L_1^c + (1-a)p(h_2 L_1)^\alpha (\bar{B}_2 + B_1)^{1-\alpha} - w_2 L_1$$

dove con $0 < a < 1$ si indica la quota di produzione delocalizzata e con L_1^c la quantità di lavoro impiegata per la sua realizzazione¹³. Dato che anche le imprese internazionalizzate concorrono alla creazione di capitale sociale, il valore del bene relazionale è espresso con

$$B_1 = s_1 (s_1 x + s_2 (1-x))^\beta K_s^\gamma \quad \text{con } s_2 > s_1,$$

mentre per le imprese che localizzano l'intera produzione nel distretto ($i = 2$) sarà:

$$B_2 = s_2 (s_1 x + s_2 (1-x))^\beta K_s^\gamma$$

Dalla massimizzazione di Π_1 si ottengono le due funzioni di domanda di lavoro

$$L_1^c = \left(\frac{a\alpha p}{w_1} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} \bar{B}_1 h_1^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$$

$$L_1 = \left(\frac{\alpha(1-a)p}{w_2} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} (\bar{B}_2 + B_1) h_2^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$$

dalle quali si ricava l'espressione dei profitti massimi

¹² Nel prosieguo della discussione con il termine "internazionalizzata" si indicherà l'impresa che adotta la strategia di delocalizzazione parziale della produzione.

¹³ In questo contesto non si attribuisce importanza alla forma assunta dalla strategia di internazionalizzazione produttiva, sia essa basata su investimenti diretti esteri (IDE), controllo di imprese straniere, accordi di subfornitura, traffico di perfezionamento passivo ecc.

$$\Pi_1^* = p^{\frac{1}{1-\alpha}} \alpha^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} (1-\alpha) \cdot \left\{ \left(\frac{h_1}{w_1} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \bar{B}_1 a^{\frac{1}{1-\alpha}} + \left(\frac{h_2}{w_2} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} (1-a)^{\frac{1}{1-\alpha}} \left[s_1 (s_1 x + s_2 (1-x))^\beta K_s^\gamma + \bar{B}_2 \right] \right\}$$

che si va ad aggiungere ai profitti realizzati dalle imprese locali

$$\Pi_2^* = p^{\frac{1}{1-\alpha}} \alpha^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} (1-\alpha) \left(\bar{B}_2 + s_2 (s_1 x + s_2 (1-x))^\beta K_s^\gamma \right) \left(\frac{h_2}{w_2} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$$

con

$$L_2 = \left(\frac{\alpha p}{w_2} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} (\bar{B}_2 + B_2) h_2^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$$

L'equazione dinamica del capitale sociale è data da:

$$\dot{K}_s = x(B_1) + (1-x)B_2 - \delta K_s$$

che diventa:

$$\dot{K}_s = (s_2 - x(s_2 - s_1))^{\beta+1} K_s^\gamma - \delta K_s$$

e da essa otteniamo:

$$\hat{K}_s(x) \Big|_{\dot{K}_s=0} = \left\{ \frac{[s_2 - x(s_2 - s_1)]^{\beta+1}}{\delta} \right\}^{\frac{1}{1-\gamma}}$$

Dall'equazione di replicazione $\dot{x} = x(1-x)(\Pi_1^* - \Pi_2^*)$ si ricava

$$\tilde{K}_s(x) \Big|_{\dot{x}=0} = \Psi \frac{1}{(s_2 - x(s_2 - s_1))^{\beta/\gamma}}$$

con

$$\Psi = \left\{ \left(\frac{h_1 w_2}{h_2 w_1} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \bar{B}_1 a^{\frac{1}{1-\alpha}} - \bar{B}_2 \left[1 - (1-a)^{\frac{1}{1-\alpha}} \right] \right\}^{1/\gamma} \frac{1}{\left(s_2 - s_1 (1-a)^{\frac{1}{1-\alpha}} \right)^{1/\gamma}}$$

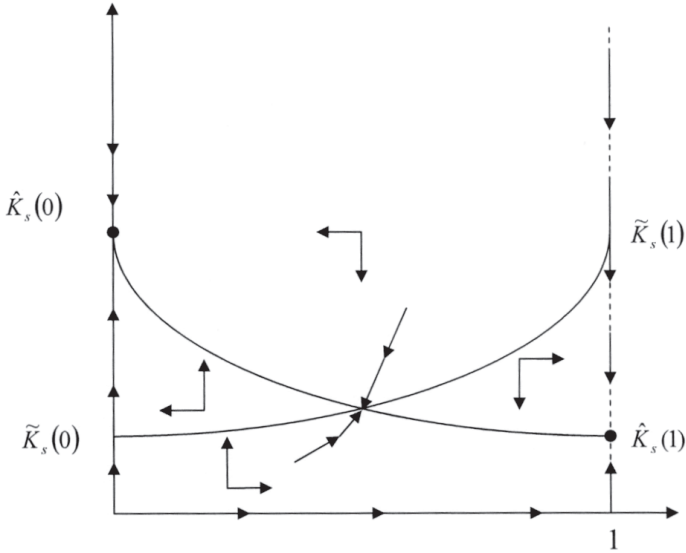


Figura 3 - Delocalizzazione parziale: $\hat{K}_s(0) > K_s(0)$; $\hat{K}_s(1) < K_s(1)$

$$\tilde{K}_s(1) = \frac{\Psi}{s_1^{\beta/\gamma}}, \quad \tilde{K}_s(0) = \frac{\Psi}{s_2^{\beta/\gamma}}, \quad \hat{K}_s(1) = \left(\frac{s_1^{\beta+1}}{\delta}\right)^{\frac{1}{1-\alpha}}, \quad \hat{K}_s(0) = \left(\frac{s_2^{\beta+1}}{\delta}\right)^{\frac{1}{1-\alpha}}$$

e $\tilde{K}_s(1) < \tilde{K}_s(0)$, $\hat{K}_s(1) < \hat{K}_s(0)$.

Sulla base di quanto già stabilito nei lemmi precedenti e nella proposizione 1 è immediata la costruzione dei diagrammi di fase che descrivono le dinamiche del sistema (figure 3, 4, e 5). Senza considerare il punto di equilibrio di sella e limitando l'analisi agli attrattori stabili $(1, \hat{K}_s(1))$ e $(0, \hat{K}_s(0))$, la relazione tra i profitti dei due differenti punti di equilibrio è stabilita dalla seguente proposizione:

Proposizione 3: *indicando con $\Pi_1^*(1, \hat{K}_s(1))$ i profitti che l'impresa ottiene nel punto fisso $(1, \hat{K}_s(1))$ e con $\Pi_2^*(0, \hat{K}_s(0))$ quelli realizzati nel punto fisso $(0, \hat{K}_s(0))$ allora, dato*

$$\frac{h_1 w_2}{h_2 w_1} = H \text{ e } \Psi > 0,$$

esistono un A_1 e un A_2 , con $A_1 > A_2$ tale che

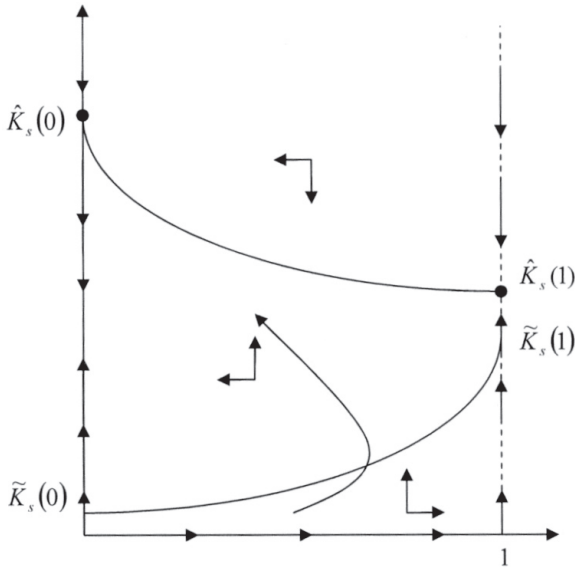


Figura 4 - Delocalizzazione parziale: $\hat{K}_s(0) > \tilde{K}_s(0)$; $\hat{K}_s(1) > \tilde{K}_s(1)$

1. se $H < A_2$ allora $\Pi_1^*(1, \hat{K}_s(1)) < \Pi_2^*(0, \hat{K}_s(0))$ e $\tilde{K}_s(0) < \hat{K}_s(0)$;
2. se $A_2 < \bar{H} < A_1$ allora $\Pi_1^*(1, \hat{K}_s(1)) < \Pi_2^*(0, \hat{K}_s(0))$ e $\tilde{K}_s(0) > \hat{K}_s(0)$;
3. se $\bar{H} > A_1$ allora $\Pi_1^*(1, \hat{K}_s(1)) > \Pi_2^*(0, \hat{K}_s(0))$ e $\tilde{K}_s(0) > \hat{K}_s(0)$.

Prova: si veda l'Appendice.

Se $\tilde{K}_s(0) < \hat{K}_s(0)$ allora l'equilibrio con delocalizzazione è Pareto-dominato. Anche in questo caso non è tuttavia esclusa la convergenza verso tale equilibrio se a bassi valori di w_1/w_2 e h_1/h_2 si aggiunge un ridotto livello di capitale sociale locale K_s (figura 3). La figura 3 mostra quanto già evidenziato nella prima versione del modello; uno scarso livello iniziale di capitale sociale non genera le sufficienti economie di localizzazione, spingendo le imprese ad uscire dal distretto anche se l'equilibrio di agglomerazione è Pareto-dominante. In questo caso, tuttavia, il distretto non scompare, ma subisce un significativo ridimensionamento in termini di capitale sociale.

Miglioramenti qualitativi nelle fasi produttive localizzate nel distretto, se praticabili, possono spingere il sistema nella situazione descritta dalla figura 4, con la convergenza verso l'unico punto fisso stabile (e Pareto-do-

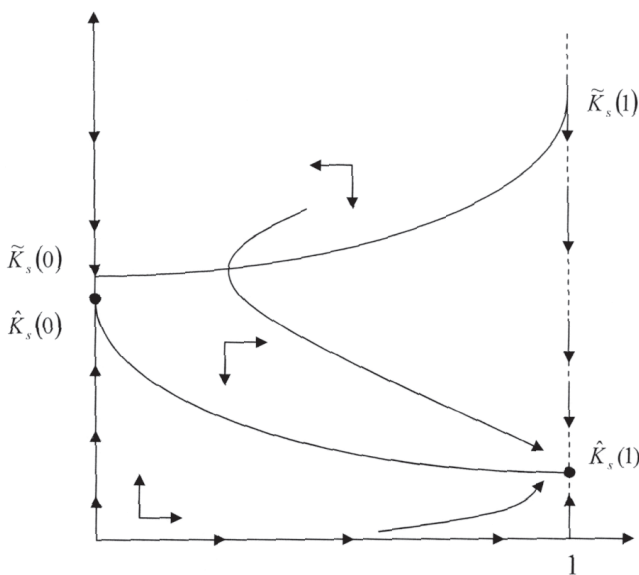


Figura 5 - Delocalizzazione parziale: $\hat{K}_s(0) < \tilde{K}_s(0)$; $\hat{K}_s(1) < \tilde{K}_s(1)$

minante) in cui nessuna impresa del distretto delocalizza.

Nella figura 5 è invece rappresentata la situazione di un sistema locale in cui un alto valore di $h_1 w_2 / h_2 w_1$ porta tutte le imprese del distretto a delocalizzare parte della propria produzione, con la conseguente riduzione di investimento relazionale e di capitale sociale locale accumulato; dalla proposizione 3 è evidente come in questo caso l'equilibrio di delocalizzazione non sia necessariamente Pareto-dominante. È facile dimostrare inoltre che $\Pi_1^*(1, \hat{K}_s(1))$ della figura 5 è inferiore a $\Pi_2^*(0, \tilde{K}_s(0))$ della figura 4; se, quindi, con $H > A_1$ e $\tilde{K}_s(0) > \hat{K}_s(0)$ il processo di delocalizzazione fa convergere il sistema verso l'equilibrio Pareto-dominante, un intervento di politica economica in grado di spostare la curva $\tilde{K}_s(x)$ verso il basso tale che $\tilde{K}_s(1) < \hat{K}_s(1)$ è comunque auspicabile, in quanto in grado di invertire la direzione delle dinamiche facendole puntare verso il punto fisso $(0, \hat{K}_s(0))$ della figura 4 dove ogni impresa del distretto realizza profitti maggiori di quelli ottenibili nel punto $(1, \hat{K}_s(1))$ della figura 5.

La realtà locale descritta dalla figura 5 può considerarsi quella tipica di un distretto industriale italiano la cui attività produttiva è da ritenersi a limitato contenuto tecnologico e comunque facilmente imitabile; un esempio sono i distretti del tessile-abbigliamento e della lavorazione del-

le ceramiche. L'evidenza empirica mostra come in questo tipo di distretti si sia gradualmente affermata la strategia di delocalizzare la produzione a più scarso contenuto tecnologico e di conoscenza, lasciando nel distretto le strutture organizzative, di marketing e controllo qualità, cioè le fasi della produzione a maggior intensità di capitale umano. Il modello mette in evidenza questa tendenza insieme però all'inevitabile deterioramento delle relazioni locali e alla conseguente perdita di parte del capitale sociale accumulato.

Per quanto riguarda l'occupazione, questa tenderà a ridursi all'interno del distretto ($L_1 < L_2$) a causa dell'aumento di x e della riduzione di K_s , mentre aumenterà gradualmente il lavoro impiegato nelle fasi produttive delocalizzate, anche se con $h_2 > h_1$ il lavoro impiegato nel distretto risulterà avere un maggiore livello di capitale umano¹⁴.

L'effetto spiazzamento è meno evidente se alla delocalizzazione segue un aumento del livello di capitale umano all'interno del distretto; una volta raggiunto il punto di equilibrio ($1, \hat{K}_s(1)$) l'occupazione locale potrebbe essere addirittura superiore a quella che si aveva all'inizio del processo.

3.1. Dinamiche del capitale umano nel processo di delocalizzazione

Quanto appena affermato può risultare più chiaro se si endogenizza l'investimento in capitale umano, assumendo che ogni impresa utilizzi un ammontare fisso di forza lavoro e possa scegliere il livello di capitale umano da utilizzare nella produzione. Dalla massimizzazione dei profitti per le imprese delocalizzatrici e considerando i costi come whL si ottengono i livelli ottimi di capitale umano sia per le fasi delocalizzate che per quelle locali:

$$h_1^c = \left(\frac{a\alpha p}{w_1} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} \bar{B}_1 \left(\frac{1}{L_1^c} \right)^{\frac{2-\alpha}{1-\alpha}}$$

$$h_2^d = \left(\frac{(1-a)\alpha p}{w_2} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} (\bar{B}_2 + B_1) \left(\frac{1}{L_1} \right)^{\frac{2-\alpha}{1-\alpha}}$$

dove con h_1^c e h_2^d sono indicati i livelli di capitale umano impiegati rispettivamente nelle fasi produttive localizzate fuori e dentro il distretto.

Dalle due equazioni otteniamo che $h_1^c < h_2^d$ se

¹⁴ Nel punto di equilibrio ($1, \hat{K}_s(1)$) l'occupazione del distretto è data da L_1 che è inferiore a L_2 dato che $B_2 > B_1$ e $0 < a < 1$.

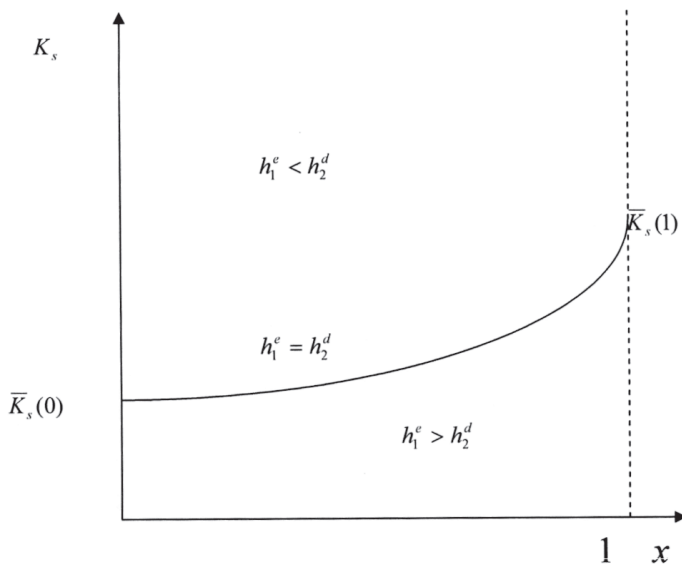


Figura 6 - Capitale umano e delocalizzazione

$$K_s > \left\{ \left(\frac{aw_2}{(1-a)w_1} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} \bar{B}_1 \left(\frac{L_1}{L_1^c} \right)^{\frac{2-\alpha}{1-\alpha}} - \bar{B}_2 \right\}^{\frac{1}{\gamma}} \frac{1}{s_1^{1/\gamma} (s_1 x + s_2 (1-x))^{\beta/\gamma}} = \bar{K}_s(x).$$

Nella figura 6 è riportata la funzione $\bar{K}_s(x)$ che raccoglie le combinazioni (x, K_s) in corrispondenza delle quali $h_1^e = h_2^d$; ovviamente se $K_s > \bar{K}_s(x)$ allora $h_1^e < h_2^d$ mentre con $K_s < \bar{K}_s(x)$ si ha $h_1^e > h_2^d$.

Questa differente specificazione del modello permette di studiare il comportamento del capitale umano durante il processo di delocalizzazione. Ipotizzando ad esempio che il sistema si trovi nella situazione descritta nella figura 5, dove tutte le imprese del distretto tendono gradualmente a delocalizzare quote della produzione, se $K_s > \bar{K}_s(x)$ allora nell'equilibrio finale $(1, \bar{K}_s(1))$ le fasi produttive non delocalizzate saranno caratterizzate da un maggiore contenuto di capitale umano, rispetto a quelle delocalizzate. Tale risultato è tanto più probabile quanto più bassi sono il tasso di deprezzamento del capitale sociale (δ) e il rapporto (L_1/L_1^c) e quanto più alto è l'investimento relazionale (s_j). Questa sembra essere il processo che ha interessato una parte significativa delle imprese distrettuali italiane, so-

prattutto quelle del Nord-Est, che hanno spostato all'estero le fasi produttive a scarso contenuto di capitale umano, lasciando nel distretto le attività ad alta specializzazione¹⁵.

Spostamenti verso l'alto della funzione $\bar{K}_s(x)$, dovuti ad esempio ad un miglioramento del contesto istituzionale che caratterizza le zone in cui si delocalizza (aumento di \bar{B}_1) e tale che $\bar{K}_s < \bar{K}_s(x)$, producono un processo inverso con le imprese che in equilibrio si trovano ad aver delocalizzato le fasi a più alto contenuto di conoscenza. È lecito attendersi una tendenza di questo tipo, soprattutto se si tiene conto dei processi di sviluppo, non solo economico, che i paesi in cui si delocalizza stanno sperimentando. È tuttavia vero che all'incremento di \bar{B}_1 e allo sviluppo istituzionale seguirà molto probabilmente un aumento del costo del lavoro (w_i) che potrebbe avere un effetto di bilanciamento, riportando la curva $\bar{K}_s(x)$ verso il basso e magari stimolare la delocalizzazione verso aree a basso costo del lavoro, fino a quel momento non interessate da processi delocalizzativi¹⁶.

4. Delocalizzazione parziale, totale e localizzazione

L'ultima versione del modello considera le tre strategie (localizzazione, delocalizzazione totale e parziale) congiuntamente.

I profitti sono

$$\Pi_1^* = p^{\frac{1}{1-\alpha}} \alpha^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} (1-\alpha) \bar{B}_1 h_1^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \left(\frac{1}{w_1} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$$

per le imprese che delocalizzano totalmente,

$$\begin{aligned} \Pi_2^* = & (ap)^{\frac{1}{1-\alpha}} (1-\alpha) \alpha^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \left(\frac{h_1}{w_1} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \bar{B}_1 + \\ & + \left(\frac{h_2}{w_2} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \left((1-a)p \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} (1-\alpha) \alpha^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \left[s_2 (s_2 x_2 + s_3 x_3)^\beta K_s^\gamma + \bar{B}_2 \right] \end{aligned}$$

con

¹⁵ Caso rilevante è rappresentato dal distretto di Montebelluna dove il 70% della produzione di semilavorati e prodotti finiti è ormai affidata a unità produttive esterne, mentre nel distretto rimane localizzata buona parte delle fasi a maggiore valore aggiunto quali la progettazione, la prototipazione e la realizzazione di prodotti di "fascia alta" (Callegari 2005).

¹⁶ Potrebbe essere la sorte del distretto romeno di Timisoara, verso il quale molte imprese italiane hanno in passato delocalizzato quote significative della produzione, ma oggi considerato saturo e non in grado di garantire per il futuro i vantaggi iniziali.

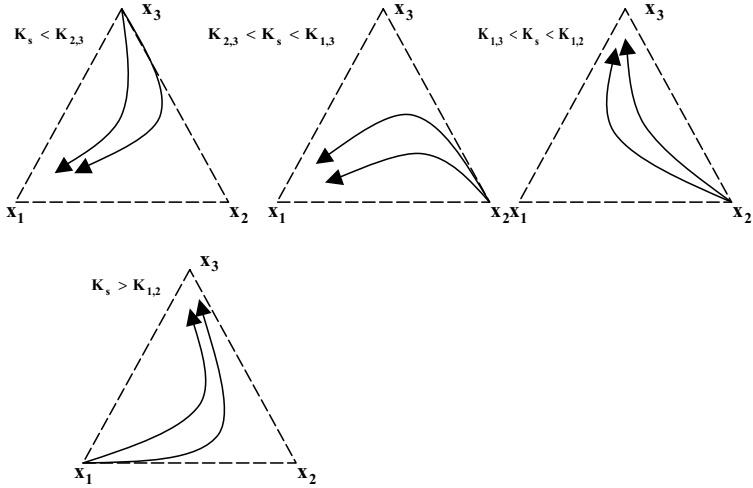


Figura 7 - Delocalizzazione totale/parziale e localizzazione

$$B_2 = s_2 (s_2 x_2 + s_3 x_3)^\beta K_s^\gamma + \bar{B}_2$$

e $s_2 < s_3$ per quelle che delocalizzano parzialmente e

$$\Pi_3^* = p^{\frac{1}{1-\alpha}} \alpha^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} (1-\alpha) \left(\bar{B}_2 + s_3 (s_2 x_2 + s_3 x_3)^\beta K_s^\gamma \right) h_2^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \left(\frac{1}{w_2} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$$

con

$$B_3 = s_3 (s_2 x_2 + s_3 x_3)^\beta K_s^\gamma + \bar{B}_2$$

se l'impresa rimane interamente localizzata nel distretto.

Lo studio delle dinamiche si fa ora più complicato in quanto all'equazione differenziale del capitale sociale,

$$\dot{K}_s = (s_2 x_2 + s_3 x_3)^{\beta-1} K_s^\gamma - \delta K_s,$$

si aggiungono tre equazioni di replicazione, \dot{x}_1 , \dot{x}_2 e \dot{x}_3 (una delle tre può essere eliminata dato che

$$\sum_{i=1}^3 x_i = 1^{17}.$$

Seguendo la metodologia indicata da Bomze (1983) possiamo tuttavia studiare il comportamento del sistema descritto dal modello attraverso l'utilizzo di semplici unitari. L'analisi che segue è limitata ai casi in cui $(x_1, x_2, x_3) \gg 0$ se almeno un x_i è nullo si ritorna alle versioni del modello già analizzate¹⁸.

Proposizione 4: *dato*

$$\left(\frac{h_1 w_2}{h_2 w_1} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \bar{B}_1 a^{\frac{1}{1-\alpha}} - \bar{B}_2 \left[1 - (1-a)^{\frac{1}{1-\alpha}} \right] > 0$$

e $s_3 > s_2$ allora

- a)** esiste un $K_{ij}(x_2, x_3) > 0$ tale che $\Pi_i^* - \Pi_j^* > 0$ se $K_{ij} > K_s > 0$ per ogni $i, j = 1, 2, 3$ e $i \neq j$;
b) $K_{1,2} > K_{1,3} > K_{2,3}$; **c)** se $K_{ij} < 0$ allora $\Pi_i^* - \Pi_j^* < 0$ per ogni $K_s > 0$.

Corollario: non esiste un punto fisso tale che $(x_1, x_2, x_3) \gg 0$.

Prova: si veda l'Appendice.

Data la proposizione 3, applicando la metodologia introdotta da Bomze (1983) si ottengono le dinamiche rappresentate nella figura 7.

Dall'analisi dei semplici emerge come solo gli equilibri di localizzazione e delocalizzazione totale siano stabili; la delocalizzazione parziale si presenta come una strategia transitoria. Anche se in un primo momento la quota di imprese che internazionalizzano la produzione aumenta, la riduzione di K_s ¹⁹ rende ad un certo punto conveniente trasferire tutte le fasi produttive all'esterno causando la scomparsa del distretto ($x_1 = 1$) $\Rightarrow K_s = 0$. In generale, fintanto che $K_s < K_{1,3}$ le dinamiche convergono verso l'equilibrio di delocalizzazione totale, mentre nel caso opposto, $K_s > K_{1,3}$, la convergenza è verso l'equilibrio di localizzazione

$$\left(x_3 = 1 \Rightarrow K_s = \left(s_3^{\beta+1} / \delta \right)^{\frac{1}{1-\beta}} \right).$$

¹⁷ L'equazione dinamica del capitale sociale è ottenuta a partire dalla seguente espressione: $\dot{K}_s = x_2(B_2 - B_2) + x_3(B_3 - B_2) - \delta K_s$. La componente fissa del bene relazionale non contribuisce al processo di accumulazione di capitale sociale localizzato nel distretto.

¹⁸ Nel modello con delocalizzazione totale si ha $x_2 = 0$; in quello con delocalizzazione parziale $x_1 = 0$. La versione del modello con $x_3 = 0$ non è stata trattata in quanto produce risultati analoghi agli altri due casi.

¹⁹ Il capitale sociale tenderà a ridursi ($\dot{K}_s < 0$) se $K_s > \left((s_2 x_2 + s_3 x_3)^{\beta+1} / \delta \right)^{\frac{1}{1-\beta}}$.

Anche in questo caso rimane valido l'effetto prodotto da un aumento del capitale umano all'interno del distretto o da un miglioramento istituzionale; la riduzione di K_{ij} conseguente aumenta la probabilità di convergenza verso l'equilibrio di localizzazione ($x_3 = 1$).

Riguardo all'ottimalità paretiana degli equilibri vale quanto stabilito nella seguente proposizione.

Proposizione 5: *indicando con Π_1^* i profitti che l'impresa ottiene nel punto fisso ($x_1 = 1, K_s = 0$), con Π_2^* quelli realizzati nel punto fisso*

$$\left(x_2 = 1, K_s = \left(s_2^{\beta+1} / \delta \right)^{\frac{1}{1-\gamma}} \right)$$

e con Π_3^* i profitti nel punto

$$\left(x_3 = 1, K_s = \left(s_3^{\beta+1} / \delta \right)^{\frac{1}{1-\gamma}} \right),$$

dato

$$\frac{h_1 w_2}{h_2 w_1} = H$$

allora esistono un Λ_1, Λ_2 e Λ_3 con $\Lambda_1 < \Lambda_2 < \Lambda_3$ tale che:

1. se $H < \Lambda_1$ allora $\Pi_3^* > \Pi_2^* > \Pi_1^*$;
2. se $\Lambda_1 < H < \Lambda_2$ allora $\Pi_3^* > \Pi_1^* > \Pi_2^*$;
3. se $\Lambda_2 < H < \Lambda_3$ allora $\Pi_3^* > \Pi_2^* > \Pi_1^*$;
4. se $H > \Lambda_3$ allora $\Pi_1^* > \Pi_2^* > \Pi_3^*$.

Prova: si veda l'Appendice.

Dalla proposizione 5 si deduce come anche in questo caso il sistema possa convergere ad un equilibrio Pareto-dominato; ad esempio, con $K_s < K_{1,3}$, $H < \Lambda_2$ e $K_s < 0$ le dinamiche convergeranno verso l'equilibrio di *delocalizzazione totale*, anche se questo è inefficiente in termini paretiani.

5. Conclusioni

La delocalizzazione di fasi produttive sta interessando un numero sempre crescente di imprese che attratte dai minori costi del lavoro, dalla vicinanza alla domanda e alle fonti di materie prime, spostano all'estero buona parte della produzione.

Se da un lato questo processo permette alle imprese di riconquistare la competitività messa in serio pericolo dalla concorrenza delle economie emer-

genti, dall'altro sembra produrre un graduale impoverimento del territorio in cui inizialmente sono localizzate le fasi produttive poi spostate all'estero.

Il problema si fa più serio se si considerano gli effetti che un tale fenomeno può, a lungo andare, produrre sull'economia di un distretto industriale.

Il venir meno delle sinergie tra imprese locali priva il territorio di quelle conoscenze e abilità specifiche che contraddistinguono il distretto e la riconquistata competitività dovuta alla delocalizzazione potrebbe ben presto essere persa se non si ha più a disposizione questo capitale sociale.

Le conseguenze si rivelerebbero di una portata drammatica per lo sviluppo futuro del sistema industriale italiano, basato principalmente sulle PMI per lo più localizzate proprio nei distretti industriali.

Il modello sviluppato in questo lavoro cerca di fare luce sulla possibilità che il distretto possa scomparire a causa della progressiva emorragia di unità produttive, e propone alcune soluzioni per contenere questo fenomeno.

Si evidenzia come la delocalizzazione produca un progressivo deterioramento del capitale sociale che può culminare nel collasso del distretto se le fasi delocalizzate sono una quota significativa del suo apparato produttivo (prima versione del modello, $a = 1$).

La delocalizzazione può diffondersi a tutto il tessuto industriale locale anche se l'equilibrio di localizzazione è Pareto-dominante; questo accade se il capitale sociale di partenza è basso.

L'uscita delle imprese dal distretto provoca uno spiazzamento dell'occupazione locale che però può essere ben riassorbito da una opportuna politica di incentivo all'investimento tecnologico e in capitale umano.

Con l'endogenizzazione del capitale umano emerge come i processi delocalizzativi possano spingere le imprese a spostare solo le fasi a minore contenuto di conoscenza, localizzando invece nel distretto quelle che richiedono competenze avanzate (fenomeno, questo, riscontrato in molti distretti italiani). Il miglioramento delle condizioni istituzionali nei paesi in cui si delocalizza può, tuttavia, invertire questa tendenza; in quel caso le imprese del distretto potrebbero preferire delocalizzare anche le fasi produttive ad alto contenuto di capitale umano²⁰.

Le stesse considerazioni rimangono valide nella versione completa del modello, dalla quale però emerge che l'internazionalizzazione produttiva, rappresentata dalla strategia di *delocalizzazione parziale*, sia da considerarsi uno stato transitorio che senza opportune politiche di rilancio dell'economia del distretto sarà probabilmente seguita da una graduale delocalizzazione di tutte le fasi produttive in esso localizzate.

²⁰ È quello che sta succedendo nel comparto hi-tech dove molte imprese preferiscono delocalizzare in India anche le produzioni altamente tecnologiche, data la vasta disponibilità di ingegneri e matematici unita all'ottimo livello dell'istruzione superiore che quel paese è in grado di offrire.

Appendice

Prova (Lemma 1a): poniamo

$$A = \left[\left(\frac{h_1 w_2}{h_2 w_1} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \bar{B}_1 - \bar{B}_2 \right]^{\frac{1}{\gamma}} > 0, \text{ allora:}$$

i) $\lim_{x \rightarrow 1} \tilde{K}_s = +\infty, \lim_{x \rightarrow 0} \tilde{K}_s = A/s_2^{(\beta+1)/\gamma} > 0;$

ii) $\partial \tilde{K}_s / \partial x = A/s_2^{+\beta+1/\gamma} (\gamma/\gamma) (1-x)^{-\frac{1+\beta}{\gamma}+1} > 0$

$$\partial^2 \tilde{K}_s / \partial x^2 = A/s_2^{+\beta+1/\gamma} (\gamma/\gamma) \left(\frac{\gamma}{\gamma} + 1 \right) (1-x)^{-\frac{1+\beta}{\gamma}+2} > 0;$$

iii) a parità di x , se $K_s > \tilde{K}_s(x)$ allora $\Pi_1(L_1^*) - \Pi_2(L_2^*) < 0$ e dalla (2) $\dot{x} < 0$; viceversa, se $K_s < \tilde{K}_s(x)$ allora $\Pi_1(L_1^*) - \Pi_2(L_2^*) > 0$ e $\dot{x} < 0$.

iv) dai punti a) e b) si può concludere che se $A < 0$ allora la funzione si presenta concava e decrescente con $K_s(0) < 0, \tilde{K}_s(1) = -\infty$ e $\dot{x} < 0$ per ogni coppia (x, K_s) con $0 < x < 1$ e $K_s > 0$.

Prova (Lemma 1b):

i) $\partial \hat{K}_s / \partial x = (-s_2) (1/\delta)^{\frac{1}{1-\gamma}} \left(\frac{1+\beta}{1-\gamma} \right) [s_2 (1-x)]^{\frac{1+\beta}{1-\gamma}-1} < 0;$

ii) $\partial^2 \hat{K}_s / \partial x^2 = (s_2)^2 (1/\delta)^{\frac{1}{1-\gamma}} \left(\frac{1+\beta}{1-\gamma} \right) \left(\frac{1+\beta}{1-\gamma} - 1 \right) [s_2 (1-x)]^{\frac{1+\beta}{1-\gamma}-2} > 0;$

se $K_s > \hat{K}_s(x)$ allora

$$\left\{ K_s > \left[\frac{s_2^{\beta+1} (1-x)^{\beta+1}}{\delta} \right]^{\frac{1}{1-\gamma}} \right\}$$

e dalla (1) $\dot{K}_s < 0$; viceversa, con $K_s < \hat{K}_s(x)$ si ha $\dot{K}_s > 0$.

Prova (proposizione 3):

Dalle equazioni del profitto (valutate nei punti di equilibrio) e le funzioni $\tilde{K}_s(0)$ e $\hat{K}_s(0)$ si ottengono i seguenti punti:

i) $\Pi_1^*(1, \tilde{K}_s(1)) > \Pi_2^*(0, \hat{K}_s(0))$ se

$$\frac{h_1 w_2}{h_2 w_1} > \left\{ \frac{\left[\bar{B}_2 \left[1 - (1-a)^{\frac{1}{1-\alpha}} \right] + (1/\delta)^{\frac{\gamma}{1-\gamma}} \left[s_2^{(1+\beta)/(1-\gamma)} - (1-a)^{\frac{1}{1-\alpha}} s_1^{(1+\beta)/(1-\gamma)} \right] \right]^{\frac{1-\alpha}{\alpha}}}{\bar{B}_1 a^{\frac{1}{1-\alpha}}} \right\} = A_1$$

ii) $\tilde{K}_s(0) > \hat{K}_s(0)$

$$\frac{h_1 w_2}{h_2 w_1} > \left\{ \frac{\left[\bar{B}_2 \left[1 - (1-a)^{\frac{1}{1-\alpha}} \right] + (s_2^{\beta+1}/\delta)^{\frac{\gamma}{1-\gamma}} \left[s_2 - (1-a)^{\frac{1}{1-\alpha}} s_1 \right] \right]^{\frac{1-\alpha}{\alpha}}}{\bar{B}_1 a^{\frac{1}{1-\alpha}}} \right\} = A_2$$

Dai punti i) e ii) è immediato dimostrare che $A_1 > A_2$, da cui si ottiene quanto affermato nei punti 1), 2) e 3) della proposizione 3.

Prova (proposizione 4): dato che $\Pi_1^* > \Pi_3^*$ se

$$K_s < \left\{ \underbrace{\left(\frac{h_1 w_2}{h_2 w_1} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \bar{B}_1 \frac{1-a^{\frac{1}{1-\alpha}}}{(1-a)^{\frac{1}{1-\alpha}}} - \bar{B}_2}_{\Psi_1} \right\}^{\frac{1}{\gamma}} \frac{1}{s_2^{1/\gamma} (s_2 x_2 + s_3 x_3)^{\beta/\gamma}} = K_{1,2};$$

$\Pi_1^* > \Pi_3^*$ se

$$K_s < \left\{ \underbrace{\left(\frac{h_1 w_2}{h_2 w_1} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \bar{B}_1 - \bar{B}_2}_{\Psi_2} \right\}^{\frac{1}{\gamma}} \frac{1}{s_3^{1/\gamma} (s_2 x_2 + s_3 x_3)^{\beta/\gamma}} = K_{1,3};$$

$\Pi_2^* > \Pi_3^*$ se

$$K_s < \left\{ \underbrace{\left(\frac{h_1 w_2}{h_2 w_1} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \bar{B}_1 a^{\frac{1}{1-\alpha}} - \bar{B}_2 \left[1 - (1-a)^{\frac{1}{1-\alpha}} \right]}_{\Psi_3} \right\}^{\frac{1}{\gamma}} \cdot \frac{1}{\left(s_3 - s_2 (1-a)^{\frac{1}{1-\alpha}} \right)^{1/\gamma} \left(s_2 x_2 + s_3 x_3 \right)^{\beta/\gamma}} = K_{2,3}$$

Allora, con $0 < a < 1$ e $s_3 > s_2$ si ha $\Psi_1 > \Psi_2 > \Psi_3$ e $K_{1,2} > K_{1,3} > K_{2,3} > 0$.

Prova del corollario: Date le equazioni di replicazione

$$\dot{x}_1 = x_1 (\Pi_1^* - \bar{\Pi})$$

$$\dot{x}_2 = x_2 (\Pi_2^* - \bar{\Pi})$$

$$\dot{x}_3 = x_3 (\Pi_3^* - \bar{\Pi})$$

e tenuto conto che

$$\sum_{i=1}^3 x_i = 1,$$

allora se esiste un punto $(x_1, x_2, x_3) \gg 0$ in cui $\dot{x}_i = 0$ per ogni $i = 1, 2, 3$ deve essere $\Pi_1^* = \Pi_2^* = \Pi_3^* = \bar{\Pi}$ che non è mai verificata dato che $K_{1,2} > K_{1,3} > K_{2,3} > 0$.

Prova (proposizione 5).

Dal confronto tra il livello dei profitti nei tre punti fissi si ottengono i seguenti punti:

i) $\Pi_1^* > \Pi_2^*$ se

$$\frac{h_1 w_2}{h_2 w_1} > \left\{ \frac{(1-a)^{\frac{1}{1-\alpha}}}{\left(1 - a^{\frac{1}{1-\alpha}} \right) \bar{B}_1} \cdot \left[\frac{s_2^{\frac{1+\beta}{1-\gamma}}}{\delta^{\frac{\gamma}{1-\gamma}}} + \bar{B}_2 \right] \right\}^{\frac{1-\alpha}{\alpha}} = \Lambda_1$$

ii) $\Pi_1^* > \Pi_3^*$ se

$$\frac{h_1 w_2}{h_2 w_1} > \left\{ \frac{1}{\bar{B}_1} \cdot \left[\frac{s_3^{\frac{1+\beta}{1-\gamma}}}{\delta^{\frac{\gamma}{1-\gamma}}} + \bar{B}_2 \right] \right\}^{\frac{1-\alpha}{\alpha}} = \Lambda_2$$

iii) $\Pi_2^* > \Pi_3^*$ se

$$\frac{h_1 w_2}{h_2 w_1} > \left\{ \frac{1}{a^{1-\alpha} \bar{B}_1} \cdot \left[\frac{1}{\delta^{\frac{\gamma}{1-\gamma}}} \left(s_3^{\frac{1+\beta}{1-\gamma}} - s_2^{\frac{1+\beta}{1-\gamma}} (1-a)^{\frac{1}{1-\alpha}} \right) + \bar{B}_2 \left(1 - (1-a)^{\frac{1}{1-\alpha}} \right) \right] \right\}^{\frac{1-\alpha}{\alpha}} = \Lambda_3$$

Dai punti a), b) e c) è immediato dimostrare che $\Lambda_1 < \Lambda_2 < \Lambda_3$, da cui si ottiene quanto affermato nei punti 1), 2) e 3) della proposizione 5.

Costruzione dei semplici

I payoff delle imprese possono essere riportati in una matrice 3x3

$$\Sigma = \begin{pmatrix} \Pi_1^* & \Pi_1^* & \Pi_1^* \\ \Pi_2^* & \Pi_2^* & \Pi_2^* \\ \Pi_3^* & \Pi_3^* & \Pi_3^* \end{pmatrix};$$

le dinamiche originate da questa matrice (attraverso le equazioni dei replicatori) sono equivalenti a quelle originate dalla matrice

$$\hat{\Sigma} = \begin{pmatrix} 0 & \Pi_1^* - \Pi_2^* & \Pi_1^* - \Pi_3^* \\ \Pi_2^* - \Pi_1^* & 0 & \Pi_2^* - \Pi_3^* \\ \Pi_3^* - \Pi_1^* & \Pi_3^* - \Pi_2^* & 0 \end{pmatrix}$$

ottenuta sottraendo ad ogni colonna $j = 1, 2, 3$ della matrice Σ il valore Π_j^* .

Data la matrice $\hat{\Sigma}$ e seguendo l'approccio di Bomze (1983) si può affermare che:

- 1) gli autovalori del punto fisso (1,0,0) sono:
 - $\Pi_2^* - \Pi_1^*$ in direzione $x_1 - x_2$;
 - $\Pi_3^* - \Pi_1^*$ in direzione $x_1 - x_3$.
- 2) gli autovalori del punto fisso (0,1,0) sono:
 - $\Pi_1^* - \Pi_2^*$ in direzione $x_2 - x_1$;

- $\Pi_3^* - \Pi_2^*$ in direzione $x_2 - x_3$.
 3) gli autovalori del punto fisso $(0,0,1)$ sono:
 $\Pi_1^* - \Pi_3^*$ in direzione $x_3 - x_1$;
 $\Pi_2^* - \Pi_3^*$ in direzione $x_3 - x_2$.

Riferimenti bibliografici

- Antoci A., Sacco P.L., Vanin P., 2005, *Social Capital Accumulation and the Evolution of Social Participation*, Working Paper 5, Università di Bologna.
- Bomze I.M., 1983, "Lotka-Volterra Equation and Replicator Dynamics: A Two Dimensional Classification", *Biological Cybernetics*, vol. 48: 201-211.
- Callegari F., 2005, "Strategie e modelli di internazionalizzazione nel distretto di Montebelluna", *Economia e società regionale*, vol. 2: 136-174, Milano, Franco Angeli.
- Capitalia, 2005, *Indagine sulle imprese italiane – Rapporto sul sistema produttivo e sulla politica industriale*, ottobre.
- Chiarvesio M., Di Maria E., Micelli S., 2006, "Modelli di sviluppo e strategie di internazionalizzazione delle imprese distrettuali italiane" in Tattara G., Corò G., Volpe M. (a cura di), *Andarsene per continuare a crescere – la delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Roma, Carocci.
- Confindustria, 2005, *Rapporto sull'industria italiana*, Roma, Sipì.
- Di Giacinto V., Nuzzo G., 2005, "Il ruolo dei fattori istituzionali nello sviluppo dei distretti industriali in Italia", in Signorini L.F., Omiccioli M. (a cura di), *Economie locali e competizione globale*, Bologna, Il Mulino.
- Gandolfo G., 1997, *Economic Dynamics, Study Edition*, Berlino e Heidelberg, GmbH & Co. K, Springer-Verlag.
- Gandolfo G., 2005, *Economic Dynamics, Study Edition*, Berlino, Springer.
- Graziani G., 2003, *The Impact of Trade with the CEECs on EU Labour Market: What Kind of Skill Bias?* Flowenla, Discussion paper, 12, Amburgo, Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv.
- Innocenti A., 2003, "Production Outsourcing in Italian Manufacturing Industry" in Di Matteo M., Piacentini P. (a cura di), *The Italian Economy at the Dawn of the 21st Century*, Aldershot, Ashgate.
- Mariotti S., Mutinelli M., 2005, *Non solo Cina, le imprese italiane sullo scacchiere globale*, Nomisma, Bologna, Agra.
- Micuzzi G., Nuzzo G., 2005, "La misurazione del capitale sociale", in Signorini L.F., Omiccioli M. (a cura di), *Economie locali e competizione globale*, Bologna, Il Mulino.
- Pagnini M., 2003, "Misura e determinanti dell'agglomerazione spaziale nei comparti industriali in Italia", *Rivista di politica economica*, marzo-aprile.
- Petrucci A., Quintieri B., 2001, "Will Italy Survive Globalization?" in Arndt S., Kierzkowski H. (a cura di), *Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy*, Oxford, Oxford University Press.

- Russo M., 2006, "Processi di innovazione nei distretti e globalizzazione: il caso di Sassuolo", in Tattara G., Corò G., Volpe M. (a cura di), *Andarsene per continuare a crescere – la delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Roma, Carocci editore.
- Schiattarella R., Rossetti S., 2003, "Un approccio di sistema all'analisi della delocalizzazione internazionale. Uno studio per il settore del *made in Italy*", in Acocella N., Sonnino E., (a cura di), *Movimenti di persone e movimenti di capitale*, Bologna, Il Mulino.

PARTE QUARTA

IMPRESE DISTRETTUALI E CONTESTO DI RIFERIMENTO

CAPITOLO VII

IL FINANZIAMENTO ALLE IMPRESE NEL DISTRETTO INDUSTRIALE. PROBLEMA DI ECONOMIA O DI POLITICA ECONOMICA?*

di Angelo Marano

1. Introduzione

Dagli anni Novanta la realtà produttiva dei distretti industriali (DI) e la ridotta dimensione delle imprese italiane hanno sembrato costituire un banco di prova per le teorie della finanza basate sulle asimmetrie informative e per la teoria della trasmissione monetaria che riprendeva la “credit view”. Le due teorie sottolineavano infatti la rilevanza del credito bancario, dell’interazione fra banche e piccole e medie imprese (PMI), del patrimonio di conoscenza che si sviluppa in tale relazione e di quello che può derivare dal radicamento in un dato contesto territoriale, che può essere sfruttato negli stessi rapporti di finanziamento.

D’altra parte, è stato anche segnalato come un’eccessiva dipendenza dal sistema bancario locale potesse generare effetti di lock-in e, in un contesto di generalizzata apertura dei mercati, costituire un handicap per le imprese locali, in particolare dal punto di vista dell’accesso ai mercati internazionali dei capitali, dell’offerta di strumenti finanziari adeguati e innovativi, della minore capacità di difesa dagli andamenti ciclici e di politica monetaria, della minore disponibilità di servizi in grado di assecondare l’internazionalizzazione delle imprese.

Nel nuovo contesto che si andava affermando dopo la riforma bancaria dei primi anni Novanta, caratterizzato da despecializzazione del credito bancario e banca universale, e in una cornice europea caratterizzata da continue fusioni e acquisizioni bancarie, si è allora arrivati da più parti a sottolineare l’importanza di costituire fra operatori finanziari locali *reti* o di perseguire modelli *federalisti* di aggregazione guidati dalle banche maggiori, che avrebbero dovuto permettere di coniugare i vantaggi della dimensione con quelli del localismo.

Ma anche tali modelli rischiano di tramontare in un contesto nel quale l’accresciuta concorrenza spinge a razionalizzare costi e strutture e dove

*Un ringraziamento a Giangiacomo Nardozi, che ha letto attentamente e commentato una prima versione di questo lavoro.

le nuove norme sulla gestione dei rischi di Basilea 2 e l'associata, sempre maggiore, diffusione del rating tendono a standardizzare sempre più le procedure e i prodotti finanziari offerti.

D'altra parte, la stessa rilevanza della dimensione finanziaria locale è stata messa in dubbio alla luce dell'evidenza empirica, almeno nel periodo successivo a quello in cui i mercati finanziari hanno iniziato a funzionare effettivamente. In particolare, un'approfondita ricerca empirica di Banca d'Italia sui DI, che proprio nelle dimensioni finanziarie aveva uno dei focus, concludeva che, se i circuiti locali dei capitali hanno avuto in passato un qualche ruolo nel favorire il decollo dei DI, nella situazione attuale tale ruolo sembrerebbe essersi quanto meno appannato (Signorini, 2000).

Eppure, il rapporto fra banca (e più in generale finanza) e impresa potrebbe essere ancora cruciale nel contesto italiano. In effetti, vi sono elementi che invitano a chiedersi se il legame fra banche e imprese distrettuali non potrebbe costituire una leva strategica di rilancio per un paese ancora in crisi strutturale. Fra questi, in primo luogo le esigenze finanziarie associate all'internazionalizzazione delle imprese; in secondo, la scelta politica volta, almeno dal 1997 – pur con risultati non troppo significativi – a stimolare il finanziamento con capitale di rischio e la modernizzazione della struttura del passivo delle imprese; in terzo luogo, la capacità dimostrata dal sistema bancario tradizionale – pur in un contesto di tassi bassi e abbondante offerta di capitale – di mantenere il proprio ruolo di intermediazione, anche rispetto al collocamento dei nuovi strumenti finanziari; infine, le stesse norme di Basilea 2 che, attraverso il meccanismo dei rating interni in alternativa a quelli di mercato, potrebbero esaltare, anziché far tramontare, l'elemento relazionale nel rapporto fra datore e prenditore di fondi.

Questo suggerisce che l'analisi del legame fra finanza e DI debba essere svolta a livello non solo positivo, bensì anche normativo. Cioè, che ci si debba porre l'interrogativo se l'evidenza dubbia sul rapporto fra finanza e impresa distrettuale non punti, più che all'insussistenza nella pratica dei nessi suggeriti dalla teoria, ad una inefficienza di fondo del sistema finanziario (eventualmente aggravatasi col tempo), ad una incapacità di valorizzare il patrimonio informativo e relazionale disponibile, che avrebbe contribuito, assieme ad altri fattori, a dare alla crisi italiana un carattere strutturale.

Tutto ciò giustifica il ripensamento del nesso fra finanza e imprese distrettuali che si proporrà nei prossimi paragrafi. Il paragrafo 2 richiama gli elementi teorici di base dell'approccio moderno allo studio dei meccanismi di finanziamento delle imprese e quelli che più specificatamente potrebbero dare conto della rilevanza dei sistemi finanziari locali. Il paragrafo 3 presenta l'evidenza disponibile in merito al rapporto fra finanza e DI in Italia, mentre ulteriori specifici risultati empirici sono richiamati nelle due successive sezioni. Il paragrafo 4 discute come le nuove dinamiche economico-finanziarie e il mutamento del contesto istituzionale abbiano effetti potenzialmente ambigui, da un lato riducendo l'importanza della

relazione fra impresa e finanza, dall'altro esaltandola. Infine, il paragrafo 5 sposta il piano di analisi sul piano delle policy, chiedendosi se alla base della dubbia evidenza empirica emersa non stia una inefficienza di fondo del sistema che, solo se rimossa (e qualche tentativo in tal senso viene richiamato), permetterebbe di valorizzare appieno le peculiarità e potenzialità del rapporto banca-impresa. Il paragrafo 6 conclude.

2. Impresa e finanza locale: la teoria

A partire dalla metà degli anni Ottanta, la considerazione nella modellistica economica delle asimmetrie informative e dell'incompletezza dei contratti ha portato ad un rinnovato interesse nei confronti dei fenomeni creditizi e finanziari. Il credito, soprattutto bancario, e la relazione fra debitore e creditore (in contrapposizione alla standardizzazione del finanziamento sul mercato) sono emersi come elementi cruciali, in grado di ridurre l'asimmetria informativa e la perdita di efficienza provocata dai fallimenti del mercato, anche se si è contestualmente notato che l'individualizzazione della relazione di finanziamento provoca anche costi, in gran parte associati alla riduzione dell'elemento concorrenziale e al possibile verificarsi di fenomeni di "cattura" (dell'impresa finanziata o del finanziatore).

Fra le imprese, le PMI sono quelle che più hanno difficoltà a finanziarsi sul mercato, perché maggiore è l'incidenza dei costi per superare l'asimmetria informativa, e che dunque più potrebbero beneficiare di una relazione diretta col finanziatore. I vantaggi potrebbero ulteriormente aumentare nel caso di una rete di PMI omogenee settorialmente e localmente concentrate, com'è il caso nei DI, perché si ridurrebbero i costi informativi e i finanziatori potrebbero specializzarsi, diventando così più efficienti tanto la fase di selezione dei progetti quanto quella di monitoraggio e enforcement dei contratti. Dunque, la dimensione distrettuale potrebbe assicurare alle imprese che ne fanno parte maggiori finanziamenti, più sicuri, meno cari e più adeguati alle specifiche esigenze. D'altronde, rimarrebbero i rischi del verificarsi di fenomeni di "cattura", mentre un'eccessiva esposizione di un operatore finanziario verso una stessa area potrebbe finire per magnificare gli effetti di shock interni o esterni.

2.1. La riscoperta della finanza

La riscoperta della potenziale rilevanza della dimensione finanziaria nello spiegare comportamenti, vincoli e opportunità delle imprese emerge dalla metà degli anni Ottanta, come portato da un lato di una insoddisfazione di fondo sul lato empirico, dall'altro dell'affermarsi della modellistica basata sulle asimmetrie informative e sull'incompletezza dei contratti, che

ha permesso di identificare rigorosamente meccanismi teorici che danno conto dell'importanza dei fenomeni finanziari e delle differenze nei comportamenti delle imprese.

In precedenza, l'economia *mainstream* aveva teso a tralasciare l'importanza del credito e dei fattori finanziari. Sul piano teorico, le giustificazioni principali stavano da un lato nel teorema di Modigliani-Miller (1958), col suo risultato di irrilevanza della struttura finanziaria delle imprese, dall'altro nel modello IS-LM, nel quale i titoli sono assunti essere tutti perfetti sostituti e eliminati dall'analisi sulla base della legge di Walras. Ne è derivato il prevalere di una modellistica dove solo la moneta, non il credito, rilevava e tale modellistica ricevette sostegno empirico da contributi quali quello sulla "grande depressione" di Friedman e Schwartz (1963) o sulla Granger-causalità di moneta e reddito di Sims (1972), dai quali derivava una stretta dipendenza dell'output dalla quantità di moneta. D'altra parte gli strumenti teorici disponibili all'epoca rendevano oltremodo difficile sviluppare modelli microfondati, come richiesto dalla rivoluzione metodologica degli anni Settanta, e che al tempo stesso tenessero conto di eterogeneità e asimmetria informativa, come richiesto per dare conto dell'importanza dei fenomeni finanziari; ne conseguì che analisi importanti del sistema finanziario e della sua rilevanza reale, quali quelle di Schumpeter (1912), Gurley e Shaw (1955), Goldsmith (1969), furono per qualche decennio accantonate.

I limiti teorici hanno iniziato ad essere superati negli anni Ottanta, mentre anche l'evidenza empirica precedente non ha retto ad analisi più approfondite quali quelle di Bernanke (1983) sulla "grande depressione", o dello stesso Sims (1980) sui legami fra output, moneta e tassi di interesse, o ancora alle analisi dell'effetto degli impulsi monetari sulle varie componenti della domanda.

Sul piano macro questo ha portato allo sviluppo di una nuova "credit view" e a riscoprire meccanismi alternativi di trasmissione della politica monetaria, da quelli legati al razionamento del credito in equilibrio (Stiglitz e Weiss, 1981), al "bank lending channel" (Bernanke e Blinder, 1988), al "balance sheet channel" (Gertler e Gilchrist, 1993). Comune a tali contributi è l'idea che il credito, in particolare la componente dei prestiti bancari, abbia un'importanza peculiare e distinta da quella della moneta e che gli individui e le imprese più dipendenti da tali prestiti (in particolare le PMI) potrebbero essere più colpite da una restrizione monetaria, trovandosi a fronteggiare un maggiore aumento dei tassi passivi e/o un aumento del razionamento, in parte anche collegato alla riduzione del valore dei collateral (Gilchrist e Himmelberg, 1998).

In parallelo, ha ricevuto nuovo impulso lo studio del ruolo dello sviluppo finanziario sulla crescita economica, che, superata l'iniziale, aprioristica, intenzione di dimostrare un nesso causale che andrebbe dalla finanza alla crescita e non viceversa, è arrivato ad analizzare con sempre maggiore

approfondimento i diversi modelli, i contesti istituzionali e normativi, la specifica struttura e i requisiti finanziari dei vari settori e delle diverse imprese (King e Levine, 1993; Rajan e Zingales, 1998; Levine, 2005).

2.2. Banche, finanza e PMI

Sul piano microeconomico, la considerazione degli elementi informativi e dell'incompletezza dei mercati ha portato a una nuova generazione di modelli, che hanno razionalizzato il comportamento degli operatori finanziari e dei prenditori di fondi sulla base degli incentivi che devono fronteggiare e dei costi di acquisizione delle relative informazioni e di enforcement.

In particolare, Diamond (1984) razionalizza l'esistenza di un operatore come quello bancario sulla base di un ruolo che svolgerebbe come *delegated monitor*, essendo impraticabile il monitoraggio diretto degli impieghi da parte del singolo risparmiatore. D'altra parte, ad evitare che l'interposizione di un intermediario finanziario sposti solo di livello il rischio morale (dal prenditore di fondi alla banca), starebbe il finanziamento con debito (ovvero depositi) del sistema bancario e la diversificazione dell'attivo, che, annullando dal punto di vista statistico la dipendenza del risultato complessivo della banca dalle vicende del singolo prenditore di fondi, azzererebbe il rischio morale nel rapporto fra depositante e banca stessa.

D'altra parte, gli stessi elementi informativi sono stati utilizzati per studiare la struttura e le scelte finanziarie delle imprese, col superamento del teorema di Modigliani-Miller e la razionalizzazione di un "pecking order" non più meramente basato su elementi fiscali, bensì su selezione avversa e rischio morale (Jensen e Meckling, 1976; Sappington, 1983; Townsend, 1979).

Integrando analisi degli operatori finanziari e delle scelte finanziarie delle imprese, si delinea un quadro nel quale gli elementi informativi da un lato giustificerebbero l'esistenza di operatori specializzati quali quelli bancari, che si finanziano e fanno credito prevalentemente attraverso debito, dall'altro farebbero sì che per le imprese stesse sia spesso più efficiente finanziarsi tramite indebitamento bancario, piuttosto che sul mercato.

A dire il vero, non necessariamente l'ambito bancario è l'unico nel quale si possono attivare meccanismi di attenuazione dei costi informativi: analoghi vantaggi potrebbero aversi attraverso intermediari specializzati diversi dalle tradizionali banche commerciali (ad esempio banche di investimento, prestiti sindacati, private equity e private debt) e per altri servizi che non l'indebitamento bancario (lettere di credito, depositi, clearing, cash management, ecc.); tuttavia, almeno in sistemi bancocentrici come quelli dell'Europa continentale, sarebbero soprattutto le banche a poter sfruttare gli elementi informativi e a poter anzi riaffermare su queste basi

la propria centralità anche rispetto alla fornitura ad imprese e famiglie di servizi e prodotti diversi dal tradizionale prestito¹.

Boot (2000) parla in proposito di *relationship banking*: interazioni multiple e sviluppo di informazioni proprietarie dell'intermediario bancario possono permettere di ridurre le asimmetrie informative, offrendo la possibilità di finanziare in misura adeguata progetti che altrimenti non lo sarebbero. Inoltre il *relationship banking*, essendo più orientato al lungo periodo rispetto ad un generico rapporto di finanziamento, permetterebbe di addivenire a contratti di finanziamento meno costosi e più efficienti (che tengono meglio conto dei potenziali conflitti di interesse, che sfruttano l'eventuale vicinanza fisica, che permettono di guardare alla profitabilità di lungo periodo, che possono essere incompleti). D'altra parte il *relationship banking* avrebbe anche costi. Da una parte, il rischio per la banca di perdere l'intero credito in caso di fallimento produrrebbe un "soft budget constraint" per l'impresa, che potrebbe addirittura costringere la banca ad aumentare i finanziamenti in caso di crisi, riducendo l'efficienza complessiva dell'allocazione del credito. Dall'altra, il carattere privato delle informazioni che si sviluppano nel *relationship banking* potrebbe generare una rendita di monopolio per la banca, che catturerebbe l'impresa finanziata (l'*hold up problem* messo a fuoco da Sharpe 1990 e Rajan, 1992); questo potrebbe portare come reazione le imprese a perseguire la strada del multiaffidamento (Ongena e Smith, 2000), con ciò, tuttavia, indebolendo lo stesso carattere "relazionale" del finanziamento.

Tra le imprese, i problemi informativi toccano in modo particolarmente rilevante le PMI: l'accesso al mercato comporta costi fissi che rischiano di incidere in misura troppo elevata rispetto alla scala dell'impresa; tra questi quelli, difficilmente comprimibili, di assicurare al mercato informazioni comprensibili e trasparenti (rating, auditing...), così come quelli di monitoraggio e enforcement, che alla fine, in presenza di opportunità di impiego alternative per il datore di fondi, finiscono a carico del prenditore. Ne segue che, come già accennato, le PMI potrebbero trovare difficoltà più delle altre ad accedere al finanziamento esterno e questo potrebbe essere più spesso di dimensioni eccessivamente ridotte (razionamento), ovvero troppo caro; parimenti, i finanziamenti alle PMI potrebbero essere particolarmente sensibili al ciclo economico. In tali condizioni, il *relationship banking* (o, più in generale, un *relationship financing*) sarebbe l'alternativa

¹ In ogni caso, come segnalano Stiglitz e Weiss (1988), in un contesto di asimmetrie informative il sistema bancario non offrirebbe solo uno strumento alternativo al finanziamento sul mercato, ma genererebbe altresì positive esternalità, a beneficio degli stessi mercati e degli altri operatori finanziari, grazie alle funzioni che svolge anche in altri ambiti (in particolare sistema dei pagamenti e depositi). Ciò distinguerebbe comunque le banche da altri operatori finanziari pure specializzati nello screening e monitoring di progetti di investimento.

naturale che permetterebbe di attenuare gli effetti negativi dell'asimmetria informativa, riducendo lo svantaggio competitivo che deriva alla PMI dalla dimensione (Berger e Udell, 1995).

2.3. *La dimensione locale*

Se il relationship banking offre alle PMI la possibilità (pur associata a rischi di dipendenza) di mitigare l'asimmetria informativa che le porrebbe – a causa della ridotta dimensione – in posizione di svantaggio competitivo, rimane da chiarire in che senso un ambito locale omogeneo come quello del DI possa aggiungere forza a tale relazione.

La dimensione locale può essere rilevante a tre livelli. Innanzitutto, operatori finanziari non necessariamente basati in loco potrebbero adottare in un ambito locale omogeneo politiche allocative e procedure operative più efficienti e adatte al contesto. In secondo luogo, operatori finanziari locali potrebbero sfruttare i propri ulteriori vantaggi informativi, con beneficio per se stessi e il DI². Infine, nell'ambito distrettuale potrebbero svilupparsi più agevolmente schemi di finanziamento reciproco fra imprese, che bypasserebbero in parte lo stesso sistema finanziario. In tutti e tre i casi nella dimensione locale potrebbero svilupparsi forme di relationship banking (o, nell'ultimo caso, financing) più vantaggiose, anche se, di nuovo, potrebbero emergere anche costi aggiuntivi che renderebbero non inequivocabilmente positivo il senso della relazione.

Per quanto riguarda l'azione di un generico operatore finanziario nell'ambito distrettuale, l'omogeneità del contesto locale e settoriale può permettere ad una banca o a un altro finanziatore (ad esempio un venture capitalist) di conseguire una maggiore specializzazione nello screening e monitoring dei prenditori di fondi. D'altra parte, la fluidità delle relazioni di credito e debito fra le imprese distrettuali renderebbe anche più immediato il trasferimento della liquidità dal debitore alle altre imprese, rendendo più difficoltoso il monitoraggio (Pagano, 2000).

Quanto agli operatori finanziari locali, essi soffrono di evidenti limiti di dimensione, eccessiva specializzazione e minore diversificazione che potrebbero rendere tanto loro quanto l'economia distrettuale più vulnerabili agli shock; d'altra parte potrebbero godere di vantaggi tanto nell'ambito dei costi di agenzia che in quello dei costi di monitoraggio e di enforcement. Per quanto riguarda i costi di agenzia, le banche locali non solo conoscono in dettaglio la realtà distrettuale, ma possono anche aggiornare

² In proposito Boot e Thakor (2000, p. 680) osservano che “There is imperfect competition among banks that choose different levels of sector specialization because they have different costs of acquiring this specialization”.

continuamente le informazioni, grazie al radicamento proprio (ruolo che esercitano nel mercato dei depositi e nel sistema locale dei pagamenti) e dei propri dipendenti. Questo permette di meglio valutare la rischiosità dei singoli debitori e di ottimizzare il loro classamento anche su finanziamenti di importo limitato, poco profittevoli per le banche nazionali. D'altra parte, il monitoraggio e l'enforcement sarebbero resi più efficienti dalla presenza e dalla possibilità per la banca locale di sfruttare, oltre ai vantaggi informativi di cui sopra, forme di peer monitoring ed effetti reputazionali (Ferri e Messori, 2000; Pagano, 2000).

Infine, la prossimità, l'omogeneità e l'integrazione delle imprese distrettuali, legate da una fitta trama di rapporti di fornitura e subfornitura e da un'intima conoscenza reciproca, potrebbe favorire il finanziamento reciproco fra le imprese, in particolare tramite il credito commerciale, che potrebbe costituire per l'impresa distrettuale un canale aggiuntivo e in parte alternativo di finanziamento. Tuttavia, tale canale verrebbe a dipendere anche da relazioni di tipo gerarchico (ovvero da chi detiene maggiore potere contrattuale nel rapporto di subfornitura), il che potrebbe avere effetti ambivalenti sull'economia distrettuale (Cocozza, 2000).

In generale, dunque, sfruttare l'elemento relazionale potrebbe permettere alle PMI di ridurre lo svantaggio competitivo che deriva loro dalla ridotta dimensione, e questo potrebbe avvenire con più forza in un DI, dove la struttura produttiva è più omogenea, gli operatori finanziari locali possono sfruttare il radicamento nella realtà locale, le imprese fanno parte di una fitta rete nella quale possono attivarsi anche rapporti di finanziamento. Tuttavia, da un lato la concentrazione settoriale e locale dei finanziamenti può aumentare i rischi, dall'altro l'individualizzazione della relazione di finanziamento comporta rischi di cattura, tanto per l'impresa che per la banca. Potrebbe "innestarsi un circuito virtuoso fra banche e imprese che porta il sistema bancario a svolgere in maniera efficiente la funzione di selezione e controllo delle idee e delle capacità imprenditoriali e il sistema produttivo ad essere trainato da imprese leader, in grado di recepire e trasmettere le innovazioni alle piccole imprese subfornitrici". Potrebbero però anche emergere circoli viziosi, dove "l'economia locale può rimanere bloccata in una trappola tipica dello sviluppo ritardato, caratterizzata dalla contemporanea presenza di imprese più rischiose e da banche meno dinamiche con il risultato di avere inefficiente valutazione dei prenditori, alti tassi di interesse, scoraggiamento degli imprenditori migliori a partecipare al mercato del credito, elevata quota di crediti non rientrati" (Alessandrini e Zazzaro, 2001, p. 79).

3. Impresa e finanza locale: l'evidenza empirica

L'evidenza empirica segnala una qualche rilevanza della dimensione relazionale nel rapporto fra banche e PMI in Italia, ma non sempre tale

relazione appare reciprocamente vantaggiosa. D'altra parte, paradossalmente, la variabile distrettuale non appare generalmente rilevante, a segnalare – almeno per gli anni recenti – un rapporto quanto meno appannato fra imprese e finanza nei DI. Fa eccezione l'evidenza di un minore costo del credito bancario per le imprese distrettuali, la cui spiegazione potrebbe però ritrovarsi più nella generale maggiore redditività delle imprese distrettuali che nelle peculiarità del rapporto impresa-finanza nei DI.

3.1. *Il finanziamento delle imprese medio piccole nel contesto italiano*

Non è questa la sede per entrare in una disamina delle caratteristiche delle imprese italiane e del loro rapporto col sistema finanziario. Ai nostri fini basta richiamare alcuni elementi, propedeutici alla comprensione dell'evidenza specifica relativa ai DI.

Vanno innanzitutto ricordate la piccola dimensione delle imprese italiane³ e il prevalere di un modello di finanziamento degli investimenti che – secondo i dettami del *pecking order* – vede largamente al primo posto l'autofinanziamento, seguito dal debito, prevalentemente bancario e prevalentemente a breve (anche se si nota nel periodo più recente un allungamento delle scadenze), da incentivi, leasing e, infine, capitale di rischio. Il finanziamento di investimenti fissi lordi con capitale di rischio risulterebbe quasi insignificante, così come il passaggio di mano di quote di capitali di rischio, a conferma di una scarsissima propensione delle imprese italiane ad aprirsi all'esterno (Capitalia, 2005).

Quanto alle condizioni di finanziamento, oltre al fatto che le PMI e le imprese localizzate al Sud pagano tassi mediamente più alti di quelle di dimensioni più grandi o localizzate al Centro-Nord, è importante ai nostri fini richiamare tre indicatori di relationship banking. In primo luogo, il multiaffidamento; Ongena e Smith (2000) mostrano che a livello europeo le (grandi) imprese italiane sarebbero quelle che più ricorrono al multiaffidamento; in generale, il numero medio di banche con cui l'impresa opera risulta nella survey Capitalia (2005) attorno a 4-5 a seconda dei settori, senza modifiche sostanziali fra il 1997 e il 2003 se non per una qualche riduzione limitata alle imprese di maggiori dimensioni; Vulpes (2005) su un campione Centrale dei Rischi e UBI (Unicredit Banca d'Impresa) riporta un dato mediano complessivo di 7 banche affidatarie, che scende a 4 per le imprese fino a 5 dipendenti. Il secondo indicatore è rappresentato dalla quota di indebitamento con la principale banca affidataria sul tota-

³ ISTAT e Eurostat valutano che in Italia solo 25.000 imprese abbiano più di 50 dipendenti, lo 0,6% del totale contro una media UE-25 dell'1,3%; esse danno lavoro al 31% degli occupati contro una media UE-25 del 49%.

le, che risulta stabile per le imprese di tutte le classi dimensionali attorno al 45%-50%. Il terzo è la durata media del rapporto con la banca principale, che risultava nel 2003 attorno ai 15 anni, in diminuzione rispetto ai 17 di due anni prima.

Da questi dati non sembra emergere un modello di *relationship banking* spinto o in fase di rafforzamento, come sarebbe il caso se il numero di banche affidatarie fosse estremamente ridotto, la quota della prima banca molto elevata e la durata della relazione si stesse allungando. In proposito, in effetti, se il modello italiano di finanziamento delle imprese è certamente tuttora bancocentrico, neanche può essere assimilato ad un modello come quello tedesco, dove le banche miste hanno sviluppato rapporti ben più stretti con le imprese (Nardozi, 2001; Nardozi *et al.*, 2006).

Se non vi è evidenza di un *relationship banking* spinto, vi è però evidenza che esso sarebbe di una qualche utilità, se non nel ridurre i tassi passivi, almeno nel garantire maggiori e più stabili livelli di finanziamento. Il razionamento delle imprese risulta in generale non molto accentuato⁴, anche se comunque maggiore al Sud e per le piccole imprese. In ogni caso (Zazzara, 2005; Guelpa e Tirri, 2006), il razionamento si ridurrebbe al ridursi del numero di banche affidatarie e all'aumentare della concentrazione del finanziamento; non avrebbe invece alcuna influenza significativa la variabile distrettuale, la qual cosa ci porta a considerare i rapporti finanziari nel DI.

3.2. I rapporti fra finanza e impresa distrettuale nell'analisi di Banca d'Italia del 2000

Se il prevalere di una struttura produttiva basata sulle PMI e di un sistema di allocazione del risparmio bancocentrico hanno profondamente inciso sul modello di finanziamento delle imprese italiane, piuttosto ambigua è invece l'evidenza circa la rilevanza in tale ambito della dimensione distrettuale.

Poche sono le indagini che si occupano del rapporto fra finanza e DI. L'evidenza più articolata è quella prodotta da una ricerca svolta sotto l'egida della Banca d'Italia (Signorini, 2000), nella quale diversi studi paralleli analizzano le eventuali peculiarità delle relazioni di finanziamento nei DI, con riferimento prevalentemente al prestito bancario a breve⁵. La ricerca integra i dati sull'attività bancaria della vigilanza di Banca d'Italia con i dati ISTAT

⁴ Nel periodo 1995-2003 circa il 16% delle imprese avrebbe desiderato più credito alle condizioni correnti, il 5% se lo sarebbero visto negare, il 2% sarebbe anche stato disposto a pagare tassi più elevati, ma inutilmente (Zazzara, 2005; Capitalia, 2005).

⁵ Su questa limitazione si tornerà nel paragrafo 5.

sui sistemi di lavoro locali (fra i quali sono isolati i DI, sulla base dei tassi di industrializzazione, della specializzazione produttiva e del peso delle PMI). I dati sulle imprese (bilanci, rapporti con le banche, investimenti) vengono ricavati da survey quali quelle di Capitalia sulle PMI e dalla Centrale dei Bilanci, dalle segnalazioni alla Centrale dei Rischi e da una specifica indagine campionaria su 700 imprese di 15 DI, di cui 6 al Sud.

In generale, le imprese distrettuali risulterebbero più piccole della media ma più redditizie in termini di ROE e ROI. L'attività bancaria sarebbe nei DI più vivace che nel resto del paese e particolare peso avrebbero le banche locali. I tassi sui prestiti sarebbero più bassi che per le imprese non appartenenti a un DI, ma non vi sarebbe evidenza certa né di un minore indebitamento delle imprese distrettuali, né di un minore ricorso al multiaffidamento.

Se questo può segnalare qualche vantaggio e qualche peculiarità nel rapporto fra finanza e imprese distrettuali, tuttavia l'evidenza – soprattutto per quanto riguarda gli anni più recenti – sarebbe dovuta non tanto all'instaurarsi nei DI di particolari modalità di fare banking e a relazioni in grado di alleviare i problemi informativi, quanto soprattutto a distorsioni legate alla localizzazione geografica (prevalentemente al Centro-Nord) dei DI e alla loro appartenenza al settore manifatturiero. Una volta depurate le relazioni da tali elementi, lo studio del gruppo di Banca d'Italia sembra indicare un rapporto fra DI e sistema finanziario quantomeno appannato.

Con riferimento ai tre livelli nei quali la dimensione locale potrebbe essere rilevante, livelli descritti nel precedente paragrafo 2.3, i risultati della ricerca sembrano indicare innanzitutto che l'attività bancaria complessiva non assumerebbe nei DI caratteristiche particolari; in secondo luogo che le banche locali sarebbero sì più attive nei DI, ma non opererebbero diversamente dalle altre banche; infine che i rapporti di finanziamento diretti fra imprese non sarebbero nei DI diversi che nel resto del sistema economico (Pagano, 2000).

Nello specifico, la conclusione circa l'assenza di una particolare specificità dell'attività bancaria nei DI risulterebbe da quattro elementi:

a) una volta tenuto conto della localizzazione geografica e del maggiore tasso di industrializzazione, l'attività di intermediazione creditizia nei DI non sarebbe più accentuata che negli altri sistemi di lavoro locale: la densità di sportelli, l'offerta di credito, i prestiti bancari pro-capite non sarebbero più elevati (Farabullini e Gobbi, 2000); inoltre il multiaffidamento avrebbe nei DI la stessa dimensione che nel resto del paese, anche se in proposito l'evidenza non è uniforme, risultando la mediana del numero di banche affidatarie uguale alla mediana del campione di controllo nello studio di Finaldi Russo e Rossi (2000) basato sulla survey Capitalia, ma essendo più basso (con un credito per giunta piuttosto concentrato) nell'apposito campione distrettuale utilizzato da Coccozza (2000);

b) le banche non sembrerebbero svolgere nei confronti delle imprese distrettuali una funzione assicurativa contro il rialzo dei tassi di interesse; anzi, gli effetti del ciclo e delle strette monetarie sarebbero nel DI più rilevanti che altrove, probabilmente a causa della minore diversificazione bancaria (Finaldi Russo e Rossi, 2000; Beretta, Omiccioli e Torrini, 2000);

c) le imprese distrettuali otterrebbero sì credito a tassi inferiori alle altre, ma verosimilmente più per effetto della loro maggiore redditività media che in ragione della peculiarità del rapporto fra banche e imprese nei DI;

d) l'evidenza circa l'accentuarsi o l'alleggerirsi del razionamento bancario per le imprese distrettuali sarebbe ambigua: Finaldi Russo e Rossi (2000), guardando al rapporto fra credito utilizzato ed accordato (e prendendo un valore del 90% come indicatore di vincolo di disponibilità di risorse), segnalano che i vincoli finanziari sarebbero leggermente meno stringenti per le imprese distrettuali. D'altra parte, Baffigi, Pagnini e Quintiliani (2000) trovano che nei DI la sensibilità degli investimenti al cash flow risulterebbe più elevata rispetto alle aree non distrettuali, mentre Pagnini (2000) trova un analogo risultato con un indicatore diverso, l'incidenza degli sconfinamenti sul credito bancario accordato (evidenza robusta per l'introduzione nelle regressioni di variabili settoriali, dimensionali e geografiche), arrivando a concludere che "la variabile che indica l'appartenenza di un'area a un distretto ha l'effetto di aumentare l'entità dei vincoli finanziari cui va incontro un'impresa" (p. 258).

Quanto all'attività delle banche locali, se è vero che esse hanno un peso maggiore nel DI, così come dimensioni medie e piccole ma non piccolissime, e che tendono a specializzarsi nel finanziamento al settore distrettuale, tuttavia tali banche non si distinguerebbero dalle altre in termini di redditività o rischiosità, come dovrebbe avvenire nel caso di forte presenza di relationship lending (Farabullini e Gobbi, 2000); inoltre, le imprese finanziate non pagherebbero interessi più bassi delle altre imprese distrettuali, né sarebbero meno razionate (Cocozza, 2000; Finaldi Russo e Rossi, 2000; Baffigi, Pagnini e Quintiliani, 2000; tuttavia Pagnini (2000) mostra che la presenza di banche di credito cooperativo riduce significativamente gli sconfinamenti sul credito accordato).

Infine, con riferimento ai rapporti finanziari fra imprese distrettuali e in specifico al credito commerciale, i flussi risulterebbero contenuti e rifletterebbero più i rapporti gerarchici di subfornitura (finanziando tipicamente gli acquirenti) che esigenze di investimento (Cocozza, 2000).

Dunque, l'indagine Banca d'Italia segnalerebbe un rapporto fra banche e imprese distrettuali quanto meno appannato. Le imprese distrettuali beneficerebbero, è vero, di tassi più bassi, ma grazie ad un effetto distretto piuttosto che grazie ad un più stretto rapporto con la banca finanziatrice, mentre non necessariamente risulterebbero meno razionate e potrebbero anzi subire maggiormente gli effetti del ciclo. D'altra parte, né le banche

grandi né quelle locali assumerebbero nel DI modalità operative specifiche, e nemmeno le relazioni di finanziamento fra imprese andrebbero al di là di quelle associate ai normali rapporti di subfornitura.

3.3. Risposte differenziate nelle varie realtà distrettuali?

Apparentemente diversa e più ottimista è invece l'evidenza che presentano Ferri e Messori (2000). Quello che emerge dalle loro stime è che in Italia, nei rapporti fra sistema bancario e PMI, si attiverebbero effettivamente forme di relationship banking, ma che queste sarebbero benefiche solo nei DI, laddove per le imprese isolate prevarrebbero invece effetti di lock-in sia per l'impresa che per la banca, con una conseguente perdita di efficienza. Va precisato che la classificazione delle imprese distrettuali di Ferri e Messori è meno sofisticata di quella della ricerca di Banca d'Italia, essendo sostanzialmente basata sulla suddivisione dell'Italia in tre distinte zone: Nord-Ovest (+Lazio), dove prevarrebbe la grande industria; Nord-Est+Centro (NEC), dove prevarrebbero le PMI localizzate in DI; Sud, dove prevarrebbero le PMI isolate. Fondandosi su questa classificazione, dove l'area distrettuale coincide col NEC, Ferri e Messori mostrano innanzitutto che il relationship banking è più intenso nel NEC e nel Sud rispetto al Nord-Ovest; in secondo luogo che, mentre nell'area distrettuale la relazione produrrebbe effetti positivi, nel Sud avrebbe invece effetti negativi, in termini di costo dei prestiti, razionamento, efficienza allocativa, monitoraggio e enforcement dei contratti.

La maggiore importanza del relationship banking nel NEC e nel Sud rispetto al Nord-Ovest (+Lazio) emergerebbe (con riferimento al 1992) sia rispetto ad un indicatore di minore ricorso al multiaffidamento (pesato per le quote di debito delle banche affidatarie), sia rispetto ad un indicatore di maggiore concentrazione dei prestiti delle diverse imprese.

Quanto al diverso effetto del relationship banking nel NEC e nel Sud, Ferri e Messori lo illustrano con tre evidenze. Innanzitutto, considerando solo le banche con maggiore inclinazione al relationship banking, l'ammontare di sofferenze sul totale dei prestiti nel 1992 e nel 1997 risulterebbe significativamente inferiore alla media dell'area nel NEC, ma maggiore alla media nel Sud. In secondo luogo, con riferimento allo shock di politica monetaria restrittiva che la Banca d'Italia pose in atto dal giugno 1992 per cercare (inutilmente) di evitare la svalutazione della Lira, la probabilità per le singole imprese di subire un aumento dei tassi passivi particolarmente elevato (nel 75° percentile) nei successivi sei mesi non sarebbe aumentata per le imprese più legate al relationship banking nel NEC, mentre sarebbe aumentata significativamente per quelle localizzate nel Sud. Infine, risulterebbe che nel NEC la probabilità per un'impresa di essere "best performer" sia indipendente dall'aver forti legami di relationship banking, laddove invece al Sud emergerebbe una relazione inversamente proporzionale.

Tutto ciò porta Ferri e Messori a concludere che “relationship banking may be beneficial or detrimental depending on the socio-economic structure” (p. 1067): nell’area distrettuale del NEC esso permetterebbe effettivamente di alleviare i problemi informativi legati alla ridotta dimensione delle imprese; d’altra parte al Sud prevarrebbero effetti di lock-in, per cui non solo le imprese pagherebbero più alti tassi ma anche le banche, per evitare sofferenze, sarebbero costrette a continuare a finanziare imprese non sufficientemente affidabili, col risultato di peggiorare le loro stesse performance.

In effetti, se l’evidenza sul rapporto fra finanza e DI non è univoca, vero è anche che sembra difficile andare a considerare le diverse realtà distrettuali come omogenee, soprattutto in un contesto, come l’attuale, nel quale si sviluppano una pluralità di percorsi e risposte alle difficoltà generate dalla globalizzazione e dall’aumentata pressione competitiva. In proposito, Ferri e Rotondi (2006) identificano un possibile percorso di recupero di competitività per i DI italiani nella ri-specializzazione verticale, ovvero nel passaggio – che in qualche caso starebbe già avvenendo con successo – dalla produzione dei beni di consumo tipici del made in Italy (tessile, pellame e calzaturiero, alimentare, arredamento) alla produzione dei relativi macchinari. Ferri e Rotondi si chiedono, in proposito, se risulti confermato un ruolo positivo del relationship banking sull’innovazione e quale ruolo giochi in proposito l’appartenenza distrettuale. Utilizzando il campione Capitalia relativo al 2002 e al 2004, essi mostrano, in primo luogo, che non solo l’attività innovativa di processo e di prodotto (come già mostrato da Herrera e Minetti, 2005), ma anche la spesa in R&S dipenderebbe positivamente dall’intensità del relationship banking, come catturata dalla durata della relazione fra impresa e maggiore banca finanziatrice. In secondo luogo, mentre le imprese distrettuali non risulterebbero in genere più innovative delle altre, l’attività innovativa sarebbe più intensa per le imprese distrettuali che producono macchinari nei settori tradizionali del made in Italy. In aggiunta, e con riferimento alla sola innovazione di prodotto, questo gruppo di imprese catturerebbe l’intera significatività della relazione fra intensità del rapporto bancario e innovazione per quanto riguarda le imprese distrettuali.

Anche in questo ambito di ricerca si paleserebbe dunque una differenziazione fra le varie realtà distrettuali, con alcuni DI che saprebbero fare tesoro delle opportunità offerte dal relationship banking e altri nei quali prevarrebbero invece fenomeni di cattura. Su questi elementi ritorneremo nel paragrafo 5 più avanti.

4. Una finanza glocal in vista di Basilea 2?

Non vi è dunque evidenza univoca di una fruttuosa interazione fra sistema finanziario e sistema produttivo locale; per molti versi, anzi, la relazione

sembrerebbe in crisi, con la dimensione distrettuale che non costituirebbe in molti casi elemento rilevante nei rapporti di finanziamento. Addirittura, le potenzialità del rapporto fra finanza e impresa distrettuale rischiano di tramontare definitivamente in un mondo sempre più integrato e incentrato su mercati piuttosto che relazioni esclusive. D'altra parte, è la stessa integrazione dei mercati che, esasperando la pressione competitiva, offrirebbe l'opportunità di trasformare i vantaggi informativi in vantaggi competitivi. La scommessa verte allora sulla capacità del sistema finanziario di sapere assumere una dimensione glocal, ovvero di coniugare e sfruttare il processo di globalizzazione per soddisfare al meglio le specifiche esigenze del contesto locale. Non è tuttavia automatico che le opportunità si realizzino, e alcuni elementi suggeriscono che il sistema italiano ancora non riesca a muoversi efficacemente in tale direzione. Eppure questo sarebbe tanto più necessario in quanto le nuove regole di Basilea 2, in vigore dal 2007, rischieranno, altrimenti, di penalizzare ulteriormente, anziché avvantaggiare, le PMI italiane.

4.1. *Global*

Se dunque la teoria sottolinea le possibili interazioni positive fra sistema finanziario e sistema locale, segnalando al contempo che la relazione non è univoca e lineare, l'evidenza empirica mostra che la relazione appare effettivamente problematica e potrebbe essersi andata ancor più appannando con l'emergere graduale, a partire dalla metà degli anni Ottanta, di un modello di riferimento che punta ad un mondo fatto di mercati (in questo caso finanziari) più che di rapporti relazionali.

Non solo, il passo successivo alla creazione dei mercati (che ha portato ad una prima omogeneizzazione e standardizzazione dei prodotti) è stato la loro integrazione internazionale, nell'ambito del generale processo di globalizzazione. Si è così arrivati a sostenere che non solo la dimensione locale, ma addirittura quella dello stato sovrano, sintetizzata nella piazza finanziaria nazionale, avrebbe perso senso⁶.

In un contesto nel quale la base normativa è integrata e la moneta unica, mentre la stessa tecnologia rende possibile operare a distanza, finirebbero paradossalmente per prevalere in ambito finanziario quegli stessi elementi sui quali si basa la forza dei DI: le economie di agglomerazione spingerebbero così a concentrare l'attività finanziaria al più in uno o due centri (eventualmente "virtuali"), nei quali i ruoli chiave sarebbero appannaggio

⁶ Per una discussione degli effetti dei processi di integrazione e globalizzazione sui centri finanziari nazionali e in merito all'analisi (richiamata nella prossima sottosezione) dell'importanza relativa di informazione generale e specifica in un contesto globalizzato cfr. Marano 1999, 2002 e la bibliografia ivi richiamata.

di operatori di primaria grandezza, in grado di elaborare e offrire prodotti e servizi su scala globale.

In un sistema sempre più competitivo, si ridurrebbero infatti i margini unitari e gli utili dovrebbero fondarsi soprattutto sulla capacità di fornire a prezzi competitivi una gamma estremamente ampia di prodotti e servizi altamente standardizzati, la qual cosa richiederebbe una scala operativa inarrivabile tanto per l'operatore locale quanto per quello nazionale, ridotti in prospettiva a svolgere mere funzioni di front-desk, di raccolta e distribuzione retail di prodotti altrui, senza particolare autonomia.

Parlare di legami fra imprese e sistema finanziario locale in un tale contesto potrebbe apparire anacronistico, con le banche locali destinate a scomparire e i rapporti finanziari ad essere spersonalizzati, standardizzati, commodizzati.

In effetti, la globalizzazione dei mercati ha provocato un processo di concentrazione e centralizzazione dell'attività finanziaria da un lato, di accentuata standardizzazione dei prodotti offerti dall'altro, che ha investito l'Italia pienamente. Basti richiamare le fusioni e acquisizioni bancarie a cavallo del secolo (un processo di concentrazione ripreso, dopo una stasi, nel 2006), o, in ambito di mercati regolamentati, l'esperienza di MTS, o la ricorrente ridefinizione delle strategie di Borsa Italiana, ancora fuori dagli accordi internazionali e perciò in affanno. O, ancora, la diffusione sempre maggiore del rating – su cui si tornerà più avanti nel paragrafo 4.3 – e dei meccanismi di cartolarizzazione degli attivi.

4.2. *Glocal*

D'altra parte, l'integrazione dei mercati, se da un lato, attraverso la standardizzazione dei prodotti e la rapida diffusione delle informazioni, induce una competizione globale che erode i margini, dall'altro aumenta l'importanza dei vantaggi informativi e delle specificità locali, che permettono di difendere margini di profitto e quote di mercato. In qualche modo, sull'utilizzo di prodotti e informazioni standard deve innestarsi una piena valorizzazione dell'informazione locale, che può giustificare, anche nell'attuale contesto, l'esistenza di una finanza locale e del relationship banking.

È utile richiamare in proposito il lavoro di Guiso, Sapienza e Zingales (2004) che si chiedono se, in un contesto di mercati sempre più integrati, la dimensione finanziaria locale continuerà a rilevare o meno. A tal fine utilizzano i dati regionali italiani, osservando che quello che succede in un contesto integrato da moltissimo tempo, quale quello italiano, potrebbe ben offrire indicazioni sugli effetti dell'integrazione dei mercati dei capitali europei e mondiali. Costruito un indicatore di sviluppo finanziario per le regioni italiane, basato sull'assenza di razionamento del credito, Guiso, Sapienza e Zingales mostrano come lo sviluppo finanziario locale comun-

que faciliti in modo statisticamente significativo la creazione di imprese e la loro crescita in eccesso rispetto a quanto potrebbero realizzare grazie al solo autofinanziamento. Quest'ultima evidenza, tuttavia, varrebbe solo per le PMI, che sarebbero dunque quelle effettivamente tutelate dalla presenza di un sistema finanziario locale, laddove le imprese di dimensioni maggiori non risulterebbero dipendere dal sistema locale, potendo approvvigionarsi sul mercato nazionale o globale.

Gehrig (1998) formalizza l'idea che in un contesto globalizzato la dimensione locale possa addirittura diventare più importante considerando un modello nel quale investitori avversi al rischio e localizzati centralmente ricevono segnali distorti circa la profittabilità di un titolo quotato su un mercato locale. Ciascun segnale, s_i , è costituito dalla somma di tre componenti: un fattore fondamentale f , un fattore locale l e un errore di osservazione idiosincratico ε_i . Gli investitori possono migliorare la qualità dell'informazione a loro disposizione acquisendo più segnali, ad un "costo di comunicazione" unitario pari a t , oppure entrando sul mercato locale, la qual cosa richiede un costo fisso T , ma permette di conoscere esattamente le dimensioni del fattore l . Essi sceglieranno ottimamente il numero di segnali da acquisire e se entrare o meno sul mercato locale, in base al trade-off fra precisione del segnale medio ottenuto e costi. In generale, un aumento della precisione richiesta spingerà ad entrare nel mercato locale, mentre, dato il livello di precisione, una riduzione dei costi di comunicazione porterà a non entrare nel mercato locale e ad acquisire, invece, un numero maggiore di segnali. Tuttavia la precisione necessaria è endogena al modello e al ridursi dei costi di comunicazione potrebbe diminuire, ma anche aumentare. Nel primo caso, la maggior precisione ottenibile mediante l'acquisizione di segnali è sostituita dall'informazione locale e vi è sempre meno bisogno di un accesso locale, collegato alla specificità del titolo; nel secondo, invece, costi di comunicazione e informazione locale sono complementari e la riduzione dei primi spinge all'apertura di un ufficio nella piazza finanziaria locale. Un esempio del primo caso sarebbero i mercati dei titoli di Stato, un esempio del secondo i mercati azionari, che, quanto più diventano accessibili, tanto più attirano investitori internazionali ma rendono, al tempo stesso, maggiormente rilevante l'informazione locale. In tal senso Gehrig spiega l'apparente paradosso che, anche a fronte di tendenze alla centralizzazione, "the majority of multinational banks have actually incurred substantial sunk costs in enlarging their branch networks" (Gehrig 1998, p. 11).

Chiaramente ciascuna attività finanziaria ha una diversa sensibilità ai fattori informativi: per alcune i requisiti informativi saranno minimi, per altre sarà fondamentale l'informazione prodotta all'interno del centro finanziario stesso, per altre ancora, infine, sarà fondamentale l'informazione locale. Possiamo provare a classificare le varie forme di attività finanziaria in relazione proprio ai loro requisiti informativi.

Le attività più standardizzate, che richiedono solo informazioni generiche, facili da procurarsi e non ambigue, sono le candidate ideali per la delocalizzazione e la smaterializzazione e potranno dunque più facilmente essere catturate dai sistemi virtuali o finire per essere concentrate lontano dal mercato nel quale originano. Può essere il caso dei pagamenti interbancari e dei mercati monetari (si pensi ad esempio al sistema di pagamenti europeo Target), degli scambi in titoli di Stato o valute o, ancora, delle operazioni di back-office.

Le attività che è più probabile finiscano, invece, per essere concentrate presso i maggiori centri finanziari internazionali sono quelle caratterizzate da una struttura informativa più complessa, che richiede elevate professionalità e contatti ad altissimo livello, che possono essere sviluppati solo all'interno di tali centri. Può essere il caso dell'elaborazione di prodotti innovativi, della quotazione di blue chips e derivati, della pianificazione di operazione di fusione, acquisizione, management buy-outs e della fornitura di servizi di investment banking e corporate finance ai clienti di maggiori dimensioni.

Quando, infine, diventano necessarie informazioni e capacità di elaborazione più specifiche e un contatto con gli operatori locali, il ruolo della relazione specifica, della conoscenza delle peculiarità locali, della integrazione di un operatore finanziario nel tessuto produttivo locale può diventare ancor più rilevante. In generale, se i mercati diventano contendibili, le specificità non vengono annullate e la maggiore competizione rende più rilevanti piccoli vantaggi differenziali e piccole differenze nella specializzazione e nei gusti. In particolare, aumenta l'importanza del decentramento dei front-office, tanto nei rapporti con risparmiatori e consumatori quanto nell'offerta di servizi di finanziamento e di quotazione alle PMI.

Sulla stessa linea di Gehrig, un contributo di Boot e Thakor (2000) analizza l'evoluzione del relationship banking al crescere della competizione sia a livello interbancario che a livello di mercati dei capitali. Se per un verso l'aumento della competizione interbancaria ridurrebbe i vantaggi della specializzazione associata al relationship banking, al tempo stesso tale modalità di operare aiuterebbe la banca ad isolarsi dalla mera competizione di prezzo; il risultato sarebbe che le banche sceglierebbero una minore specializzazione (dunque di spendere meno risorse nelle singole relazioni), ma anche di destinare al credito relazionale una "maggiore" percentuale dei propri impieghi. Opposti effetti avrebbe l'aumento della competizione derivante dai mercati dei capitali. In un caso e nell'altro, la specializzazione (dunque lo sforzo di acquisire informazioni il più possibile dettagliate sui singoli creditori e progetti) e la quantità di relationship lending sembrano essere variabili che mantengono una rilevanza cruciale pure in un contesto di integrazione dei mercati, proprio perché delineano strategie competitive e di sopravvivenza che vanno a valorizzare – laddove possibile – le specifiche informazioni di cui gli operatori sono in grado di appropriarsi.

Che innovazione e globalizzazione non abbiano effetti univoci sul rapporto fra imprese e finanza e non segnino necessariamente la fine della dimensione locale e relazionale è tesi ben presente nel dibattito italiano, tanto che la Società Italiana degli Economisti ha sentito il bisogno, nel 2000, di dedicare una sessione a “Il sistema finanziario italiano fra globalizzazione e localismo”. In quella occasione emergeva come “la sfida da cogliere è quella di sommare, anziché contrapporre, i vantaggi di entrambi i punti di riferimento (globalizzazione e localizzazione) rendendoli sostenibili” (Alessandrini 2001, p. 8); ancor più esplicito Nardozi, che sosteneva che “rimane da realizzare l'altra specificità italiana [oltre a quella relativa a grande ricchezza e basso indebitamento delle famiglie]: quella di un tessuto produttivo fatto di imprese di piccola-media dimensione concentrate in distretti industriali [...]. L'integrazione fra globalizzazione e localismo è un'opportunità che le banche italiane possono cogliere per meglio giocare la difficile partita della loro affermazione nella competizione internazionale” (Nardozi 2001, p. 44).

È così che Alessandrini e Zazzaro (2001) ventilano una banca locale che si consorzi con altre, di modo da poter “rifornirsi” sui mercati internazionali e offrire prodotti e servizi finanziari sofisticati (soprattutto nelle fasi “straordinarie” di vita delle imprese) senza negare l'orizzonte geografico del proprio operare. Si tratterebbe di “colmare gli svantaggi della dimensione minore e dell'ambito operativo strettamente locale ricorrendo alla partecipazione ad accordi di collaborazione, reti di scambio, circuiti di servizi comuni, che consentano di ridurre i costi, ampliare la gamma di prodotti finanziari, acquisire le innovazioni e fornire assistenza per i risparmiatori e le imprese che vogliono collegarsi con i mercati esterni per le operazioni più sofisticate” (p. 88).

Un modello, quello proposto da Alessandrini e Zazzaro, di integrazione “fra uguali” che richiama alcune esperienze di integrazione “attiva” (ovvero, di “proiezione esterna di operatori locali”) delle banche del Nord-Est e che trova tuttavia un limite nella capacità del network di banche locali di coordinarsi in un organo in grado di comprendere e operare appieno sui mercati internazionali, senza sacrificare le realtà locali.

Un modello diverso è quello federativo proposto da Nardozi, che vede un futuro per gli operatori bancari locali solo all'interno di un gruppo integrato a livello nazionale e internazionale: le banche locali dovrebbero essere acquisite dagli operatori più grandi, ma questi dovrebbero assicurare loro quella autonomia necessaria ai fini di un pieno sfruttamento dei vantaggi informativi locali. L'appartenenza ad un gruppo di dimensioni internazionali assicurerebbe la possibilità di offrire agli operatori locali tutti i benefici dell'innovazione e della globalizzazione, senza però perdere la conoscenza diretta e, anzi, valorizzando la dimensione del relationship banking: “in linea di principio, il valore dei rapporti relazionali locali non dovrebbe quindi venir compromesso dalle fusioni o dalle acquisizio-

ni volte a fronteggiare la maggiore concorrenza. Può essere perduto se la banca acquirente non intende sfruttarlo o non è in grado di farlo” (Nardozzi 2001, p. 57).

Anche se le razionalizzazioni di Alessandrini-Zazzaro da una parte e di Nardozzi dall'altra catturano elementi rilevanti nel processo di fusioni e acquisizioni in corso attorno al 2000, già al tempo sussisteva tuttavia il dubbio se il sistema bancario credesse veramente in una tale direzione di sviluppo o la considerasse, piuttosto, un'utile argomentazione da offrire in risposta alle perplessità che si levavano ad ogni acquisizione. Di fatto, “il modello federativo può apparire un brillante escamotage per assicurare l'Italia dei campanili che non può pagare i costi, in termini di rilievo delle banche locali, della concorrenza imposta dalla globalizzazione. Può anche sembrare, agli occhi anglosassoni, una espressione della rigidità del mercato del lavoro italiano, un modo per ritardare i tagli occupazionali”. In effetti: “il consolidamento dell'industria bancaria italiana non sta valorizzando, nonostante la diffusione del modello federativo, le opportunità offerte dal localismo che in pochi paesi come in Italia regge lo sviluppo industriale” (Nardozzi 2001, pp. 57, 61).

4.3. Basilea 2, internazionalizzazione e venture capital

L'incapacità segnalata da Nardozzi rischia di non essere priva di conseguenze. Infatti, la capacità o meno da parte del sistema finanziario di assumere una dimensione *glocal* è destinata ad essere nell'immediato futuro uno degli elementi critici per il sistema produttivo italiano. Questo tanto nella prospettiva dell'avvio di Basilea 2, quanto a fronte delle esigenze di internazionalizzazione delle imprese italiane e dei ritardi in settori strategici quali il *venture capital*.

Basilea 2 sembra racchiudere in sé tutti i rischi e le opportunità offerte dalla globalizzazione e standardizzazione dei prodotti. In particolare, Basilea 2 flessibilizza i requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito, che può essere valutato in vari modi. Da un lato, è possibile usare strumenti standardizzati, tipicamente i rating di operatori specializzati. Dall'altro, è possibile per gli operatori finanziari costruirsi propri sistemi interni di rating, che arrivino alla definizione della rischiosità utilizzando e valorizzando tutta l'informazione di cui essi possono arrivare a disporre.

Nella misura in cui prevarranno forme standardizzate di rating, le PMI dovranno pagare il costo di “acquisto” di un rating sul mercato, il che comporterà verosimilmente anche oneri aggiuntivi volti ad adeguare la struttura finanziaria, societaria e di bilancio agli standard su cui lavorano le società di rating; neanche questo potrà tuttavia evitare che la valutazione finale non apprezzi e valorizzi appieno il patrimonio, le opportunità, le procedure operative delle PMI italiane. Ottenere un rating finale basso

implicherà maggiori requisiti patrimoniali per il finanziatore, dunque un maggiore costo opportunità e tassi più elevati, ovvero la possibilità di un maggiore razionamento.

Viceversa, se gli operatori finanziari saranno in grado di operare sulla base di rating interni, potranno valorizzare il patrimonio informativo specifico di cui possono disporre nel caso abbiano già instaurato una relazione con l'impresa finanziata, col risultato che potrà aumentare l'efficienza allocativa complessiva e ridursi il costo dei fondi, anche se potrebbero al tempo stesso aumentare i fenomeni di "cattura", a causa dell'aumento di valore dell'informazione proprietaria per la banca finanziatrice. In tal senso è l'evidenza di alcuni studi preliminari, i quali mettono in luce che se le imprese italiane non saranno necessariamente svantaggiate da Basilea 2, tuttavia uno dei fattori chiave che determineranno chi trarrà giovamento e chi danno dal nuovo sistema sarà proprio la presenza o meno di un relationship lending (Zazzara 2005)⁷.

Un altro ambito nel quale la dimensione *glocal* diventa importante è l'internazionalizzazione delle PMI, dove rilevanti sono le potenziali sinergie fra DI e sistema finanziario anche in un contesto globalizzato. In ambito reale è emerso come molte PMI, in particolare quelle localizzate nei DI, a partire dagli anni Novanta abbiano difeso la propria competitività ricorrendo al traffico di perfezionamento passivo, ovvero alla scomposizione del processo produttivo e alla delocalizzazione, spesso nei paesi dell'Est europeo, delle lavorazioni più intensive nel fattore lavoro (Baldone, Sdogati e Tavoli, 2001 e 2002 fra gli altri). Tale processo di internazionalizzazione, al di là della richiesta di servizi finanziari standard (pagamenti internazionali, copertura dei rischi commerciali), necessiterebbe anche di servizi specialistici, quali la ricerca di partner per le attività di subfornitura o l'assistenza nella creazione e acquisizione di imprese locali, nelle quali è cruciale che l'operatore finanziario conosca in profondità come si sviluppa l'effettivo processo produttivo, in modo da poter identificare al meglio gli effettivi bisogni e le soluzioni più opportune da proporre. Di nuovo, dunque, per un operatore finanziario saper coniugare la presenza a livello internazionale con la conoscenza specifica delle singole imprese e realtà locali permetterebbe di offrire servizi a più alto valore aggiunto.

⁷ Pettinato (2003) valuta che, nel contesto di Basilea 2, la moda delle imprese dovrebbe arrivare ad un rating BB+ e più dell'80% dovrebbe conseguire un rating BB o superiore, per il quale ci si può attendere un miglioramento delle condizioni di costo. Zazzara (2005) valuta che, a parità di rischio, dovrebbe ridursi il razionamento per le imprese di minori dimensioni e che il relationship banking diventerà elemento cruciale per trarre beneficio dal nuovo sistema: la conclusione emerge confrontando una regressione nella quale il razionamento viene spiegato, fra l'altro, dal numero di banche affidatarie dell'impresa, con una regressione analoga, nella quale viene però aggiunta una dummy temporale riferita al periodo (2001-2003), periodo nel quale molte delle maggiori sembrerebbero avere già iniziato ad usare nuovi modelli di valutazione del rischio, per prepararsi all'applicazione di Basilea 2.

Inoltre, mentre gli operatori finanziari hanno pochi incentivi a basare le proprie strategie di internazionalizzazione sulle esigenze di singole PMI, gli incentivi possono essere molto più forti nel rispondere alle esigenze di un ambito omogeneo come quello distrettuale. In effetti, se vi è qualche sospetto sul fatto che la coincidenza dell'espansione verso l'Est europeo tanto delle imprese quanto delle banche italiane dagli anni Novanta possa essere frutto di una correlazione spuria (Nardozzi *et al.*, 2006), vero è anche che le banche italiane che sono entrate nei mercati dell'Est hanno sperimentato una crescita della propria quota di mercato proprio in quei DI che avevano avviato processi di internazionalizzazione diretti verso quella stessa area (Farabullini e Ferri, 2003).

Infine, la capacità di coniugare dimensione locale e globale diventa essenziale per sfruttare i vantaggi che possono derivare alle imprese e al sistema produttivo da tipologie alternative di finanziamento degli investimenti quali private equity e venture capital, sulle quali il ritardo italiano è evidente. In effetti tali forme di finanziamento, che in Europa – a differenza che negli USA – tendono finora a essere promosse dallo stesso sistema bancario, nascono e si fondano proprio allo scopo di superare le asimmetrie informative attraverso la partecipazione diretta del datore di fondi alle scelte strategiche dell'impresa finanziata, tipicamente, ma non sempre (soprattutto in Italia), piccola, giovane, rischiosa e innovativa (Nardozzi *et al.*, 2006; Del Colle, Finaldi Russo e Generale, 2006). Diventano allora cruciali, da un lato, la capacità di approvvigionarsi sul mercato internazionale dei capitali e coinvolgere operatori specializzati a livello mondiale, con adeguato know-out ed esperienza nel settore; dall'altro, il disporre di un know-out sullo specifico modo di produzione, sulle norme sociali, sulle peculiarità specifiche sviluppate a livello locale e la possibilità di monitorare di continuo l'evoluzione dell'impresa e del contesto nel quale opera.

5. Teoria fallace o opportunità mancata?

Una valutazione dei motivi che hanno portato la dimensione locale a non apparire oggi così rilevante in ambito finanziario richiede di andare al di là di un'analisi meramente positiva per guardare al problema anche dal punto di vista dell'inadeguatezza delle policy e dei comportamenti dei vari attori, ovvero ai motivi per i quali il sistema italiano non saprebbe, o non saprebbe più, utilizzare il patrimonio informativo disponibile a livello di rapporto banca-impresa, in particolare a livello locale, col risultato di acuire l'handicap strutturale già costituito dalla prevalenza di imprese di dimensioni piccole e medie, che più soffrono dei problemi di asimmetria informativa.

Emergono almeno due ragioni di tale inefficienza. In primo luogo, il fatto che, almeno dagli anni Novanta, il sistema bancario si è sempre più

orientato verso l'offerta di credito commerciale anziché industriale. In secondo luogo, la scarsa trasparenza e affidabilità del contesto di corporate governance delle imprese porterebbe gli operatori finanziari a non fidarsi abbastanza delle specifiche informazioni di cui dispongono e a privilegiare la co-assicurazione a meccanismi di esclusività del rapporto di finanziamento, anche a costo dello spreco dello specifico patrimonio informativo. Vi sono stati, comunque, in ambito bancario, tentativi recenti di fondare proprio sul relationship banking un vantaggio competitivo da sfruttare in mercati sempre più concorrenziali; i risultati tuttavia, almeno finora, sono dubbi.

5.1. Il relationship banking come problema di politica economica

L'analisi precedente indica che il contenuto conoscitivo e informativo associato alla dimensione locale e al rapporto continuativo con un'impresa potrebbe avere ancora un valore rilevante, anche in un contesto dove il ruolo del "mercato" tende a crescere e anche nel nuovo contesto internazionale integrato e omogeneizzato. Il relationship banking non sarebbe dunque tramontato, e potrebbe anzi costituire un elemento di vantaggio competitivo, tanto per la singola banca e la singola impresa, quanto per un sistema economico attrezzato ad utilizzare al meglio l'informazione disponibile.

Da questo punto di vista, l'evidenza empirica che abbiamo riportato in precedenza, in particolare modo l'importanza del multiaffidamento e le conclusioni complessive dell'indagine Banca d'Italia, non rilevando in generale nell'elemento "distrettuale" un elemento di vantaggio in ambito finanziario, evidenzia probabilmente, più che una "fallacia" della teoria, un elemento di inefficienza strutturale del sistema economico italiano.

Questo suggerisce di spostare l'attenzione su un piano più vicino alla politica economica che alla teoria. Ovvero, perché in ambito finanziario la dimensione "distretto" ha mancato, o non ha più costituito da un certo punto in poi, un elemento di forza, in grado almeno di mitigare gli svantaggi derivanti da una struttura produttiva basata sulla piccola e media impresa?

In proposito, sembra di poter evidenziare almeno due elementi, che puntano ad inefficienze tanto del sistema finanziario che del sistema delle imprese. Questo porta poi a chiedersi se vi siano stati tentativi di operare in controtendenza, ovvero di utilizzare, in particolare da parte di banche e operatori finanziari, i flussi informativi a disposizione come strumento per conseguire un vantaggio competitivo sul mercato.

Un primo elemento, direttamente associato con una perdita di efficienza del sistema bancario, può essere ritrovato nella scomparsa del credito industriale in Italia. In effetti, con l'abolizione, in seguito alla riforma

bancaria, della compartimentazione per segmenti del credito bancario agli inizi degli anni Novanta, gli Istituti di Credito Speciale sono stati assorbiti da banche diventate universali e in grado di operare sull'intero spettro delle scadenze, ma ancora legate ad un passato nel quale avevano erogato solo sul segmento a breve. Ne sarebbe conseguita la tendenza, almeno all'inizio, a non modificare le modalità operative, concentrandosi, dunque, prevalentemente sul credito commerciale bancario e tralasciando il credito industriale. In effetti, Nardozi *et al.* (2006) osservano che “per un fenomeno di dipendenza da un passato in cui per lungo tempo il credito bancario è stato separato da quello speciale, il rapporto con le imprese è rimasto orientato alla logica del finanziamento commerciale, senza quell'investimento nell'informazione sulle aziende che caratterizza il credito industriale”.

Tale tipo di considerazioni aiuterebbe anche a porre in prospettiva le negative conclusioni dell'analisi empirica di Banca d'Italia richiamate nelle sezioni precedenti. In effetti, l'analisi di Banca d'Italia non considera gli Istituti di Credito Speciale: “l'esclusione degli Istituti di Credito Speciale comporta la perdita di informazione sull'attività di quegli intermediari che lungo tutto l'arco di tempo considerato [dal 1951 sugli impieghi, dal 1983 sui depositi] hanno erogato la quasi totalità del credito a medio e lungo termine; questa perdita è modesta se si restringe l'attenzione ai rapporti fra banche locali e piccole e medie imprese, ma non se si intende studiare la disponibilità di fonti di finanziamento per queste ultime. La discontinuità nei dati su impieghi e depositi, intervenuta dopo il 1994, preclude, inoltre, un'analisi dei processi di despecializzazione del sistema bancario al livello dei mercati locali” (Farabullini e Gobbi, 2000, p. 172).

Mancherebbe dunque nell'analisi di Banca d'Italia la considerazione del credito industriale. Soprattutto, però, ai nostri fini, emergerebbe che a partire dagli anni Novanta, con l'intero credito gestito da banche universali che però avrebbero teso ad erogare finanziamento solo in un'ottica di breve, i DI non avrebbero potuto trarre giovamento, nei rapporti di finanziamento, dalle proprie peculiarità. Questo però, come detto, segnalerebbe un'inefficienza del sistema bancario – eventualmente aggravatasi con la despecializzazione – più che l'irrelevanza della teoria.

Se l'incapacità di fare credito industriale porta a puntare l'indice sul sistema bancario, un secondo elemento di riflessione è associato piuttosto all'inefficienza, di più, alla poca trasparenza, del sistema stesso delle imprese, che scongiurerebbe le banche finanziatrici dall'esporsi eccessivamente nei confronti della singola impresa – anche laddove dispongano di un vantaggio informativo – e di praticare piuttosto meccanismi di co-assicurazione.

In proposito Vulpes (2005) cerca di spiegare le determinanti delle relazioni di multi-affidamento in Italia. Nel suo campione, basato su Centrale dei Bilanci e sul database interno di UniCredit Banca d'Impresa, il numero mediano di banche affidatarie è pari a 7, e il multiaffidamento

risulta direttamente proporzionale a fatturato, età dell'impresa e rischiosità. L'obiettivo del contributo è tuttavia mettere in luce la significatività anche di un altro elemento, la "trasparenza nella corporate governance", come catturata da una dummy (costruita in base ad una survey interna di UniCredit) che indica la presenza o meno di un amministratore delegato non appartenente alla famiglia dei proprietari, di amministratori indipendenti, di un sistema interno di pianificazione e controllo. Ebbene, la "trasparenza" sarebbe inversamente proporzionale al numero di banche affidatarie e questo in particolare per le imprese di medie dimensioni, per le quali, facendo l'esempio di quelle più rischiose, la probabilità di avere 10 o più banche affidatarie crescerebbe dal 32,7% al 55,7% nel caso di struttura societaria "opaca".

L'interpretazione è che le banche preferirebbero il multiaffidamento quando non sono sicure della trasparenza societaria, come forma di assicurazione, mentre le imprese ricorrerebbero al multiaffidamento per evitare uno scrutinio attento. Da questo punto di vista, mentre Basilea 2 potrebbe migliorare la capacità del sistema bancario di gestire i rischi, e dunque ridurre la pratica del multiaffidamento, la maggiore trasparenza richiesta dai protocolli di rating interno potrebbe alla fine trasformarsi in una riduzione del credito disponibile per le imprese, soprattutto di dimensioni medie, che non sapranno adeguare la propria struttura di governance.

Dunque il sistema italiano non riuscirebbe ad utilizzare adeguatamente un patrimonio informativo di cui pure dispone. L'inefficienza sarebbe doppia: da un lato il sistema bancario avrebbe perso la capacità di fare credito industriale, dall'altro non si fiderebbe comunque di imprese italiane il cui grado di trasparenza è ritenuto lungi dall'essere accettabile secondo gli standard internazionali.

5.2. Alcuni elementi di controtendenza

Se andare al di là del contesto positivo per guardare al problema del finanziamento delle imprese distrettuali anche dal punto di vista dell'adeguatezza delle policy degli operatori e del contesto normativo spiegherebbe l'evidenza empirica generale, darebbe anche conto del fatto che non sempre l'evidenza è negativa. In alcuni casi infatti, come abbiamo visto, la dimensione locale e distrettuale sembrano continuare a svolgere un ruolo nei rapporti di finanziamento.

In tal senso andrebbe interpretata l'evidenza richiamata nell'ultima parte del paragrafo 3: mentre al Sud il relationship banking avrebbe finito per rappresentare una trappola per ambedue gli attori della relazione, così non sarebbe stato nell'area di tipica diffusione dei DI, ovvero il Nordest e Centro (Ferri e Messori, 2000); analogamente, per le imprese distrettuali che stanno spostandosi dalla produzione dei tradizionali beni di consumo

del made in Italy ai relativi macchinari, il relationship banking sarebbe cruciale, a differenza che per il complesso delle imprese distrettuali (Ferri e Rotondi, 2006). Nella stessa direzione sembrerebbero puntare alcuni risultati della stessa ricerca Banca d'Italia: Baffigi, Pagnini e Quintiliani (2000) notano che la dipendenza degli investimenti delle imprese distrettuali dal cash flow (indicatore di razionamento) sarebbe più elevata nei DI ma più bassa in quelli di Emilia Romagna, Toscana e Marche; Coccozza (2000) conferma una differenziazione fra le diverse aree geografiche, con le imprese distrettuali nel Sud che tenderebbero a soffrire elementi di "cattura" da parte delle banche, mentre in quelle del Centro-Nord gli aspetti positivi del rapporto relazionale sembrerebbero in grado di prevalere.

In effetti, considerando in particolare le politiche di parte bancaria, vale la pena di richiamare almeno due contributi che proprio al relationship banking quale fenomeno di vantaggio competitivo puntavano. In primo luogo il modello di banca federale – già richiamato nel paragrafo 4 – in secondo il tentativo di creare operatori esplicitamente finalizzati al fare relationship banking.

Del modello di banca federale (Nardozzi 2001) abbiamo detto che è il tentativo (solo in parte riuscito) di costituire aggregati bancari di grandi dimensioni che possano giocare e competere in un mercato finanziario globalizzato sfruttando le economie di scala ma senza perdere, e anzi sfruttando e valorizzando, il vantaggio informativo generato dalla conoscenza dei sistemi locali detenuto dalle banche acquisite: a questo modello si sono riferite ad esempio grandi banche come Cariplo per giustificare le acquisizioni bancarie della seconda metà degli anni Novanta e su tali basi è sorta UniCredit.

Quanto alla creazione di operatori specializzati nel relationship banking, l'esempio probabilmente più evidente è stato quello che ha portato al superamento da parte di UniCredit della struttura federale e alla creazione al suo posto, nel 2003, di una struttura incentrata su tre banche rivolte ai diversi segmenti del mercato, fra le quali in particolare Banca d'Impresa, che, almeno inizialmente, puntava proprio a valorizzare il rapporto con le singole imprese e a porsi come operatore bancario di riferimento che avrebbe accompagnato le PMI nella crescita, nell'internazionalizzazione e nel reperimento delle risorse di debito o di capitale di rischio necessarie. Tra l'altro, proprio Banca d'Impresa ha lanciato nel primo anno di operatività il primo "bond di distretto" e ha cercato di avviare attività dirette al private equity per le PMI⁸.

⁸ Vale la pena di riprendere il comunicato stampa di UniCredit sull'avvio, nel 2003, di Banca d'Impresa, che delinea esplicitamente un modello di relationship banking: "UniCredit Banca d'Impresa nasce dal processo di riassetto strategico delle banche italiane del Gruppo UniCredit [...] che ha portato da una struttura federale composta da sette aziende di credito generaliste alla nascita di tre banche nazionali specializzate per segmento di clientela.

6. Conclusioni

I dati disponibili sembrano indicare che in ambito finanziario la dimensione distrettuale non sia particolarmente rilevante, o che almeno non lo sia più nel nuovo millennio, a dispetto dei vantaggi, soprattutto informativi, che la teoria suggerisce dovrebbero prodursi a livello locale, e che potrebbero portare a una disponibilità di fondi a costi minori, maggiore e più sicura.

Se i motivi della non rilevanza sono sicuramente legati, almeno in parte, al fatto che il relationship banking, in quanto relazione privilegiata e preferenziale, può provocare anche effetti di cattura per l'impresa e di eccessiva concentrazione dei rischi per la banca, si è qui argomentato che i motivi di fondo potrebbero essere altri che non il fallimento della teoria.

Neanche sembra che gli elementi teorici perdano consistenza alla luce degli sviluppi in corso nei mercati reali e finanziari, alla luce delle sempre più specifiche esigenze che le imprese esprimono in ambito finanziario e della sempre maggiore importanza di sfruttare i vantaggi informativi in un mercato sempre più competitivo, in particolare nel quadro delineato dagli accordi di Basilea 2.

L'ipotesi qui argomentata è, piuttosto, che il mancato riscontro dell'effetto distretto in ambito finanziario stia ad indicare una inefficienza di fondo. Il sistema finanziario non sarebbe (più) in grado di valorizzare il patrimonio informativo disponibile e questo aggraverebbe i problemi di fallimento del mercato associati alle attività di finanziamento delle imprese (rischio morale e selezione avversa in primo luogo), che già costituiscono per un paese come l'Italia, nel quale prevale la piccola e media impresa, un elemento di svantaggio competitivo.

Si tratterebbe dunque di un problema di comportamenti e di policy inadeguate, più che di insufficienza dell'apparato teorico. In tal senso, i ritardi con i quali gli operatori bancari stanno tornando a capire la rilevanza

La banca fa il suo ingresso sul mercato con l'ambizione di divenire rapidamente "il partner al quale tutte le imprese italiane devono pensare sia per le loro necessità vitali sia per le questioni più delicate e difficili". Il mercato al quale UniCredit Banca d'Impresa si rivolge è il cuore pulsante dell'economia italiana: quelle 120.000 PMI che producono il 70% del fatturato complessivo delle imprese del Paese. Per queste aziende la banca vuole diventare il punto di riferimento, il partner che ne accompagna con continuità la crescita attraverso un modello di servizio innovativo, che coniuga le competenze di una dimensione nazionale con l'attenzione al territorio e la cura del rapporto tipica di un approccio locale. (...) Oltre che attraverso l'erogazione del credito, UniCredit Banca d'Impresa opera supportando le aziende clienti nei processi di internazionalizzazione, nella ricerca di nuovi sbocchi e nuovi mercati, nella messa a punto e realizzazione di progetti d'innovazione. È inoltre leader nell'offerta di soluzioni per contenere i rischi finanziari delle imprese. Può intervenire con operazioni di finanza straordinaria per consolidare la struttura proprietaria o del capitale. Si avvale inoltre del supporto e delle sinergie operative delle altre società di UniCredito Italiano specializzate nei servizi alle imprese" (Comunicato Stampa UniCredit, 14 gennaio 2003).

del credito industriale (non meramente commerciale) dopo l'abolizione degli Istituti di Credito Speciale da un lato, e l'insufficiente trasparenza delle strutture di governance delle imprese, ancora legate ad un modello di capitalismo dove fondatore e amministratore coincidono e finanza familiare e dell'impresa si confondono, dall'altro, costituirebbero elementi di debolezza strutturale del sistema Italia, impedendo al sistema economico di sfruttare tutte quelle esternalità positive che la dimensione distrettuale pure genera.

Se tale tesi ha fondamento, ne deriva l'urgenza di valorizzare gli esperimenti, i tentativi e le azioni volti a superare l'inefficienza, quelli qui richiamati in ambito bancario, ma anche quelli messi a punto in ambito reale e/o locale, così come quegli interventi sul diritto societario che aumentano la trasparenza. Si tratta di cercare di superare lo svantaggio che deriva dalla dimensione grazie ad un uso efficiente dell'informazione disponibile e approfittando della concentrazione delle imprese in DI.

In caso contrario, le difficoltà per le PMI italiane sembrano destinare ad acuirsi, in ambito finanziario venendosi a produrre un (ulteriore) svantaggio competitivo. I fallimenti del mercato portano con sé rischi di chiusura del mercato *tout court*. Nel caso italiano ciò può significare il tramonto della PMI e dei DI. Un sistema economico in grado di contenere gli elementi di svantaggio competitivo associati alla dimensione medio-piccola permette la coesistenza di una pluralità di modelli organizzativi e di imprese di dimensioni diverse; ma se il sistema diventa incapace di contenere tale svantaggio competitivo, tale pluralità rischia di andare persa e la crescita verso dimensioni medio-grandi (per le imprese che ce la faranno) di costituire l'unica alternativa per continuare a produrre.

In conclusione, le prospettive di un efficiente rapporto fra finanza e DI dipendono dalla capacità che avrà il sistema italiano di sviluppare, nel nuovo contesto globalizzato, adeguate politiche che risolvano l'anomalia di fondo "di un sistema bancocentrico senza un'adeguata responsabilizzazione delle banche nei confronti dell'impresa e dell'impresa nei confronti della banca" (Nardozi, 2001, p. 58).

Riferimenti bibliografici

- Alessandrini P. (a cura di), 2001, *Il sistema finanziario italiano fra globalizzazione e localismo*, Bologna, Il Mulino.
- Alessandrini P., Zazzaro A., 2001, "L'evoluzione dei sistemi finanziari locali: i nodi da sciogliere", in Alessandrini P. (a cura di), *Il sistema finanziario italiano fra globalizzazione e localismo*, Bologna, Il Mulino.
- Baffigi A., Pagnini M., Quintiliani F., 2000, "Localismo bancario e distretti industriali: assetto dei mercati del credito e finanziamento degli investimenti", in Signorini L.F. (a cura di).

- Baldone S., Sdogati F., Tajoli L., 2001, "Patterns and Determinants of International Fragmentation of Production. Evidence from Outward Processing Trade between the EU and Countries of Central-Eastern Europe", *Welwirtschaftliches Archiv*, 137(1): 80-104.
- Baldone S., Sdogati F., Tajoli L., 2002, *EU Enlargement to the CEECs: Trade Competition; Delocalisation of Production, and Effects on the Economies of the Union*, Milano, Franco Angeli.
- Beretta E., Omiccioli M., Torrini R., 2000, "Banche locali e amplificazione degli shock economici attraverso il canale creditizio", in Signorini L.F. (a cura di).
- Berger A., Udell G. F., 1995, "Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance", *Journal of Business*, vol. 68 (3): 351-381.
- Bernanke B., 1983, "Non-monetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression", *The American Economic Review*, vol. 73 (3): 257-276.
- Bernanke B., Blinder A., 1988, "Credit, Money and Aggregate Demand", *American Economic Review*, vol. 78 (2): 435-439.
- Bofondi M., Gobbi G., 2004, *Bad Loans and Entry into Local Credit Markets*, Temi di discussione, 509, Banca d'Italia.
- Boot A., 2000, "Relationship Banking: What Do We Know?" *Journal of Financial Intermediation*, vol. 9 (1): 7-25.
- Boot A., Thakor A., 2000, "Can Relationship Banking Survive Competition?" *The Journal of Finance*, vol. 55 (2): 679-713.
- Capitalia, 2005, *Indagine sulle imprese italiane. Rapporto sul sistema produttivo e sulla politica industriale*, Roma. Capitalia.
- Cocozza E., 2000, "Le relazioni finanziarie nei distretti industriali", in Signorini L.F. (a cura di).
- Del Colle D., Fainaldi Russo P., Generale A., 2006, *The Causes and Consequences of Venture Capital Financing. An Analysis Based on a Sample of Italian firms*, Temi di discussione, 584, Banca d'Italia.
- Diamond D.W., 1984, "Financial Intermediation and Delegated Monitoring", *The Review of Economic Studies*, vol. 51 (3): 393-414.
- Farabullini F., Gobbi G., 2000, "Le banche nei sistemi locali di produzione", in Signorini L.F. (a cura di).
- Farabullini F., Ferri G., 2003, *Passaggi a Est per le banche e i distretti industriali: collegati o indipendenti?* Presentato al convegno "Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale - Nuove ricerche della Banca d'Italia sulla sviluppo territoriale", Bologna, 20 novembre.
- Felici R., Pagnini M., 2005, *Distance, Bank Heterogeneity and Entry in Local Banking Markets*, Temi di discussione, 557, Banca d'Italia.
- Ferri G., Messori M., 2000, "Bank-firm Relationships and Allocative Efficiency in Northeastern and Central Italy and in the South", *Journal of Banking and Finance*, vol. 24 (6): 1067-1095.
- Ferri G., Rotondi Z., 2006, "Does Finance Matter in the Re-Specialization of Italy's Industrial Districts?" in Masciandaro D., Bracchi G. (a cura di), *Banche e geografia. Nuove mappe produttive e metamorfosi del credito*, Roma, Bancaria.

- Finaldi Russo P., Rossi P., 2000, "Costo e disponibilità del credito per le imprese nei distretti industriali", in Signorini L.F. (a cura di).
- Friedman M., Schwartz A.J., 1963, *Monetary History of the United States, 1867-1960*, Princeton, Princeton University Press.
- Gehrig T., 1998, *Cities and the Geography of Financial Centres*, CEPR Discussion Paper, 1894, University of Freiburg, Centre for Economic Policy Research.
- Gertler M., Gilchrist S., 1993, "Monetary Policy, Business Cycle and the Behavior of Small Manufacturing Firms", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 104 (2): 309-340.
- Gilchrist S., Himmelberg C., 1998, *Investment, Fundamentals and Finance*, NBER Working Papers, 6652, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- Goldsmith R.W., 1969, *Financial Structure and Development*, New Haven, Yale University Press.
- Guelpa F., Tirri V., 2006, *The Effect of Market Structure and Relationship Lending on the Likelihood of Credit Tightening*, Banca Intesa, mimeo.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L., 2004, "Does Local Financial Development Matter?", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 119 (3): 929-969.
- Gurley J.G., Shaw E.S., 1955, "Financial Aspects of Economic Development", *American Economic Review*, vol. 45: 515-538.
- Herrera A., Minetti R., 2005, "Informed Finance and Technological Change: Evidence from Credit Relationships", *Journal of Financial Economics* (in corso di pubblicazione).
- Jensen M., Meckling W., 1976, "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Howenship Structure", *Journal of Financial Economics*, vol. 3 (4): 305-360.
- King R.G., Levine R., 1993, "Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108 (3): 717-738.
- Levine R., 2005, *Finance and Growth: Theory and Evidence*, NBER Working Papers, 10766, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- Marano A., 1999, *Beyond the London-Frankfurt Dichotomy. What Space for the Other European Financial Centers?* WP dell'Istituto di Economia Politica, Serie di Teoria e Politica Economica, 5, Milano, Università Bocconi.
- Marano A., 2002, "La competizione fra i centri finanziari nazionali nell'Unione Europea. Una lotta per la sopravvivenza?", in De Cecco M., Garofalo G. (a cura di), *Finanza, politica monetaria unica e crescita in Europa*, Roma, Donzelli.
- Masciandaro D., Bracchi G. (a cura di), 2006, *Banche e geografia. Nuove mappe produttive e metamorfosi del credito*, Roma, Bancaria.
- Modigliani F., Miller M., 1958, "The Cost of Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment", *American Economic Review*, vol. 48 (3): 261-297.
- Nardozzi G., 2001, "Il localismo come opportunità per la banca italiana nella globalizzazione", in Signorini L.F. (a cura di).
- Nardozzi G., De Novellis F., Mariani M., Parlato S., 2006, "Una finanza per la competitività dell'industria italiana", in Gallo R., Silva F. (a cura di), *Le*

- condizioni per crescere: diagnosi e proposte per il sistema produttivo*, Milano, Il Sole 24 ore.
- Ongena S., Smith D.C., 1998, "Bank Relationship: A Review", Working Paper, University of Florida, ottobre; anche in Harker P., Zenios S.A. (a cura di), 2000, *The Performance of Financial Institutions: Efficiency, Innovation, Regulations*, Cambridge University Press.
- Ongena S., Smith D.C., 2000, "What Determines the Number of Bank Relationship? Cross Country Evidence", *Journal of Financial Intermediation*, vol. 9 (1): 26-56.
- Pagano M., 2000, "Banche e distretti industriali: una relazione speciale?" in Signorini L.F. (a cura di).
- Pagnini M., 2000, "I vincoli finanziari per le imprese distrettuali: un'analisi su dati bancari", in Signorini L.F. (a cura di).
- Pettinato S., 2003, *Gli effetti di Basilea II: risultati della simulazione su un campione di imprese*, Presentato al convegno Unioncamere, Roma, 15 ottobre.
- Rajan R.G., 1992, "Insiders and Outsiders: the Choice between and Relationship Arms Length Debt", *Journal of Finance*, vol. 47: 1367-1400.
- Rajan R.G., Zingales L., 1998, "Financial Dependence and Growth", *American Economic Review*, vol. 88 (3): 559-586.
- Sappington D., 1983, "Limited Liability Contracts between Principal and Agent", *Journal of Economic Theory*, vol. 29 (1): 1-21.
- Schumpeter J.A., 1912, *Teoria dello sviluppo economico*, Firenze, Sansoni.
- Sharpe S., 1990, "Asymmetric Information, Bank Lending and Implicit Contracts: A Stylized Model of Customer Relationships", *Journal of Finance*, vol. 45 (4): 1069-1087.
- Signorini L.F., 2000, *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Roma, Donzelli.
- Sims C., 1972, "Money, Income, and Causality", *American Economic Review*, vol. 62 (4): 540-552.
- Sims C., 1980, "Macroeconomic and Reality", *Econometrica*, vol. 48 (1): 1-48.
- Stiglitz J., Weiss A., 1981, "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review*, vol. 71 (3): 393-410.
- Stiglitz J., Weiss A., 1988, *Banks as Social Accountants and Screening Devices for the Allocation of Credit*, NBER Working Paper 2710, Parte I: 1-21, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- Townsend R.M., 1979, "Optimal Contracts and Competitive Markets with Costly State Verification", *Journal of Economic Theory*, vol. 21 (2): 265-293.
- Vulpes G., 2005, "Multiple Bank Lending Relationships in Italy: their Determinants and the Role of Firms' Governance Features", *Finance*, EconWPA, Paper 0505008.
- Zazzara C., 2005. *Determinants of Credit Rationing for Manufacturing Firms. Any Potential Effects from Basel 2?* Presentato al convegno "Il sistema produttivo italiano tra declino e rilancio della produttività", Roma, 26-27 ottobre.

CAPITIOLO VIII

I COSTI DI CAMPIONARIO NELLE AZIENDE DEL DISTRETTO TESSILE PRATESE

di Luigi Fici, Fabrizio Rossi e Massimiliano Bonacchi

1. Introduzione

Le sfide competitive che investono le PMI sono sempre più spesso caratterizzate dalla capacità degli imprenditori di dotarsi di strumenti operativi di misurazione delle performance, che consentano sia di comprendere le dinamiche economico-finanziarie della propria attività, sia di indirizzare il processo decisionale di breve e medio periodo verso gli obiettivi di redditività e sviluppo prefissati.

Parlare di strumenti manageriali di controllo della gestione significa introdurre il tema dell'adeguatezza dei sistemi di controllo interno delle aziende, della capacità cioè delle stesse di dotarsi di idonei meccanismi operativi utili ad acquisire informazioni quantitative e qualitative sui processi operativi e strategici che caratterizzano il loro business.

Troppo spesso il governo delle PMI viene ritenuto carente di strumenti manageriali di controllo, che, se attuati, consentirebbero non solo di rafforzare le scelte imprenditoriali, ma anche di creare un meccanismo di condivisione degli obiettivi troppe volte assente nelle piccole imprese. Fenomeni questi che ne condizionano, talvolta, anche le potenzialità di crescita.

L'analisi dei costi aziendali sviluppata attraverso un sistema di contabilità analitica utile a misurare fenomeni aziendali altrimenti non intercettabili con la tradizionale informazione di bilancio desunta dalla contabilità generale, così come *la programmazione economico-finanziaria* sviluppata attraverso un processo di budgeting, rappresentano due tipiche aree critiche dei sistemi di controllo interno delle piccole imprese che, spesso, sono portate a seguire nelle proprie scelte organizzative e di mercato la via esclusiva dell'istinto imprenditoriale a dispetto del supporto di strumenti tipici del controllo gestionale.

La diffusione di strumenti manageriali di controllo della gestione nelle PMI risente delle piccole dimensioni aziendali che possono mal sopportare gli oneri relativi a personale aggiuntivo dedicato a tale attività nonché alla personificazione dell'azienda nella figura dell'imprenditore e dei collaboratori, le cui capacità spesso ne caratterizzano l'attività.

Tale circostanza può tuttavia risultare sfumata nell'ambito dei distretti, dove la condivisione e la conoscenza diffusa delle attività caratteristiche del settore stimolano comportamenti attivi verso la ricerca e la diffusione di tecniche di controllo dell'attività, anche dal punto di vista economico-finanziario.

È con questo spirito che il presente lavoro intende evidenziare come l'utilizzo di strumenti manageriali di controllo delle dinamiche gestionali consenta una più semplice comprensione ed interpretazione di fenomeni aziendali talvolta strategici per il successo delle imprese.

In particolare, soffermeremo la nostra attenzione sul controllo dei costi di campionario nelle aziende del settore tessile, avendo cura di evidenziare non solo l'importanza del processo di creazione e realizzazione dei campioni quale elemento di successo delle imprese, ma anche l'efficacia e affidabilità informativa di strumenti tipici del controllo direzionale applicati ai processi in questione.

Il lavoro prende le mosse da uno studio promosso dalla CCIAA di Prato in collaborazione con il Dipartimento di Scienze Aziendali dell'Università degli studi di Firenze volto a comprendere, tra gli altri, i molteplici costi attraverso i quali è possibile procedere all'allestimento ed alla preparazione delle collezioni. L'indagine è stata condotta su un campione di 15 imprese operanti nel distretto tessile pratese sottoposte ad interviste dirette condotte avvalendosi di un questionario strutturato (cfr. Appendice).

2. L'attività di ricerca e sviluppo nelle PMI del settore moda

È noto come, in Italia, le imprese del settore "moda" contribuiscano in misura significativa alla crescita del PIL. Il punto di forza dei nostri imprenditori è costituito dalla spiccata creatività nella ideazione e nello sviluppo di nuovi prodotti. Recenti ricerche, assegnano all'Italia il primato europeo per quanto concerne la quota di fatturato manifatturiero dovuto a nuovi prodotti¹. L'Italia, tuttavia, è anche tra i paesi che manifestano il più basso rapporto fra spese in ricerca e sviluppo (R&S) e PIL².

Per comprendere l'apparente incoerenza tra questi dati è necessario considerare due circostanze.

Anzitutto, occorre esaminare le relazioni che legano l'innovazione alle attività di R&S. Seguendo una tassonomia comunemente accettata, l'innovazione può avere due fondamentali determinanti:

¹ Si veda in proposito: European Commission, 2001a, Table 5.7, 125; Quadrio Curzio A., Fortis M., Galli G. (a cura di), 2002.

² Si veda in proposito: European Commission, 2001b, Table 2.3.3, 49. Per un commento dei dati si veda: Giunta F., Bonacchi M., 2003.

- *technology push*, in cui il processo innovativo è *spinto* dalle scoperte scientifico-tecnologiche derivanti dalla ricerca, le quali sono poi imposte al mercato. È questo il caso delle imprese operanti nel settore chimico/biomedicale, informatico, delle telecomunicazioni, meccanico, ossia i settori *science based*;
- *demand pull*, dove sono i bisogni attuali e potenziali della domanda che trainano l'innovazione, stimolando e indirizzando la ricerca verso nuove tecnologie o lo sviluppo in forma nuova di quelle già note. È questo il caso delle imprese operanti nel settore tessile, calzaturiero, mobile e arredamento, ossia i settori *tradizionali*.

È evidente come le imprese che operano nei settori cosiddetti *science based*, in cui l'innovazione è spinta dalla tecnologia, siano caratterizzate mediamente da spese di R&S maggiori rispetto ai settori tradizionali. La conseguenza di tale circostanza è che “paesi con una concentrazione di produzione in settori a bassa tecnologia otterranno un punteggio inferiore dell'indicatore Spesa in R&S/PIL rispetto a paesi con una concentrazione in settori ad alta tecnologia, anche se, all'interno delle rispettive specialità industriali, le aziende nei primi paesi sono altamente innovative e le aziende nei secondi paesi sono scarsamente innovatrici”³. Da qui, una prima conclusione: tenuto conto che il sistema industriale italiano è largamente orientato verso produzioni tradizionali, si spiega una buona parte del differenziale innovativo che separa, nelle statistiche, le imprese del nostro paese dalle altre. Questo anche se le imprese italiane realizzano, nei loro settori di attività, un livello di innovazione superiore alla media di tali settori. L'esempio forse più significativo è quello dei settori Tessile, Abbigliamento e Calzature dove l'Italia occupa il primo posto al mondo nelle esportazioni di prodotti che sono notoriamente apprezzati dal mercato proprio per l'elevato grado di innovatività.

Oltre a ciò occorre considerare un'altra circostanza, di natura, per così dire, “contabile”. Alla base di tutti i processi innovativi, infatti, si ritrovano, in varia misura, lo svolgimento di attività di R&S e le spese correlate a tali attività. Le *spese in R&S*, però, pur essendo largamente presenti nell'economia delle imprese di piccola e media dimensione, raramente sono evidenziate, come tali, nei loro bilanci. Ciò a causa, anzitutto, delle *opportunità offerte dalla normativa fiscale*. In Italia, infatti, i costi di R&S sono, a discrezione dell'impresa, interamente deducibili nell'esercizio di competenza. Ne deriva un uso di questi costi come *schermo fiscale* per abbattere il carico tributario. A questo bisogna aggiungere la *struttura del Conto Economico dettata dal nostro legislatore* in materia di schemi di bilancio. Tale struttura, infatti, prevede una classificazione dei costi per “*natura*” e non per “*destinazione*”.

³ Si veda, in proposito: Commissione Europea, 2001, p. 43.

Manca, quindi, un apposito aggregato che evidenzi i costi sostenuti in attività di ricerca. Anche l'eventuale capitalizzazione, che consentirebbe di dare evidenza contabile ai costi in oggetto nello Stato Patrimoniale, incontra ostacoli. I costi di R&S, infatti, appartengono alla categoria degli "oneri pluriennali". Si tratta di una categoria contabile assai "delicata" per la quale sia la disciplina giuridica che la prassi contabile impongono particolari cautele ai redattori del bilancio ed agli organi di controllo contabile. Ne consegue una seconda conclusione: dai bilanci delle imprese italiane, anche se impegnate nei processi innovativi, non emerge la reale entità dello sforzo economico profuso nelle attività di R&S. Questa conclusione concorre in modo determinante a spiegare perché le statistiche, sia a livello nazionale sia internazionale, non riescano a catturare la R&S delle nostre PMI. Non a caso, anche fra gli operatori è condivisa l'opinione che gli indicatori statistici basati sulle spese di R&S siano adatti ad esprimere la ricerca formalizzata svolta nelle università e/o nei centri di ricerca piuttosto che quella incorporata nei processi e nei prodotti realizzati dalle PMI.

Alla luce delle considerazioni svolte, è dunque plausibile affermare che i dati statistici sottostimino sensibilmente le spese di R&S sostenute dalle PMI. E questo soprattutto perché la gran parte di tali spese non è evidenziata in bilancio. Si tratta di un problema sicuramente rilevante. Altrettanto rilevante, però, è anche un altro problema che potrebbe essere sintetizzato nella seguente domanda:

"Una compiuta rilevazione delle spese di R&S effettivamente sostenute dalle imprese garantisce una buona descrizione della loro capacità innovativa?"

Questo interrogativo spinge a riflettere sul fatto che i dati concernenti le spese di R&S riguardano gli input utilizzati nel processo innovativo, ma ovviamente non forniscono alcuna informazione sui livelli di efficienza ed efficacia di tale processo; questi dipendono dalle modalità di svolgimento delle attività operative e dalla capacità di rispondere adeguatamente alle richieste del mercato. È in questa direzione che intende muoversi il presente lavoro, il quale si pone un duplice obiettivo:

- miglioramento dei sistemi di controllo interno, identificando una serie di indicatori che, mettano in luce l'efficienza e l'efficacia innovativa delle imprese, al di là di quanto possa fare la semplice evidenziazione delle spese di R&S sostenute;
- miglioramento dell'informativa di bilancio, fornendo indicazioni utili per la corretta e completa rappresentazione in bilancio dell'aggregato "spese di R&S".

Indubbiamente, in ogni settore di attività si svolgono processi innovativi con proprie caratteristiche e specificità. Le informazioni che assumono rilievo per giudicare i contenuti delle attività di R&S dipendono, dunque,

dalle peculiarità del settore osservato. Per questa ragione, l'analisi successiva si concentra su un determinato settore: il Tessile-Abbigliamento. La scelta è dettata dall'importanza di tale settore nell'economia del paese e dai caratteri dei processi innovativi che in esso hanno luogo. In particolare, l'attenzione è rivolta ai *lanifici*. Queste unità produttive, infatti, costituiscono il motore della filiera produttiva di alcuni dei distretti più importanti del nostro paese (cfr. Prato, Biella). Inoltre, il modello di innovazione prevalente nei lanifici non sfugge alle problematiche sin qui ricordate. Anch'esso si sviluppa in modo poco visibile in termini formali: molto pochi sono, ad esempio, i brevetti; tuttavia, è estremamente efficace in termini sostanziali in quanto, come in precedenza ricordato, determina nel nostro paese un tasso di fatturato proveniente da nuovi prodotti fra i più alti dell'UE.

Dei lanifici viene esaminato il *processo di campionario*, concentrandosi su quelle fasi dove si realizzano le attività di R&S. Con riferimento a tali fasi:

- da un lato, viene messa a fuoco una metodologia per definire le migliori modalità di rilevazione, valutazione e rappresentazione in bilancio dei costi che ad esse si associano;
- dall'altro, si individuano le informazioni necessarie per esprimere un giudizio sull'efficienza e l'efficacia degli investimenti in R&S che la ideazione e la realizzazione del campionario hanno richiesto.

L'analisi empirica condotta su un campione di imprese tessili operanti nel distretto pratese ha evidenziato: da un lato, una scarsa capacità degli strumenti di controllo di gestione di fornire adeguate informazioni sulla efficacia ed efficienza del processo di campionario; dall'altro, una conseguente scarsa trasparenza informativa sui processi innovativi delle imprese del tessile.

Questo risultato è di particolare interesse in quanto il miglioramento dell'informativa interna riveste un ruolo sempre più importante anche in previsione di una più ampia comunicazione dei risultati all'esterno, specialmente ai finanziatori. Solo così, infatti, è possibile far emergere il patrimonio più importante dell'azienda: il *valore delle idee* che essa è in grado di generare.

3. La creazione del campionario e attività di R&S

I costi per la realizzazione dei campioni assumono notevole rilevanza quantitativa ma anche particolare rilievo qualitativo ai fini di una interpretazione in chiave strategica della redditività delle imprese operanti nel settore tessile-abbigliamento. I costi per la creazione del campionario, infatti, si possono considerare, a tutti gli effetti, "costi per lo sviluppo" e,

dunque, presupposto per raggiungere posizioni di vantaggio competitivo. In sostanza siamo di fronte a veri e propri investimenti in Ricerca e Sviluppo (R&S)⁴.

Tuttavia, per quanto nella pratica e nella letteratura si ritenga unanimemente che il processo di campionario offra un contributo decisivo alle performance dell'impresa, manca una metodologia condivisa per identificare e misurare i costi derivanti da tale processo, nonché valutare la convenienza degli investimenti che esso comporta. Ciò costituisce un limite significativo al governo delle diverse attività di R&S del campionario.

In questo quadro, la messa a fuoco delle fasi del processo di campionario, degli oneri correlati e dei risultati raggiunti, assume un'importanza che va al di là del mero controllo dei costi. Possiamo affermare, infatti, che gli ambiti in cui è indispensabile definire e rilevare le attività del campionario sono i seguenti:

1. corretta determinazione del costo di prodotto per la messa a punto di coerenti *politiche di prezzo*;
2. misurazione delle *performance* dell'attività di R&S.

A queste esigenze se ne aggiunge un'altra, di non minore importanza: quella di offrire una corretta rappresentazione in bilancio degli investimenti in R&S realizzati dall'impresa⁵.

Il presente lavoro si prefigge, quindi, di offrire uno *schema di analisi* del processo di creazione del campionario nelle imprese tessili, convinti che

⁴ Sulle caratteristiche dell'attività di R&S e sul contributo al raggiungimento di un durevole vantaggio competitivo si veda, tra gli altri: Ancarani F., Potestà S., 1993; Giunta F., 1988; Verona G., 2000. La possibilità di far rientrare fra le attività di R&S delle aziende del tessile-abbigliamento le fasi creative del processo di campionario è confermata anche dal *Community Innovation Survey* che riconosce tale forma di ricerca e la qualifica come *design innovation*. In proposito, si vedano gli studi dell'European Innovation Monitoring System (EIMS). Di particolare rilievo è la pubblicazione n. 23, *Innovation strategies in Europe's 500 largest enterprises* (1995), in cui si mette in evidenza come, per molte imprese, l'innovazione di prodotto sia un obiettivo che ha pari, se non maggiore, importanza rispetto all'innovazione tecnologica di processo. Questa ed altre pubblicazioni sono disponibili su <<http://www.cordis.lu/eims/src/cis.htm>>. Sulla stessa linea si inseriscono anche le considerazioni riportate nelle ricerche promosse dal Centro Studi di Confindustria. Nella più recente, si nota come: "Un bravo stilista è chiaramente considerato dagli studiosi dell'innovazione in un modo del tutto diverso da un ricercatore che lavora in un laboratorio o in un centro di ricerca: lo stilista non fa R&S canonica, eppure è in grado di produrre innovazioni significative e di grande impatto sull'industria e sul mercato" si veda in proposito: Quadrio Curzio A., Fortis M., Galli G. (a cura di), 2002, *op. cit.*, p. 24.

⁵ Tale tema, pur essendo di vitale importanza per capire, dall'esterno, la "qualità" degli utili prodotti dalle imprese del tessile abbigliamento, non sarà affrontato nell'ambito di questo lavoro. Per un approfondimento si veda: Giunta F., Gori S. (a cura di), 2002; Mercati L., 1999.

tale processo rivesta un ruolo *primario* nella “catena di valore” di queste imprese e non di mero *supporto*⁶. In particolare l’attenzione è rivolta ai lanifici, in quanto queste unità produttive costituiscono il motore della filiera del tessile-abbigliamento.

Il lavoro prende le mosse dalla definizione delle fasi del processo di campionario per poi concentrarsi su quelle più creative, là dove si realizzano attività di R&S. In tale ambito, sarà messa a fuoco una metodologia per definire i costi di R&S e per giudicarne il grado di convenienza economica. In altre parole, l’obiettivo è quello di individuare e raccogliere le informazioni necessarie per esprimere un giudizio sull’*efficacia* e sull’*efficienza* del processo di campionario.

4. I costi del processo di creazione del campionario

Per processo di creazione del campionario intendiamo un aggregato di operazioni elementari ed attività, “tecnicamente omogenee” e collegate fra loro, finalizzate alla *ideazione, realizzazione, promozione e gestione logistica* dei campioni di tessuto⁷.

Le diverse operazioni ed attività possono essere raggruppate nelle seguenti fasi:

- a) ricerca ed ideazione estetica del tessuto;
- b) realizzazione dei prototipi;
- c) preparazione del campionario;
- d) promozione del campionario;
- e) realizzazione dei tagli di tessuto;
- f) gestione logistica del magazzino campioni.

Le varie fasi sono fra loro strettamente correlate, dando vita a una sorta di “catena del valore del campionario” (cfr. figura 1).

Questa schematica messa a fuoco delle fasi di svolgimento del processo di campionario costituisce la premessa per definire una possibile *metodologia di rilevazione dei costi* che sorgono nelle fasi eminentemente creative: *ricerca ed ideazione estetica del tessuto; realizzazione dei prototipi*.

⁶ A tale proposito Kaplan e Norton sottolineano come: “Alcune formulazioni della catena del valore di una unità di business considerano il fattore ricerca e sviluppo come un processo di supporto, e non un elemento primario del processo di valutazione.... Tuttavia, lavorando a stretto contatto con le aziende, ci siamo resi conto che l’innovazione era un processo interno essenziale”; cfr. Kaplan R.S. e Norton D., 1996 (trad. it. a cura di Bubbio A., 2000, *Balanced Scorecard: Tradurre la strategia in azione*, Torino, Isedi, p. 105).

⁷ Per un approfondimento sul processo di campionario si veda: Saviolo S. e Testa S., 2000.



Figura 1 - Il processo di campionario

Il primo passo verso la costruzione di una tale metodologia consiste *nell'associare alle attività di ogni fase, che compone il processo, le risorse consumate*. La figura 2 fornisce un contributo in questo senso. Per comprendere le maggiori problematiche che si incontrano, all'atto pratico, nella *identificazione e determinazione* dei costi, è necessario esaminare più da vicino ciascuna delle *attività* descritte nella suddetta figura. L'esame ha un duplice scopo:

- dapprima, individuare alcuni semplici strumenti operativi che gli attori del processo di creazione del campionario possono utilizzare per *identificare*, in modo attendibile, le varie voci di costo riconducibili ad ogni attività;
- successivamente, una volta superato il problema della identificazione, definire, sempre per ogni attività, *criteri di misurazione delle risorse consumate* e, pertanto, di *determinazione* dei costi sostenuti.

Come evidenziato, la *ricerca ed ideazione estetica del tessuto* e la *realizzazione dei prototipi* sono le *fasi creative* da cui prende le mosse il processo di campionario. Queste, pur essendo teoricamente distinte, *sono in realtà realizzate dagli stessi soggetti e si alimentano a vicenda*. Il prototipo, infatti, non è nient'altro che la realizzazione dell'idea dello stilista. Conseguenza di ciò è una *naturale inscindibilità delle risorse impiegate in queste due fasi* e, quindi, *l'impossibilità di misurarne singolarmente i costi*.

Le risorse utilizzate nelle fasi in oggetto sono le seguenti:

- a) lavoro del personale interno (stilisti e tecnici);
- b) prestazioni dei professionisti (stilisti, altri consulenti esterni...);
- c) materie prime e materiali di consumo;
- d) attrezzature tecniche specifiche (computer e software dedicato, macchinari);
- e) locali adibiti allo svolgimento delle fasi di ideazione e realizzazione del prototipo;
- f) lavorazioni esterne.

La questione cruciale è *individuare i costi delle risorse elencate per attribuirli*

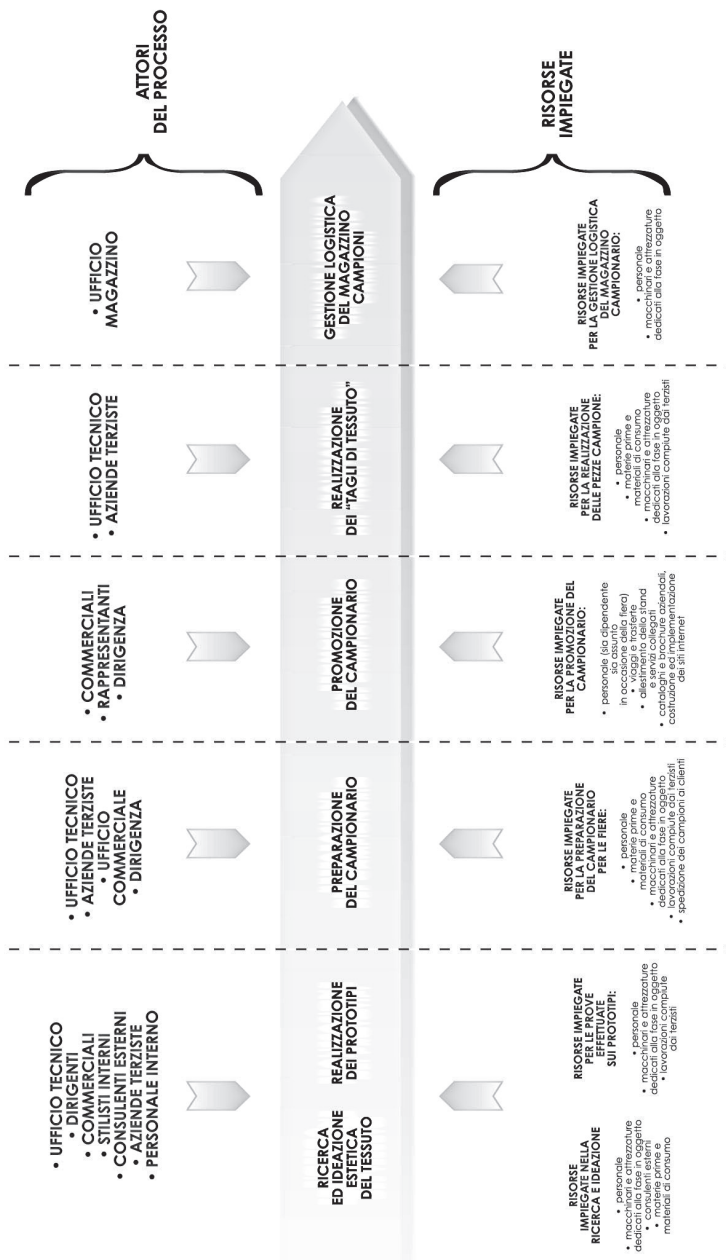


Figura 2 - Risorse ed attori del processo di campionario

alle attività che le impiegano. Per procedere a tale attribuzione è opportuno adottare la logica sottesa all'Activity Based Costing⁸.

Per quanto riguarda i costi "direttamente" imputabili alle attività non si presentano particolari problemi: saranno sufficienti alcuni accorgimenti da porre in atto al momento della registrazione in contabilità generale dei costi in questione. In particolare:

- a) per il *personale interno* dedicato esclusivamente a tali fasi (stilisti, tecnici...) non si presentano particolari difficoltà di imputazione in quanto dalle *scritture elementari* di supporto alla contabilità generale è possibile risalire a tali costi;
- b) per i *professionisti esterni* sarà necessario richiedere che essi indichino in fattura la natura delle prestazioni e quindi il costo direttamente imputabile alle fasi in esame;
- c) per le *materie prime* e i *materiali di consumo* sarà necessario, anzitutto, distinguere le materie prime e di consumo acquistate *ad hoc* da quelle già acquistate per la produzione. Nel primo caso, si tratta di identificare il fattore di costo tramite una sua specificazione in fattura da richiedere espressamente al fornitore. Pur essendo questa modalità di fatturazione più onerosa, essa risulta indispensabile per una corretta individuazione di tale costo. Nel secondo caso, invece, i costi vengono identificati tramite la stima delle quantità utilizzate per la realizzazione dei prototipi. Qui, di estrema utilità, si rileva l'aver preventivamente redatto una *distinta base del prodotto*, che evidenzia il tipo e la quantità di materiale utilizzato;
- d) per le *lavorazioni esterne*, i costi relativi sono facilmente riconoscibili in quanto tali lavorazioni sono generalmente attribuibili in modo univoco alle fasi in parola. Indubbiamente, anche in questo caso, la specificazione in fattura della causale del servizio prestato si rivela di grande utilità per una corretta ed agevole individuazione dei costi;
- e) per gli *immobili* e le *attrezzature tecniche* utilizzati esclusivamente per le attività analizzate, il costo è rappresentato dalla quota di ammortamento dei locali o dal loro canone di locazione che esprime il consumo del bene nel corso dell'esercizio.

Per quanto riguarda, invece, i costi "indiretti", potrebbe risultare utile l'impiego di "schede" contabili o extracontabili che, convenientemente strutturate in relazione alle caratteristiche delle risorse utilizzate, consentano di identificare coefficienti di ripartizione (*resource driver*) in grado di

⁸ Su tale logica si veda tra gli altri: Atkinson A.A., Bunker R.D., Kaplan R.S., Young S.M. Rajiv, 1998; Catturi G., 2000, pp. 724 e segg.; Fici L., 2000; Miolo Vitali P., 2004, pp. 49 e segg. e pp. 97 e segg.; Quagli A., 1991; Terzani S., 1999, pp. 260 e segg.

esprimere il *consumo di risorse* nelle attività creative del processo di campionario. In particolare:

- a) per il *personale interno* impegnato anche in altre attività sarà necessario predisporre delle schede che rilevino i *tempi impiegati* nelle attività in parola. Ciò permetterà di utilizzare quale *resource driver* le *ore lavorate* nelle attività in oggetto;
- b) per le *attrezzature tecniche* utilizzate anche nelle fasi successive all'ideazione e realizzazione del prototipo, sarà necessario individuare il costo di pertinenza di ciascuna attività. Anche in questo caso occorre individuare un appropriato *resource driver*. Possibili esempi di tali coefficienti sono rappresentati da: i *giorni macchina impiegati* nella fase prototipale; le *ore di manodopera* direttamente imputabili alla produzione del prototipo;
- c) per i *locali adibiti allo svolgimento delle fasi di ricerca, ideazione e realizzazione del prototipo*, il costo riconducibile all'impiego di tali risorse può essere espresso dalla *quota parte dell'ammortamento del costo dell'immobile o del canone di locazione* dei locali in cui si svolge l'attività. L'identificazione di tale quota parte può essere effettuata sulla base di un tipico coefficiente di ripartizione quale i *metri quadri* occupati dall'ufficio studi e ricerche.

Le informazioni, sia finanziarie (costi), sia non finanziarie (output), relative alle attività di creazione del campionario devono trovare adeguato impiego per un miglioramento dei processi decisionali.

5. La rilevanza dei costi di campionario nelle decisioni aziendali

Da un'indagine empirica effettuata su un panel di imprese tessili del distretto pratese, emerge come le aziende analizzate rivelino ancora scarsa attenzione nel predisporre efficienti strumenti di controllo di gestione e, più in particolare nella rilevazione analitica dei costi di campionario⁹. Tutti gli operatori, però, avvertono l'esigenza di valutare, in modo sempre più attendibile, l'intera *stratificazione* dei costi in oggetto. In particolare ritengono che la *conoscenza del costo della collezione* permetterebbe:

- a) una più accurata determinazione della sua incidenza sul prezzo di vendita;
- b) una migliore valutazione "costi-benefici" degli investimenti in campionario.

⁹ Cfr. Giunta F e Gori S. (a cura di), 2002, *op. cit.*

5.1. Costi di campionario e politica dei prezzi

Seguendo la logica *activity* è possibile identificare il costo delle attività di R&S. Il passo successivo consiste nel definire come imputare tale costo ai prodotti.

In primis, va stabilito *quali siano le produzioni che devono coprire tali costi*. È ovvio si tratti di quelle relative ai prodotti delle “nuove collezioni”. In altre parole, *le spese di R&S sono da attribuire direttamente ai singoli articoli delle nuove collezioni cui si riferiscono*.

Prima di procedere a tale attribuzione, però, è opportuno mettere a fuoco la configurazione di costo da utilizzare. Dal momento che il processo di calcolo che intendiamo formalizzare serve per stimare a preventivo, in un’ottica di breve termine, la convenienza economica della produzione di nuovi articoli all’interno della collezione, è corretto utilizzare una logica *direct costing* che tuttavia riesca a gestire anche la variabile “costi di R&S”.

A questo fine sempre seguendo la logica *activity*, dovrebbero essere individuati opportuni *activity cost driver* in grado di allocare i costi di R&S sui singoli articoli che compongono le nuove collezioni. Tali coefficienti di ripartizione sono chiamati ad esprimere il consumo delle risorse dedicate all’attività di R&S da ogni articolo.

Questo modo di procedere ha una sua ragione d’essere quando la complessità di realizzazione di ogni articolo è diversa. Tuttavia appare evidente che lo sforzo creativo è difficilmente attribuibile ad un particolare articolo. Spesso, infatti, dalla stessa “base” di tessuto si ottengono, tramite un processo *trial and error*, più articoli. Inoltre, il fattore di maggiore complessità, il “cliente”, non è, di solito, direttamente coinvolto in questa prima fase del processo di campionario.

Una possibile soluzione appare, allora, l’utilizzo del cosiddetto *full costing di copertura*¹⁰. Tale metodologia rappresenta un’estensione della logica *direct costing* che consente l’attribuzione dei *costi fissi comuni* in modo non lineare tenendo conto del margine di contribuzione¹¹.

In concreto si procede a¹²:

- 1) definire, con l’ausilio della funzione commerciale, previsioni di vendita in cui si specificano, per ciascun articolo, i prezzi praticabili sul mercato e le quantità collocabili. Da tale analisi emerge una stima del *marginemilordo di contribuzione industriale* della “collezione”. Questo sarà pari alla

¹⁰ Si veda in proposito: Spranzi A., 1982, pp. 46-47.

¹¹ La distribuzione lineare dei costi fissi sui vari prodotti si sarebbe ottenuta spalmando i costi relativi alle attività creative del processo di campionario in modo uniforme su tutti gli articoli di una collezione.

¹² Sulle modalità di utilizzo di questa configurazione di costo si veda tra gli altri: Bubbio A., 1994; Nati A., 1989, pp. 141 e segg.

differenza fra il ricavo complessivo stimato e il totale dei “costi diretti” di produzione della collezione, *senza considerare i costi attribuibili alle attività di R&S*;

- 2) determinare il *marginale semilordo di contribuzione del “singolo articolo”* e, successivamente, *il peso che il singolo articolo ha sul margine semilordo di contribuzione totale* della collezione tramite il seguente rapporto:

$$\frac{\text{Margine semilordo di contribuzione del singolo articolo}}{\text{Margine semilordo di contribuzione della collezione}}$$

- 3) moltiplicare tale rapporto per il totale delle spese di R&S. Si individua, così, la *quota parte di costi di R&S imputabili al singolo articolo*;
- 4) calcolare il *marginale semilordo di contribuzione per articolo al netto dei costi di R&S* ad esso attribuiti nel punto precedente. Ciò consente di verificare la *capacità del singolo articolo di “coprire” tali costi*. Da qui alla ricostruzione del *costo pieno al metro* per singolo articolo realizzato in campionario, il passo è breve: basta aggiungere ai costi industriali e di ricerca i restanti costi commerciali e amministrativi e dividere il risultato ottenuto per i metri di tessuto del singolo articolo che si ipotizza di vendere.

L'applicazione di questo metodo richiede nella prima fase la stima del margine di contribuzione e quindi una precedente stima del prezzo. Quanto detto può apparire una contraddizione: il metodo che dovrebbe aiutare nella stima del prezzo richiede fra i dati di input il prezzo stesso?

La contraddizione è superata considerando che gli imprenditori si trovano ad operare in un mercato fortemente competitivo in cui il prezzo è facilmente desumibile sondando quello mediamente applicato dagli altri competitori e/o utilizzando le informazioni fornite dai “commerciali”¹³. In altre parole, la determinazione del prezzo di vendita in base a semplici considerazioni di costo è un metodo del tutto inadeguato ed insufficiente.

L'obiettivo del metodo presentato, dunque, non consiste tanto nel mettere a fuoco una configurazione di costo dalla quale giungere al prezzo di vendita del tessuto tramite l'applicazione di un mark-up, quanto piuttosto nel definire un *costo strategicamente corretto*¹⁴ che mostri l'attitudine degli articoli presentati in una determinata collezione a coprire i costi sostenuti per il loro sviluppo. Anche se questo metodo non consentirà di determinare il costo “vero”, tuttavia, sarà sicuramente in grado di indurre comportamenti corretti, o meglio, di evidenziare i riflessi negativi di certe politiche di prezzo. In definitiva, lo scopo è evitare che l'imprenditore sottovaluti l'incidenza dei costi di campionario, concentrandosi esclusiva-

¹³ Sulle leve del prezzo si veda tra gli altri: Lambin J.J., 2000.

¹⁴ Sul concetto di costo strategicamente corretto si veda: Bubbio A., 1994, *op. cit.*

mente sul reddito operativo globalmente ottenuto, senza soffermarsi sul contributo delle nuove collezioni e dei nuovi articoli che compongono il *mix delle vendite*.

La logica di calcolo delineata dovrebbe essere, per quanto possibile, *adottata da tutte le imprese del settore*. Infatti, l'adozione di un metodo di calcolo dell'incidenza dei costi di campionario, che sia uniforme nel settore, si rivelerebbe utile al fine di evitare gli effetti di una "concorrenza rovinosa". Infatti, una poco oculata attenzione ai costi in oggetto conduce a trascurare la necessità che i singoli articoli coprano i costi sostenuti per la loro ideazione e creazione. Di conseguenza, spinge gli imprenditori a fissare prezzi che possono risultare non realmente remunerativi, destinati a compromettere presto o tardi lo sviluppo di nuove collezioni. Sembrano, a tale proposito, quanto mai attuali le considerazioni di Spranzi sull'opportunità che: "le associazioni di categoria, società di consulenza, enti pubblici, ... [favoriscano] un'ampia e a volte capillare azione di unificazione e di diffusione delle tecniche di calcolo dei costi"¹⁵.

5.2. Valutazione delle prestazioni del processo di campionario

Gli investimenti in campionario, come ogni investimento in R&S, si caratterizzano per una sostanziale intangibilità ed incertezza. Tuttavia, pur in presenza di tali circostanze, è necessario controllare costantemente i risultati ottenuti. Ciò significa rilevare ogni forma di output che possa dimostrare un *progresso nella conoscenza aziendale*. Tale aspetto, però, da solo non è in grado di garantire il monitoraggio del *livello di originalità* e di *eccellenza dei risultati della ricerca*, né della sua *tempestività ed attitudine a migliorare i processi a valle*. Tanto meno è in grado di esprimere la *redditività di tali investimenti*.

È necessario, dunque, individuare misure qualitative e quantitative che, da un lato, forniscano indicazioni sulla *capacità creativa* ossia sulla "*crescita del patrimonio di competenze aziendali*" generate dalle attività di ideazione del campionario e, dall'altro, mostrino l'effettiva rispondenza di tali attività agli obiettivi di *miglioramento dei processi* e di *soddisfazione del cliente*¹⁶.

Il *giudizio sintetico* sull'*efficacia* e sull'*efficienza* dell'attività di R&S del campionario è desumibile molto chiaramente dai *riflessi economico-finanziari* che essa ha sulla gestione operativa nel suo complesso. Questi risultati rappresenteranno una sorta di *cartina di tornasole* che consentirà di valutare se le attività di ricerca hanno innescato un circolo virtuoso o vizio-

¹⁵ Cfr. Spranzi A., 1982, *op. cit.*, p. 51.

¹⁶ Per un approfondimento sugli strumenti di management che consentono di effettuare le analisi in questione si veda: Kaplan e Norton, 1996, *op. cit.*; Lynch R.L. e Cross K.F., 1992. Per un'applicazione di tali logiche allo sviluppo di nuovi prodotti si veda: Curtis C.C., Ellis L.W., 1997.

so e forniranno di conseguenza una indicazione circa la loro capacità di creare valore.

Presentiamo di seguito un'ipotesi delle misure necessarie per il monitoraggio dell'attività di R&S che caratterizza il processo di realizzazione del campionario.

A) Misure volte a monitorare l'"efficacia" dell'attività di R&S del campionario

EFFICACIA ORGANIZZATIVA: misura la capacità creativa del team di persone che si occupano dell'attività di R&S

- *Numero di nuovi prodotti presentati per ogni collezione:* stima in termini fisici la potenzialità creativa del team di persone che operano nella R&S.
- *Tempo necessario per realizzare una nuova collezione:* indica la capacità di passare dall'idea al campione da presentare ai clienti. È una prima misura di *time to market*.
- *Numero di addetti nella R&S (stilisti, tecnici, ...):* mostra la struttura organizzativa alla base dell'attività di R&S.
- *Percentuale di fatturato investito in R&S:* consente di determinare la porzione di ricchezza lorda destinata allo sviluppo delle nuove collezioni.

EFFICACIA COMPETITIVA: misura la capacità del campionario di soddisfare le esigenze dei clienti

- *Percentuale di fatturato derivante dai nuovi prodotti:* valuta la parte del volume d'affari che è stato generato grazie ai nuovi articoli.
- *Nuovi clienti acquisiti con una data collezione:* misura l'attitudine di una determinata collezione ad attrarre nuovi clienti.
- *Numero di articoli presentati/numero di articoli collocati sul mercato:* stima la capacità di tradurre lo sforzo creativo in prodotti realmente commercializzabili.
- *Numero di articoli leader di mercato:* considera la capacità di eccellere con alcuni prodotti.

B) Misure volte a monitorare i miglioramenti dell'"efficienza" dei processi interni a seguito dell'attività di R&S

- *Tempo medio per lo sviluppo industriale di nuovi prodotti:* misura la capacità di passare dal campione presentato ai clienti al prodotto confezionato e pronto per la spedizione. Si tratta di una seconda misura di *time to market* che integra quella relativa al "tempo necessario per realizzare una nuova collezione".
- *Numero delle modifiche risultate necessarie nella fase di produzione industriale rispetto alla scheda prodotto:* indica la capacità dei "creativi" di

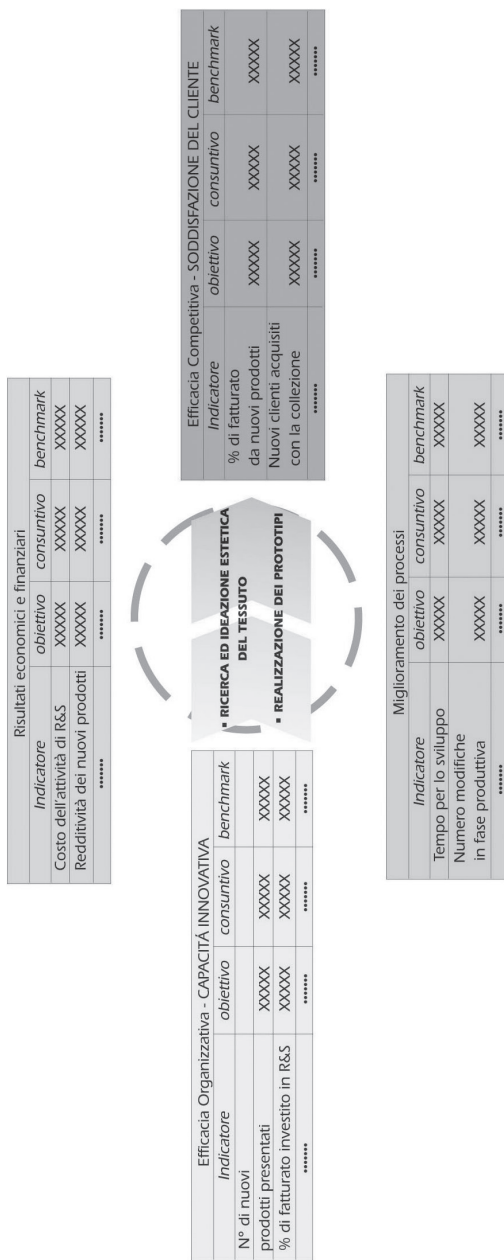


Figura 3 – Un *crusotto* per misurare le prestazioni della R&S nel processo di campionario

prevedere i problemi che si presenteranno nella realizzazione industriale del prodotto.

C) Misure volte a monitorare i miglioramenti economico finanziari a seguito dell'attività di R&S

- *Margine semilordo di contribuzione industriale, al netto dei costi di R&S*: valuta il contributo reddituale dei nuovi prodotti presentati, una volta dedotti i costi diretti di produzione e le spese per la R&S sostenute per realizzarli (per un approfondimento sulla logica di calcolo cfr. par. 5.1.).
- *Ricavi da nuovi prodotti/Costi di R&S*¹⁷: stima la capacità degli investimenti in una determinata collezione di creare opportunità di vendita.
- *Margine semilordo della collezione (senza considerare i costi attribuibili alle attività di R&S)/Costi di R&S*: misura la redditività relativa degli investimenti in R&S. Tale indicatore può essere applicato a tutta la collezione o prodotto per prodotto.
- *Riduzioni di costo ottenute con nuovi prodotti*: mostra l'attenzione dei "creativi" a pensare a soluzioni che riducano i costi del processo di produzione.

La costruzione di un sistema di indicatori simile a quello appena descritto sarebbe ovviamente vana se, ad una misurazione puntuale dei suddetti, non seguisse una metodologia formalizzata per la *valutazione delle prestazioni*. Una valida soluzione potrebbe essere quella di confrontare le proprie performance nel tempo e, contemporaneamente, compararle con quelle delle altre imprese che operano nello stesso settore, attuando il cosiddetto *benchmarking competitivo*¹⁸. A titolo di esempio presentiamo in figura 3 un prospetto che aiuti a monitorare nel tempo e nello spazio tali variabili¹⁹.

6. Il campionario nelle aziende tessili: indicazioni emerse dalla ricerca empirica

Il lavoro prende le mosse da un'indagine condotta su un campione di imprese operanti nel distretto tessile pratese. Il campione è risultato costituito da 15 aziende.

¹⁷ La logica di calcolo dei costi di R&S è quella esposta nel paragrafo 3.

¹⁸ Sulla base delle caratteristiche dei soggetti interessati al confronto è possibile individuare tre tipologie principali di benchmarking: a) *benchmarking interno* che riguarda unità organizzative della stessa struttura, b) *benchmarking competitivo* che è svolto con imprese appartenenti allo stesso settore, c) *benchmarking generico*, dove il confronto avviene con le imprese migliori in assoluto. Si veda: Terzani S., 1999, *op cit.*

¹⁹ Per un approfondimento su logiche e strumenti di comparazione delle informazioni aziendali nel tempo e nello spazio si veda: Terzani S., 1996.

Queste sono state esaminate attraverso interviste dirette condotte avvalendosi di un questionario strutturato²⁰.

Il campione ha inteso rappresentare quelle aziende nella gestione delle quali l'innovazione di prodotto assume una valenza strategica (cosiddette pro-attive). Il principale fattore operativo assunto per la definizione del campione è stato, quindi, l'importanza che il lanificio attribuiva alla ricerca stilistica di nuovi tessuti. In particolare, i parametri identificativi del profilo innovativo, sui quali riposa la procedura di selezione dei lanifici, sono costituiti:

- a) *dal grado di ricerca stilistica;*
- b) *dalla struttura operativa predisposta per lo svolgimento dell'attività di realizzazione del campionario.*

Infatti un'idea del complessivo grado di innovazione di un lanificio può essere offerta da una rappresentazione cartesiana, nella quale, sull'asse delle ordinate, viene misurato il grado di innovazione di prodotto, mentre su quello delle ascisse, si esprime la dimensione della struttura adibita alla realizzazione del campionario (cfr. figura 4).

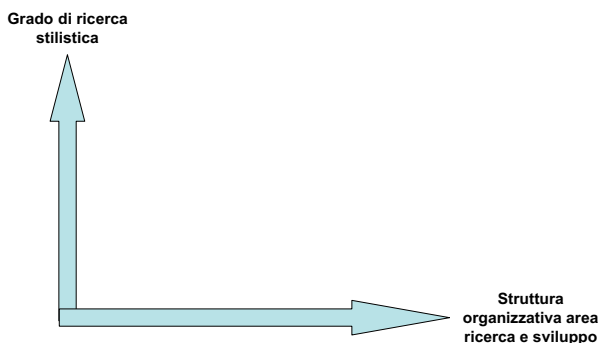


Figura 4 - "Modello" rappresentativo del grado di innovazione nel lanificio

- a) *Il grado di ricerca stilistica* può essere misurato facendo riferimento a diversi parametri:

²⁰ Per un'analisi di dettaglio dei risultati si veda: Giunta F e Gori S. (a cura di), 2002, *op. cit.*

- la presenza alle fiere. Oltre ad essere un momento di verifica delle proprie proposte, la fiera è anche un appuntamento nel quale il lanificio capta gli stimoli provenienti dal mercato. Questi ultimi costituiscono gli elementi fondanti il processo di programmazione, ma anche di controllo, della futura ricerca;
 - il ruolo più o meno propositivo svolto dal cliente nei confronti della collezione. L'intensità della ricerca è, infatti, inversamente correlata al peso che riveste il cliente nell'ideazione della collezione. Nei lanifici più innovativi ogni esigenza del cliente tende ad essere anticipata grazie alla varietà degli articoli presentati. In tale contesto, il ruolo del cliente si limita, se necessario, alla richiesta di piccoli aggiustamenti;
 - il numero di articoli presentati per ogni stagione. Questo costituisce, senza dubbio, un segnale per capire come si pone il lanificio nei confronti della ricerca e dell'innovazione. Presentare un elevato numero di articoli diversi è sinonimo di ricerca e creatività, di impegno nel cercare di prevenire le esigenze del compratore e di stimolarne la curiosità nei confronti delle nuove creazioni.
- b) *La struttura operativa dedicata al campionario* è l'altro parametro di misurazione del grado di innovazione. A questo proposito, rileva anzitutto l'esistenza di un ufficio studi con una propria struttura operativa (macchinari, impianti, attrezzature), avente una dimensione tale da permettere la realizzazione del prototipo senza la necessità di rivolgersi a terzisti.

La presenza di un tale ufficio evidenzia la volontà dell'impresa, da una parte, di garantire una rapida realizzazione delle idee stilistiche, e, dall'altra, di non disperdere il know-how acquisito nella creazione, in proprio, delle collezioni di quella determinata stagione. Inoltre, il configurarsi, all'interno dell'organizzazione, di strutture formali volte alla ricerca è indispensabile per sviluppare, in modo efficace e nel più breve tempo possibile, la "capacità di assorbimento" degli stimoli provenienti dall'ambiente, sia sotto forma di gusti del consumatore che di nuove tecnologie presenti sul mercato. Oltre che in termini di "spazi fisici", la rilevanza di una struttura dedicata alla ricerca può essere colta in termini di costi sostenuti per la progettazione e realizzazione dei prototipi.

Si tratta di costi di varia natura:

- costo del personale;
- consulenze stilistiche esterne;
- materie prime e materiali di consumo;
- ammortamenti dei macchinari dedicati.

Stante la palese stretta correlazione positiva che lega le variabili in gioco, questa rappresentazione, pur nella sua semplicità, ha costituito un utile

strumento per valutare, sinteticamente, l'importanza che l'attività di ricerca assume nella gestione di un lanificio e, di conseguenza, per selezionare le imprese del campione. Il campione di aziende, frutto del processo di selezione, informato ai criteri sopra descritti, è risultato estremamente omogeneo, pur presentando volumi di attività e numero di addetti diversi.

L'omogeneità del campione riguarda la fascia di clientela e i mercati serviti. I lanifici osservati, infatti, producono tessuti destinati a soddisfare prevalentemente una fascia di mercato medio-alta. Il mercato di riferimento, inoltre, è rappresentato, in gran parte, da clienti esteri.

Appendice

Sintesi dati questionario

1. Inquadramento campione

a. Il campione: aziende per numero di addetti

Fino a 30 addetti	4
Da 31 a 60 addetti	3
Da 61 a 90 addetti	1
Da 91 a 120 addetti	1
Oltre 120 addetti	1

b. Il campione: aziende per classe di fatturato

Fino a 10 miliardi	2
Maggiore di 20 miliardi	2
Maggiore di 30 miliardi	1
Maggiore di 40 miliardi	3
Maggiore di 50 miliardi	1

c. Mercati serviti:

Italia	10
Germania	10
Regno Unito	10
Francia	9
Paesi bassi	9
Spagna	8

Grecia	4
Portogallo	7
Austria	7
Altri paesi U.E.	
Polonia	5
Turchia	5
Romania	2
Altri paesi non U.E.	1
America	10
Africa	
Asia	8
Australia, Oceania e altri	2

d. Fascia mercato servita:

Alta	1
Medio/alta	7
Media	2
Bassa	

e. Caratteristiche del tessuto offerto:

	uomo	donna
Tessuto lana tinta unita	4	7
Tessuto lana fantasia	4	8
Tessuto cotone	5	7
Tessuto lino	5	8
Tessuti Viscosa	5	8
Tessuti Nylon	5	7
High Tech	5	5
Altri	3	4

f. Realizzate una produzione esclusiva per il programmato o servite anche il pronto moda?

Programmato (media)	88,9
Pronto moda (media)	11,1

2. Organizzazione del lavoro: produzione e campionario

a. *L'attività di produzione è realizzata anche all'interno dell'azienda oppure vi avvalete esclusivamente della collaborazione di aziende terziste per svolgere tutte le fasi del ciclo produttivo?*

	filatura	orditura	tessitura	rifinitone
Terzisti	9	8	6	8
Fasi svolte all'interno	2	4	5	4

b. *Come si pone la vostra azienda rispetto alla realizzazione del campionario?*

I. Presenza alle fiere:

Sì 10

No 0

II. Nella realizzazione delle collezioni A/I e P/E attribuite un peso relativo maggiore al campionario relativo a una stagione rispetto ad un altro?

P/E 3

A/I 3

Entrambe le stagioni
rivestono la stessa importanza 4

III. Quale peso assume l'indicazione della clientela in termini di richieste specifiche sui prototipi e di variazioni sui modelli base:

Motore dell'attività 6

Segnale per confermare
le tendenze già individuate 10

c. *Come seguono, tecnici e dirigenti, lo stato di avanzamento dei lavori?*

La tendenza più diffusa è quella di non scandire con procedimenti formali lo stato di avanzamento dei lavori, il diagramma di avanzamento della collezione esiste nella mente dei tecnici e di tutti coloro che contribuiscono alla realizzazione del campionario, ciò che viene formalizzato sono le schede tecniche che vengono compilate con riferimento alle caratteristiche degli articoli realizzati e alle lavorazioni su di esse effettuate.

Difficilmente il campionario viene programmato a priori, vengono stabilite le tendenze della stagione e le coordinate che devono essere rispettate, ma una vera e propria programmazione rigida non viene effettuata.

Circa il 30% dei prototipi non va a buon fine, questo per sottolineare questo continuo lavoro di verifica e scarto. In fase di creazione stilistica non ci sono delle priorità, le fasi si accavallano tra di loro.

3. Come è strutturato attualmente il processo di realizzazione del campionario?

a. Nella Vostra realtà aziendale sono presenti uffici o centri di responsabilità che si occupano in modo esclusivo della realizzazione del campionario dalla fase dell'ideazione stilistica a quella della realizzazione materiale delle pezze campione?

Sì 10

No -

b. Se sì, quali?

Ufficio tecnico 10

Ufficio campionario 4

Magazzino campionario 9

Ufficio commerciale 5

c. L'ufficio tecnico, quali fasi del diagramma delle attività interessa?

1. Ricerca e ideazione estetica del prodotto 10

2. Modellismo e prima realizzazione dei prototipi 10

3. Selezione dei prototipi dei quali realizzare i campioni 10

4. Realizzazione dei campioni di tessuto 10

d. Quali soggetti partecipano alle attività sopra indicate?

Stilisti 3

Tecnici 10

Dirigenti 4

Ufficio commerciale 1

Consulenti esterni 5

e. Le lavorazioni compiute dai terzisti sono distinte in fattura fra campionario e produzione oppure viene fatturato un valore indistinto?

Distinte in fattura 5

Non distinte in fattura 3

f. *Se le lavorazioni di: orditura, tessitura, rifinitura sono svolte all'interno dell'azienda o da una società del gruppo, è possibile individuare il costo delle lavorazioni relative alla realizzazione dei prototipi e dei campioni rispetto a quelle relative alle pezze di produzione?*

Sì 5

No 1

g. *Ci sono macchinari e strumenti esclusivamente utilizzati per la realizzazione del campionario?*

Macchine per orditura 4

Macchine per tessitura 5

Taglierina 9

Computer con CAD 5

Lampade 9

Tavoli 9

Specchi 9

Scaffali 9

Martin dale 1

Crock metar 2

Hoff Man (pressa) 2

Sun test 2

Lavatrice 2

Spettro fotometro 2

h. *Esistono unità o centri di responsabilità in azienda che si occupano in modo esclusivo della preparazione del campionario per le fiere?*

Sì 9

No -

i. *Se sì, quali e da quali figure professionali sono composte?*

Ufficio campionario 8

Magazzino campionario 10

Ufficio tecnico 1

Tecnici 10

Addetti al magazzino 4

Personale spostato da altri reparti 10

Personale assunto appositamente per la preparazione del campionario	9
<i>j. Quali sono i costi sostenuti dall'ufficio campionario e dal magazzino campionario per le attività di preparazione del campionario?</i>	
Spese per la realizzazione delle bandiere di tessuto	10
Spese per la realizzazione della cartella colori	10
Spese di trasporto per l'invio dei campioni di tessuto da presentare alle fiere	10
Spese che si sostengono per spedire i campioni ai clienti	10
Altre spese	10
<i>k. I materiali utilizzati per la realizzazione del campionario (etichette, carta, cartone) sono direttamente riferibili alla realizzazione dei: "fazzoletti", "bandiere" e delle cartelle colori oppure si confondono rispetto ai materiali utilizzati per altri usi?</i>	
Sono direttamente riferibili	6
Non sono direttamente riferibili	1
<i>l. Le spese di trasporto per l'invio dei campioni di tessuto in fiera sono riconoscibili sulla base di quali parametri?</i>	
Sì	10
No	-
<i>m. Quali sono i costi che sono direttamente riferibili alla partecipazione alla fiera?</i>	
Costo di allestimento dello stand	10
Spese sostenute per la presenza del personale alle fiere (viaggio, albergo)	10
Costo per l'occupazione dello spazio alla fiera	10
<i>n. Realizzate dei cataloghi con i prodotti nuovi che avete realizzato, delle brochures oppure l'unica forma di promozione è data dalla presentazione della collezione alle fiere?</i>	
Fiere	10
Cataloghi	1
Brochures	2
Altre forme di promozione	2

4. Domande relative al sistema di contabilità dei costi

a. È presente e in caso affermativo come si presenta strutturato l'attuale sistema di contabilità industriale?

Non abbiamo un sistema di contabilità industriale 7

Abbiamo un sistema di contabilità analitica 2

b. Quali centri di costo sono presenti nella vostra azienda?

Se esistono centri di costo all'interno del lanificio, ognuno è in linea di massima relativo ad un reparto o ufficio.

c. Effettuate una sorta di stima preventiva a livello di stagione o di anno di budget del costo del campionario?

Sì 5

No 4

d. Esistono in azienda dei mezzi per rilevare, per ogni mansione inerente alla realizzazione del campionario, gli strumenti utilizzati ed il tempo necessario?

Sì 3

No 6

5. Come viene trattato in bilancio il costo di campionario

a. In quale forma il costo di campionario viene rappresentato in bilancio?

Costo d'esercizio 10

Costo riscontato

Rimanenze

Spese di ricerca e sviluppo

b. Per quanti anni rimangono all'interno dell'azienda i campioni di tessuto?

Esiste un archivio nel quale viene conservato un campione di tessuto con la scheda tecnica nella quale vengono riportate le caratteristiche ad esso relative.

Dato che la moda ha carattere ciclico, può risultare molto utile poter verificare e prendere spunto da ciò che è stato realizzato in passato.

- c. *Per i tessuti rimasti a fine stagione non venduti, probabilmente (dato il contenuto moda) saranno soggetti ad un deprezzamento piuttosto veloce, come vi comportate con queste rimanenze?*

Vengono venduti in stock perché i costi di gestione e di movimentazione sarebbero troppo alti.

Ci è stato sottolineato che stiamo arrivando al punto che gli stocchisti, data l'ampia possibilità di scelta relativa ai tessuti da acquistare, non riescono ad assorbire tutti i tessuti rimasti invenduti, questo è stato sottolineato come un problema perché tali tessuti occupano spazio e, dato che non c'è convenienza a conservarli, diventa un onere sempre più pesante da sopportare con il passare del tempo.

Riferimenti bibliografici

- Ancarani F., Podestà S., 1993, "Innovazione tecnologica e vantaggi competitivi", *Finanza Marketing e Produzione*, 3: 85-152, settembre.
- Atkinson A.A., Bunker R.D., Kaplan R.S., Young S.M. Rajiv, 1998, *Management Accounting una prospettiva fondata sulle attività*, trad. it., Buttignon F., Santesso E. (a cura di), Torino, Isedi.
- Bubbio A., 1994, *Analisi dei costi e gestione d'impresa*, Milano, Guerini e Associati.
- Catturi G., 2000, *Teoria e prassi del costo di produzione*, Padova, Cedam.
- Commissione Europea, 2001, *Quadro di valutazione dell'innovazione 2001*, disponibile nel sito <http://www.cordis.lu/innovation-smes/scoreboard/scoreboard_2001.htm> [02/03].
- Curtis C. C., Ellis L. W., 1997, "Balanced Scorecard for New Product Development", *Journal of Cost Management*, vol. 11 (3) maggio-giugno.
- European Commission, 2001a, Table 5.7, 125, disponibile nel sito <<http://europa.eu.int/comm/eurostat/>> [02/03].
- European Commission, 2001b, Table 2.3.3, 49, disponibile nel sito <<http://europa.eu.int/comm/eurostat/>> [02/03].
- European Innovation Monitoring System (EIMS), 1995. *Innovation Strategies in Europe's 500 Largest Enterprises*, 23, disponibile nel sito <<http://www.cordis.lu/eims/src/cis.htm>>.
- Fici L., 2000, *La gestione del valore delle attività di supporto per il controllo dei costi di struttura*, Padova, Cedam.
- Giunta F., 1988, *La funzione Ricerca e Sviluppo: aspetti di pianificazione*, Padova, Cedam.
- Giunta F., Bonacchi M., 2003, *Investimenti in R&S nelle aziende del Tessile-Abbigliamento: misurazione e rappresentazione in bilancio*, Liuc Papers, 119, Serie Piccola e Media Impresa, 9, febbraio.
- Giunta F., Gori S. (a cura di), 2002, *Il valore delle idee. Il campionario delle aziende tessili tra Ricerca & Sviluppo e Marketing*, Prato, La Spola, disponibile nel sito <www.giuntaonline.it>.

- Kaplan R.S., Norton D., 1996, *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*, Boston, Harvard Business School Press (trad. it.: Bubbio A., a cura di, 2000. *Balanced Scorecard: Tradurre la strategia in azione*, Torino, Isedi).
- Lambin J. J., 2000, *Marketing strategico e operativo*, McGraw-Hill Publishing Group Italia.
- Lynch R. L., Cross K. F., 1992, *Migliorare la performance aziendale*, Milano, Franco Angeli.
- Mercati L., 1999, *I costi di campionario nei bilanci delle aziende di produzione di abbigliamento*, Rivista italiana di Ragioneria e di Economia aziendale, 3-4.
- Miolo Vitali P., 2004, *Strumenti per l'analisi dei costi*, vol. II, Torino, Giappichelli.
- Nati A., 1989, *Costi di produzione e decisioni aziendali*, Padova, Cedam.
- Quadrio Curzio A., Fortis M., Galli G. (a cura di), 2002, *La competitività dell'Italia. Scienza, ricerca, innovazione*, vol. I, Milano, Il Sole 24 Ore.
- Quagli A., 1991, "L'activity based costing quale metodo di calcolo dei costi di produzione: principi ispiratori e caratteristiche operative", *Rivista dei Dottori Commercialisti*, 4.
- Saviolo S., Testa S., 2000. *Le imprese del sistema moda: il management al servizio della creatività*, Milano, Etas.
- Spranzi A., 1982, *Calcolo dei costi nelle imprese industriali*, Milano, Giuffrè.
- Terzani S., 1996, *Le comparazioni di bilancio*, Padova, Cedam.
- Terzani S., 1999, *Lineamenti di pianificazione e controllo*, Padova, Cedam.
- Verona G., 2000, *Innovazione continua*, Milano, Egea.

CAPITOLO IX

QUALITÀ E INNOVAZIONE: FATTORI DI COMPETIZIONE PER I DISTRETTI INDUSTRIALI IL CASO DEL DISTRETTO DELLA CERAMICA DI CIVITA CASTELLANA

di Alessandro Ruggieri, Raffaella Cerica, Stefano Poponi

PARTE I: IL RUOLO STRATEGICO DELLA QUALITÀ E DELL'INNOVAZIONE

1. Introduzione

Negli ultimi anni le condizioni economiche che hanno favorito lo sviluppo dei distretti si sono modificate, anche in modo abbastanza radicale, per l'effetto di una serie di fattori tra cui la globalizzazione e l'innovazione tecnologica, mettendo in difficoltà il modello distrettuale, che in taluni casi sta affrontando vere e proprie crisi strutturali.

La globalizzazione dei mercati ha generato un aumento della competizione a livello internazionale, con l'ingresso prepotente di nuovi *competitors* di paesi emergenti, in particolare la Cina, i quali, potendo avvalersi di condizioni economiche favorevoli, di un costo del lavoro più basso e della facilità nel reperimento di nuovi fornitori su scala mondiale, hanno attuato strategie aziendali e politiche di mercato molto aggressive, basate sostanzialmente sul prezzo, alle quali è estremamente difficile rispondere in modo adeguato in tempi rapidi.

La globalizzazione genera il declino delle forme tradizionali di vantaggio competitivo, e spinge a processi di delocalizzazione del lavoro e della produzione che rendono fattori come le conoscenze tacite e gli altri *asset* intangibili cruciali per la competitività sui mercati internazionali¹.

La spinta dell'innovazione tecnologica origina un aumento della velocità nell'introduzione di nuovi prodotti e significativi aumenti della produttività, come conseguenza dell'applicazione delle nuove tecnologie.

L'azione congiunta della globalizzazione e dello sviluppo tecnologico ha modificato sostanzialmente la composizione della domanda mondiale e ha messo in crisi il modello produttivo rappresentato dal distretto, soprattutto nei settori industriali maturi a più basso valore aggiunto.

¹ Becattini G. e Rullani E., 1993.

Il mutato scenario economico generato dall'introduzione della moneta unica e dal rafforzamento dell'euro ha ridotto la competitività delle esportazioni italiane rovesciando il vantaggio competitivo a favore dei paesi dell'area del sud-est asiatico e più in generale dei paesi emergenti, ricreando in parte le condizioni che avevano favorito per buona parte del secolo scorso le esportazioni italiane.

Sul livello di competitività dei distretti incide fortemente anche la specializzazione della struttura produttiva in settori maturi, scarsamente innovativi e con bassi tassi di sviluppo; ma mentre in altri paesi industrializzati è stato attuato un graduale ma costante processo di aggiornamento e innovazione delle produzioni manifatturiere tradizionali, nei distretti italiani la capacità di adattamento ha avuto luogo troppo lentamente, se non per nulla in alcuni casi.

Il sistema di piccole e medie imprese che caratterizza i distretti, che in passato grazie alla specializzazione produttiva e alla dimensione ha garantito, per la sua flessibilità, risultati importanti ed ha costituito un punto di forza del sistema industriale italiano, oggi non è più in grado di competere ad armi pari con i migliori. La ridotta dimensione delle aziende crea più vincoli che opportunità: l'accesso ai mercati finanziari, gli investimenti in innovazione e ricerca, l'uso delle nuove tecnologie, il reperimento di risorse umane qualificate, il ricambio generazionale degli imprenditori e le competenze avanzate richieste nel campo giuridico (normative internazionali, contrattualistica), della distribuzione, della logistica, dei trasporti e fiscale rappresentano alcune delle difficoltà più significative che devono affrontare le imprese distrettuali.

Anche le condizioni dei mercati di consumo si modificano rapidamente, in quanto i clienti richiedono nuovi prodotti in tempi sempre più brevi. Il mercato dei beni di consumo si va polarizzando da un lato su prodotti standardizzati a basso prezzo e dall'altro su prodotti di alta gamma ed alto prezzo². Sul primo segmento le imprese italiane, e più in generale quelle dei paesi industrializzati, sono perdenti, e devono quindi necessariamente posizionarsi sul segmento di fascia alta.

In questo contesto il modello distrettuale rimane indubbiamente ancora valido ma necessita di interventi di politica economica, soprattutto a livello locale³, e di strategie industriali che tengano conto delle mutate condizioni e prevedano interventi di riorganizzazione del sistema industriale e di rafforzamento della cultura d'impresa. Difendere ad ogni costo la "tradizione" distrettuale è non solo un freno al cambiamento ma persino una minaccia alla sopravvivenza⁴.

² Varaldo R., 2006.

³ Cfr. Signorini L.F., 2006.

⁴ Quintieri B., 2006.

La letteratura in tema di distretti ha individuato diversi fattori che possono contribuire a rivitalizzare il sistema distrettuale: tra i più citati l'internazionalizzazione delle imprese⁵, la qualità⁶, l'innovazione⁷ e il marketing⁸.

In particolare qualità e innovazione sono stati spesso evidenziati come fattori vincenti per la salvaguardia e lo sviluppo dell'industria italiana. Del resto l'economia, nei paesi più evoluti, è ormai fondata sulla "conoscenza", con un "focus" privilegiato sulla qualità e sull'innovazione di prodotto e di processo, che incorpora e fa proprie le tecnologie più avanzate.

Qualità e innovazione rappresentano importanti fattori di competizione nell'attuale contesto economico e punti di forza su cui si sta articolando quel processo di cambiamento che potrà dare ai distretti industriali nuovo vigore e consentirgli di affermare positivamente le intrinseche caratteristiche (flessibilità, specializzazione produttiva, specifiche conoscenze tecniche e commerciali⁹, comune base culturale, concentrazione territoriale delle imprese, tradizione), attraverso un mutamento culturale che rafforzi la capacità di visione strategica sinora in parte carente. Del resto Becattini (1991) sostiene come "la produttività e l'innovatività dell'azione umana dipendono in realtà da fattori socio-culturali legati ai contesti territoriali".

L'unica risposta valida per affrontare la concorrenza è dunque quella di accettare la sfida della competitività attraverso un importante e convinto processo di cambiamento, che deve transitare anche da una crescita in termini di istruzione e qualificazione. I distretti industriali mostrano caratteristiche di scolarità e rendimento dell'istruzione inferiori rispetto alla media del Paese¹⁰, ma ciò non ha impedito nel passato il raggiungimento di una buona capacità competitiva. Il capitale umano, nel modello distrettuale, è generalmente connesso a conoscenze acquisite nel tempo e trasmesse di generazione in generazione, con un percorso diffusivo non identificabile all'interno di rigidi canoni formali di tipo scolastico. Ma in presenza di un percorso di cambiamento quale quello che si configura oggi, le nuove competenze richieste dalle tecnologie e dalla "rivoluzione" della qualità richiedono competenze, abilità e metodi di lavoro profondamente diversi dal passato e maggiormente legati a percorsi di apprendimento formali, sebbene molto collegati alle esperienze pratiche.

⁵ Saxenian A.L., 2002; Fortis M., 2005; Fortis M., 2002; Quintieri B., 2006, *op. cit.*; EPM TEAM per Sviluppo Lazio, 2005.

⁶ Garofoli G., 2006.

⁷ Bortolotti F., 2005; Micelli S. e Di Maria E., 2000; Boroni Grazioli M. e Boroni Grazioli M., 2002; Davenport T.H., 1994; Schilling M.A., 2005; Tabacci B., 2003.

⁸ Varaldo R., 2006, *op. cit.*

⁹ Colletis e Pecqueur definiscono le risorse utilizzate dalle imprese distrettuali locali "risorse specifiche" in quanto esse si differenziano per conoscenze e competenze che non sono disponibili e utilizzabili in altri contesti locali. Cfr. Colletis G. e Pecqueur B., 1995.

¹⁰ Cfr. de Blasio G., Di Addario S., 2005; Signorini L.F., 2006, *op. cit.*

La disponibilità locale e la diffusione di tacite conoscenze della tradizione manifatturiera rischiano oggi di diventare un vincolo allo sviluppo se ad esse, senza disperdere un patrimonio di conoscenze acquisito in decenni, non si affianca un'azione formativa concreta che consenta di elevare il tasso di istruzione e promuovere una adeguata crescita sociale e culturale.

Accanto a questo, un'altra condizione fondamentale è rappresentata dall'esigenza di rafforzare e accrescere l'insieme di conoscenze costruito nel tempo attraverso un'azione sistemica e integrata che renda più forti e duraturi i rapporti tra le imprese e l'ambiente locale, del quale a pieno titolo fanno parte università, in primis, associazioni e enti locali. Del resto le tendenze più recenti in tema di competitività vanno delineando una situazione in cui il contesto locale non rappresenta più un insieme di unità produttive ma un centro strategico di competenze ed esperienze, nell'ambito di una vasta rete internazionale di relazioni commerciali e produttive.

Ciò può contribuire a migliorare anche la "vision" degli imprenditori; solo un orizzonte di medio-lungo periodo può rendere possibile sviluppare e implementare innovazione e qualità, e favorire così la definizione di strategie competitive che consentano un effettivo riposizionamento nelle fasce alte di mercato, dove la concorrenza in termini di prezzo è inferiore¹¹.

Si tratta, in buona sostanza, di percorrere quella che Pyke e Sengerberger¹² (1992) e Garofoli (2003)¹³ hanno definito la "via alta allo sviluppo", basata su una progressiva ma continua valorizzazione delle economie esterne e sulla riproduzione dei vantaggi competitivi dinamici¹⁴ dei distretti. Si tratta della via dell'innovazione e della produzione di alta qualità, particolarmente adatta per quei paesi, come il nostro, che non possono competere sui bassi costi di produzione né sulle produzioni rigidamente standardizzate.

I sistemi locali, dunque, dovrebbero muoversi lungo la filiera produttiva tentando di accrescere il valore aggiunto delle proprie produzioni, attraverso processi di *upgrading*¹⁵ delle imprese¹⁶. La strada da seguire sembra quella di penetrare, o rafforzare la propria posizione, in quei mercati globali in grado di apprezzare e valorizzare la capacità di innovazione, il miglioramento continuo della qualità dei prodotti, la creatività e l'originalità delle produzioni.

¹¹ Quintieri B., 2006, *op. cit.*

¹² Pyke F. e Sengerberger W., 1992.

¹³ Garofoli G., 2003.

¹⁴ Cfr. Garofoli G., 2006, *op. cit.* Il vantaggio competitivo dinamico è rappresentato dalla mutevole e continua evoluzione di saperi e competenze che rappresentano l'anima stessa del distretto e che sono il risultato della diffusione di conoscenze, delle relazioni tra imprese e dei fenomeni di cooperazione che tra esse si sviluppano spontaneamente.

¹⁵ Garofoli G., 2006, *op. cit.*

¹⁶ Schmitz H., 2004.

L'obiettivo del presente lavoro è valutare l'applicabilità, l'impatto e le modalità operative e di diffusione delle variabili qualità e innovazione in un settore tradizionale quale quello delle ceramiche, che presenta caratteristiche che lo rendono rappresentativo del sistema produttivo italiano (maturità, specializzazione produttiva e del lavoro, elevato impiego di manodopera), con particolare riferimento al distretto industriale di Civita Castellana che del settore ceramico è un importante *competitor*.

2. La qualità

Il concetto di qualità è stato oggetto negli ultimi cinquanta anni di una profonda evoluzione, passando da un approccio prevalentemente tecnico basato sul controllo ad uno di carattere gestionale, fondato sul cliente. In questo nuovo approccio la qualità diviene un'arma competitiva con una valenza strategica che orienta le scelte politiche dell'azienda. Il punto di partenza rimane l'uso degli strumenti di controllo nei processi di produzione, in una "vision" tipicamente di derivazione giapponese. Un'azienda orientata alla qualità imposta la propria produzione su standard di controllo e affidabilità dei processi, trasformando la qualità di prodotto e di processo in servizio al cliente e proponendo un'immagine esterna dell'azienda in grado di garantire, soddisfare e fidelizzare il cliente.

Dal collegamento tra sistema dei controlli interni in grado di generare processi efficaci e prodotti conformi e capacità dell'impresa di trasmettere all'esterno questo insieme di valori e caratteristiche propri dell'organizzazione deriva l'approccio più attuale ed evoluto della qualità, nel quale gli strumenti di valutazione interna (analisi dei fornitori, controllo di processo, analisi dei dati, coinvolgimento delle risorse umane) sono perfettamente bilanciati da quelli esterni, che si possono raccogliere intorno al principio della soddisfazione del cliente, sul quale si concentrano le azioni dell'azienda.

Un tale approccio ha visto convergere le diverse "visioni" della qualità¹⁷, che diviene un modo di valorizzare l'azienda e i suoi prodotti nei

¹⁷ Si tratta dell'approccio cosiddetto della "qualità totale", anni ottanta in Italia, che riprende le filosofie del "Company Wide Quality Control" e del "Total Quality Management" sviluppati rispettivamente in Giappone e negli Stati Uniti, e di quello caratterizzato dall'applicazione delle norme ISO 9000, che, nate nella metà degli anni ottanta come standard prevalentemente indirizzato alla gestione dei rapporti tra impresa industriale e fornitori, si è poi progressivamente evoluto divenendo un punto riferimento per tutte le aziende, manifatturiere e di servizi, ed incorporando in modo completo, nella sua ultima versione, i principi e i metodi della gestione della qualità, unendo quindi ad aspetti più prettamente tecnici quelli di natura gestionale, identificabili soprattutto con la soddisfazione del cliente e il miglioramento continuo. Per evitare slogan e mode, un approccio gestionale

confronti dei clienti e della concorrenza. Obiettivi di miglioramento come l'incremento della *customer satisfaction* e la riduzione dei difetti ricevono ormai generalmente la stessa attenzione degli obiettivi finanziari o di marketing. Perciò la pianificazione strategica della qualità può essere sinonimo di pianificazione strategica aziendale e, come tale, costituire un'arma competitiva per i prodotti italiani e, in particolare, per i distretti.

La visione della qualità con un tale significato strategico si lega molto bene al concetto di "made in Italy"¹⁸, diffuso ed apprezzato nel mondo, che ancora oggi rappresenta un elemento di promozione del nostro paese e dei suoi prodotti.

Il "made in Italy", soprattutto con riferimento alla competizione internazionale, ha un significato che va ben oltre quello di semplice marchio d'origine, non solo perché ad esso vengono associati elementi di affidabilità e garanzia ma soprattutto in quanto portatore di quei valori di tipicità e soddisfazione che vanno a cogliere aspetti immateriali che, come dimostrato da numerose ricerche¹⁹, sono fortemente legati alla soddisfazione ed alla fidelizzazione del cliente.

Si tratta, in buona sostanza, di una sorta di marchio collettivo che richiama subito l'immagine esclusiva delle produzioni italiane, la creatività delle nostre imprese e lo stile di vita italiano.

Del resto sui mercati, sebbene vi siano numerosi segni distintivi della qualità internazionalmente riconosciuti, non è possibile individuare un marchio che univocamente caratterizzi la qualità di un prodotto in tutti i suoi aspetti e sia riconosciuto come tale dal cliente. Per taluni prodotti sono la marca e la denominazione del prodotto a garantire e fidelizzare il cliente, a prescindere da qualsiasi forma di certificazione o tipologia di marchio. E ciò non fa altro che rafforzare il significato del "made in Italy", soprattutto nel momento in cui a fianco dei contenuti di tipicità e di caratteristiche immateriali quali design, stile, senso di appartenenza, propri delle produzioni italiane, si affiancano i metodi e i principi della cultura

condiviso, che ingloba e raccoglie principi, metodi e strumenti facenti capo a tutte queste filosofie, può essere semplicemente definito come "Gestione della Qualità". Cfr. Hill I., Hazlett S.A. e Meegan S., 2001; Deming W.E., 1982; Deming W.E., 1986; Feigenbaum A.V., 1991; Feigenbaum A.V. e Feigenbaum D.S., 2004; Ishikawa K., 1985; Juran J., 1988; Crosby P., 1979; Sun H., 2000.

¹⁸ Cfr. Fortis M., 1998. Quando si cita il Made in Italy, si fa riferimento al successo della moda italiana, dai grandi stilisti noti in tutto il mondo (Valentino, Armani, Versace), ai negozi di abbigliamento *casual* (Benetton), dalle borse (Gucci, Fendi), alle scarpe (Della Valle, Ferragamo); oppure alle auto di lusso (Ferrari). Ma il "made in Italy" è qualcosa di più, che tocca diversi settori dell'economia italiana, dai beni industriali, all'agricoltura (prodotti tipici), sino al turismo.

¹⁹ Costabile M., 2001; Rosen D.E. e Surprenant C., 1998; Oliver R.L., 1997; Fournier S. e Mick D.G., 1999; Westbrook R.A., 1987.

della qualità, dal controllo al rispetto degli standard e dei requisiti produttivi, sino alla soddisfazione del cliente.

Purtroppo non sempre, e non in tutti i settori, il “made in Italy” è sinonimo di garanzia e tutela del cliente; il sistema industriale non sempre riesce ad includere nell’immagine del prodotto valori rappresentativi della qualità quali affidabilità, costanza delle prestazioni e durata. In sostanza il “made in Italy” può rappresentare un sostegno stabile a politiche di eccellenza nel momento in cui la qualità del prodotto sia effettivamente e in modo riconoscibile superiore a quella del prodotto concorrente. Si rende quindi necessaria un’azione forte del sistema produttivo che spinga le imprese a compiere un passo decisivo verso l’adozione di principi e metodi della qualità internazionalmente riconosciuti che da soli non garantiscono il successo ma che, se affiancati ai valori insiti nel “made in Italy”, possono rappresentare un fattore decisivo per competere nel mercato globale.

Ciò è tanto più necessario nel momento in cui le strategie produttive di tutti i paesi industrializzati si vanno orientando verso produzioni dove il valore del prodotto è collegato al livello di servizio e di innovazione ed alla soddisfazione del cliente, con un processo di “dematerializzazione” sempre più spinto.

La scelta della qualità comporta come conseguenza l’orientamento verso i mercati in cui vi sia un riconoscimento in termini di prezzo per la qualità dei prodotti²⁰ e dove il cliente sia disposto a pagare un prezzo superiore per la propria soddisfazione. Ciò genera un duplice vantaggio, sia in termini di ottenimento di un più elevato margine di contribuzione sui prodotti sia per la presenza di una concorrenza inferiore.

In linea di principio le predette considerazioni sono valide anche per le imprese distrettuali, in quanto il tessuto connettivo dei distretti è costituito da piccole e medie imprese e da produzioni che, nella maggior parte dei casi, rientrano pienamente nel “made in Italy”.

Sono opportune però alcune riflessioni sugli aspetti caratteristici dei distretti, quali le tipologie di produzione, il modello organizzativo e le risorse umane, che possono costituire al tempo stesso un vincolo e un’opportunità.

Le principali tipologie di produzione che caratterizzano i distretti appartengono a settori maturi a specializzazione tecnologica non particolarmente avanzata, oggetto dunque di una forte concorrenza da parte dei paesi emergenti, in modo particolare della Cina. Ciò premesso, la

²⁰ Secondo una rilevazione del ministero dell’Industria e del Commercio britannico, le prime 600 aziende europee realizzano oltre il 95% del valore aggiunto; di queste solo 29 sono italiane, collocando il nostro paese al settimo posto di questa classifica. Ma utilizzando come criterio il valore aggiunto medio prodotto dalle società l’Italia si colloca al terzo posto. Ciò dimostra un tentativo di riposizionamento verso produzioni a maggior valore. Cfr. Scarci E., 2006.

strategia della qualità è certamente applicabile, e può essere anzi favorita dal principio della specializzazione produttiva valorizzando competenze e conoscenze specialistiche che consentano, ad esempio, di innalzare il livello dei controlli, di ridurre le non conformità e migliorare la qualità dei fornitori e delle materie prime, consentendo inoltre una diversa scelta di posizionamento ed un conseguente mutamento dei mercati di sbocco.

Le peculiarità del modello organizzativo del distretto possono favorire l'approccio alla strategia della qualità, in quanto la specializzazione produttiva può consentire la creazione di nicchie di produzione di eccellenza mentre la concentrazione delle imprese in termini di localizzazione industriale può facilitare l'attuazione di interventi condivisi che contribuiscano a sviluppare, diffondere e applicare i principi della qualità (ad esempio laboratori avanzati comuni per i controlli, consorzi di acquisto per i fornitori). I predetti interventi richiedono però armonia e capacità di collaborazione, elementi non sempre presenti nelle imprese distrettuali, e l'applicazione, in taluni casi, di una logica di differenziazione tra le imprese interne ai distretti che consenta di identificare specifiche nicchie produttive e di mercato, sia in senso orizzontale (nuovi prodotti o prodotti simili) che verticale (prodotti a monte o a valle del processo base).

L'aspetto relativo alle risorse umane che compongono il panorama distrettuale apre ad una duplice riflessione. Innanzitutto la struttura organizzativa dei distretti è costituita da tante piccole e medie imprese, soprattutto piccole, in alcuni casi addirittura artigianali, con scarsa capacità strategica e di adattamento al cambiamento, dove la diffusione di nuovi approcci manageriali non è agevole per i limiti esistenti in termini di conoscenza e di cultura imprenditoriale, che si è andata formando senza dover fronteggiare, se non raramente e solo in alcuni casi, la necessità di effettuare scelte strategiche delicate e in tempi rapidi, come quelle richieste dal contesto economico attuale. Inoltre le risorse umane che compongono le imprese distrettuali perlopiù non sono preparate alla logica e alla cultura della qualità, la cui convinta applicazione richiede motivazione, coinvolgimento e "empowerment" nonché capacità di utilizzare metodi, tecniche e strumenti della qualità.

Il superamento di tali vincoli è condizione necessaria e non sufficiente per applicare con efficacia a livello distrettuale la strategia della qualità. Da questo punto di vista è necessario un percorso di crescita, non solo per le singole aree distrettuali ma per il sistema Italia.

Sotto questo profilo l'innovazione riveste un ruolo determinante perché rende disponibili le tecnologie che consentono di migliorare processi e prodotti per applicare realmente i principi del miglioramento continuo e della soddisfazione del cliente.

3. L'innovazione

L'innovazione è considerata, nella maggior parte della letteratura²¹, sia attuale che meno recente, una delle chiavi per lo sviluppo e la crescita del sistema produttivo italiano, soprattutto per le piccole e medie imprese. Esiste un cospicuo ritardo del nostro paese, nel campo dell'innovazione, che negli ultimi anni sembra accentuarsi e che porta, tra le varie conseguenze, le piccole e medie imprese a scontare un deficit di competitività nel contesto economico globale.

L'innovazione consente di acquisire un vantaggio competitivo perché offre alle imprese l'opportunità di posizionarsi in *target* di mercato a più alto valore aggiunto, riuscendo a soddisfare le sempre crescenti aspettative del cliente in termini di nuovi prodotti e processi, anzi anticipandone le attese, eludendo la competizione basata su prodotti e produzioni tradizionali, anche tipici del sistema industriale italiano, ma sui quali esiste una sempre più forte e agguerrita concorrenza da parte dei paesi emergenti.

Mettendo a confronto l'Italia con gli altri paesi industrializzati (cfr. tabella 1) emerge con chiarezza la situazione di ritardo del nostro paese; mentre la quota di investimenti delle imprese in ricerca e sviluppo supera il 72% in Giappone e sfiora il 67% negli Stati Uniti, la partecipazione delle imprese italiane al volume complessivo degli investimenti realizzati in Italia per la ricerca supera a stento la soglia del 50%, al di sotto della media dell'Unione Europea (65%)²². Quasi tutti gli indicatori relativi alla ricerca, alla scienza e all'innovazione tecnologica stilati dall'Ocse pongono l'Italia in una situazione di coda, fatta eccezione per la spesa totale, dove raggiunge l'ottavo posto, anche se questo dato non risulta confortante considerato il superamento avvenuto da parte della Corea.

Gli Usa sono il paese con il massimo numero di investimenti pari a 227 miliardi di dollari (2002), seguiti dal Giappone con un investimento pari a 103 miliardi di dollari. La spesa italiana risulta pari a 15 miliardi di dollari, di gran lunga inferiore rispetto agli investimenti dei grandi paesi europei come Germania, Francia e Regno Unito (con rispettivamente 55, 36 e 29 miliardi di dollari investiti in Ricerca e Sviluppo)²³. La situazione si prospetta ancor più negativa se si osservano i dati riferiti al trend di spesa in Ricerca e Sviluppo espressa in percentuale del PIL; si assiste infatti nel decennio 1991-2001 ad un decremento della percentuale di investimenti,

²¹ Fortis M., 2005, *op. cit.*; Fortis M., 2002, *op. cit.*; Quintieri, B., 2006, *op. cit.*; Garofoli G., 2006, *op. cit.*; Boroni Grazioli M. e Boroni Grazioli M., 2002, *op. cit.*; Boitani A. e Cicciootti E., 1992; Fortis M., 2001; Quadrio Curzio A., Fortis M. e Galli G., 2002; Schilling M.A., 2005, *op. cit.*

²² Schilling M.A., 2005, *op. cit.*

²³ Fortis M., 2005, *op. cit.*

Tabella 1 - Posizionamento dell'Italia nella ricerca e nell'innovazione: alcuni indicatori di spesa

	Spesa totale per R&S in milioni di \$ Ppp	Spesa R&S in % su totale Paesi Ocse	Spesa R&S in % del Pil		Spesa R&S pro capite in \$ Ppp
	2001(*)	2001(*)	1991	2001	2001(*)
Stati Uniti	277,1	43,4	2,72	2,67	964
Giappone	103,846	16,3	2,93	3,06	816
Germania	55,055	8,6	2,53	2,51	667
Francia	36,144	5,7	2,37	2,2	590
Regno Unito	29,353	4,6	2,07	1,89	499
Corea	22,009	3,4	1,92	2,92	465
Canada	17,34	2,7	1,6	1,82	552
Italia	15,475	2,4	1,23	1,07	268
Svezia	9,889	1,5	2,7	4,27	1,112
Olanda	8,84	1,4	1,97	1,89	551
Spagna	8,227	1,3	0,84	0,96	204
Australia	7,804	1,2	-	1,55	405
Belgio	6,173	1	1,62	2,17	600
Svizzera	5,598	0,9	-	2,63	779
Finlandia	4,674	0,7	2,04	3,42	901
Austria	4,568	0,7	1,47	1,93	561
Danimarca	3,749	0,6	1,64	2,39	700
Messico	3,505	0,5	-	0,43	36
Turchia	2,684	0,4	0,53	0,64	40
Norvegia	2,662	0,4	1,64	1,6	590
Polonia	2,583	0,4	-	0,67	67
Rep. Ceca	2,081	0,3	2,02	1,3	203
Portogallo	1,714	0,3	-	0,93	165
Ungheria	1,446	0,2	1,06	1,01	142
Irlanda	1,351	0,2	0,93	1,17	351
Grecia	1,144	0,2	0,36	0,64	105
Nuova Zelanda	977	0,2	0,98	1,18	250
Slovacchia	403	0,1	2,16	0,59	75
Lussemburgo	370	0,1	-	1,71	843
Islanda	258	0	1,18	3,11	896
Totale Ocse	638,411	100	2,23	2,29	561
Eu-15	187,214	29,3	1,9	1,93	493

(*) 2002: Austria, Canada, Germania, Islanda, Portogallo, Stati Uniti, Francia, Repubblica Ceca, Ungheria, Slovacchia;

2000: Australia, Italia, Svizzera, Turchia, Lussemburgo;

1999: Messico.

Fonte: elaborazione di Fortis M. e Carminati M. (2004) su dati Ocse, *Main Science and Technology Indicators*, novembre 2003

che genera un passaggio dal 16° posto con un tasso dell'1,23% al 21° posto con un tasso dell'1,07%²⁴.

La situazione negli ultimi 5 anni non è cambiata rispetto a quella designata dai dati sopra riportati, in quanto l'Italia presenta ancora un livello di investimenti inferiore a quello dei grandi Paesi Europei (cfr. tabella 2); nel confronto internazionale l'Italia si caratterizza per una spesa nella ricerca più bassa rispetto alla media Ocse (2,3% del PIL nel 2003) e nei confronti delle altre grandi economie europee (nel 2004 in Germania la spesa in R&S si attesta al 2,5% del PIL, l'Austria a 2,3%, la Francia a 2,2%), ma lo scarto diventa massimo rispetto a Svezia, Finlandia, Giappone e Stati Uniti²⁵.

Tabella 2 - Spesa in R&S per settore istituzionale, 2003

Paesi	In % PIL	Per settore istituzionale (composizione %)			
		Imprese	Università	Pubbl. Amm.	No-profit
Svezia	4,0	74,1	22,0	3,5	0,4
Finlandia	3,5	70,5	19,2	9,7	0,6
Giappone	3,2	75,0	13,7	9,3	2,1
Stati Uniti	2,7	70,1	13,6	12,2	4,1
Danimarca	2,6	69,7	22,8	6,8	0,7
Germania	2,5	70,4	16,3	13,2	n.d.
Austria	2,3	66,8	27,0	5,7	0,4
Francia	2,2	62,9	19,1	16,7	1,3
Canada	1,9	51,2	38,1	10,5	0,3
Regno Unito	1,9	65,7	21,4	9,7	3,2
Italia	1,1	48,3	32,8	17,6	1,3
Media UE-25	1,8	63,3	22,1	13,4	1,2
Media OCSE	2,3	67,7	17,4	12,3	2,6

Fonte: Confindustria su dati Ocse

Il dibattito su come colmare il gap e consentire al sistema italiano dell'innovazione di recuperare posizioni è estremamente vivace, e, sebbene numerosi e significativi siano i contributi, non si intravede una soluzione univoca e condivisa.

²⁴ Fortis M. e Carminati M., 2004, su dati Ocse, *Main Science and Technology Indicators*, novembre 2003.

²⁵ Centro Studi Confindustria, 2006.

Il problema coinvolge anche i distretti italiani, che operano in settori produttivi maturi e poco innovativi, in cui l'elemento settoriale può in parte spiegare la bassa spesa in ricerca e sviluppo; Fortis riconduce i limitati investimenti allo scarso peso dei settori manifatturieri ad alto contenuto tecnologico nella nostra economia, sebbene altri autori²⁶ ritengano che appartenere ad un settore maturo può consentire al tempo stesso di essere alla frontiera della tecnologia per quel settore se si riescono ad allargare le possibilità di interazione al di fuori del sistema locale.

Quadrio Curzio sostiene che l'innovazione non discende necessariamente dalla ricerca e il modello rappresentato dai distretti, caratterizzato da una innovazione basata sulla ricerca informale connessa più all'inventore-imprenditore che all'invenzione in senso stretto scientifico-tecnologico, lo dovrebbe confermare²⁷. Questa capacità italiana di produrre innovazione senza ricerca formale risulta anche dai dati dello *European Innovation Scoreboard 2004*, dai quali emerge che l'Italia eccelle nell'indicatore relativo alla percentuale di prodotti nuovi o significativamente migliorati introdotti sul mercato dalle imprese, con un posizionamento nettamente più elevato della media europea²⁸.

È importante tenere presente che nel passato il successo delle imprese distrettuali è stato legato in buona parte all'innovatività spontanea dell'imprenditore-inventore che ha saputo conferire ai prodotti italiani una superiorità nel campo del design o nell'applicazione di tecnologie esogene adattandole alle specializzazioni settoriali della nostra cultura produttiva.

Ma nel mutato quadro competitivo oggi non è più possibile sostenere la sfida globale e fronteggiare la crescita dei nuovi *competitors* senza un adeguato rilancio della ricerca e sviluppo, in grado di generare innovazione tecnologica reale, che non potrà avvenire se non attraverso un incremento dello sforzo finanziario ed una collaborazione più intensa con istituti di ricerca pubblici e privati.

Sotto questo profilo la presenza di piccole e medie imprese nei distretti rappresenta un vincolo agli investimenti in ricerca formale. Vi è poca capacità di mantenere strutture di ricerca e laboratori in grado di sostenere l'innovazione di prodotto e di processo ed allo stesso tempo capaci di attrarre l'interesse di università e centri di ricerca.

La conduzione familiare delle imprese e la scarsa presenza di capacità manageriali che permettano un salto dimensionale frena gli investimenti e i rapporti con università e centri di ricerca per il trasferimento delle tecnologie.

²⁶ Cfr. Signorini L.F., 2006, *op. cit.*

²⁷ Quadrio Curzio A., 2004.

²⁸ Fortis M., 2005, *op. cit.*; Gros-Pietro G.M., 2004, (pp. 29-51); Miglietta A., 2004.

L'innovazione è un processo molto complesso che necessita non soltanto della ricerca pura ma anche del trasferimento delle nuove conoscenze al sistema industriale e dell'integrazione, in sostanza, tra sistema produttivo e sistema della ricerca, al fine di superare tutti quei vincoli che impediscono un proficuo dispiegarsi delle conoscenze scientifiche al sistema delle piccole e medie imprese, di per sé non portato, per vincoli di natura finanziaria, dimensionale e culturale ad investire nella ricerca.

La scarsità di risorse pubbliche e le difficili condizioni di accesso al credito delle piccole imprese costituiscono uno dei principali limiti alla realizzazione di azioni finalizzate all'innovazione. Diventa quindi essenziale il ruolo del sistema bancario e del mondo finanziario nel favorire l'accesso delle piccole e medie imprese ai servizi finanziari più moderni (strumenti di finanza innovativa, partecipazione al capitale di rischio, ecc.).

Tra i vincoli che rallentano l'introduzione dell'innovazione vi sono anche quelli di natura sociale; Schumpeter sostiene che l'introduzione e la diffusione di un'innovazione siano possibili solo se vengono rimosse le resistenze sociali presenti nelle imprese. Superate tali resistenze, le innovazioni si susseguono seguendo uno schema imitativo e valorizzando il potenziale innovativo latente.

Le caratteristiche delle imprese distrettuali, però, non dovrebbero rappresentare a priori un freno allo sviluppo e alla diffusione dell'innovazione tecnologica.

La logica organizzativa del distretto rende possibile l'implementazione di forme di coordinamento e collegamento tra i diversi *partner*, mettendo in comune l'innovazione e le tecnologie per una o più fasi del processo, nonché la gestione delle stesse e favorendo una differenziazione del prodotto, agevolando azioni comuni di marketing e rendendo la dimensione un'opportunità in termini di flessibilità piuttosto che un vincolo.

Se le grandi dimensioni di un'impresa consentono di investire con più disinvoltura in ricerca e sviluppo, beneficiando in questo modo di una maggiore efficacia dei processi innovativi, di una minore difficoltà nel reperimento delle informazioni e di un vantaggio competitivo derivante dallo sfruttamento degli effetti di scala e di apprendimento, di contro la crescita dimensionale potrebbe portare ad una perdita di controllo manageriale, aumentando le difficoltà relative al controllo dei processi e delle attività; in questo modo viene meno la spinta motivazionale per il personale e vanno ampliati gli sforzi e l'agilità per rispondere al cambiamento.

L'incremento della cooperazione, la costruzione di un sistema di reti di comunicazione, la scomposizione e la distribuzione delle attività di impresa in piccole unità produttive sono risultate sino ad oggi la ricetta vincente per l'innovatività dei nostri prodotti. In genere un'impresa localizzata in

un distretto è più innovativa di un'impresa isolata²⁹ per le esternalità positive che derivano dalla condivisione di conoscenze, competenze e informazioni. Del resto la capacità competitiva delle imprese distrettuali è stata spesso fondata sulla predisposizione alla continua riconversione dell'assetto produttivo, "a spostare il baricentro produttivo dalle produzioni con cui il distretto ha conseguito il successo iniziale verso produzioni che si collocano lungo qualche diramazione del sentiero tecnologico abituale e/o della forma organizzativa collaudata e/o dei canali di collocamento usuali su cui si sono affermati in precedenza i suoi prodotti³⁰".

Diversi autori hanno messo in evidenza come un cambiamento di specializzazione produttiva verso settori nuovi non sia precluso ai distretti industriali specializzati nelle produzioni tradizionali³¹.

Lo sviluppo di nuove tecnologie e la nascita di idee innovative, per processi e/o prodotti, non richiedono necessariamente una grande dimensione di impresa. In molti casi le nuove tecnologie, e le loro applicazioni, nascono in ambienti giovani e dinamici, in piccole imprese, in altri casi la ricerca richiede competenze e investimenti tali da renderla adatta solo per le grandi imprese.

L'applicazione di tecnologie innovative (è il caso, ad esempio, dell'ICT e dell'automazione), che in genere determinano un significativo impatto sulla crescita della produttività, dipende dalla "scala minima"³² necessaria per adottarla, ovvero dalla quantità minima di investimenti richiesti perché esse possano essere applicate in modo adeguato all'interno dell'impresa. È evidente, soprattutto per le tecnologie dell'informazione e della comunicazione, che l'investimento non è particolarmente significativo e quindi è possibile anche per le piccole imprese, il cui unico vincolo, a questo punto, sembrerebbe essere rappresentato dalle nuove competenze tecniche richieste e dalle infrastrutture.

La diffusione e penetrazione dell'ICT come fattore per accrescere il miglioramento e la competitività delle imprese è uno degli obiettivi alla base di molti governi e della stessa Unione Europea che ha promosso numerose iniziative finalizzate all'utilizzo di strumenti informatici e multimediali.

L'adozione dell'ICT offre grandi opportunità alle imprese, soprattutto alle PMI ed a quelle distrettuali, da un punto di vista interno (organizzativo), in termini di riduzione di costi di coordinamento, miglioramento dell'efficienza nella gestione dei processi, potenziamento delle deleghe decisionali, e da un punto di vista esterno (del mercato) con la riduzione del *time to market*, dei costi di transazione, delle asimmetrie informative e dei

²⁹ Baptista R. e Swann G.M.P., 1998; Beaudry C., 2001; Miglietta A. 2004, *op. cit.*

³⁰ Becattini G. e Menghinello S., 1998.

³¹ Balloni V. e Iacobucci D., 2004; Garofoli G., 2003, *op. cit.*; Valdo R., 2004.

³² Cfr. Signorini L.F., 2006, *op. cit.*

fenomeni di opportunismo, di raggiungimento di nuovi mercati e, più in generale, nel migliorare l'efficienza operativa.

Tuttavia sono proprio le piccole imprese a mostrare una maggiore difficoltà nel processo di adozione dell'ICT derivante principalmente dalla difficoltà di reperire le risorse umane e le professionalità, ma anche e soprattutto dalla necessità di ripensare le strategie e l'organizzazione dell'impresa per poter abbracciare e beneficiare pienamente di tutti i vantaggi offerti dall'impiego dell'ICT in azienda.

L'innovazione genera un cambiamento che va governato, rappresentato dall'introduzione di nuove forme di innovazioni tecnologiche che non si limitano a sostituire il lavoro umano con l'automazione, ma richiedono un nuovo impegno verso la costruzione di specifiche professionalità e quindi nuove "formazioni e competenze".

Si assiste ad una riduzione delle tradizionali mansioni derivanti dal venir meno di un numero di compiti esecutivi, ripetitivi, parcellizzati ed incentrati su piccole frazioni del processo produttivo, e aumentano il numero delle attività integrate che presuppongono una approfondita conoscenza del significato della specifica attività svolta, in rapporto, non solo al risultato prodotto, ma anche all'intero processo lavorativo ed agli obiettivi tecnico-economici dell'impresa, fattori questi ultimi assai vivi nel contesto distrettuale.

Per quanto non facile, la via dell'innovazione non sembra quindi essere preclusa alle imprese distrettuali, per le quali può rappresentare una risposta alla sfida della competizione e della globalizzazione.

PARTE II: IL CASO DEL DISTRETTO DELLA CERAMICA DI CIVITA CASTELLANA

1. Introduzione

Il settore delle ceramiche (sanitari, ceramiche per uso domestico e ornamentale³³ e piastrelle) è uno degli ambiti di produzione che meglio rappresenta la tradizione manifatturiera italiana, con i suoi punti di forza e di debolezza.

Le ceramiche sanitarie possono essere distinte in base alla loro destinazione d'uso (ceramiche per il bagno, ceramica per cucine, ceramiche speciali). Vengono utilizzate come materie prime argille, feldspati, quarzo e rottame macinato (chamotte) e caolini. Le caratteristiche e la destinazione

³³ Per semplicità indicheremo all'interno di questa analisi il comparto dei prodotti in ceramica per usi domestici e ornamentali anche con il termine stoviglie, con cui tale comparto è più frequentemente identificato.

finale sono in parte determinate dall'impasto impiegato per la realizzazione dei prodotti sanitari; gli apparecchi sanitari in ceramica sono infatti costituiti, a seconda della forma, da vitreous china, fire-clay e fine fire-clay.

Le serie di sanitari destinate al bagno vengono fabbricate quasi esclusivamente in vitreous china. Il fire-clay e il fine fire-clay sono utilizzati per produrre gli articoli di dimensioni maggiori quali lavelli da cucina, piatti doccia e lavabi-consolle, che sarebbero soggetti a deformazioni se realizzati in vitreous-china.

Le stoviglie possono essere distinte, in base alla modalità di produzione, in terraglie e porcellane (tenere e dure), mentre le materie prime utilizzate sono comuni a quelle impiegate nel comparto dei sanitari. La terraglia è un prodotto ceramico realizzato con un impasto poroso, rivestito con vernice vetrosa. La porcellana è invece un prodotto ceramico bianco a pasta compatta, dura o tenera, impermeabile e translucida. La porcellana dura (o propriamente detta) ha una temperatura di cottura tra 1450 e 1650 gradi, la porcellana tenera tra 1200 e 1300 gradi, in entrambi i casi superiore a quella della terraglia.

Nella struttura industriale del settore rivestono un ruolo fondamentale due distretti industriali, quelli di Civita Castellana (importante *competitor* nei comparti delle ceramiche sanitarie e delle stoviglie, quest'ultimo peraltro colpito da una significativa crisi che ne sta minando le fondamenta) e Sassuolo, leader nel comparto delle piastrelle.

Il settore delle ceramiche appartiene alla storia industriale del paese e, in molti casi, costituisce una delle più conosciute e apprezzate espressioni dell'industria e dell'artigianato italiano, quel "made in Italy" in grado di riscuotere successo nel mondo. È caratterizzato da basso contenuto tecnologico e alta intensità di manodopera, con una elevata incidenza del costo del lavoro che in alcuni casi, per lavorazioni di elevata manualità come nel settore delle ceramiche domestiche, raggiunge anche il 70% del costo di produzione.

Il settore sta già sperimentando a proprie spese la forza e l'impatto della concorrenza dei paesi emergenti, ed in particolare del colosso Cina, soprattutto nel comparto delle stoviglie, che più è stato colpito dalla invasione di prodotti cinesi a basso prezzo, e dove ha già avuto luogo una netta differenziazione tra la fascia alta dell'offerta, dove prevale la qualità, e la fascia bassa dove invece prevale il prezzo e il mercato è governato dalla grande distribuzione.

Ma situazioni di questo tipo potrebbero divenire sempre più frequenti anche negli altri comparti che fanno parte del settore ceramico; nel mercato mondiale della produzione di piastrelle l'Italia ha di recente perso una leadership consolidata da decenni, superata da Cina, Spagna e Brasile.

Il settore ceramico è caratterizzato dalla presenza di un numero elevato di imprese di dimensioni ridotte, molte delle quali artigianali. Si tratta di un settore maturo, che utilizza prevalentemente tecnologie di processo non

particolarmente innovative e prevede una parte consistente di lavorazioni manuali, con specifiche e tradizionali competenze artigianali. Lo sviluppo tecnologico è stato meno spinto, rispetto ad altri settori, sia per la peculiarità dei processi produttivi, la cui componente manuale non è del tutto sostituibile dalle macchine, sia perché le condizioni di mercato, a lungo favorevoli, non hanno stimolato gli sforzi innovativi delle imprese.

In particolare il distretto ceramico di Civita Castellana ha per molti anni vissuto su posizioni di rendita, con un mercato in espansione o quanto meno stabile, e non ha sostenuto nel suo complesso adeguati investimenti per migliorare la qualità dei prodotti e per implementare nuove tecnologie di processo. Tutto ciò non ha impedito al comparto delle ceramiche sanitarie di continuare a recitare un ruolo da protagonista nel contesto competitivo, ma ha invece rappresentato una delle principali motivazioni della pesante crisi delle stoviglie, che all'inizio degli anni novanta deteneva più del 30% del totale della produzione nazionale del comparto.

2. Il contesto economico e produttivo del settore ceramico

Il commercio internazionale dei prodotti ceramici³⁴ è stato caratterizzato, dal 2000 al 2003, da una sensibile flessione, passando da 13.823 milioni di dollari a 12.162 milioni³⁵.

Rilevante è stato il ruolo svolto dai paesi dell'Unione Europea (UE-15) negli anni considerati con una quota nel 2003 prossima al 50%. Circa il 40% del totale delle esportazioni si concentra in due paesi³⁶, la Cina e la Germania. In particolare, la quota di mercato maggiore è riconducibile alla Cina che, nel periodo 2000-2003, è passata dal 14% al 20% (pari ad oltre 2.400 milioni di dollari). Il ruolo dell'Italia è comunque di rilievo, con una quota di mercato pari al 7%.

Riguardo alle importazioni, gli Stati Uniti rappresentano il principale mercato di riferimento, con circa 3.000 milioni di dollari durante il periodo in esame, ed una quota pari, nel 2003, al 28%.

In Italia il settore delle ceramiche, con particolare riguardo al comparto delle stoviglie, si trova ad affrontare seri problemi di domanda e di

³⁴ Per "settore della ceramica" si intende il settore ATECO 26.2 (fabbricazione di prodotti ceramici non refrattari, non destinati all'edilizia; fabbricazione di prodotti ceramici refrattari).

³⁵ Banca dati delle Nazioni Unite sul commercio estero Contrade. Il database delle Nazioni Unite riporta i dati forniti dai singoli paesi per cui, soprattutto in riferimento al 2003, è possibile che l'informazione risulti sottostimata non essendo inclusi tutti i paesi.

³⁶ In riferimento all'anno 2003 alcuni paesi non hanno fornito i dati; si spiega così ad esempio la mancata presenza della Spagna e del Regno Unito nella graduatoria delle esportazioni dell'ultimo anno.

competitività a causa della concorrenza sempre più agguerrita portata dalle economie dei paesi emergenti e, in particolare, dalla Cina.

Questa situazione è confermata dall'analisi dei dati forniti dall'ICE sull'andamento delle esportazioni che mostra una flessione dei comparti della ceramica a partire dal 2000 con particolare riguardo ai prodotti in ceramica per usi domestici ed ornamentali che, insieme al comparto della ceramica per sanitari e a quello dei prodotti ceramici refrattari, mantengono le più alte quote di export.

Il settore delle ceramiche è diffuso su tutto il territorio nazionale in maniera omogenea (34,6% nel Nord, 30,2% nel Centro, 35,1% nell'area meridionale) con circa 4.500 imprese e con un livello di occupazione che supera le 28.000 unità³⁷, ed è caratterizzato da un modesto fatturato medio pro-capite (meno di 50.000 euro), con un'altissima incidenza del costo del lavoro (50%, con punte del 70% nel settore artistico che richiede per definizione un'elevata manualità). Il settore comprende un numero rilevante di imprese di dimensioni ridotte: poco più del 40% dell'occupazione è impiegato in imprese con meno di 20 addetti. È tuttavia presente anche una quota significativa di imprese più grandi, prevalentemente con meno di 100 addetti.

La dimensione e la rilevante intensità del fattore lavoro costituiscono fattori di debolezza strutturale per il settore che, a differenza di altri, non riesce, se non in alcuni casi, a sviluppare una politica di innovazione che aggiunga alla tradizionale flessibilità elementi nuovi collegati alla qualità, al *design* e all'innovazione tecnologica di prodotti e processi. Il confronto competitivo viene così a concentrarsi sui costi di produzione, dove l'incidenza del costo del lavoro è molto elevata e dove altri fattori (costo dell'energia, imposizioni fiscali, vincoli normativi, infrastrutture) non giocano certo a favore delle imprese italiane.

Per quanto riguarda la commercializzazione (in particolare per il comparto delle stoviglierie), si assiste a un rafforzamento della grande distribuzione a danno del negozio specializzato, che favorisce prezzi bassi e in continua diminuzione.

Gli elementi che avevano caratterizzato il settore e gli avevano garantito una significativa capacità distintiva sono entrati, di conseguenza, in crisi e la capacità delle imprese del settore ceramico di mantenere la competitività sui mercati internazionali non è più adeguata. La piccola dimensione diventa, così, un vincolo e il fattore lavoro non è premiato per il suo contributo alla creazione di valore, ma penalizzato dal suo più elevato livello di costo rispetto ai concorrenti.

Le imprese italiane della ceramica, operanti soprattutto nel comparto delle stoviglierie, rischiano così di seguire con alcuni anni di ritardo il

³⁷ Censimento dell'industria e servizi (2001); Ipi-Unioncamere Lazio su dati Istat.

processo di marginalizzazione sperimentato in altri settori produttivi e in altri paesi europei con rilevanti effetti sull'occupazione.

Nel comparto delle stoviglie si è verificata negli ultimi anni una divaricazione tra la fascia alta dell'offerta, dove può prevalere il fattore qualità, e la fascia medio bassa dei piatti-*commodities*, dove il prezzo rappresenta il fattore dominante e il mercato è gestito prevalentemente dalla grande distribuzione. I cambiamenti dei modelli di consumo (destrutturazione dei pasti, utilizzo di materiali alternativi) e l'ingresso nel mercato di nuovi *competitors* provenienti soprattutto dall'area asiatica, hanno portato negli ultimi anni ad una diminuzione del fatturato complessivo (da 3 miliardi di euro del 1997 a poco più di 2,2 miliardi di euro nel 2002).

Nel comparto delle ceramiche sanitarie l'Italia è il primo produttore europeo, in un mercato che vale 2 miliardi di euro, con 53,3 milioni di pezzi prodotti e quasi 6000 addetti.

La struttura del comparto è caratterizzata da un numero rilevante di aziende di piccole dimensioni, tuttavia oltre l'80% degli occupati è assorbito in aziende con più di 50 dipendenti³⁸. È strettamente collegato all'andamento ciclico delle costruzioni: parallelamente alla favorevole evoluzione dell'edilizia si è verificata, nella seconda metà degli anni novanta, una crescita del fatturato complessivo, attestatosi, nel 2001, oltre i due miliardi di Euro. Nel 2005 la produzione nazionale di ceramiche sanitarie mostra un discreto incremento (+4,7% in valore, +1,4% in volume)³⁹. Anche il mercato interno dimostra una buona dinamica grazie alla tenuta della domanda legata agli investimenti immobiliari (+6,1% in valore, +5,5% in quantità).

Nell'ambito del commercio mondiale di ceramiche sanitarie i primi quattro paesi esportatori coprono il 38% del mercato nel 2004: la Cina occupa la prima posizione con una quota del 12,5%, seguita dal Messico con il 10,6%, dalla Germania con l'8,1% e dall'Italia con il 7%⁴⁰, che, nel complesso, ha tenuto bene nel contesto competitivo, in quanto nel 2000 deteneva una quota pari al 5,5%, mentre la Cina era classificata all'ottavo posto con una quota del 3,1%.

Le azioni di riorganizzazione interna a livello di strutture produttive e di logistica, insieme agli investimenti effettuati negli ultimi anni per migliora-

³⁸ Nel settore operano importanti realtà produttive. In particolare l'Ideal Standard, che occupa nell'insieme circa 2.230 addetti, è la maggiore impresa italiana; la sua posizione di *leader* si è ulteriormente rafforzata in seguito all'acquisizione di Dolomite e di Senesi, avvenuta nel 1999. La Pozzi-Ginori occupa 425 addetti e svolge l'attività produttiva in uno stabilimento a Gaeta (LT). La Cesame, che con 364 addetti è la maggiore realtà produttiva del Sud nel settore, opera con due stabilimenti a Catania. Il distretto di Civita Castellana, dove operano 33 aziende di piccole e medie dimensioni, è la più importante realtà produttiva del Centro Italia, dove sono, inoltre, localizzati gli stabilimenti di Hatria a San Atto (TE) e Gravina a Sant'Eusanio del Sangro (CH).

³⁹ Fonte: Databank Competitors, management highlights, maggio 2006.

⁴⁰ Fonte: Databank Competitors, management highlights, maggio 2006.

re la produttività e la flessibilità, hanno consentito di contenere, almeno in parte, l'incremento dei costi, attribuibile soprattutto all'aumento delle quotazioni dei prodotti energetici, riuscendo a difendere i livelli di redditività. Oltre al fattore prezzo, altre caratteristiche che condizionano la competitività del settore sono legate alla qualità estetico-funzionale dei prodotti e ad una serie di aspetti quali i tempi di consegna, l'assistenza tecnica, la formazione del personale di vendita e la progettazione degli spazi espositivi.

L'offerta di soluzioni complete di arredo-bagno coinvolge un numero crescente di imprese e appare decisiva nei confronti di una domanda sempre più qualificata ed esigente. La presentazione di sanitari corredati da mobili ed accessori coordinati, sviluppatasi inizialmente a sostegno dell'immagine aziendale e dei prodotti, si è gradualmente trasformata in uno specifico *business*. L'evoluzione delle esportazioni di prodotti sanitari appare comunque positiva anche se, a partire dal 2001, è caratterizzata da una relativa stabilizzazione.

Il comparto delle piastrelle di ceramica si caratterizza per aver affiancato all'attività di esportazione del prodotto finito, del quale detiene tuttora la leadership mondiale in volume ed in valore, anche una rilevante presenza produttiva internazionale. Il fenomeno, avviato agli inizi degli anni Ottanta da parte di un unico importante gruppo aziendale, ha oggi assunto caratteristiche strutturali e dimensioni di assoluto rilievo, tanto che una esatta conoscenza dell'industria italiana delle piastrelle di ceramica non appare più possibile senza considerare anche la sua ampia articolazione internazionale.

Le aziende industriali produttrici di piastrelle di ceramica, attive in Italia alla fine del 2005, sono 225, tre in meno rispetto all'anno precedente, di cui 75 sono localizzate nella provincia di Modena, 38 in quella di Reggio Emilia, 15 nelle rimanenti province dell'Emilia Romagna. Le restanti 97 nelle altre regioni italiane⁴¹. Al 31 dicembre 2005 gli occupati diretti dell'industria italiana delle piastrelle risultavano 29.084, in calo di 733 unità rispetto all'anno 2004 (-2,64). Si tratta del quinto anno consecutivo di flessione dell'occupazione, in valore assoluto e percentuale il più elevato nel corso degli ultimi tre lustri. Composita la situazione delle contrazioni occupazionali, che registrano nella provincia di Modena un saldo negativo di 456 unità, una stasi nella provincia di Reggio Emilia, e un decremento di 125 dipendenti nelle restanti province dell'Emilia Romagna e di 147 addetti nelle restanti regioni d'Italia⁴².

Nel 1995 il numero complessivo delle aziende italiane produttrici di piastrelle di ceramica era pari a 340, con una occupazione pari a 32.386

⁴¹ Fonte: Assopiastrelle, 26° indagine statistica nazionale: industria italiana delle piastrelle di ceramica - anno 2005.

⁴² Fonte: Assopiastrelle, 26° indagine statistica nazionale: industria italiana delle piastrelle di ceramica - anno 2005.

addetti⁴³. In questi dieci anni le aziende hanno aumentato la propria dimensione media⁴⁴ attraverso un fenomeno di concentrazione aziendale e di razionalizzazione della struttura produttiva.

La produzione italiana nel 2005 si è attestata a 570,0 milioni di metri quadrati, in calo di 19,2 milioni (-3,26% rispetto al 2004). Questo calo di produzione, il quarto consecutivo che porta i volumi ai livelli del 1997, è spiegabile con la diminuzione delle vendite sui mercati esteri, resa più marcata dall'attività di internazionalizzazione produttiva che ora, almeno in parte, fornisce un'alternativa a quanto prima era affidato all'esportazione dell'Italia.

3. Il distretto di Civita Castellana a confronto con il mercato

Il distretto di Civita Castellana⁴⁵ ha assunto forma industriale negli anni Cinquanta e si è consolidato nell'attuale struttura nel corso degli anni Sessanta. È una delle maggiori realtà italiane nel settore della ceramica e la principale industria viterbese. Insiste su un contesto produttivo prevalentemente rurale con una modesta vocazione industriale: a Viterbo nel 2003 risultavano attive 8,6 imprese manifatturiere ogni 1.000 abitanti, a fronte delle 11,3 della media nazionale.

Il distretto industriale è costituito da 116 unità locali⁴⁶ concentrate nella fabbricazione di prodotti in ceramica per usi domestici e ornamentali e nella fabbricazione di articoli sanitari in ceramica. In realtà le imprese effettivamente operanti all'interno del comprensorio sono 34⁴⁷, se non si considerano realtà artigianali, marginali o improduttive. Si estende su un territorio di circa 250 mq, con una popolazione residente pari ad oltre 33 mila abitanti e occupa circa 3.600 addetti⁴⁸. Oltre il 30% delle unità locali manifatturiere dell'area è specializzato nel settore della ceramica, con un'incidenza in termini di occupati del 73,4%. Si tratta del livello più elevato di specializzazione nel settore della ceramica in Italia, seguito da Trichina nel bellunese (69,8% con 810 addetti), da Nove in provincia di Vicenza (68,7% e 818 addetti) e da Deruta in provincia di Perugia (65,8% e 839 addetti).

Le esportazioni del distretto ammontano complessivamente a circa 120 milioni di euro nel 2003 e incidono per il 49% sul complesso del-

⁴³ Fonte: Assopiastrelle, 26° indagine statistica nazionale: industria italiana delle piastrelle di ceramica - anno 2005.

⁴⁴ Nel 1995 95 dipendenti per aziende, nel 2005 129 dipendenti per azienda.

⁴⁵ Riconosciuto dal DGR 135/2002.

⁴⁶ Istat, Censimento 2001.

⁴⁷ Fonte: Databank Competitors, management highlights, maggio 2006.

⁴⁸ Istat, Censimento 2001.

l'export manifatturiero della provincia. Sono in larga parte (72%) destinate al mercato europeo e in particolare ai paesi dell'UE-15 (62,6%). In America settentrionale è destinato il 12,3% delle esportazioni, mentre una quota abbastanza rilevante (5,2%) è coperta dal Medio Oriente. L'export del distretto incide per oltre il 15% sul totale delle esportazioni nazionali nel settore della ceramica.

Civita Castellana è la principale area produttiva distrettuale del settore in Italia: le altre realtà sono prevalentemente costituite da insediamenti numericamente meno rilevanti e geograficamente non concentrati. Le relazioni tra le diverse componenti del distretto (imprese, enti locali, associazioni) sono abbastanza numerose e significative, sebbene i rapporti con il sistema della ricerca e della formazione (scuole e università)⁴⁹ siano sporadici e quasi inesistenti.

Il comparto delle stoviglierie attraversa un periodo di forte crisi che ne mette a rischio la stessa esistenza, dovuto essenzialmente all'affermazione di nuovi *competitors* internazionali (Polonia, Romania, Croazia, Tunisia, Messico, Brasile, Bangladesh, oltre naturalmente a Cina, Thailandia e Indonesia) che usufruiscono di strutture di costi molto diverse da quelle delle imprese del Distretto, a differenza di quanto accade per le ceramiche sanitarie che, a dispetto di un contesto competitivo che si va facendo sempre più concorrenziale, detengono una posizione sul mercato sostanzialmente stabile.

La produzione di stoviglierie ha una dimensione più artigianale, a fronte di un processo industriale della ceramica sanitaria. Questa suddivisione si riflette sulla dimensione media: 30,1 addetti per unità nelle ceramiche per uso domestico e ornamentale e 37,2 addetti per la ceramiche sanitarie. Rispetto alla media nazionale (43,6 addetti), le imprese sanitarie di Civita Castellana si caratterizzano per dimensioni medie più contenute⁵⁰.

La ceramica sanitaria di Civita Castellana, caratterizzata da standard qualitativi medio-elevati, occupa una nicchia di mercato non presidiata dalle multinazionali: il mercato di destinazione del prodotto civitonico è costituito prevalentemente dal segmento *unbranded*, con un'elasticità della domanda legata ai tradizionali fattori competitivi (prezzo, in particolare) e meno sensibile alle strategie di valorizzazione dell'immagine e di promozione del marchio tipiche delle imprese di grandi dimensioni. Il posizionamento in questo segmento, tuttavia, espone maggiormente le imprese distrettuali alle pressioni della concorrenza internazionale, soprattutto dei paesi emergenti.

La dinamica favorevole del comparto è stata favorita negli ultimi anni anche dall'andamento espansivo delle costruzioni, il cui ciclo è forte-

⁴⁹ Ipi - Istituto per la Promozione Industriale, 2002.

⁵⁰ Istat, Censimento 2001.

mente correlato con quello dei sanitari. Anche per le ceramiche sanitarie, tuttavia, i rischi legati ad una più intensa competizione internazionale si sovrappongono al previsto rallentamento della congiuntura nelle costruzioni e inducono a valutare con qualche preoccupazione la dinamica attesa nei prossimi anni.

Per comprendere appieno il posizionamento, le prospettive e i fattori di competizione del distretto di Civita Castellana è utile analizzare quanto accade in realtà produttive simili (come il distretto delle piastrelle di Sassuolo) e approfondire i comportamenti di mercato e le strategie attuate dai principali *competitors*, con particolare riferimento ad innovazione e qualità.

Un contesto produttivo comparabile, con riguardo alla organizzazione produttiva ed alle dinamiche di sviluppo e competizione in atto (aggressione da parte di concorrenti dei Paesi con una bassa incidenza del costo della manodopera, tra cui soprattutto la Cina), è rappresentato dal distretto delle piastrelle di Sassuolo, sebbene i prodotti e i processi di produzione siano sostanzialmente piuttosto diversi. Differenze tra i due distretti emergono anche considerando il contesto locale circostante, la numerosità delle imprese e il totale degli addetti, pari a circa 29.000 contro i 3.600 del distretto civitonico⁵¹.

Le predette diversità e la disomogeneità dei dati disponibili relativi ai due distretti rendono difficili comparazioni assolute di tipo economico e quantitativo. Tuttavia alcune situazioni sono comuni alle due realtà produttive: diminuzione di aziende (particolarmente marcata nel comparto delle stoviglie), calo di produzione, riduzione complessiva del numero degli addetti, diminuzione percentuale dell'export come conseguenza dell'ingresso sul mercato di nuovi *competitors* (soprattutto Cina ma anche Brasile per le piastrelle) sono tutti elementi presenti in entrambe le realtà distrettuali, a fronte comunque di una sostanziale tenuta e stabilità nel contesto competitivo.

Senza dimenticare che, come tutto il sistema produttivo, essi condividono la crisi di competitività del paese, in cui la presenza di un costo del lavoro tra i più alti al mondo, di ritardi e problemi nella realizzazione delle infrastrutture, e di elevati costi dell'energia determinano una forte rigidità della struttura dei costi di produzione.

A differenza però di quanto avvenuto negli anni ottanta e novanta per le aziende del distretto civitonico, le imprese distrettuali di Sassuolo hanno da tempo dedicato continua attenzione alle innovazioni di processo, condizione quest'ultima favorita da una crescita costante sino alla metà degli anni novanta, al marketing, per completare e differenziare l'offerta, sviluppando così un forte e diretto contatto con il mercato finale al fine di recepirne interessi e aspettative, e all'internazionalizzazione. Il *focus* sull'in-

⁵¹ Istat, Censimento 2001.

novazione sembra dipendere da scelte strategiche e organizzative piuttosto che da caratteristiche intrinseche alla struttura produttiva del distretto e alla dimensione delle imprese. Nel distretto delle piastrelle ha pagato la sinergia attuata tra imprese ceramiche, sistema della ricerca e aziende fornitrici di macchine e attrezzature, e, più in generale, di servizi all'impresa, con un forte supporto degli enti locali. Tutto ciò è sinora mancato, o comunque è avvenuto in modo episodico e non strutturato, nel distretto civitonico.

Un altro tipo di confronto interessante per valutare l'efficacia di innovazione e qualità come linee guida per le strategie delle imprese distrettuali è quello tra le aziende del distretto di Civita Castellana e i loro principali *competitors*.

Sotto questo profilo bisogna distinguere il comparto delle ceramiche sanitarie da quello delle stoviglierie, nel quale le prospettive di mercato si sono praticamente azzerate. La domanda nelle stoviglierie si distingue in tre segmenti: l'alta ristorazione e l'*hôtellerie*, cui è destinata la produzione di alta qualità, le liste nozze, che presentano un'elevata componente stagionale con punte massime nei mesi estivi ed autunnali, e che assorbono una quota considerevole della produzione di maggiore pregio e le stoviglierie destinate all'uso domestico e le ceramiche da forno o da fuoco. Quest'ultimo segmento è quello maggiormente esposto alla concorrenza, caratterizzato da una qualità medio-bassa e da una competizione basata prevalentemente sui fattori di costo. Le stoviglierie del distretto di Civita Castellana sono state posizionate negli ultimi anni soprattutto in questa fascia di mercato, dovendosi così confrontare con i prodotti provenienti dai paesi asiatici (Cina, Vietnam, Indonesia e Thailandia in particolare) e rispetto a questi sono inevitabilmente state destinate a perdere quote di mercato a causa dei più elevati costi di produzione.

In questo comparto, l'incapacità di posizionare adeguatamente il prodotto sul mercato adottando strategie orientate alla qualità e di attuare politiche di innovazione continua di prodotto e di processo ha portato di fatto alla crisi industriale del settore, che attualmente può sopravvivere solo grazie ad interventi straordinari e necessita di un urgente percorso di riconversione.

Nel comparto delle ceramiche sanitarie, al contrario, si è assistito ad un sostanziale consolidamento del mercato, sebbene si inizino a percepire segnali dell'accresciuta aggressività concorrenziale esercitata dai paesi emergenti, ed in particolare dalla Cina. In questo comparto la segmentazione del mercato è legata alla composizione stessa dell'offerta, con pochi grandi gruppi, generalmente multinazionali, che si spartiscono una ampia parte della domanda, controllando il cosiddetto mercato *branded*, con una strategia di mercato basata sulla valorizzazione del proprio marchio per la soddisfazione del cliente e sulla qualità come competenza distintiva.

Parallelamente a questo segmento ne è presente un altro - cosiddetto *unbranded* - a cui fanno riferimento buona parte delle imprese del distretto

industriale di Civita Castellana, riconducibile ad aziende che non possono contare su un'immediata riconoscibilità del marchio. Ne fanno parte imprese di dimensioni più contenute che fanno della flessibilità produttiva un fattore competitivo.

La tendenza, in entrambi i segmenti di mercato, è verso una nuova concezione del prodotto inteso non più come sanitario in senso stretto ma piuttosto come componente del sistema arredo-bagno.

Nel corso dell'ultimo decennio le imprese civitoniche hanno investito una larga parte dei propri utili per adeguarsi alle dinamiche del mercato, potendo contare anche su un ciclo favorevole delle costruzioni che ne ha sostenuto la crescita. La struttura distrettuale e la relativa integrazione verticale hanno contribuito al raggiungimento di standard qualitativi elevati pur nel contenimento dei costi di produzione. Tuttavia, la ridotta dimensione delle imprese, che ha finora costituito un fattore di successo del distretto, si sta traducendo in una criticità: la flessibilità produttiva non costituisce più un fattore competitivo di importanza rilevante, in quanto i grandi gruppi industriali riescono nel contempo a produrre beni di qualità aumentando la produttività, con prodotti sostanzialmente standardizzati.

Pertanto, la fase espansiva della ceramica sanitaria civitonica, anche alla luce della prevista flessione dell'edilizia, potrebbe subire un rallentamento: le imprese del distretto, escluse dal mercato *branded*, operano in regime di concorrenza con quelle dei paesi emergenti scontando le condizioni sfavorevoli in termini di costi della manodopera, delle materie prime e dell'energia. La sfida dunque è transitare nel segmento *branded*, facendo leva su una piena applicazione e condivisione dei principi e della strategia della qualità. Ad oggi⁵² nel comparto dei sanitari il 39% delle aziende del distretto è già posizionato nella fascia alta, il 51% nella fascia media e solo il 10% nella fascia economica di mercato. Non avviene così nel comparto delle stoviglie in quanto il 74% della produzione è inserito nella classe economica, il 24% nella classe media e solo il 2% nella fascia alta di mercato, spiegando così anche le ragioni di crisi del comparto, giustificando la solidità del comparto dei sanitari e fornendo al contempo una precisa indicazione operativa per il futuro del settore.

Nel comparto dei sanitari la competizione in realtà si gioca sostanzialmente con un unico grande concorrente, che detiene sul mercato italiano circa il 46% di quota in valore e il 39% in quantità⁵³, in grado di condizionare fortemente il mercato con le proprie strategie, e caratterizzato da una politica di alta diversificazione extrasettoriale ed ampiezza della gamma con particolare attenzione all'innovazione di prodotto e di processo.

⁵² Dati Confindustria 2005.

⁵³ Fonte: Databank Competitors, management highlights, maggio 2006.

La quota di mercato in valore detenuta dall'insieme delle imprese del distretto civitonico si attesta intorno al 33%, ed è cresciuta dal 2004 al 2005. La quota in valore sul totale dell'export italiano di ceramiche sanitarie è pari a circa il 42%. Le imprese civitoniche competono puntando soprattutto sulla flessibilità e sulla tradizione, con performance economiche che le collocano in posizioni superiori alle medie italiane del settore. La situazione reddituale si presenta sostanzialmente positiva, in quanto la maggior parte delle aziende ha chiuso il 2004 con risultati economici positivi, in crescita rispetto al 2002 e al 2003 confermando valori di ROI superiori al settore delle ceramiche sanitarie in Italia (9,5% contro 7,5%) ottenuti nel periodo 1999-2002. Nel complesso dunque la situazione economica e commerciale del comparto sanitario del distretto è piuttosto solida, ma sono le stesse imprese a considerare il settore ceramico in declino, probabilmente in ragione dell'evoluzione del contesto economico.

I problemi di competizione si pongono dunque soprattutto in una logica prospettica, in quanto, allo stato attuale, le imprese sostanzialmente producono performance positive; bisogna però tenere presente che il segmento di mercato che presenta le prospettive migliori è quello dei prodotti *branded*, caratterizzati da un marchio, intrinsecamente indicatore di qualità. Peraltro, in proiezione futura, la qualità emerge come fattore di competizione non solo nella fascia di mercato di maggior pregio, sebbene in questo trovi una adeguata valorizzazione, ma anche nel segmento corrispondente alla fascia media.

Soprattutto sui mercati internazionali, dove la competizione sul prezzo è sempre più spietata per la penetrazione dei prodotti provenienti dai paesi a basso costo del lavoro, che stanno acquisendo spazi crescenti soprattutto sui canali esteri della grande distribuzione, le aziende più orientate all'export, come quelle del distretto civitonico, dovranno sostenere l'offerta e differenziare i prodotti di base da quelli con maggior contenuto qualitativo o orientarsi addirittura esclusivamente alla produzione di questi ultimi. In buona sostanza è necessario rafforzare le caratteristiche vincenti dei prodotti, investendo sugli attributi che i *competitors* dei paesi emergenti come la Cina non sono in grado di sviluppare in modo adeguato, ovvero le componenti di tecnologia e innovazione coniugate ad una grande attenzione all'aspetto estetico e al design.

Da questo sintetico confronto del contesto concorrenziale si evince come la qualità rappresenti, se implementata in modo determinato e professionale, con riferimento sia agli aspetti interni di controllo di processo (e conseguente riduzione dei costi) sia alla garanzia per il consumatore rispetto agli standard produttivi, una strategia seria e potenzialmente vincente, soprattutto se affiancata ad una ricerca costante del miglioramento continuo del design, dell'estetica e della soddisfazione del cliente, cercando di coglierne sempre meglio desideri e aspettative.

Da questo punto di vista l'innovazione tecnologica ha un ruolo fondamentale perché deve consentire la realizzazione di innovazioni di prodotto in grado di soddisfare in tempi rapidi le attese, esplicite e implicite, del cliente e di innovazioni di processo che possano razionalizzare la struttura dei costi consentendo di ottenere gli stessi prodotti con un margine di contribuzione superiore.

Qualità e innovazione, anche a confronto con realtà distrettuali simili e con i leader del settore, sembrano poter condurre ad una reale differenziazione di mercato e ad un salto competitivo in termini di valorizzazione del prodotto. Si tratta solo di vedere con quali interventi concreti nella realtà distrettuale civitonica.

4. La qualità nel distretto civitonico: situazione e prospettive

Le aziende del distretto ceramico sembrano avere radicato una sufficiente convinzione circa l'imprescindibilità dell'adozione di strategie orientate alla qualità⁵⁴: il miglioramento della qualità dei prodotti è ritenuta la strategia più importante per superare i fattori di criticità, addirittura più della diversificazione della gamma produttiva e della ricerca di nuovi mercati.

Sotto questo profilo la diffusa e frequente adozione di sistemi di certificazione della qualità basati sulla norma ISO 9001:2000 può fornire un ausilio assolutamente fondamentale sia per favorire l'implementazione di sistemi qualità e di meccanismi di controllo interno più accurati e professionali, sia per fornire al mercato, attraverso la certificazione, l'immagine di azienda seria e affidabile.

La certificazione della qualità può dunque rappresentare il primo passo per introdurre una strategia aziendale orientata alla qualità⁵⁵ e può portare una serie di benefici, ampiamente descritti e commentati nella principale letteratura sull'argomento⁵⁶.

In primo luogo il miglioramento della qualità dei prodotti è un evidente vantaggio che deriva dalla certificazione del sistema qualità come diretta conseguenza dei miglioramenti intervenuti nei processi necessari per produrli. L'attenzione posta sulla qualità in tutte le fasi del processo riduce e limita i margini di errore. La nuova edizione della norma ISO 9001:2000, con il suo rinnovato e rafforzato orientamento gestionale, consente un cambiamento e una ridefinizione dei ruoli e delle responsa-

⁵⁴ Fonte: Ipi-Istituto per la promozione industriale, 2002.

⁵⁵ Hill, I., Hazlett S.A. e Meegan S., 2001; Sun, H., 2000, *op. cit.*; Wiele A. e Williams A.R.T, 2000.

⁵⁶ Withers, B. e Ebrahimpour, M., 2000; Curkovic S. e Pagell M., 1999; Terziovski M., Samson D., Dow D., 1997; Casadesús M. e Heras I., 2001; Quazi H.A. e Padibjo S.R., 1998; Singels J., Ruel G. e van de Water H., 2001; Yahya S., Goh W.K., 2001.

bilità nell'ambito del processo di produzione, generando quindi un miglioramento organizzativo frutto non solo dell'approccio documentale, ma anche della riduzione delle inefficienze e delle conflittualità. L'ISO 9000 consente anche di migliorare l'immagine aziendale, conseguenza del miglioramento del processo produttivo, della maggiore qualità e affidabilità dei prodotti e dell'impatto del marchio sul mercato. È necessario però che l'immagine di qualità che l'impresa proietta sul mercato rappresenti il simbolo di un effettivo processo di miglioramento avviato e proseguito nel tempo. In un tale contesto risulta rafforzato anche il potere contrattuale dell'azienda, che deriva dalla possibilità di presentarsi sul mercato con un marchio riconosciuto e internazionalmente accettato che valorizzi l'azienda ed i suoi prodotti. Sempre più spesso infatti le aziende richiedono ai propri fornitori la certificazione ISO 9000 come prerequisito di accettazione.

L'approccio alla qualità sotto forma di certificazione è presente e diffuso anche all'interno delle imprese del distretto civitonico, con 33 certificati rilasciati per 26 aziende⁵⁷ (tabella 3). Il settore di accreditamento di riferimento EA è per la maggioranza delle imprese il numero 15, "prodotti della lavorazione di materiali non metallici", mentre la norma di riferimento per la certificazione è rappresentata dalla ISO 9001:2000.

Lo scopo della certificazione, riferito al settore EA 15, risulta pressoché simile per tutte le imprese, e in particolare riguarda la progettazione e produzione (o fabbricazione) di articoli igienico sanitari, prodotti in vitreous china e fire-clay e la commercializzazione di accessori per bagno.

Il comparto industriale legato alla produzione di stoviglie presenta un'unica certificazione di qualità, evidenziando l'attuale e difficile situa-

Tabella 3 - Numero di aziende ceramiche certificate ISO 9001:2000 nel distretto ceramico di Civita Castellana

Settore di appartenenza	Numero di imprese certificate ISO 9001:2000
Sanitari	16
Stoviglie	1
Altro	9
Totale	26

Fonte: elaborazione su dati Sincert

⁵⁷ Dati Sincert 2006. Il numero ridotto di imprese rispetto a quello dei certificati è dovuto alla certificazione di diversi stabilimenti produttivi per la stessa azienda.

zione economica che il comparto sta attraversando rispetto a quello dei sanitari.

L'attenzione delle aziende verso la qualità si deve però tradurre in azioni concrete in grado di individuare i parametri di valutazione della qualità del prodotto, significativi per il contesto della ceramica, che consentano di valorizzare le produzioni e garantire il cliente, riempiendo di contenuti il modello della certificazione.

Un primo elemento su cui investire per una valorizzazione qualitativa del prodotto è il design, che rappresenta un fattore spesso decisivo nelle valutazioni del cliente, ed è in grado di differenziare in modo anche molto forte prodotti che per tecnologie e tipologie produttive non sono molto diversi, divenendo spesso la principale modalità di rappresentazione dell'azienda sui mercati. E questo è certamente un punto di forza per quelle produzioni che mirano a conquistare quote di mercato attraverso un percorso di differenziazione dalle produzioni standardizzate.

Un altro fattore di identificazione del prodotto in termini di qualità è rappresentato dalla riduzione della difettosità. Per un prodotto ceramico è difficile pensare a difetti esterni che lo rendano inservibile come avviene per altri oggetti, tipo il telefono o l'automobile. In ceramica un prodotto difettoso può non essere conforme a ciò che il cliente si aspetta, con imperfezioni o impurità. Eliminare o ridurre tali non conformità significa comprendere che nel segmento di fascia alta l'immagine di qualità si costruisce anche attraverso il rispetto di standard rigidi di controllo e la fornitura al cliente di un prodotto "perfetto" anche sotto il profilo dell'impatto visivo. È necessario considerare che nel settore ceramico in genere l'efficienza produttiva è piuttosto bassa, gli scarti e le difettosità del processo sono più alte rispetto alla media di altri settori, con margini di variabilità piuttosto elevati durante l'anno. Una possibile azione di miglioramento è ridurre il livello di casualità e di discrezionalità presenti nel settore senza nulla togliere alla insostituibile capacità manuale ed all'esperienza dell'operatore, ma fornendogli invece strumenti aggiuntivi di conoscenza e di professionalità, quali tecnologie e metodologie di controllo innovative. E ciò, peraltro, rappresenta una delle principali finalità dell'implementazione di un sistema qualità.

Per realizzare, aggiornare e mantenere un sistema qualità le aziende del distretto devono affrontare un profondo cambiamento culturale che consenta di comprendere l'importanza di prestare attenzione a ogni particolare e devono implementare un nuovo approccio orientato al cliente, al coinvolgimento del personale e al miglioramento continuo. Da questo punto di vista è fondamentale poter avviare processi di formazione e aggiornamento che possano non solo accrescere le competenze del personale sulle nuove tecnologie e sull'innovazione ma anche fornire un adeguato accrescimento culturale, con rapporti sindacali meno conflittuali e più collaborativi.

L'orientamento al cliente impone un radicale cambiamento della mentalità delle aziende e degli imprenditori del Distretto, in tutte le fasi in cui si viene a instaurare il rapporto, quali l'analisi dei bisogni, la comunicazione e la *customer satisfaction*.

L'analisi dei bisogni richiede il coinvolgimento di tutti coloro che influiscono sulla progettazione del prodotto e sui meccanismi di scelta del cliente, dal rivenditore, ai progettisti, ai professionisti dell'arredo e della casa ed un'analisi approfondita delle motivazioni per cui il cliente sceglie il prodotto e delle modalità con cui lo acquista. Uno studio efficace della *customer satisfaction* impone l'utilizzo di strumenti adeguati per tutta la filiera produttiva, dalla distribuzione, che acquista il prodotto e lo promuove adeguatamente solo se è convinta del valore commerciale dello stesso, al cliente finale. Una ricerca ampia e approfondita, che utilizzi appieno metodi e strumenti della qualità, come tecniche di analisi e controllo statistico, rappresenta un cambiamento del tradizionale approccio sinora seguito dalle imprese, verso un reale orientamento al cliente. Ad oggi non tutte le aziende del distretto ceramico dispongono di sistemi e programmi di qualità che consentano un monitoraggio continuo dei processi di produzione e di vendita.

Naturalmente un approccio complessivo verso la qualità nel distretto civitonico necessita anche di un sostegno da parte del sistema pubblico, che deve essere in grado per primo di riconoscere, tutelare e valorizzare la qualità, con un sistema di premialità e incentivazioni finalizzate a valorizzare i prodotti e le certificazioni. E ciò apre ad una serie di ulteriori riflessioni sulla necessità di individuare adeguate modalità di riconoscimento della qualità dei prodotti e dei processi, aggiuntive rispetto a quelle già esistenti e maggiormente significative per il distretto ceramico, ad esempio attraverso un marchio. Nel settore delle ceramiche sanitarie, a parte le certificazioni obbligatorie per legge, non esiste uno specifico marchio che tuteli e garantisca il cliente attraverso la definizione di regole di comportamento e la disponibilità di informazioni sulle caratteristiche dei prodotti.

La tendenza attuale, peraltro, è quella di sviluppare marchi che, attraverso una sigla o un simbolo, identifichino in modo chiaro il prodotto con riferimento non solo alle caratteristiche ma anche alla provenienza. Sotto questo profilo, un marchio in grado di differenziare le aziende del distretto sui mercati ed evidenziarne in modo univoco le caratteristiche in termini di qualità e originalità dei prodotti, senza sovrapporsi a marchi già esistenti, può contribuire a diffondere e promuovere una immagine forte del prodotto identificando l'intero comprensorio distrettuale come produttore di "qualità", senza sostituirsi ai marchi specifici delle singole aziende ma affiancandosi ad essi e "certificando" la provenienza e l'autenticità della produzione civitonica. Per raggiungere un simile obiettivo, però, sarebbe necessaria una maggiore comunanza di intenti tra le imprese civitoniche che allo stato attuale non sembra esistere.

In tutto questo un ruolo importante è rappresentato dalle tecnologie necessarie per garantire ed affinare i metodi di controllo e fornire al cliente prodotti sempre innovativi in grado di soddisfarlo.

5. L'innovazione nel distretto civitonico: situazione e prospettive

Sotto il profilo dell'innovazione tecnologica, le aziende del distretto di Civita Castellana operano in un settore maturo che utilizza processi con tecnologie non particolarmente avanzate, con una ampia dose di manualità, basati sull'uso di tecniche il cui apprendimento e perfezionamento è fondato sulla tradizione. Lo sviluppo tecnologico, come per altre realtà concorrenti, è stato meno spinto che in altri settori industriali anche perché non sollecitato dal mercato.

Gli aspetti dei processi produttivi e dei prodotti su cui intervenire in termini di innovazione tecnologica sono però assai numerosi. Con riferimento al processo produttivo, l'innovazione tecnologica può giocare un ruolo importante.

Sulla base di un percorso logico che segue il ciclo produttivo⁵⁸, in primo luogo l'approvvigionamento delle materie prime rappresenta uno dei fattori strategici per la realizzazione del prodotto in un'ottica di qualità. Ad oggi nel settore ceramico, soprattutto in quello dei sanitari, tenere sotto controllo la composizione dei prodotti, in funzione soprattutto della varietà della gamma produttiva, è una delle attività in grado di fornire maggior valore aggiunto. Il settore ceramico è caratterizzato da una forte variabilità della composizione chimico-fisica delle materie prime. Ciò genera conseguenze facilmente immaginabili sulla variabilità degli impasti e sui risultati del processo, soprattutto in mancanza di parametri certi e oggettivi che consentano di monitorare continuamente la qualità e la quantità impiegata delle materie prime. È fondamentale pertanto applicare standard di produzione e parametri di processo che consentano di tenere sotto controllo la preparazione di impasti e smalti in funzione degli obiettivi di qualità e di conformità definiti in ragione delle strategie di mercato adot-

⁵⁸ Il ciclo di fabbricazione normalmente utilizzato nell'industria degli igienico-sanitari in vitreous china o in gres porcellanato, è il seguente: modellazione (progettazione) e produzione stampi; dosaggio materie prime e preparazione degli impasti; formatura per colaggio; essiccamento; collaudo; smaltatura; cottura, scelta. I sanitari sono realizzati esclusivamente per colaggio, sia a bassa pressione, ed allora si fa uso di stampi in gesso, sia in media ed alta pressione, e quindi sono impiegate forme in gesso speciale o in resina. Il colaggio rappresenta una delle fasi della produzione dove si registrano con maggiore frequenza difetti e non conformità.

Il processo produttivo della stoviglieria è composto dalle seguenti fasi fondamentali di lavorazione: preparazione impasto; foggatura; essiccamento a verde; rifinitura; essiccamento a bianco; cottura a biscotto; smaltatura; decorazione; cottura.

tate. Da una efficace scelta degli impasti e delle miscele dipendono costo, qualità e caratteristiche del prodotto. Introdurre tecnologie e metodi di lavoro in grado di dare sistematicità alle analisi può consentire di individuare e standardizzare le soluzioni ottimali del ciclo produttivo nel rispetto di predefiniti standard qualitativi elevati, senza peraltro dover cancellare il know-how legato alle tradizionali tecniche produttive utilizzate, in modo da costruire valore per le situazioni di eccellenza e tipicità.

Nella fase di modellazione delle ceramiche sanitarie, non sono ancora state utilizzate in pieno le potenzialità delle nuove tecnologie, come CAD e CAE, peraltro già ampiamente utilizzate in altri settori industriali. Il CAD consente la realizzazione in tempo reale della progettazione e la modellazione del prodotto, individuando tempi di produzione, punti di rottura e costi. L'azienda può così immediatamente trasformare le esigenze del mercato in progetti, e valutarne la fattibilità tecnico-economica, con una grande rapidità nella risposta produttiva.

Un tale sistema può essere di grande ausilio anche nella fase di collaudo in cui, una volta acquisiti i dati dal progetto, si può ottenere, utilizzando il software di sistema, un percorso controllato e ripetitivo che rende il processo stesso affidabile e controllato. I vantaggi dell'automazione in questa fase sono, da un punto di vista strettamente tecnico, la costanza dello spruzzo sulle superfici del prodotto, e, più in generale, una migliore qualità del prodotto.

Nella fase di colaggio, dove si fa uso di stampi in gesso, l'importanza della natura e delle proprietà tecnologiche del materiale che compone gli stampi è uno degli aspetti di prioritaria importanza perché essi influenzano il tempo di formazione dello spessore, la qualità dei pezzi colati e la facilità di lavorazione. Utilizzare materiali diversi dal gesso può rappresentare una significativa innovazione perché può consentire di migliorare le condizioni di lavoro e lo smaltimento delle materie attualmente utilizzate. In questa fase, strategica ai fini del risultato finale del processo produttivo, in quanto in essa spesso si verificano i principali problemi relativi a deformazioni e rotture dei pezzi, la ricerca di soluzioni tecnologicamente innovative può contribuire a risolvere i problemi di produzione, migliorare le condizioni di lavoro e verificare l'influenza delle condizioni ambientali (temperatura, umidità) sull'essiccamento dei pezzi prodotti.

Nella fase di cottura, anch'essa molto delicata in quanto da essa dipendono diverse caratteristiche tecniche del prodotto, con forte impatto esercitato sulle caratteristiche di qualità e con un rilevante costo per la quantità di energia utilizzata, una delle sfide è quella di riuscire a individuare un nuovo processo tecnologico nel quale la cottura dei materiali, ottenendo le stesse caratteristiche e il medesimo livello di qualità, avvenga ad una temperatura inferiore a quelle attuali, con un grande risparmio in termini di energia.

Le riflessioni esposte, di natura prettamente tecnica, sono importanti ed esemplificative per evidenziare concretamente le potenzialità delle ap-

plicazioni di nuove tecnologie ai fini della competitività dei prodotti del distretto. Tali prospettive innovative sono state sinora solo marginalmente toccate dalle imprese distrettuali per una serie di ragioni che vanno dall'andamento positivo del mercato che non ha stimolato le innovazioni, alla priorità assegnata ad interventi sul design e sulle tecniche di vendita, alla carenza o alla scarsa disponibilità di competenze e di risorse finanziarie, per comprendere infine anche motivazioni di carattere culturale legate all'incapacità di adottare politiche e strategie di medio-lungo termine che tenessero maggiormente conto dell'evoluzione e delle prospettive dei mercati di sbocco nazionali e internazionali.

Con riferimento all'innovazione tecnologica, l'attenzione delle imprese distrettuali civitoniche, benché vi sia interesse verso attività di ricerca e innovazione⁵⁹, è stata sinora focalizzata su investimenti per acquisto di impianti e macchinari, che non necessariamente sono un indicatore di innovazione tecnologica e sul lancio di nuovi prodotti non sempre però frutto di una reale innovazione. Il lancio di nuovi prodotti coinvolge gran parte delle aziende del distretto (91% nel comparto ceramico e 75% nel comparto delle stoviglie), ma si tratta in molti casi di un tipico esempio di innovazione senza ricerca, con prodotti che aggiornano versioni precedenti per caratteristiche o nel design. Lo sviluppo di progetti di ricerca interna è ancora piuttosto limitato e dimostra la scarsa capacità progettuale tecnologica delle imprese. L'assenza di una politica di ricerca e sviluppo ben definita e pianificata è confermata dall'assenza di accordi con università e enti di ricerca. Ciò conferma le considerazioni svolte nella prima parte del presente lavoro. Nel comparto delle stoviglie, in particolare, l'arretratezza è altresì confermata dalla totale assenza di brevetti registrati.

La ricerca e l'innovazione tecnologica nel distretto possono essere incentivate attivando tutti gli strumenti nazionali e comunitari disponibili in base a obiettivi definiti di comune accordo tra le imprese per non disperdere in troppi inutili rivoli di spesa le risorse ma concentrandole su alcune priorità strategiche, favorendo la costituzione sul territorio di laboratori di ricerca e stimolando accordi con università e enti di ricerca, in modo da creare una rete e una struttura che integri e rafforzi specifiche competenze e consenta di trasferire la ricerca di base dagli enti deputati a farla, come l'università, alle imprese. Sotto questo profilo è importante non solo fornire uno stimolo finanziario alle imprese ma anche attivare nuovi strumenti come gli spin-off universitari e della ricerca.

La componente artigianale della produzione, legata al know-how dell'operatore e alla tradizione, è molto importante e non può ovviamente essere cancellata, va anzi salvaguardata perché rappresenta il valore aggiunto dell'azienda, ma va riprogettata e contestualizzata all'interno di un proces-

⁵⁹ Indagine Confindustria, dati 2005.

so industriale che risponda a moderne logiche di controllo della produzione e della qualità.

Il prodotto dell'immediato futuro, frutto dell'innovazione, potrà avere le stesse caratteristiche di pregio e qualità tipiche di lavorazioni semi-artigianali, ma riducendo il margine di discrezionalità e di difettosità che un processo ancora in larga parte manuale e realizzato con processi non particolarmente evoluti può generare.

6. Conclusioni e riflessioni

Gli aspetti discussi nell'ambito del caso del distretto di Civita Castellana sembrano confermare le valutazioni esposte nella prima parte del lavoro sul significato strategico attribuibile ai temi della qualità e dell'innovazione. Le peculiarità di mercato e di prodotto del distretto civitonico dimostrano come il "made in Italy" rappresenti ancora oggi un fattore di competizione che deve però essere adeguatamente supportato da un forte orientamento alla qualità, in cui il sistema di produzione sia in grado di garantire affidabilità, costanza delle caratteristiche di prodotto e soddisfazione del cliente. Ciò comporta, come in parte già avviene oggi e come in misura maggiore dovrebbe avvenire in futuro, un orientamento verso i mercati che sappiano apprezzare e valorizzare la qualità.

Il distretto civitonico è stato per diverso tempo caratterizzato dall'innovazione "senza ricerca", frutto essenzialmente della capacità imprenditoriale tipica delle PMI, ma questo approccio ha già in parte evidenziato i suoi limiti nel comparto delle stoviglierie, che si è trovato privo di risposte efficaci in termini di prodotti nuovi e competitivi nel momento in cui ha dovuto affrontare una sfida concorrenziale molto agguerrita, e una situazione simile potrebbe presto determinarsi anche nel comparto dei sanitari se le aziende non affronteranno per tempo la sfida dell'innovazione tecnologica, superando i vincoli comuni alla maggior parte dei distretti qui messi in evidenza. Anche le difficoltà finanziarie esistenti vanno superate con azioni di supporto e incentivazione finalizzate.

Altri aspetti del contesto distrettuale vanno adeguatamente rafforzati. Il collegamento tra le imprese deve essere più continuo ed efficace per affrontare in modo congiunto e condiviso la sfida globale della competizione. La differenziazione di prodotto va adeguatamente incrementata per non disperdere risorse in battaglie di mercato con altre imprese del distretto ma, mantenendo ed anzi rafforzando la propria identità di mercato, creando un fronte comune per competere a livello globale, aprendo nuove opportunità di crescita e facendo diventare la flessibilità quali-quantitativa delle imprese civitoniche un effettivo punto di forza, capace di creare quella rapidità di risposta al mercato in termini di prodotti in grado di produrre sviluppo e occupazione.

Sotto questo profilo è determinante un cambiamento della mentalità classica delle imprese distrettuali con un accrescimento della capacità di dialogo e coordinamento. È altresì necessario un intervento strategico nel campo della formazione e della riqualificazione professionale, per favorire l'applicazione delle nuove tecnologie ed introdurre e diffondere nuovi principi culturali e manageriali.

In sostanza sarà fondamentale per il futuro del distretto proporre una immagine di qualità chiara, condivisa e di spessore. Il distretto di Civita Castellana rappresenta a nostro avviso un esempio che conferma sostanzialmente le considerazioni sull'analisi delle difficoltà che affrontano i distretti oggi sul piano della competizione internazionale e sulla necessità di investire in modo determinato su qualità e innovazione come decisivi fattori strategici per la rivitalizzazione delle politiche distrettuali.

Se è vero che non tutti i problemi si possono risolvere solo con il ricorso a qualità e innovazione, perchè la sfida della competizione si gioca su più livelli e su diversi fronti, il rafforzamento della capacità innovativa e l'orientamento all'eccellenza stanno divenendo non più solo fattori per competere ma pre-requisiti per assicurare la sola presenza sui mercati.

Riferimenti bibliografici

- Albino V., Carbonara N., Giannocaro I., 2006, "Innovation in Industrial Districts: An Agent-based Simulation Model", *International Journal Production Economics*, vol. 104 (1): 30-45.
- Amendola M., Antonelli C., Triglia C., (a cura di), 2005, *Per lo sviluppo. Processi innovativi e contesti territoriali*, Bologna, Il Mulino.
- Andreini P., 2004, *Qualità, Certificazione, Competitività*, Milano, Hoepli.
- Balloni V., Iacobucci D., 2004, "Alcune considerazioni sul "ritardo" dell'industria italiana", *L'Industria*, 4: 633-675.
- Baptista, R., Swann G. M. P., 1998, "Do Firms in Clusters Innovate More?", *Research Policy*, vol. 27 (5): 525-540.
- Beattie K.R., Sohal A.S., 1999, "Implementation ISO 9000: A Study of its Benefits among Australian Organizations", *Total Quality Management*, vol. 10 (1): 95-106.
- Beaudry C., 2001, "Entry, Growth and Patenting in Industrial Clusters: A Study of the Aerospace Industry in the UK", *International Journal of the Economics of Business*, vol. 8 (3): 405-436.
- Becattini G., 1979, "Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sulla unità di indagine dell'economia industriale", *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 1.
- Becattini G., (a cura di), 1987, *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.
- Becattini G., 1991, "Il distretto industriale marshalliano come concetto socioeconomico", in Pyke F., Becattini G., Sengenberger W. (a cura di), "Di-

- stretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia”, *Quaderni di Studi e Informazioni*, 34.
- Becattini G., 1998, *Distretti industriali e made in Italy*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Becattini G., 2000, *Dal distretto industriale allo sviluppo locale*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Becattini G., 2006, “Così abbiamo capito i distretti”, *Il Sole 24 Ore*, 12 settembre.
- Becattini G., Menghinello S., 1998, “Contributo e ruolo del *made in Italy* “distrettuale” nelle esportazioni nazionali di manufatti”, *Sviluppo locale*, vol. 5 (9): 5-41.
- Becattini G., Rullani E., 1993, “Sistema locale e mercato globale”, *Economia e politica industriale*, 80: 25-48.
- Bocchino A., De Longis A.L., Mingione G., Nasti R., Perrotta M.R., Pugliese S., 2006, *Distretti industriali e competizione internazionale*, XIII Master MLD, Master in Local Development 2005/2006.
- Boitani A, Ciccio E., 1992, *Innovazione e competitività nell'industria italiana*, Bologna, Il Mulino.
- Boroni Grazioli M., Boroni Grazioli M., 2002, *Innovazione e distretti industriali, percorsi innovativi per l'impresa manifatturiera*, Milano, Guerini e Associati.
- Bortolotti F., 2005, *La regolazione locale dell'innovazione nei distretti industriali: il caso di Prato*, Firenze, Cespit.
- Bossi G., Bricco P., Scellato G., 2006, *I distretti del futuro, Una nuova generazione di sistemi produttivi per l'innovazione*, Milano, Il Sole 24 Ore.
- Bossi G., Scellato G., 2005, *Politiche distrettuali per l'innovazione delle regioni italiane*, Fondazione Cotec, Rapporto di ricerca, Roma.
- Canesi M., 1998, *Il postfordismo: dalle merci alle soluzioni. L'esempio paradigmatico della struttura produttiva lombarda*, Milano, Franco Angeli.
- Cantone C., 2005, *Distretti e sistemi locale, la crisi, le risorse, la prospettiva*, Atti convegno, Roma 13 ottobre.
- Captano G., Cortese P., Mastrofrancesco C., Screpis G., 2004, *I distretti rurali ed agroalimentari di qualità in Italia: in appendice una prima mappatura nazionale*, Roma, Unioncamere e Istituto Guglielmo Tagliacarne.
- Casadesùs M., Heras I., 2001, “La norma ISO 9000: beneficios de su introducción en las empresas españolas: un estudio empírico”, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 10 (1): 55-68.
- Centro Ceramica di Civita Castellana, 2005, *Il distretto industriale della ceramica*, Documento di analisi, maggio.
- Centro Studi Assopiastrelle, 2005, *Indagine statistica Nazionale, Industria Italiana delle piastrelle di ceramica*, Sassuolo (Mo), Assopiastrelle.
- Centro Studi & cultura impresa, 2006, *Il mercato italiano della tecnologia ausiliaria alla macchina utensile nel 2006*, UCIMU.
- Centro Studi & cultura impresa, 2006, *Il settore della Robotica in Italia nel 2005*, UCIMU.
- Centro Studi Confindustria, 2006, *Note economiche, Il punto sull'economia italiana del Centro Studi di Confindustria*, n. 1, settembre.

- Chiarvesio M., Di Maria E., Micelli S., 2004, "From Local Networks of SMEs to Virtual Districts? Evidence from Recent Trends in Italy", *Research Policy*, vol. 33: 1509-1528.
- Colletis G., Pecqueur B., 1995, "Dinamica territoriale y factores de la competencia espacial", in Garofoli G., Vazquez Barquero A., *Desarrollo Economico Local en Europa*, Madrid, Economistas Libros.
- Competitors Databank, Management Highlights, 2006, *Ceramiche sanitarie e vasche da bagno*, Milano, Databank.
- Confindustria Lazio, 2005, *Evoluzione della struttura industriale del Lazio 1995-2004*, Collana di studi, Regione Industria n. 39, dicembre.
- Corona S., Foresti G., Guelfa F., Trenti S., (a cura di), 2006) *Monitor dei distretti*, Banca Intesa, Servizio Studi e Ricerche, trimestrale - gennaio.
- Costabile M., 2001, *Il capitale relazionale*, Milano, McGraw-Hill.
- Crosby P., 1979, *Quality is Free: The Art of Making Quality Certain*, New York, McGraw-Hill.
- Curkovic S., Pagell M., 1999, "A Critical Examination of the Ability of ISO 9000 Certification to Lead to a Competitive Advantage", *Journal of Quality Management*, vol. 4 (1): 51-67.
- Davenport, T. H., 1994, *Innovazione dei processi, riprogettare il lavoro attraverso l'information technology*, Milano, Franco Angeli.
- Day M., Burnett J., Forrester P.L., Hassard J., 2000, "Britain's Last Industrial District? A Case Study of Ceramics Production", *International Journal Production Economics*, vol. 65: 5-15.
- de Blasio G., Di Addario S., 2005, "Salari, imprenditorialità e mobilità nei distretti industriali", in Signorini L.F., Omiccioli M. (a cura di).
- Deming W.E., 1982, *Quality, Productivity, and Competitive Position*, Cambridge, MIT, Center for Advanced Engineering Study.
- Deming W.E., 1986, *Out of the Crisis*, Boston, MIT.
- Distretti Italiani, 2005, *La Frontiera meno lontana: come rappresentare al meglio distretti in continuo cambiamento*, Atti di un convegno, Milano, 14 luglio.
- Distrettitalia, 2006, *Guida ai distretti italiani 2005-2006*, Distretti Italiani, Unioncamere, Sanpaolo Imprese, Montepulciano (Si), Le Balze.
- Epm Team per Sviluppo Lazio, 2005, *Progetto di internazionalizzazione delle PMI del distretto industriale di Civita Castellana*, Documento di analisi strategica, Roma, febbraio.
- Feigenbaum A.V., 1991, *Total Quality Control*, New York, McGraw-Hill.
- Feigenbaum A.V., Feigenbaum D.S., 2004, "The Future of Quality: Customer Value", *Quality progress*, November.
- Fortis M., 1988, *Prodotti di base e cicli economici*, Bologna, Il Mulino.
- Fortis M., 1996, *Crescita Economica e specializzazioni produttive. Sistemi locali e imprese del made in Italy*, Bologna, Il Mulino.
- Fortis M., 1998, *Il made in Italy*, Bologna, Il Mulino.
- Fortis M., 2001, *Innovazione tecnologica e sistemi territoriali: specializzazioni produttive e interdipendenze*, in Atti dei Convegni Lincei, n.177, Convegno "Tecnologia e società", vol. I: *Tecnologia, Produttività, Sviluppo*, Roma, Accademia Nazionale dei Lincei.

- Fortis M., 2002, *Innovazione tecnologica e sistemi territoriali: specializzazioni produttive e interdipendenze*, Working Papers, Fondazione Edison, Bologna, settembre.
- Fortis M., 2004a, "La sfida si gioca nei distretti", *Il Sole 24 Ore*, 7 marzo.
- Fortis M., 2004b, "Strategia d'attacco per aiutare le imprese a vincere all'estero", *Il Sole 24 Ore*, 16 aprile.
- Fortis M., 2005, *Le due sfide del Made in Italy: Globalizzazione e innovazione - Profili di analisi della seconda conferenza nazionale sul commercio con l'estero*, Collana della Fondazione Edison, Bologna, Il Mulino.
- Fortis M., Carminati M., 2004, "Le azioni a sostegno della ricerca e dell'innovazione science based", *Economia Italiana*, 1: 117-147.
- Fournier S., Mick D.G., 1999, "Rediscovering Satisfaction", *Journal of Marketing*, vol. 63 (4): 5-23, ottobre.
- Galgano A., 1997, *La qualità totale: il company wide quality control come nuovo sistema manageriale*, Milano, Il sole 24ore.
- Gallino L., 2004, "Tre proposte contro il declino", *La Repubblica*, 16 dicembre.
- Garofoli G., 2001, *Modelli locali di sviluppo*, Milano, Franco Angeli.
- Garofoli G., 2003, "Distretti industriali e processo di globalizzazione: trasformazioni e nuove traiettorie", in Garofoli G. (a cura di), *Impresa e territorio*, Bologna, Il Mulino.
- Garofoli G., 2006, "Strategie di sviluppo e politiche per l'innovazione nei distretti industriali", in Quintieri B. (a cura di).
- Garofoli, G., Vazquez Barquero A., 1995, *Desarrollo Economico Local en Europa*, Madrid, Economistas Libros.
- Garonna P., Gros-Pietro G.M. (a cura di), 2004, *Il modello italiano di competitività, Ricerca per il convegno Biennale 2004 del Centro Studi Confindustria*, Economia e Management, Il Sole 24 Ore.
- Grando A., Belvedere V., 2006, "District's Manufacturing Performances: A Comparison among Large, Small-To-Medium-Size and District Enterprises", *International Journal Production Economics*, vol. 104: 85-99.
- Gros-Pietro G.M., 2004, "Il sistema industriale italiano a un bivio", in Garonna P., Gros-Pietro G.M. (a cura di).
- Guerrieri P. Pitrobelli C., 2004, "Industrial Districts' Evolution and Technological Regimes: Italy and Taiwan", *Technovation*, vol. 24: 899-914.
- Hill I., Hazlett S.A., Meegan S., 2001, "A Study of the Transition from ISO 9000 to TQM in the Context of Organizational Learning", *International Journal of Quality & Reliability Management*, vol. 18 (2): 142-168.
- Houghton B., 1993, "Gaining and Edge with ISO 9000", *Machine Design*, 65 (17): 74-76.
- IPI - Istituto per la Promozione Industriale, 2002, *Il Distretto di Civita Castellana tra crisi e sviluppo*, Roma, Unioncamere Lazio.
- IPI - Istituto per la Promozione industriale, 2006, *I Distretti Industriali individuati dalle Regioni*, 1 luglio.
- Ishikawa K., 1985, *What is Total Quality Control? The Japanese way*, Londra, Prentice-Hall.
- Ismail M.Y., Hashmi M.S.J., 1999, "The State of Quality Management in the

- Irish Manufacturing Industry”, *Total Quality Management* 10 (6): 853-862.
- Istituto Guglielmo Tagliacarne, 2004, 4° *Rapporto Economia Tuscia Viterbese*, Pòlos 2003.
- Istituto Guglielmo Tagliacarne, 2005, 5° *rapporto economia Tuscia Viterbese*, Pòlos 2004.
- Istituto Guglielmo Tagliacarne, 2006, 6° *rapporto economia Tuscia Viterbese*, Pòlos 2005.
- Juran J., 1988, *Juran's quality control handbook* (4° edizione), New York, McGraw-Hill.
- Lazzari V., Altieri G., Petroselli L., 2006, *Economia viterbese, analisi congiunturale e strutturale 2005*, Associazione fra gli industriali della provincia di Viterbo, Viterbo, luglio.
- Lee K.S., Palmer E., 1999, “An Empirical Examination of ISO 9000-Registered Companies in New Zealand”, *Total Quality Management*, vol.10 (6): 887-899.
- Mariotti S., (a cura di), 2005, *Internazionalizzazione, innovazione e crescita dell'industria italiana*, Milano, Franco Angeli.
- Marshall A., 1919, *Industry and Trade*, Londra, Macmillan & Co. Ltd, St. Martin's Street.
- McFayden T., Walsh T., 1992, “IS ISO 9000 Worth the Paper it's Written on?” *Journal of Quality and Participation*, vol. 15 (2): 20-23.
- Merli G., 1991, *Total Quality management. La qualità totale come strumento di business*, Torino, Isedi.
- Micelli S., Chiarvesio M., Di Maria E., 2003, *Processi di internazionalizzazione e strategie delle imprese distrettuali tra delocalizzazione e innovazione*, Conferenza Istituto Nazionale per il Commercio Estero, “Internazionalizzazione e frammentazione della produzione nei distretti industriali”, Roma 20-21 marzo.
- Micelli S., Di Maria E., 2000, *Distretti industriali e tecnologie di rete: progettare la convergenza*, Milano, Franco Angeli.
- Miglietta A., 2004, *Considerazioni Teoriche sulla Diffusione delle Innovazioni nei Distretti Industriali: Il caso delle ICT*, Working Paper 8, Ceris-Cnr.
- Ministero dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato, 2002, *L'industria italiana delle porcellane e ceramiche per uso domestico e ornamentale*, Direzione Generale per lo Sviluppo Produttivo e la Competitività, Osservatorio per il settore chimico, Quaderni dell'Osservatorio, luglio.
- Molina-Morales X.F., 2001, “European Industrial Districts: Influence of Geographic Concentration on Performance of the Firm”, *Journal of International Management*, vol. 2: 277-294.
- Morrow M., 1993, “ISO 9000: Survey Examines Costs, Benefits”, *Chemical Week*, 153: 18-24.
- Oliver R.L., 1997, *Satisfaction. A behavioural Perspective on the Consumer*, New York, McGraw-Hill.
- Onida F., Viesti G., Falzoni A.M., 1992, *I distretti industriali: crisi o evoluzione?*, Camera di commercio Industria artigianato e agricoltura di Milano e Cespri, Milano, Egea.

- Pyke F., Becattini G., Sengenberger W., 1991, *Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia*, Firenze, Banca Toscana.
- Pyke F., Sengenberger W., 1992, *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, Ginevra, International Institute for Labour Studies.
- Quadrio Curzio A., 2004, "Distretti, Pilastrri, Reti: quale futuro per un'Italia europea?", in *Distretti, Pilastrri, Reti. Italia ed Europa*, Atti del Convegno organizzato dall'Accademia Nazionale dei Lincei e dalla Fondazione Edison, Roma, 8-9 aprile 2003.
- Quadrio Curzio A., Fortis M., (a cura di), 2000, *Il made in Italy oltre il 2000*, Collana della Fondazione Edison, Bologna, Il Mulino.
- Quadrio Curzio A., Fortis M., Galli G., 2002, *La competitività dell'Italia. Scienza, ricerca, innovazione*, Ricerca del Centro Studi Confindustria, Economia e management, Milano, Il Sole 24 Ore.
- Quadrio Curzio A., Fortis M., 2003, "Distretti e sistema economico", *Sussidiarietà e sviluppo economico*, Intergruppo parlamentare per la sussidiarietà, 23 settembre.
- Quadrio Curzio A., Fortis, 2005, *Pilastrri, Distretti, Laboratori: il nuovo paradigma del made in Italy*, Bologna, Il Mulino.
- Quazi H.A., Padibjo S.R., 1998, "A Journey toward Total Quality Management through ISO 9000 Certification - A Study on Small and Medium-Sized Enterprises in Singapore", *International Journal of Quality & Reliability Management*, vol. 15 (5): 489-508.
- Quintieri B., (a cura di), 2006, *I distretti industriali dal locale al globale*, Soveria Mannelli, Rubbettino.
- Ragazzi E., 1997, *L'Innovazione nei Distretti Industriali. Una Rassegna Ragionata delle Letteratura*, Working Paper 5, Ceris-CNR.
- Reddish J.J., 1994, "ISO 9000: A Quality Program that Pays", *Transportation and Distribution*, 35 (2): 71.
- Rosen D.E., Surprenant C., 1998, "Evaluating Relationships: are Satisfaction and Quality Enough?", *International Journal of Service Industry Management*, vol. 9 (2): 103-125.
- Russo M., 2004, *Il distretto industriale della ceramica di fronte alla sfida cinese*, Dipartimento di Scienze sociali, cognitive e quantitative, Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia, 7 luglio.
- Saxenian A.L., 2002, *Il vantaggio competitivo dei sistemi locali nell'era della globalizzazione. Cultura e competizione nella Silicon Valley e nella Route 128*, Milano, Franco Angeli.
- Scarci E., 2006, *Il Sole 24 ore*, 23 ottobre.
- Schilling M.A., 2005, *Gestione dell'innovazione*, Milano, McGraw-Hill.
- Schmitz H., 2004, *Local Enterprises in the Global Economy*, Cheltenham (UK) e Northampton (USA), Edward Elgar.
- Serri A., 2006, *Gruppi ed imprese industriali ceramiche italiane nel 2005*, Roma, CER, luglio-agosto.
- Signorini L.F., Omiccioli M. (a cura di), 2005, *Economie locali e competizione globale*, Bologna, Il Mulino.
- Signorini L.F., 2006, "Il modello distrettuale nel contesto dei problemi del-

- l'economia italiana: sfide competitive e issues di politica economica", in Quintieri B. (a cura di).
- Singels J., Ruel G., van de Water H., 2001, "ISO 9000 Series Certification and Performance", *International Journal of Quality & Reliability Management*, vol. 18 (1): 62-75.
- Sun H., 2000, "Total Quality Management, ISO 9000 Certification and Performance Improvement", *International Journal of Quality & Reliability Management*, vol. 17 (2): 168-179.
- Surprenant C., 1998, "Evaluating Relationships: are Satisfaction and Quality enough?", *International Journal of Service Industry Management*, vol. 9 (2):103-25.
- Tabacci B., 2003, *Introduzione*, Seminario *Distretti industriali e innovazione tecnologica*, Attività del Comitato per la Valutazione delle Scelte Economiche e Scientifiche (VAST), Roma, 30 ottobre.
- Taylor W.A., 1995, "Senior Executive and ISO 9000: Attitudes, Behaviours and Commitment", *International Journal of Quality & Reliability Management*, vol. 12 (4): 40-57.
- Terziovski M., Samson D., Dow D., 1997, "The Business Value of Quality Management Systems Certification Evidence from Australia and New Zealand", *Journal of Operations Management*, vol. 15 (1): 1-18.
- Varaldo R., 2004, "Competitività, economie locali e mercati globali: alle radici del declino industriale e delle vie per contrastarlo", *Economia e politica industriale*, 121: 43-65.
- Varaldo R., 2006, "Il distrettuale industriale oltre la fabbrica: come rispondere alla sfida della globalizzazione", in Quintieri B. (a cura di).
- Westbrook R.A., 1987, "Product-Consumption-Based Affective Responses and Postpurchase Processes", *Journal of Marketing Research*, vol. 24 (3): 258-270, agosto.
- Wiele A., Williams A.R.T., 2000, "ISO 9000 Series Registration to Business Excellence: the Migratory Path", *Business Process Management Journal*, vol. 6 (5): 417-427.
- Withers B., Ebrahimpour M., 2000, "Does ISO 9000 Certification Affect the Dimensions of Quality Used for Competitive Advantage?", *European Management Journal*, vol. 18 (4): 431-443.
- Yahya S., Goh W.K., 2001, "The Implementation of an ISO 9000 Quality System", *International Journal of Quality & Reliability Management*, vol. 18 (9): 941-66.

Siti Web

- <<http://vast.camera.it/>>
<<http://www.aitech-assinform.it/>>
<<http://www.americanstandard-us.com/>>
<<http://www.assopiastrelle.it/>>
<<http://www.censis.it/>>

<<http://www.cgil.it/>>
<<http://www.formez.it/>>
<<http://www.idealstandard.it/>>
<<http://www.ipi.it/>>
<<http://www.istat.it/>>
<<http://www.netconsulting.it/>>
<<http://www.oecd.org/>>
<<http://www.patrimonioindustriale.it/>>
<<http://www.rer.camcom.it/>>
<<http://www.ricercaitaliana.it/>>
<<http://www.starnet.unioncamere.it/>>
<<http://www.tusciaeconomica.it/>>
<<http://www.ucimu.it/>>
<<http://www.unioncamere.it/>>

CAPITOLO X

IL CAPITALE NATURALE NEI SISTEMI LOCALI: IL CASO DELL'ALTO LAZIO

di Giacomo Branca e Alessandro Sorrentino

1. Introduzione

La dimensione territoriale si è sempre più affermata come una delle chiavi di lettura della varietà e variabilità dei modi con cui la produzione si organizza e funziona nei diversi contesti: nazionale, settoriale, aziendale, locale. È andata cioè crescendo, fra gli economisti, la convinzione che la varietà dei luoghi e le relazioni tra le diverse aree svolgono una funzione essenziale nella generazione dei vantaggi competitivi di un determinato paese. In tal senso si può dire che ogni capitalismo nazionale trae la sua specificità dalla varietà dei contesti locali che comprende al suo interno (Becattini e Rullani, 1993).

Nell'assegnazione di una dimensione territoriale allo sviluppo economico, i sistemi locali assumono un ruolo specifico, essenziale e non sostituibile. I sistemi locali riflettono infatti il modo in cui l'economia locale si integra con il contesto territoriale e con il patrimonio di risorse naturali che lo caratterizza e lo differenzia rispetto ad altre aree. In tal senso, il territorio diventa una variabile attiva dello sviluppo locale.

Fattore essenziale dello sviluppo locale è la dotazione di risorse immobili e specifiche di un determinato territorio e, quindi, non riproducibili in altri territori. Il modo in cui queste risorse si legano e interagiscono tra loro e con i fattori sociali ed economici (capitale sociale, imprese, istituzioni) del territorio nella configurazione di un capitale ambientale (o territoriale), diventa determinante nell'orientare lo sviluppo del territorio stesso. Un modello di sviluppo locale di successo si fonda dunque sulla disponibilità di risorse locali immobili e specifiche, opportunamente valorizzate nella composizione di un capitale ambientale che diviene un elemento centrale del territorio e del suo sviluppo.

Tra tutte le risorse che in certe circostanze assumono i requisiti di non riproducibilità, emerge il capitale naturale – ovvero l'insieme di risorse che costituiscono l'ambiente naturale¹ – a disposizione della collettività, nella

¹ Le risorse che costituiscono il capitale naturale sono le risorse naturali in senso stretto

misura in cui esso si leghi indissolubilmente ad un determinato territorio e alle altre componenti del capitale ambientale del territorio stesso (il capitale umano, il capitale sociale e il capitale artificiale)².

In questo quadro di interrelazioni diventa interessante esaminare le potenzialità di sviluppo di sistemi locali in aree particolarmente e specificamente dotate di capitale naturale, alla ricerca di eventuali sinergie e complementarità e dei fattori critici determinanti lo sviluppo. Nel presente lavoro si esamina il caso dell'area dell'Alto Lazio.

2. I fattori critici dello sviluppo locale

Lo specifico dei sistemi locali riguarda il modo in cui l'attività economica delle imprese si integra con il suo retroterra territoriale. La chiave di lettura territoriale rende in questo modo visibile la natura circolare del processo di produzione: produrre non significa solo trasformare un insieme di input in un determinato output secondo specifici procedimenti tecnici, ma significa anche riprodurre i presupposti materiali ed umani da cui prende avvio il processo produttivo stesso. La specificità del contesto locale rispetto ad ogni altro tipo di contesto sta dunque nella stretta relazione tra gli aspetti tecnici o economici e quelli sociali, culturali e istituzionali.

Tra l'altro, ogni sistema locale realizza una integrazione di conoscenza esplicita ("codificata") e di conoscenza tacita ("contestuale"). La conoscenza impiegata nella produzione, infatti, non è un dato, ma viene continuamente rielaborata ed accresciuta mediante una molteplicità di processi di apprendimento, alcuni dei quali hanno natura localizzata, mentre altri sono meno legati ai luoghi in cui la conoscenza è stata prodotta o utilizzata. La produzione di conoscenze è in definitiva anch'essa un processo situato: un processo che avviene in luoghi determinati o nella relazione tra luoghi

(aria, acqua, suolo) ma anche la biodiversità, la fertilità, il clima, l'equilibrio idrogeologico, e il complesso insieme di relazioni che all'interno degli ecosistemi si sviluppa fra mondo inorganico e mondo vivente.

² Il capitale umano è costituito dalla popolazione che vive su un territorio e che costituisce una ricchezza per quel territorio, ma anche dall'insieme di informazioni (conoscenza) e di vie di comunicazione costruite per trasportare le informazioni. Il capitale sociale viene generalmente definito come l'insieme delle istituzioni, delle norme sociali di fiducia e reciprocità, delle reti di relazioni formali e informali che favoriscono l'azione collettiva e costituiscono una risorsa per la produzione di benessere. Ovvero come "l'insieme delle relazioni sociali di cui un soggetto individuale [...] o un soggetto collettivo [...] dispone in un determinato momento" (Trigilia, 2001). A livello aggregato, il capitale sociale è un fattore del processo di sviluppo umano, sociale ed economico (Sabatini, 2004). Infine, il capitale artificiale (o tecnologico) comprende gli impianti e i macchinari, le infrastrutture ecc. La risultante dell'integrazione di questi quattro tipi di capitale: naturale, sociale, umano e artificiale viene spesso definito capitale ambientale (Arzeni, Esposti e Sotte, 2001) o territoriale (Cicciotti e Rizzi, 2005).

ghi determinati. E anche questo rimanda alla considerazione dei contesti locali (Becattini e Rullani, 1993).

Il territorio diventa quindi un input fondamentale dello sviluppo locale: è il dinamismo di un determinato territorio che determina la maggiore o minore capacità innovativa dei sistemi di imprese che vi sono presenti che, a loro volta, influenzano il territorio attraverso i loro comportamenti (Cicciotti, 1993). In tal senso, il sistema locale è insieme un luogo di accumulazione di esperienze produttive e di vita e un luogo di produzione di nuova conoscenza, risorse critiche per uno sviluppo economico (Becattini e Rullani, 1993). Si parla così di “sviluppo produttivo locale”, secondo un modello organizzativo della produzione a forte base territoriale, con stretti legami tra il sistema produttivo (popolazione di imprese), il sistema socio-istituzionale locale (la comunità locale) e il territorio stesso.

La forte connotazione territoriale dei modelli di sviluppo locale pone in evidenza il ruolo che il capitale naturale può svolgere nel configurare l'identità di un determinato territorio e la sua prospettiva di sviluppo. Le risorse naturali, così come quelle storico-culturali e artistiche presentano un'ampia diversità funzionale e limitazioni particolari alle caratteristiche di riproducibilità, oltre che di rivalità ed escludibilità. Inoltre, il capitale naturale costituisce al tempo stesso un vincolo e un'opportunità per lo sviluppo. Il rispetto dei vincoli e la valorizzazione delle opportunità dipendono dalle caratteristiche delle altre componenti del capitale territoriale e dalle modalità con cui esse interagiscono con il capitale naturale.

Saranno dunque le peculiarità del territorio, le caratteristiche delle altre componenti del capitale ambientale e la natura delle interdipendenze tra il capitale naturale e le altre forme di capitale a determinare il modello di sviluppo verso cui saranno orientate le attività economiche del territorio stesso. Ciò è particolarmente vero nelle aree rurali, che oltre ad essere particolarmente dotate di capitale naturale, presentano spesso modelli di sviluppo incentrati proprio sull'utilizzazione delle risorse naturali (agricole e forestali in primo luogo).

Lo sviluppo locale è dunque un processo di sviluppo governabile dagli attori locali e basato su fattori di competitività fortemente radicati nel territorio. Un modello di sviluppo endogeno garantisce autonomia al processo di trasformazione del sistema economico locale, sottolineando la centralità dei processi decisionali degli attori locali e la loro capacità di controllare ed internalizzare conoscenze ed informazioni esterne (Garofoli, 2001). Risulta a questo punto chiaro perché Garofoli (1992) individui le condizioni necessarie per lo sviluppo locale – ovvero i fattori cruciali che consentono che un processo di sviluppo sia radicato su un determinato territorio anziché essere il risultato di processi decisionali esterni – nel verificare le seguenti tre condizioni: esistenza di “risorse specifiche” non trasferibili ad altri territori; esistenza di capacità progettuale; esistenza di una “logica di sistema”.

Le tre condizioni appaiono di estremo interesse nella nostra analisi sul ruolo del capitale naturale nei processi di sviluppo a forte connotazione territoriale. Le risorse naturali – ma anche storico-artistiche e culturali – che possono costituire un fattore critico dello sviluppo locale sono risorse intimamente legate al territorio, che qualificano il territorio ma che devono buona parte del loro valore alle relazioni che si instaurano con le altre componenti del territorio stesso.

L'esistenza di capacità progettuale e di una logica di sistema scaturiscono anch'esse dai legami indissolubili tra le varie risorse localizzate sul territorio stesso e risultano strategici nella crescente competizione tra sistemi territoriali. È così possibile applicare al territorio il concetto di vantaggio competitivo (Porter, 1990) che punta a ottenere un surplus di valore da un'area geografica – in termini di costo, di differenziazione e di qualità – attraverso un'attività di promozione del territorio (*marketing territoriale*).

In particolare, il marketing territoriale svolge una serie di funzioni (rafforzamento del tessuto economico esistente, sviluppo di nuova imprenditorialità, diffusione di competenze e innovazione, attrazione di potenziali utenti) che possono creare le condizioni per la nascita e lo sviluppo di quella capacità progettuale e di quella logica di sistema necessarie per l'attuazione di un percorso di sviluppo locale in un'area naturalmente dotata di risorse specifiche e immobili.

3. Il capitale naturale come risorsa chiave per lo sviluppo locale

Il capitale naturale possiede una serie di caratteristiche che lo rendono un fattore cruciale dello sviluppo locale. Oltre alla sua specificità e immobilità, il che lo rende intimamente legato ad un certo territorio, tale forma di capitale è per sua natura spesso oggetto di fenomeni di antropizzazione che lo legano alle altre forme di capitale (umano, sociale, tecnologico) in un quadro di articolate interdipendenze funzionali.

Nella teoria economica, il capitale naturale è tradizionalmente considerato una risorsa in grado di generare benefici in quanto contribuisce alle attività produttive dell'uomo. Lo stesso capitale naturale, tuttavia, nella misura in cui assume caratteristiche di specificità e non trasferibilità, e mantiene rapporti stretti con le altre forme di capitale (il capitale sociale, quello umano e quello artificiale) subendo un più o meno spinto processo di antropizzazione, diventa un potenziale fattore critico dello sviluppo locale.

La presenza di uno stock di risorse naturali e l'esistenza di flussi tra i vari attori e le varie componenti di un sistema locale non è però sufficiente perché si inneschi un processo virtuoso di sviluppo, ma è necessario che risorse e flussi raggiungano un certo livello di integrazione. Solo in questo modo le varie componenti del sistema si mettono in relazione con l'esterno in modo unitario ed omogeneo e non come una somma di

elementi slegati e casualmente contigui. Ciò è particolarmente vero in un paese come il nostro in cui il territorio ha tanta parte nel generare differenziazioni sociali ed economiche sia per la sua varietà di ambienti naturali che per eredità della storia e delle tradizioni socio-culturali.

Oltre a ciò, bisogna considerare che le aree più ricche e dotate di capitale naturale sono le aree rurali, sicché il ruolo del capitale naturale nello sviluppo locale è legato al concetto di ruralità e alla sua evoluzione nel tempo, dalla “ruralità agraria” (in cui vi era una netta separazione tra territori urbani e territori rurali, e in cui questi ultimi svolgevano il duplice ruolo di sostenere la crescita dei centri urbani garantendo ad essi una sufficiente qualità di alimenti e di contribuire allo sviluppo dell’industria attraverso la messa a disposizione di forza lavoro a basso costo) alla “ruralità industriale” (in cui in molte aree rurali sono comparsi distretti industriali, sistemi locali moderni ed integrati di piccole-medie imprese) fino all’attuale “ruralità post-industriale”. In quest’ultimo modello di ruralità, il territorio diventa oggetto di una originale e crescente domanda di mercato generata dalle preferenze dei consumatori; essa, per essere soddisfatta richiede interventi pubblici più articolati ed efficaci in difesa dei beni collettivi nonché nuovi servizi relativi all’ambiente, al paesaggio e alla qualità della vita (Sotte, 2006). Nelle aree rurali, inoltre, diventa determinante il ruolo svolto dal settore agricolo e forestale, le cui attività possono modificare – positivamente o negativamente – il capitale naturale e stimolare uno sviluppo più o meno virtuoso.

Laddove il capitale naturale costituisce una risorsa specifica non trasferibile altrove e sviluppa una molteplicità di legami con le altre componenti del territorio, esso contribuisce a promuovere e rafforzare l’identità territoriale dell’area, diventando così un importante fattore “endogeno” dello sviluppo locale. Soprattutto nella aree ad elevato grado di ruralità, la qualità delle connessioni implicite ed esplicite tra le diverse forme di capitale accresce il valore del paesaggio e la qualità della vita, condizionando in modo decisivo l’attrattività e la competitività di un determinato territorio. In queste circostanze, l’identità e la coscienza sociale di un determinato patrimonio naturalistico e/o storico-culturale può diventare il fattore strategico dello sviluppo locale.

Tuttavia, accanto a questo profilo “endogeno”, il capitale naturale presenta anche un secondo profilo “esogeno” rappresentato dalla tipologia di diritti di proprietà ad esso associati (in base alle sue caratteristiche di escludibilità e/o di rivalità nella destinazione d’uso il capitale naturale rientra tra i beni comuni o i beni pubblici) e dalle politiche di sviluppo locale che esso è in grado di attivare. Un capitale naturale con le caratteristiche di immobilità e specificità e con la rete di collegamenti con le altre forme di capitale di cui si è detto, infatti, si configura come bene comune (consumo non escludibile ma rivale, ad esempio le risorse ittiche oceaniche e l’acqua di falda) o bene pubblico (consumo non escludibile né rivale, ad

esempio la qualità dell'aria e la biodiversità). In entrambi i casi, diventa difficile associare al capitale naturale un sistema di diritti capace di orientare il sistema economico verso un uso efficiente della risorsa³.

Ciò spiega perché sia frequente il verificarsi di fenomeni di depauperamento e distruzione del capitale naturale e perché sia necessario promuovere l'adozione di politiche ambientali per la tutela delle risorse. Infatti, quando il mercato da solo non è in grado di assicurare la conservazione nel lungo periodo del capitale naturale, per regolare l'uso delle risorse naturali in modo non distruttivo occorre introdurre dei meccanismi di regolazione extramercato e modificare le condizioni d'uso del capitale naturale, muovendosi in un'ottica di sviluppo eco-sostenibile e di accumulazione e valorizzazione del capitale naturale. Inoltre, perché si inneschi un processo equilibrato di sviluppo locale, è necessario che le dinamiche di produzione e consumo siano indirizzate verso lo sfruttamento sostenibile del capitale naturale, lasciando inalterato lo stock iniziale della risorsa. Sarà così possibile l'avvio di un circolo virtuoso che non solo consenta al capitale naturale di rigenerarsi per un uso futuro, ma che ne migliori anche le caratteristiche qualitative e di fruibilità.

In altre parole, è auspicabile che le attività economiche legate alle attività di produzione e consumo delle altre forme di capitale (umano, sociale, artificiale) producano benefici che (re-)integrino, dove e quando possibile, il capitale naturale locale. Al contrario, il depauperamento del capitale naturale potrebbe determinare l'avvio di un "circolo vizioso" tale da mettere in pericolo sia il capitale naturale e la sua fruibilità a livello di sistema locale che l'esistenza stessa del sistema locale. Un sistema locale indebolito perde le sue capacità di recupero e di adattamento agli shock.

In questo quadro, sia le politiche ambientali che quelle per lo sviluppo rurale assumono il ruolo di politiche per lo sviluppo locale e dovrebbero configurare una strategia di lunga durata mirata alla conservazione della complessità dei sistemi ambientali, dell'equilibrio tra il capitale naturale e le altre componenti dei sistemi locali e all'integrazione delle aree rurali in un processo di sviluppo sostenibile.

4. Modelli locali di sviluppo sostenibile

Il ruolo strategico del capitale naturale nell'attività economica di determinati territori, insieme ai problemi che esso solleva sotto il profilo della

³ Un sistema di diritti di proprietà capace di orientare l'economia verso un uso efficiente delle sue risorse deve essere: completamente specificato (in modo da fornire informazioni precise sui diritti associati alla proprietà); esclusivo (tutti i benefici associati all'uso del diritto sono esclusivi del titolare); trasferibile (il diritto si può orientare verso l'impiego che ne assicura il valore più alto); tutelabile e tutelato.

riproducibilità, escludibilità e rivalità, rimanda al problema della sostenibilità del modello di sviluppo locale. Come noto, la sostenibilità presenta tre dimensioni: ambientale (capacità di mantenere nel tempo qualità e riproducibilità delle risorse naturali, integrità dell'ecosistema e diversità biologica); economica (capacità di generare in modo duraturo reddito e lavoro per il sostentamento della popolazione e di utilizzare in modo efficiente e razionale le risorse naturali con la riduzione dell'impiego delle risorse non rinnovabili); sociale (capacità di garantire il benessere e l'attuazione dei diritti umani di base, di favorire la coesione e l'equità sociale).

La definizione più ampia di sostenibilità, in grado di prendere in considerazione tutti e tre questi aspetti – ed anche la più comunemente usata – è quella fornita dalla Commissione *Bruntland* del 1987 secondo la quale è sostenibile “[...] il progresso che soddisfa i bisogni della attuale generazione senza compromettere la possibilità delle future generazioni di soddisfare i propri bisogni [...]”. Tale definizione è compatibile sia con il concetto di “sostenibilità in senso debole” che “in senso forte”.

La “sostenibilità in senso debole” presuppone che i beni naturali e i beni prodotti dall'uomo siano sostituiti perfetti e che dovere della generazione attuale sia quello di lasciare in eredità alla successiva uno stock di capitale (somma di capitale naturale e di capitale prodotto dall'uomo) non inferiore a quello ricevuto in eredità dalla generazione precedente. In questa ottica, il capitale naturale è semplicemente un'altra forma di capitale, e ciò che è richiesto per uno sviluppo sostenibile è il mantenimento dello stock aggregato di capitale (ipotesi di sostituibilità perfetta tra le diverse forme di capitale).

La “sostenibilità in senso forte”, invece, presuppone che alcune delle funzioni svolte dai beni naturali non possano essere svolte da altri tipi di beni, e che quindi sia comunque necessario lasciare in eredità alle prossime generazioni una quantità di beni ambientali non inferiore al capitale naturale critico (il capitale minimo necessario alla riproducibilità biologica del sistema). In altre parole, il capitale naturale non può essere sostituito (se non su scala molto limitata) da capitale costruito dall'uomo. Secondo gli assertori della sostenibilità forte, alcune delle funzioni e dei servizi degli ecosistemi sono essenziali per la sopravvivenza umana, in quanto servizi di sostegno alla vita (i cicli biochimici e geochimici); altri, invece, sono essenziali per il benessere umano (paesaggio, qualità dell'aria). In ogni caso, tali beni, non essendo facilmente sostituibili o non essendolo del tutto, devono essere tutelati e salvaguardati.

Il concetto di sostenibilità, pur postulando un'attenzione alle compatibilità globali, va anzitutto definito in rapporto ad un determinato territorio; in questo senso è opportuno parlare non di uno ma di più modelli di sostenibilità. Ogni paese/regione, se non vuole raggiungere rapidamente i limiti della disponibilità di risorse e superare i livelli tollerabili di inquinamento deve programmare il suo sviluppo in base alle caratteristiche speci-

fiche del proprio territorio e del proprio ambiente, in modo da innescare quel circolo “virtuoso” di cui si è detto sopra.

La sostenibilità dello sviluppo è insomma un concetto che va localizzato territorialmente, per poter essere concretamente perseguito. In tal senso, esistono aree con un’economia ed un sapere “adatti” alle proprie risorse e aree con un modello di sviluppo estraneo alla propria realtà territoriale e ambientale. Nel considerare lo sviluppo sostenibile in chiave di sistemi locali, dunque, appare centrale il ruolo svolto dal capitale naturale, in quanto risorsa indissolubilmente legata al territorio e non sostituibile con alcuna altra forma di capitale (sostenibilità in senso forte).

Due elementi principali caratterizzano questo nuovo modello di sviluppo eco-sostenibile. Il primo è la sua dimensione territoriale e le molteplici opportunità di integrazione: integrazione nel territorio tra aspetti naturali e aspetti sociali; integrazione tra territori rurali e aree urbane (tanto che i confini tra rurale e urbano sono sfumati sino a scomparire del tutto); integrazione tra i mercati locali e i mercati globali; integrazione tra le attività economiche esistenti sul territorio.

Il secondo aspetto centrale delle aree ricche di capitale naturale è la diversità, in opposizione alla omologazione delle società urbane ed industriali e ai modelli standardizzati di vita e consumo di un mondo globalizzato. I territori particolarmente dotati di capitale naturale costituiscono una riserva di biodiversità, di paesaggio, di patrimonio storico e di tradizione agricola. Dal punto di vista socio-economico essi possono costituire anche una riserva di capitale umano, sociale e tecnologico, dai quali dipendono la flessibilità di un sistema locale, la sua capacità di adattamento e la sua suscettività a cogliere le nuove opportunità che si offrono in un mercato locale sempre più volatile ed imprevedibile.

Dunque, l’identità di un territorio e la sua unicità derivano non solo dalle caratteristiche “endogene” del capitale naturale ma anche da quelle “esogene”. Un capitale naturale immobile e specifico di un determinato territorio può diventare un motore dello sviluppo locale del territorio (circolo virtuoso) nella misura in cui: è integrato con il capitale umano, sociale, artificiale e con le attività economiche esistenti sul territorio; e costituisce un elemento qualificante e caratterizzante del territorio insieme al patrimonio artistico, storico-culturale e della tradizione locale. Le modalità, i tempi, i costi e il grado di sostenibilità con cui ciò si verifica dipendono strettamente dalle politiche economiche attivate sul territorio (politiche regionali, politiche per il sistema produttivo, politiche ambientali, politiche di governo del territorio, politiche per il lavoro, politiche di sviluppo rurale).

Come si può intuire, le condizioni che si devono verificare (e l’intensità delle relazioni che si devono instaurare) perché si avvii un circolo virtuoso di sviluppo sono tali e tante che, anche in presenza di un’ampia dotazione di capitale naturale, non è facile trovare esempi vincenti di svi-

luppo locale, soprattutto in assenza di fattori esogeni favorevoli. È tuttavia interessante esaminare, in questo contesto, quali fattori possono costituire la chiave per favorire la nascita di un modello di sviluppo locale virtuoso e sostenibile.

5. L'Alto Lazio: verso un modello di sviluppo locale eco-sostenibile?

5.1. Le specificità del territorio

L'Alto Lazio è un territorio caratterizzato da una favorevole conformazione geomorfologica e climatica sicché si presenta come un'area particolarmente dotata di capitale naturale, cui si aggiunge sia un patrimonio storico-artistico di particolare pregio che una notevole ricchezza culturale, risorse immobili e specifiche del territorio che, se opportunamente valorizzate, possono costituire la chiave per uno sviluppo locale sostenibile.

Si tratta innanzi tutto di un'area ad elevata ruralità: la quota della popolazione rurale supera il 50% della popolazione residente e il settore primario assume un ruolo di rilievo nel quadro socioeconomico dell'area (con una scarsa presenza di attività industriali sul territorio). Tutta l'area si caratterizza per la forte vocazione agricola e la presenza di produzioni specializzate (cereali, patate, ortaggi, olivo, vite e frutta) e di numerosi allevamenti (bovini e ovini) con la relativa produzione casearia.

L'agricoltura è dunque nettamente il primo settore imprenditoriale della provincia di Viterbo: 14.702 imprese registrate nel 2005 nel settore agricolo, rispetto alle 8.564 che si occupano di commercio all'ingrosso, alle 4.654 attive nell'edilizia, alle 2.758 manifatturiere, alle 1.787 immobiliari, di noleggino, informatica e ricerca, nonché alle 1.192 operanti in servizi pubblici e sociali (figura 1).

Il territorio dell'Alto Lazio possiede, inoltre, delle ricchezze naturali e delle testimonianze storiche di assoluto valore. All'interno di un'area sostanzialmente circoscritta, sono presenti un litorale marino, con il suo caratteristico e selvaggio entroterra maremmano, due laghi vulcanici fra i più grandi d'Europa, ampie zone di elevato valore naturalistico tra cui diversi parchi e riserve ambientali, rilievi che raggiungono i 1.000 metri di quota e importanti beni culturali di epoca etrusca, romana, medioevale e rinascimentale.

Esistono aree di particolare pregio naturalistico (la riserva naturale del lago di Vico e quella del Tevere Farfa, i parchi regionali della Selva del Lamone e di Monte Rumeno e quello del Monte Soratte), storico-archeologico (le testimonianze etrusche presenti nell'area) e turistico (il polo turistico del lago di Bolsena, la zona costiera), oltre a una molteplicità di borghi medioevali in fase di spopolamento che potrebbero essere valo-

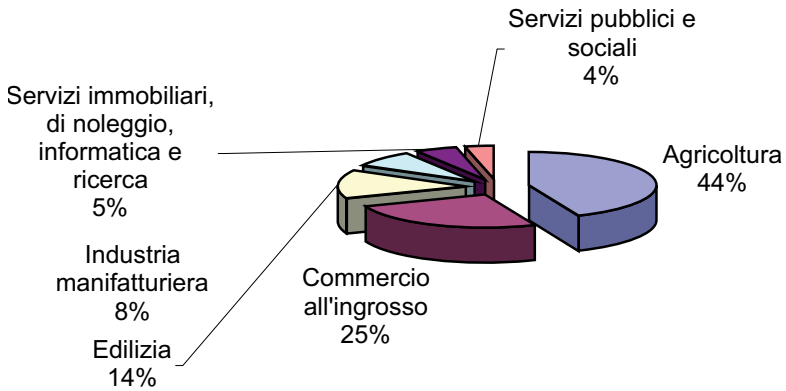


Figura 1 - Numero di imprese operanti nella provincia di Viterbo (2005)
 Fonte: Cciao, 2006

rizzati e riscoperti per le loro tradizioni storiche, culturali ed enogastronomiche (Olmi e Zapparoli, 1992). In buona sostanza, dunque, si registra l'esistenza di un considerevole patrimonio storico-naturalistico dall'elevato potenziale economico per una valorizzazione in chiave turistica. Tale potenziale potrebbe infatti essere sviluppato secondo un modello di turismo basato sulla "scoperta" degli ambienti naturali e storico-artistici sparsi sul territorio piuttosto che sulla valorizzazione di specifici poli di attrazione dei visitatori.

Le specificità del territorio assumono caratteri di particolare singolarità se considerate in relazione alla contiguità con l'area metropolitana romana. La vicinanza della capitale e il fenomeno della *contro-urbanizzazione* degli anni Ottanta-Novanta, infatti, non hanno rappresentato dei fattori di cambiamento demografico ed economico soprattutto a causa della mancanza di efficienti infrastrutture di collegamento viario e ferroviario che da sempre ha rappresentato il principale elemento a cui imputare la scarsa integrazione tra l'Alto Lazio e i territori circostanti. Infatti, il territorio dell'Alto Lazio, collocato geograficamente tra la Toscana, l'area metropolitana di Roma e l'Umbria, non si concepisce ancora come un'area economicamente omogenea caratterizzata dall'integrazione delle singole realtà economiche locali, quanto piuttosto come una "terra di passaggio" e di cerniera tra i territori circostanti.

5.2. La metodologia adottata per l'analisi: Swot territoriale per la costruzione delle strategie di sviluppo locale

L'analisi del posizionamento competitivo dei sistemi territoriali in genere e lo studio dei possibili percorsi di sviluppo locale di un determinato territorio deve muovere dall'identificazione degli elementi di forza e di debolezza che si configurano come punti di riferimento rispetto alle reali possibilità di crescita economica, al fine di individuare le linee di intervento intese a valorizzare economicamente le risorse del territorio stesso. I risultati di questo percorso analitico possono essere organizzati in forma sintetica all'interno di uno schema nel quale si individuano i punti di forza (*strength*) e di debolezza (*weakness*), le opportunità (*opportunities*) di crescita economica ed occupazionale e le minacce (*threats*) di peggioramento rispetto alla situazione attuale. Tale schema prende il nome di matrice Swot e rappresenta un utile strumento conoscitivo delle realtà locali oltre che un importante punto di partenza per il processo di definizione di interventi di sviluppo locale.

L'analisi Swot è una tecnica utilizzata tradizionalmente a supporto delle decisioni strategiche: il suo uso è piuttosto diffuso nella valutazione delle strategie e dei progetti di individui, imprese, settori produttivi e interi territori. Essa è stata applicata originariamente nelle prime formulazioni teoriche sulla gestione strategica aziendale. È solo a partire dagli anni Ottanta che tale analisi viene utilizzata anche a supporto delle scelte di intervento pubblico per analizzare scenari alternativi di sviluppo, proprio a partire dai primi modelli di pianificazione strategica applicati al territorio, allo sviluppo locale e ai piani urbani (Bryson e Roering, 1988; European Commission, 1999).

La differenza teorico-metodologica degli Swot territoriali rispetto a quelli di estrazione aziendalistico-manageriale consiste nell'oggetto dell'analisi, che dall'organizzazione o azienda diventa qui il sistema locale. In entrambi i casi, la componente di apprendimento insita nell'analisi Swot fa riferimento ad una dimensione organizzativa, dove il processo di pianificazione impara dalle esperienze pregresse, e a una dimensione sociale, che focalizza gli attori e le arene dove si esplica il processo di apprendimento (Cicciotti e Rizzi, 2005). Partendo da queste considerazioni, il possibile schema interpretativo del modello di sviluppo di un territorio è quello che lega i fattori che spiegano la competitività del territorio stesso alle sue prestazioni in termini di crescita del reddito, occupazione, esportazione e natalità imprenditoriale (Zanfrini, 1999).

I quattro elementi della matrice Swot a scala territoriale sono dunque: i punti di forza, come risorse o capacità interne che i sistemi locali possono utilizzare per raggiungere dati obiettivi; i punti di debolezza, come limiti, carenze e vincoli da superare per realizzare gli obiettivi; le opportunità, come situazioni favorevoli dell'ambiente esterno da sfruttare; le minacce,

come situazioni sfavorevoli o rischi da affrontare pena il fallimento della strategia. Le azioni conseguenti sono quindi il rafforzamento dei punti di forza, l'eliminazione dei punti di debolezza, lo sfruttamento delle opportunità e la mitigazione delle minacce (Dealtry, 2004).

L'inquadramento dello sviluppo dell'area in una matrice *Swot* può quindi consentire di individuare le condizioni e gli interventi necessari affinché non solo i punti di forza del territorio siano valorizzati, cogliendo le opportunità che il contesto esterno offre e potrà offrire, ma anche i vincoli interni ed esterni, costituiti rispettivamente dai punti di debolezza e dalle minacce, siano neutralizzati o ridimensionati.

In quel che segue, l'analisi del posizionamento competitivo dei sistemi territoriali attraverso il modello dell'analisi *Swot* viene applicato al caso dell'Alto Lazio.

5.3. Elementi di criticità del modello locale di sviluppo "Alto Lazio": i punti di debolezza

Il modello di sviluppo seguito dall'Alto Lazio negli ultimi decenni è stato caratterizzato sia dallo scarso sviluppo e valorizzazione del capitale umano, sociale e artificiale del territorio che dalla diffusa assenza di legami consolidati tra queste forme di capitale e il capitale naturale. Di conseguenza, nonostante la sua ricchezza e specificità, il capitale naturale dell'Alto Lazio non ha potuto assumere il ruolo di fulcro dello sviluppo locale e non è stato messo nelle condizioni di favorire l'avvio del circolo virtuoso di sviluppo con la nascita di una logica di sistema e l'affermarsi di elementi di competitività territoriali.

La diretta conseguenza di questa situazione è rappresentata dall'esistenza di alcuni fattori di criticità per lo sviluppo socioeconomico del territorio: una struttura produttiva debole e poco dinamica dell'economia (staticità del settore primario e dell'industria agroalimentare, scarsa propensione per l'innovazione tecnologica e declino di altri settori industriali); una dotazione di infrastrutture sbilanciata; una limitata competitività del settore terziario, con una risultante "chiusura" verso l'esterno (rapporto ambiguo e difensivo con il territorio e i mercati circostanti, in particolare con quelli dell'area metropolitana di Roma, insufficiente apertura verso i mercati esteri, basso afflusso di turisti stranieri, insufficiente dotazione di infrastrutture); una diffusa debolezza dell'apparato amministrativo e una conseguente scarsa competitività di sistema.

Tali fattori critici, non solo possono continuare ad ostacolare qualsivoglia percorso virtuoso di sviluppo locale, ma potrebbero addirittura innescare un circolo vizioso pericoloso per la tutela stessa del capitale naturale, storico-culturale e artistico del territorio.

5.3.1. Lo scarso dinamismo dell'economia

Il sistema economico dell'Alto Lazio appare dunque caratterizzato da uno scarso dinamismo sia di tipo socio-demografico (limitato ricambio generazionale e insufficiente assorbimento occupazionale delle forze più giovani) che di tipo economico (prevalenza di agricoltura a basso valore aggiunto – vedi tabella 1 – specializzazione industriale su mercati in declino, insufficiente dotazione di strutture bancarie, basso utilizzo del credito e degli strumenti finanziari e basso grado di apertura al commercio internazionale) e imprenditoriale (scarsa capacità di conduzione manageriale delle imprese, scarsi investimenti nella formazione e qualificazione del capitale umano), con effetti negativi sia in termini di propensione all'innovazione (limitato peso delle attività a più alto contenuto tecnologico, lenta e difficile integrazione del polo universitario) che di capacità di assorbimento di forza lavoro altamente qualificata.

Tabella 1 - Composizione percentuale del valore aggiunto per settori nella provincia di Viterbo (1995, 2000-2004)

	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Agricoltura	8,3	8,6	7,9	7,4	6,4	8,0
Manifatturiero	14,0	14,3	14,6	13,9	13,4	12,7
Costruzioni	12,9	6,3	7,1	8,4	8,5	8,7
Industria	26,9	20,6	21,7	22,3	21,8	21,4
Servizi	64,9	70,8	70,4	70,3	71,7	70,6

Fonte: Istituto G. Tagliacarne, 2001; Cciaa, 2002, 2003 e 2006

Il quadro che ne deriva è una sostanziale inerzia del sistema socioeconomico dell'Alto Lazio e la sua ridottissima permeabilità agli impulsi provenienti dall'esterno (tabella 2).

Tabella 2 - Scarso dinamismo dell'economia dell'Alto Lazio, 2002 (Italia = 100)

Importanza attività tecnologicamente avanzate	Ricambio generazionale della popolazione residente	Conduzione manageriale delle imprese	Grado di utilizzo del credito	Grado di apertura al commercio internazionale
67,9	85,1	23,7	66,7	27,5

Fonte: Cciaa, 2002

Le imprese dell'Alto Lazio sono spesso a conduzione familiare, poco propense all'innovazione e dedite a settori tradizionali (Alaimo, 2006). Ciò è legato alla struttura stessa del sistema imprenditoriale dell'Alto Lazio che risulta costituito per il 6,3% da società di capitali, il 14,1% da società di persone e per il 78% da società individuali (Cciaa, 2006).

La scarsa propensione all'innovazione si riscontra in tutti i settori produttivi dell'economia locale. Tale fattore risulta però particolarmente importante nei settori in declino, primo fra tutti in quello industriale che, infatti, risulta in forte crisi e riveste sempre più un ruolo secondario nell'economia locale, pur con alcune specificità: si pensi all'importanza del settore edile (oltre il 30% degli addetti del settore industriale risulta occupato in questo ramo) e di quello manifatturiero. A differenza del settore edile, che si sviluppa in maniera omogenea in tutto il territorio, l'industria manifatturiera è contraddistinta da una spiccata concentrazione territoriale, come dimostra il polo industriale di Civita Castellana che assorbe da solo il 40% degli addetti manifatturieri del territorio.

Tuttavia, le attività industriali di Civita Castellana – orientate alla produzione di ceramiche (stoviglie e sanitari) – pur rappresentando, in questo settore, uno dei principali poli di produzione europei (Franco e Senni, 2002), occupano un segmento di mercato piuttosto ristretto e di limitato interesse (mercati medio-orientali) nonché in difficile competizione con la produzione ad alta intensità di manodopera delle aziende dell'estremo oriente. Malgrado continui ad essere il primo polo italiano per la ceramica e l'unica vera area industriale della Tuscia, il distretto della ceramica di Civita Castellana ha subito, in particolare a partire dal 2000/2001, gli effetti congiunti della crisi economica e delle difficoltà delle esportazioni (aggravate dall'apprezzamento dell'euro sul dollaro).

Il declino economico interessa anche il settore terziario (pur in costante crescita in termini di percentuale di occupati) dove prevalgono attività di tipo tradizionale (Pubblica Amministrazione, turismo e commercio) mentre è scarsa la presenza di servizi alle imprese. Ciò dipende sia dalla mancanza di un autentico tessuto imprenditoriale (fatta eccezione per il polo ceramico) sia dal modello insediativo della popolazione, residente soprattutto in piccoli e piccolissimi centri.

Le conseguenze dello scarso dinamismo del tessuto economico locale si riscontrano anche sui mercati del lavoro locali, caratterizzati, sin dagli anni Novanta, da un elevato tasso di disoccupazione maschile in età giovanile. Il problema della disoccupazione giovanile è infatti più accentuato laddove Pubblica Amministrazione e agricoltura hanno un peso relativo maggiore: la scarsa capacità di assorbimento di risorse lavorative da parte dell'agricoltura (difficoltà nel turnover occupazionale) e della Pubblica Amministrazione (possibilità di ingresso da anni fortemente limitate) hanno determinato un esodo delle risorse più giovani con un conseguente innalzamento dell'età media della popolazione. La presenza rilevante di

popolazione anziana contribuisce a spiegare il valore del grado di attività della popolazione che risulta tra i più bassi del Lazio e ampiamente al di sotto della media nazionale.

Gli scarsi investimenti in ricerca e innovazione sono da mettere in relazione con le particolari caratteristiche del mercato del lavoro locale e con la dotazione di capitale umano delle imprese: le aziende tendono ad assorbire solo manodopera specializzata e ricercano personale con una specifica qualifica professionale (il 30% degli assunti rientra in questa categoria, contro il 16% registrato nella provincia di Roma e il 21% medio nazionale), mentre minori prospettive occupazionali si riscontrano per coloro i quali possiedono titoli universitari (2% dei nuovi assunti, contro il 13% di Roma e il 7% dell'Italia) o diplomi di scuola superiore (16% dei nuovi assunti, contro il 31% di Roma e il 26% dell'Italia). In altre parole, rispetto a quanto si verifica nella provincia di Roma e nella media nazionale, il mercato del lavoro locale mostra un interesse molto ridotto all'investimento in capitale umano ed all'alta formazione, per rivolgersi essenzialmente all'operaio specializzato. Tali dinamiche contribuiscono a condizionare negativamente le prospettive occupazionali dei giovani già limitate dalle ben note difficoltà del ricambio generazionale in agricoltura, dalla drastica caduta delle assunzioni da parte della Pubblica Amministrazione e dalla crescente tendenza, da parte del settore edile, ad assorbire manodopera extra-comunitaria, spesso disponibile a costi molto bassi.

Le particolari caratteristiche del mercato del lavoro locale si riflettono nel delicato rapporto tra il territorio e le strutture di formazione universitaria e post-universitaria presenti nell'area. Esse preparano figure professionali ad alta qualificazione ma, appunto, poco richieste dalle imprese e tendenzialmente marginalizzate dai mercati locali del lavoro. Ne consegue da un lato una crescente distanza tra le attività di ricerca e formative universitarie e il territorio in cui esse si svolgono e, dall'altro, l'uscita di forza lavoro giovane verso altri mercati del lavoro (ad esempio la provincia di Roma e le aree del nord Italia), con il rischio che si instauri un pericoloso ciclo vizioso (meno innovazione, minore richiesta di forza lavoro qualificata, maggiore esodo delle migliori forze lavorative, conseguente obsolescenza del *know-how* tecnologico, minore innovazione e così via). Circolo vizioso che, come si può facilmente intuire, potrebbe avere effetti negativi sul capitale naturale in termini di mancata valorizzazione o, peggio, di progressivo depauperamento del capitale naturale specifico del territorio.

Un'importante conseguenza è la progressiva marginalizzazione del territorio che è e rimane solo una "terra di passaggio" tra Umbria e Toscana, da un lato e Roma dall'altro. Proprio aree come la Toscana e l'Umbria sono riuscite, tramite una sana politica di tutela e promozione del territorio, ad assicurarsi un rilevante flusso di turismo ambientale, culturale ed enogastronomico, non di passaggio ma stanziale, "di soggiorno".

5.3.2. Una dotazione infrastrutturale sbilanciata

Un secondo punto di debolezza del sistema economico dell'Alto Lazio è rappresentato da una evidente asimmetria territoriale nella dotazione infrastrutturale dell'area. Infatti, accanto a due importanti nodi di comunicazione (il sistema portuale di Civitavecchia con il collegamento autostradale con Roma e il nodo ferroviario-autostradale di Orte) e ad alcuni impianti industriali di notevoli dimensioni (si pensi alle centrali elettriche di Civitavecchia e Montalto di Castro), si riscontra la sostanziale assenza di vie di comunicazione efficienti ed uniformemente distribuite, a fronte di una distribuzione omogenea della popolazione residente e delle attività produttive. In particolare, sia le strutture viarie veloci (autostrade) che quelle ferroviarie principali sono di fatto solo tangenziali al territorio (le direttrici Roma-Civitavecchia e Roma-Orte) non rappresentando un'efficiente via di comunicazione e non svolgendo una funzione di servizio al territorio.

Il risultato è una diversa capacità di collegamento delle aree dell'Alto Lazio: essa è certamente funzionale per la fascia costiera e per la zona di Civita Castellana-Orte, ma risulta assolutamente insufficiente per l'area di Viterbo (praticamente collegata alla rete ferroviaria-autostradale solo indirettamente via Orte) e il resto del territorio.

5.3.3. Un difficile rapporto con il territorio circostante

Il difficile e, per certi versi ambiguo rapporto dell'Alto Lazio con il territorio ed i mercati delle aree circostanti (in particolare l'area metropolitana di Roma) rappresenta un terzo elemento di criticità del sistema economico locale.

La vicina realtà romana è stata spesso vista come una minaccia all'identità locale più che come un'opportunità di crescita e sviluppo economico. L'atteggiamento del sistema socio-economico locale verso Roma è stato dunque di carattere difensivo, a protezione e salvaguardia di un patrimonio storico, culturale e naturalistico di indubbio valore, nel timore di perdere la propria identità locale e di subire il drenaggio delle risorse migliori verso la capitale. Ciò è testimoniato, ad esempio, dalla scarsità dei collegamenti viari e ferroviari che, infatti, rappresentano il primo tipo di infrastrutture da realizzare per favorire l'apertura dei mercati dei beni, dei servizi e dei fattori della produzione.

D'altro canto, però, il rapporto con Roma è stato spesso caratterizzato da un atteggiamento di dipendenza, dato che l'area romana è stata vista in passato come un mercato grande e diversificato su cui attingere facilmente risorse, verso cui orientare l'offerta di unità abitative (*contro-urbanizzazione*) e la domanda di sviluppo economico (decentramento delle attività

produttive). Infatti, l'atteggiamento di molti amministratori e politici locali è stato volto a favorire flussi di risorse "una tantum" dall'amministrazione centrale, senza realizzare una chiara progettazione e definire delle ben precise linee di sviluppo, con il risultato complessivo di una scarsa competitività di sistema.

5.3.4. Competitività del sistema ed efficienza della Pubblica Amministrazione

Il quarto punto di debolezza è rappresentato da un lato dalla scarsa competitività del sistema (deficit di imprenditorialità) e, dall'altro, dalle inefficienze generalizzate della Pubblica Amministrazione che sembrerebbe svolgere attualmente solo una funzione di mediazione tra il cittadino e l'amministrazione centrale ma non di servizio. L'area dell'Alto Lazio è stata infatti interessata da uno sviluppo della Pubblica Amministrazione volta essenzialmente ad assorbire l'offerta di lavoro in eccesso, senza una chiara programmazione, piuttosto che erogare servizi reali al territorio. La Pubblica Amministrazione locale, infatti, risulta inadeguata sia nell'erogazione dei servizi che nell'interpretazione delle necessità del territorio e nella progettazione dello sviluppo locale. Ciò è accompagnato dall'incapacità cronica degli amministratori locali di indirizzare e promuovere i processi di sviluppo economico del territorio. È infatti mancata una politica locale che guardasse alla sinergia tra istituzioni, mondo produttivo e sociale, e che legasse le stesse opere infrastrutturali allo sviluppo complessivo del territorio (Alaimo, 2006).

5.4. Possibili vie di sviluppo locale: da elementi critici a punti di forza?

Gli elementi discussi nel paragrafo precedente descrivono un sistema economico piuttosto debole, con una scarsa dotazione di capitale artificiale, e con una marcata difficoltà di integrare sviluppo del capitale umano ed accumulazione di capitale sociale su base locale. Tali debolezze possono rappresentare una convincente motivazione dell'assenza di un percorso virtuoso di sviluppo locale incentrato sulla valorizzazione delle ricchezze specifiche del territorio (primo fra tutti il capitale naturale). Anzi, le difficoltà del tessuto socio-economico del territorio, insieme all'assenza di una particolare sensibilità e di adeguate politiche per la tutela ambientale, potrebbero creare le condizioni per l'instaurarsi di un pericoloso circolo vizioso con il conseguente depauperamento del capitale naturale e del patrimonio artistico e culturale. Tuttavia, alcuni fattori che, pur avendo rappresentato in passato degli elementi critici nello sviluppo economico, possono rivelarsi oggi dei veri e propri punti di forza su cui puntare per promuovere la nascita di un circolo virtuoso di sviluppo locale.

Il principale elemento critico che ha ostacolato lo sviluppo nel passato è rappresentato dalla marginalizzazione del territorio nel processo di trasformazione industriale del paese. Infatti, dal dopoguerra ad oggi, analogamente al resto del paese si è registrato un progressivo declino del settore primario. Tuttavia, diversamente dal percorso di sviluppo tipico di altri territori rurali del centro Italia, nei quali si è avuta una significativa diffusione dell'industria manifatturiera, nell'Alto Lazio, la riduzione del numero di occupati in agricoltura non è stata accompagnata da una crescita del settore industriale: si è avuto dunque il passaggio graduale da un'economia agricola – che ancora conserva un ruolo non secondario – a una prevalentemente basata sui servizi, senza un'apprezzabile fase di industrializzazione (Franco e Senni, 2002).

In questo passaggio, il declino del settore primario è stato relativamente moderato rispetto alla media del Lazio: nel 2005 gli occupati nel settore agricolo sono stati pari al 3,2% (contro il dato medio regionale pari ad 1,5%) e il reddito medio proviene per il 7% dal settore agricolo (contro il 2-3% nazionale). Si spiega così la consistente incidenza delle attività agricole (il valore aggiunto dell'agricoltura, nel 2004, è stato pari all'8% del totale, a fronte del 2,5% nazionale) e il basso livello del valore aggiunto pro-capite del territorio, pari all'84% di quello medio nazionale (Cciaa di Viterbo). Le attività agricole, infatti, si connotano per livelli di remunerazione delle risorse impiegate considerevolmente inferiori a quelli degli altri settori.

Tuttavia, occorre notare che le risorse produttive si coniugano con la dimensione essenzialmente rurale del territorio e dello sviluppo locale. Di conseguenza, i percorsi di sviluppo si sono innestati su un substrato fortemente rurale e, proprio in virtù della loro crescita moderata, non ne hanno scardinato gli assetti familiari e sociali che, infatti, ricoprono un ruolo importante nel tessuto sociale locale. In tal senso, si può parlare di un elevato livello di ruralità che permea senza fratture l'insieme del territorio (Franco e Senni, 2002). Tale dimensione di ruralità permea l'intera società e il territorio: infatti, si registra un rapporto generalizzato delle famiglie con la terra e con l'attività agricola anche se svolta a *part-time* o per puro hobby. La popolazione che vive nelle aree rurali supera il 50% della popolazione residente, ed infatti la provincia di Viterbo è classificata al quinto posto in Italia per grado di ruralità, secondo i criteri dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo economico (Ocse, 1994).

Paradossalmente, proprio lo scarso dinamismo economico del sistema e la scarsa propensione all'innovazione, innestati sul substrato socio-economico rurale, hanno garantito il mantenimento del capitale umano e la tenuta del sistema sociale: ad esempio, non si sono verificate evidenti fratture con la tradizione rurale contadina in merito alla struttura delle relazioni della famiglia allargata, costituendo una sorta di ammortizzatore sociale che ha attenuato gli effetti negativi della crisi occupazionale e i disagi ad essa le-

gati. La solidità del capitale sociale, inoltre, contribuisce a rafforzare i propri legami con il territorio e la consapevolezza del suo valore.

In secondo luogo, il moderato grado di sviluppo e la ruralità diffusa hanno garantito una sostanziale conservazione del capitale naturale di cui il territorio è ricco. L'Alto Lazio rappresenta infatti un'area in grado di offrire beni e servizi ambientali per i quali esiste una forte domanda soprattutto da parte dell'area metropolitana di Roma, dove invece tali beni sono scarsamente disponibili. Proprio l'elevato valore del capitale naturale e storico-artistico dell'Alto Lazio potrebbe rappresentare la chiave per convertire definitivamente in positivo l'ambiguo rapporto con l'area metropolitana di Roma, i cui cittadini esprimono una consistente domanda di beni di mercato ad alta elasticità come la domanda di beni ambientali, di risorse naturali, di godimento estetico del paesaggio, di beni culturali, oltre ad esercitare una crescente pressione di servizi residenziali (fenomeno di contro-urbanizzazione).

5.5. Le opportunità e le minacce per lo sviluppo locale

Se dunque gli elementi critici di ieri possono paradossalmente costituire oggi dei punti di forza, è proprio in questi punti di forza che si possono ricercare le opportunità per uno sviluppo futuro.

Esiste in primo luogo lo spazio per avviare azioni che inneschino un circolo "virtuoso" di valorizzazione del capitale naturale locale e favoriscano la valorizzazione produttiva del patrimonio storico-naturalistico oltre all'espansione della domanda di beni e servizi paesistico-ambientali, secondo modelli di sviluppo sostenibile che si sono rivelati vincenti (ad esempio le aree limitrofe di Perugia e Siena). Ciò agirebbe da spinta non solo verso l'economia turistica (sviluppo di sistemi turistici locali o distretti turistici) ma anche verso lo sviluppo della piccola e media imprenditoria artigianale e verso un'integrazione commerciale, occupazionale ed imprenditoriale sia con il mercato dell'area metropolitana di Roma che con quello estero (trasmissione di *know-how* tecnologico e sviluppo del capitale umano)⁴.

⁴ Un esempio di valorizzazione in tal senso è costituito dal distretto culturale di Viterbo, avviato dal progetto pilota attuato dal Consorzio Civita. Il distretto culturale designa un territorio in cui esistono relazioni ed integrazioni in un processo di valorizzazione delle dotazioni culturali (materiali e immateriali) in un'ottica di complementarità tra infrastrutture, settori produttivi e patrimonio culturale. Obiettivo del distretto culturale è la valorizzazione dei beni culturali (istituzioni culturali, beni artistici, storici ed architettonici) e, al tempo stesso, del capitale ambientale locale, dei prodotti tipici e delle manifestazioni culturali. In particolare, il distretto culturale di Viterbo è stato creato con l'obiettivo di puntare sull'elevata qualità culturale e ambientale complessiva dell'area, fruibile al contempo dai turisti e dai cittadini di un vasto sistema metropolitano che unisce Viterbo a Roma. Le

Le caratteristiche del territorio dell'Alto Lazio, infatti, offrono una molteplicità di beni e attrattività per i turisti: dal turismo culturale (interessi per la civiltà etrusca, romana e medioevale) a quello termale (rivolto alla ricerca del benessere psico-fisico); dal turismo verde (attratto dal capitale naturale incontaminato) a quello eno-gastronomico (legato al recupero e alla valorizzazione delle risorse agro-alimentari del territorio e della locale tradizione culinaria), anche il turismo religioso, sportivo, balneare, congressuale e fieristico costituiscono un'opportunità importante per lo sviluppo locale.

Secondo, intercettare i fenomeni di contro-urbanizzazione e decentramento delle attività produttive permetterebbe di rivitalizzare il territorio ed espandere il mercato a favore di alcuni settori significativi per il territorio (agricoltura, commercio, edilizia e turismo), con una riconversione dei settori in declino e una crescita degli standard qualitativi delle produzioni agricole, industriali e del terziario.

Terzo, la riconversione delle risorse imprenditoriali, della cultura di impresa, e del patrimonio di conoscenze tecnologiche del polo ceramico di Civita Castellana verso mercati dinamici potrebbe favorire la nascita di un solido percorso di sviluppo locale.

Quarto, i nuovi orientamenti delle politiche di sviluppo locale (politiche regionali dell'Ue, strumenti della programmazione negoziata ecc.) hanno superato il modello tradizionale incentrato sugli investimenti infrastrutturali e sulla promozione dello sviluppo di poli industriali e che invece si rivelano sempre più attente a sentieri di crescita ancorati alle specificità locali. Inoltre, la recente riforma della Politica Agricola Comune (Pac) dell'Ue, prevedendo un trasferimento crescente di risorse dal sostegno diretto alla produzione agricola intensiva alle misure per lo sviluppo rurale, mette il territorio dell'Alto Lazio in condizioni privilegiate per la sua dimensione essenzialmente rurale e per i suoi indirizzi produttivi estensivi ed eco-compatibili. In questo quadro, però, occorre sviluppare adeguate competenze in materia di progettualità e competitività di sistema, per accedere a risorse sempre più scarse.

A tali opportunità si affiancano però delle minacce, rappresentate in primo luogo dalla già cronica debolezza della Pubblica Amministrazione (e dalla scarsa capacità progettuale degli amministratori locali) e dalle conseguenze legate al ridimensionamento del settore pubblico per motivi di bilancio. Ciò accentuerebbe la limitata capacità gestionale degli enti locali e la già difficile situazione occupazionale (maggiore disoccupazione gio-

risorse che si vuole valorizzare vanno dai beni culturali ai prodotti tipici (in particolare vino e olio), dall'ambiente naturale ricco di siti di gran pregio (ad esempio i laghi di Bolsena e Vico) ai tesori storico-archeologici ancora in parte da scoprire (si pensi, tanto per citarne alcuni, al parco di Vulci e a molti beni farnesiani che, ad eccezione del palazzo di Caprarola, sono poco utilizzati) (Cciaa di Viterbo, 2003).

vanile e maggiori difficoltà di ricambio generazionale nella popolazione residente) con un aggravarsi del fenomeno di “drenaggio” di risorse umane da parte dell'area metropolitana di Roma e con un accentuarsi del rischio di perdita proprio di quell'identità locale che è invece opportuno valorizzare.

Inoltre, un mancato rafforzamento dell'identità locale dell'Alto Lazio ridurrebbe l'area a regione satellite dell'area metropolitana di Roma, con costi rilevanti soprattutto nel lungo termine. In tal senso, i fenomeni di espansione urbana che hanno interessato alcune aree dell'Alto Lazio negli ultimi anni, con la nascita di periferie urbane “anonime”, certo non contribuiscono al rafforzamento dell'identità locale.

Gli stessi fenomeni di urbanizzazione a volte incontrollata rappresentano anche una minaccia per la sopravvivenza stessa del capitale naturale che rischia di essere gravemente degradato e impoverito (si pensi, ad esempio, all'espansione urbana tra Viterbo e Montefiascone e tra Acquapendente e Bolsena, nonché alla proliferazione di edificazioni sparse nell'area del lago di Bolsena e ai grandi complessi residenziali in costruzione presso Monterosi), con effetti negativi anche per il turismo che continuerà a vedere il territorio dell'Alto Lazio essenzialmente come un'area di transito.

La grave debolezza infrastrutturale è un'altra minaccia che bisogna tenere in considerazione, soprattutto se si affronta il problema della perdita di competitività dei settori produttivi nei confronti dei paesi di nuova industrializzazione e delle economie emergenti. Si tratta di una sfida che dovrà essere giocata sull'originalità del proprio prodotto e su mercati sui quali altri *competitors* non hanno un altrettanto facile accesso.

Infine, occorre evidenziare che la recente riforma della Pac può costituire una minaccia allo sviluppo economico del territorio. Essa, infatti, nel prevedere una riduzione del sostegno all'agricoltura e uno spostamento di risorse dal I (politiche di mercato) al II pilastro (politiche per lo sviluppo rurale) costituisce un'importante modifica nella modalità di erogazione dei fondi comunitari, i quali saranno sempre meno legati ad automatismi gestionali e sempre più vincolati ad una capacità programmatica e progettuale. La debolezza del sistema amministrativo e lo scarso sviluppo di imprese ed imprenditorialità innovative in grado di proporre progetti di sviluppo integrato intesi a valorizzare congiuntamente le risorse naturali ed il patrimonio storico culturale del territorio potrebbero dunque costituire un serio ostacolo al pieno sfruttamento delle potenzialità insite nelle politiche per lo sviluppo rurale. Peraltro, va sottolineato che un sostegno non trascurabile allo sviluppo delle aree rurali è stato costituito fino ad ora dai pagamenti erogati dalla Pac: il grado di dipendenza dell'agricoltura dell'Alto Lazio da tali erogazioni è infatti di tutto rilievo. È chiaro dunque che un loro smantellamento senza un'adeguata sostituzione attraverso le politiche di sviluppo rurale, metterebbe in pericolo proprio quella caratteristica di ruralità che appare tipica del territorio dell'Alto Lazio. Ciò

è poi particolarmente vero per il comparto cerealicolo-zootecnico che è quello localmente più sviluppato.

Tabella 3 - Analisi Swot applicata al territorio dell'Alto Lazio

Punti di forza	Punti di debolezza
Ambiente e risorse naturali; ricchezza del territorio in termini di capitale naturale; elevata qualità ambientale; attrattività turistico-ricreativa; patrimonio storico-culturale e archeologico di particolare pregio.	Scarsa propensione all'innovazione e mancanza di investimenti in innovazione, bassi tassi di attività, scarsa qualificazione della manodopera, e assenza di un'immagine dell'area in grado di attrarre turismo e risorse (investimenti).
Dimensione rurale omogeneamente diffusa sul territorio: ruralità senza fratture.	Rapporto "difensivo" con i mercati limitrofi e scarsa concorrenzialità del sistema produttivo con altri mercati.
Centralità attività agricola adeguatamente integrata nel territorio.	Pubblica amministrazione inadeguata, scarsa competitività di sistema.
Solidità del sistema sociale.	Struttura economica debole, imprenditorialità poco orientata al mercato, "basso" livello di capitale umano.
Mercati circostanti: prossimità con l'area metropolitana di Roma; diversificazione del tessuto economico; dimensione del mercato.	Eccesso di ruralità (isolamento), insufficienza delle dotazioni infrastrutturali, incompletezza del sistema di interscambio delle merci e delle interconnessioni viarie.
Opportunità	Minacce
Valorizzazione produttiva del patrimonio storico-naturalistico, ecoturismo, turismo rurale e di qualità (storico-termale). Estensione modelli di sviluppo locali consolidatisi in aree limitrofe (Toscana-Umbria).	Ridimensionamento del settore pubblico, riduzione dei servizi alla popolazione, perdita identità locale, drenaggio di risorse umane da parte del mercato del lavoro dell'area metropolitana di Roma.
Espansione mercati limitrofi per beni e servizi paesistico-ambientali, per prodotti agricoli tipici e di qualità.	Difficoltà di adeguarsi velocemente alla domanda del settore turistico, con perdita di competitività con le zone limitrofe, scarsa professionalità nel settore turistico.
Controurbanizzazione, decentramento delle attività produttive nell'area metropolitana di Roma.	Crescente competitività dei paesi di nuova industrializzazione, crisi dei settori collegati.
Riconversione del patrimonio imprenditoriale e di conoscenze del polo ceramico.	Riforma Pac (riduzione sostegno comunitario all'agricoltura e spostamento di risorse dal I al II pilastro).
Riforma della Pac (rafforzamento del sostegno allo sviluppo rurale).	Espansione delle aree urbane, depauperamento del capitale naturale, degrado del territorio.

6. Conclusioni

In questo lavoro si è discusso del ruolo del capitale naturale come fattore cruciale dello sviluppo locale. Laddove il capitale naturale costituisce una risorsa specifica non trasferibile di una determinata area e sviluppa una molteplicità di legami con le altre componenti del territorio stesso, esso contribuisce a promuovere e rafforzare l'identità territoriale dell'area, diventando così un importante fattore "endogeno" dello sviluppo locale. Soprattutto nella zone ad elevato grado di ruralità, la qualità delle connessioni implicite ed esplicite tra le diverse forme di capitale accresce il valore del paesaggio e la qualità della vita, condizionando in modo decisivo l'attrattività e la competitività di un determinato territorio. Tuttavia, perché si inneschi un processo equilibrato di sviluppo locale, è necessario che le dinamiche di produzione e consumo siano indirizzate verso lo sfruttamento sostenibile del capitale naturale, favorendo l'avvio di un circolo virtuoso che non solo consenta al capitale naturale di rigenerarsi per un uso futuro, ma che ne migliori anche le caratteristiche qualitative e di fruibilità. Le modalità, i tempi, i costi e il grado di sostenibilità con cui ciò si verifica dipendono strettamente dalle politiche economiche attivate sul territorio.

Il lavoro applica al caso dell'Alto Lazio l'analisi del posizionamento competitivo dei sistemi territoriali attraverso il modello Swot. L'analisi mostra che, nonostante il territorio dell'Alto Lazio sia particolarmente dotato di capitale naturale, storico-culturale e artistico, la presenza di alcuni elementi di criticità hanno impedito al capitale naturale di avviare un circolo virtuoso di sviluppo con la nascita di una logica di sistema e l'affermarsi di elementi di competitività territoriali.

Il territorio dell'Alto Lazio si connota per una dotazione di capitale naturale e un patrimonio storico-culturale assimilabile, in quanto ad opportunità di valorizzazione produttiva, a quello che caratterizza le zone confinanti della bassa Toscana (province di Grosseto e Siena) e dell'Umbria. Al tempo stesso esso si colloca in una posizione geografica particolarmente vantaggiosa in virtù della vicinanza con l'area metropolitana di Roma, la quale esplica una consistente e crescente domanda di beni e servizi legati ad una utilizzazione produttiva delle risorse naturalistiche ed ambientali del territorio. Questo binomio di risorse e di domanda potenziale non si è però rivelato sufficiente a promuovere traiettorie di sviluppo locale analoghe a quelle che si sono verificate nelle regioni confinanti.

Scarsa propensione all'innovazione, difficile integrazione tra sviluppo del capitale umano e domanda del tessuto economico locale, prevalenza di atteggiamenti difensivi rispetto al rapporto con l'area metropolitana di Roma e tendenziale marginalizzazione del territorio dai principali processi di sviluppo sociale, culturale e economico del paese: sono questi i principali ostacoli ad uno sviluppo locale dell'Alto Lazio che valorizzi il suo ca-

pitale naturale sotto il duplice profilo dell'integrazione con le altre risorse territoriali e della sostenibilità ambientale. Se l'atteggiamento difensivo del territorio ha avuto in passato un ruolo determinante nella tutela del capitale naturale e della propria ruralità⁵, oggi questo percorso non è più sostenibile: né sotto il profilo dello sviluppo economico, né sotto quello della conservazione e preservazione del suo patrimonio naturalistico, così come di quello storico-culturale.

I costi sempre maggiori per la tutela ambientale e la conservazione delle risorse naturali, richiedono infatti, oltre ad un ampio ricorso alle opportunità che il mercato può offrire, una particolare consapevolezza ed una sensibilità collettivamente diffusa sul valore di tali risorse. Quest'ultimo aspetto può realizzarsi solo a condizione che intervenga una forte integrazione tra il capitale naturale e le altre forme di capitale interne al territorio. Lo sviluppo di capitale umano e di capacità imprenditoriali innovative tali da percepire le opportunità che un certo capitale naturale può offrire, anche solo dal punto di vista privato, sono condizioni necessarie per evitare il degrado e il sostanziale depauperamento del capitale stesso.

Lo sviluppo articolato, equilibrato e interdipendente delle diverse forme di capitale del territorio è anche alla base di un atteggiamento positivo nei confronti del mercato e della competizione che può essere esercitata dalle aree circostanti. Esso infatti contribuisce a creare e consolidare una precisa identità del territorio e delle risorse che vi appartengono. Un'identità che presuppone quel senso di appartenenza e quell'ambiente cooperativo tipico dei distretti e dei sistemi di sviluppo locale e che costituisce, in un quadro di mercati sempre più interdipendenti, l'unica efficace difesa rispetto alle minacce di depauperamento e di spoliazione delle migliori risorse di cui il territorio dispone.

Nel caso dell'Alto Lazio, la collocazione territoriale e la particolare dotazione di risorse indicano che la chiave per sviluppare e valorizzare le potenzialità inesprese dalle risorse naturali, ambientali, paesaggistiche e culturali vada cercata nella diversificazione dell'economia in misura trasversale rispetto ai settori produttivi, attraverso lo sviluppo dell'agroalimentare, dell'artigianato di qualità, dell'industria turistica di nicchia (ecoturismo, turismo gastronomico e archeologico, ecc.), e dei servizi alle imprese (agricole, artigianali, industriali e turistiche). In queste circostanze, l'incontro tra la domanda di beni e servizi espressa dall'area metropolitana di Roma, e l'offerta di beni ambientali, storici e culturali generata dall'Alto Lazio, può rappresentare un'opportunità significativa. Essa però può essere colta solo se, accanto alla necessaria integrazione sul piano commerciale e/o occupazionale, si realizzi uno sviluppo di natura

⁵ Questo atteggiamento è stato ritenuto una delle principali ragioni che hanno portato ad identificare nell'Alto Lazio una "ruralità senza fratture" (Franco e Senni, 2002).

culturale, imprenditoriale e progettuale, tale da rafforzare l'identità locale del territorio. In queste condizioni il territorio può assumere il ruolo di soggetto in condizione non solo di garantirsi un'adeguata promozione commerciale, ma anche di negoziare i termini per un'utilizzazione sostenibile delle sue risorse naturali.

Riferimenti bibliografici

- Alaimo G., 2006, "Economia della Tuscia: la necessità di "fare sistema" per il rilancio produttivo interno e la competitività nei contesti locali e internazionali", *Tuscia Economica*, 6, Supplemento.
- Arzeni A., Esposti R., Sotte F. (a cura di), 2001, *Agricoltura e natura*, Associazione Alessandro Bartola, Milano, Franco Angeli.
- Baumol W., Oates W.E., 1988, *The Theory of Environmental Policy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Becattini G. (a cura di), 1989, *Modelli locali di sviluppo*, Bologna, Il Mulino.
- Becattini G., 1989, "Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico", *Stato e mercato*, 25, aprile.
- Becattini G., 1990, "Per una critica dell'economia contemporanea: alcune considerazioni ed una proposta", in Becattini G. (a cura di), *Il pensiero economico: temi, problemi e scuole*, Torino, Utet.
- Becattini G., "Distrettualità tra industria e agricoltura", 2000, *La Questione Agraria*, 2: 11-24.
- Becattini G., Rullani E., 1993, "Sistema locale e mercato globale", *Economia e politica industriale*, 80: 25-48.
- Becker G., 1974, "A Theory of Social Interactions", *Journal of Political Economy*, vol. 82 (6): 1063-1093.
- Bourdieu P., 1986, "The Forms of Capital", in Richardson J.G. (a cura di), *Handbook of Theory and Research in the Sociology of Education*, New York, Greenwood Press.
- Bryson J.M., Roering W.D., 1988, "Initiation of Strategic Planning by Governments", *Public Administration Review*, 48.
- Capello R., 2004, *Economia regionale. Localizzazione, crescita regionale e sviluppo locale*, Bologna, Il Mulino.
- Cecchi C., 1992, "Per una definizione di distretto agricolo e distretto agroindustriale", *La Questione Agraria*, 46: 81-107.
- Cciaa di Viterbo, 2002, *3° Rapporto sull'Economia della Tuscia viterbese*, Polos 2002, Viterbo.
- Cciaa di Viterbo, 2003, *4° Rapporto sull'Economia della Tuscia viterbese*, Polos 2003, Viterbo.
- Cciaa di Viterbo, 2006, *6° Rapporto sull'Economia della Tuscia viterbese*, Polos 2005, Viterbo.
- Cersosimo D., 2000, "Post-fordismo, politiche regionali e sviluppo locale", in Cersosimo D. (a cura di), *Il Territorio come risorsa*, Roma, Quaderni Formez, Donzelli.

- Cersosimo D., 2000, "Introduzione", in Cersosimo D. (a cura di), *Il Territorio come risorsa*, Roma, Quaderni Formez, Donzelli.
- Ciciotti E., 1993, *Competitività e territorio. L'economia regionale nei paesi industrializzati*, Roma, La Nuova Italia Scientifica.
- Ciciotti E., Rizzi P. (a cura di), 2005, *Politiche per lo sviluppo territoriale*, Roma, Carocci, maggio.
- Ciciotti E., Spaziante A., 2000, "Economia, territorio e istituzioni: nuovi fattori, nuove politiche e nuovi strumenti per lo sviluppo locale", in Ciciotti E., Spaziante A. (a cura di), *Economia, territorio e istituzioni. I nuovi fattori delle politiche per lo sviluppo locale*, Milano, Franco Angeli.
- Coase R., 1960, "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, vol. 3 (1): 1-44.
- Coleman J., 1988, "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94: 95-120.
- Coleman J., 1990, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- Dealtry T.R., 2004, *Dynamic Swot Analysis*, in: www.swot-analysis.com.
- Esposti R., Sotte F., 2000, "Società rurali, sistemi locali e mercati del lavoro. Una rilettura del caso marchigiano", *Economia e Società Regionale*, 1.
- Eures, Urpl, 2000, *Rapporto duemila sullo stato delle province del Lazio*, Ricerche Economiche e Sociali (Eures) e Unione regionale delle province del Lazio (Urpl).
- European Commission, 1999, *Evaluating Socio-Economic Programmes: Principal Evaluation Techniques and Tools*, Luxembourg, European Commission, MEANS Collection, vol. III.
- Favia F., 1992, "L'agricoltura nei sistemi produttivi territoriali", *La Questione Agraria*, 46.
- Field B.C., 2001, *Natural Resource Economics: an Introduction*, New York, McGraw-Hill.
- Field B.C., Field M. K., 2002, *Environmental Economics: an Introduction*, terza edizione, New York, McGraw-Hill.
- Field, J., 2004, *Social Capital*, Londra e New York, Routledge.
- Fondazione Einaudi, 2000, *Lazio senza Roma*, dattiloscritto, Roma, giugno.
- Franco S., Senni S., 2000, "Percorsi di sviluppo locale: il caso del Lazio", Viterbo, *Quaderni di Informazione Socioeconomica*, 2, Regione Lazio (Assessorato per le politiche dell'agricoltura) e Università della Tuscia (Dear).
- Franco S., Senni S., 2002, "Ruralità senza fratture. Percorsi di sviluppo locale della provincia di Viterbo", in Esposti R., Sotte F. (a cura di), *La dimensione rurale dello sviluppo locale. Esperienze e casi di studio*, Milano, Franco Angeli.
- Garofoli G., 1983, "Le aree sistema in Italia", *Politica ed economia*, 11.
- Garofoli G., 1992, *Economia del territorio. Trasformazioni economiche e sviluppo regionale*, Milano, Etas Libri.
- Garofoli G., 2001, *Politiche e strategie di sviluppo locale: la "governance" del processo di trasformazione*, dattiloscritto.
- Garofoli G., 2004, "Prospettive e ruolo dell'impresa agricola nel territorio: per un nuovo modello di sviluppo locale", in *Origine, qualità, territorio: quale mo-*

- dello per il made in Italy*, Atti del 4° Forum Internazionale dell'Agricoltura e dell'Alimentazione della Coldiretti, Cernobbio.
- Iacoponi L., 1990, "Distretto industriale marshalliano e forme di organizzazione delle imprese in agricoltura", *Rivista di Economia Agraria*, 4.
- Istituto Tagliacarne, 2001, *Quali strategie per la crescita economica della Tuscia. Dalla tipicità all'internazionalizzazione*, Cciaa di Viterbo.
- Mora C., Mori S., 1995, "Sulle tracce dei distretti agroindustriali: un caso di studio", *La Questione agraria*, 59.
- Musu I., 2003, *Introduzione all'Economia dell'ambiente*, Bologna, Il Mulino.
- Ocse, 1994, *Creating Rural Indicators for Shaping territorial Policy*, Parigi.
- Olmi M., Zapparoli M., 1992, *L'ambiente nella Tuscia laziale: aree protette e di interesse naturalistico della provincia di Viterbo*, Viterbo, Union Printing.
- Onu-Unep, 1987, *Our Common Future*, Oxford, Oxford University Press.
- Porter M.E., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press.
- Rullani E., 1994, "Il valore della conoscenza", *Economia e politica industriale*, 82.
- Sabatini, F., 2004, *Il concetto di capitale sociale. Una rassegna della letteratura economica, sociologica e politologica*, Serie Working Papers dei Dottorandi, Università La Sapienza di Roma, 16.
- Sabatini, F., 2006, *The Empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspective*, Milano, Fondazione Eni Enrico Mattei, FEEM Working Paper 15.06.
- Scott Allen J., 2001, *Le regioni nell'economia mondiale: produzione, competizione e politica nell'era della globalizzazione*, Bologna, Il Mulino.
- Sotte F., 2006, "Sviluppo rurale e implicazioni di politica settoriale e territoriale. Un approccio evolucionistico", in Cavazzani A., Gaudio G., Savini S. (a cura di), *Politiche, Governance e innovazione per le aree rurali*, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane.
- Sviluppo Lazio, 2003, *Alcune note sintetiche sull'evoluzione dell'economia laziale nel periodo 1995-2002*, Servizio studi dell'agenzia Sviluppo Lazio.
- Trigilia C., 2001, "Capitale sociale e sviluppo locale", in Bagnasco A., Piselli F., Pizzorno A., Trigilia C., *Il capitale sociale. Istruzioni per l'uso*, Bologna, Il Mulino.
- Trigilia C., 2005, "Perché lo sviluppo locale diventa più importante?", in Trigilia C., *Sviluppo locale. Un progetto per l'Italia*, Roma, Laterza.
- Turner K., Pearce D., 1991, *Economia delle risorse naturali e dell'ambiente*, Bologna, Il Mulino.
- Turner K., Pearce D., Bateman I., 2003, *Economia ambientale*, Bologna, Il Mulino.
- World Commission on Environment and Development, 1987, *Our Common Future* ("Rapporto Brundtland"), Oxford, Oxford University Press.
- Zanfrini L., 1999, *Immigrazione e politiche per gli immigrati. Analisi delle capacità competitive dei sistemi economici locali, LEL* (Laboratorio di economia locale), Quaderno 14, Piacenza, Università Cattolica del Sacro Cuore.

CAPITOLO XI

IL SOSTEGNO PUBBLICO ALLE IMPRESE: ALCUNE POLITICHE PER LO SVILUPPO LOCALE

di Raffaele Brancati

1. Premessa

Un cambiamento radicale nella prospettiva di analisi dei sistemi produttivi che propone un nuovo oggetto di studio e di riflessione non può che avere conseguenze anche nell'ambito delle proposte di politica economica. Così, l'irrompere del territorio e delle sue caratterizzazioni storiche, sociali ed economiche negli studi di economia, che si è andato valorizzando a partire dai primi anni Ottanta¹, si è tradotto con circa un decennio di ritardo in un'attenzione diffusa verso le politiche per lo sviluppo locale² da parte dei governi, almeno come dichiarazioni di principio.

Proprio l'attenzione per il sistema locale nel suo insieme e la sua complessità rappresentano le questioni essenziali e problematiche delle politiche esaminate in queste note: le politiche industriali, infatti, hanno l'obiettivo di influenzare e modificare i comportamenti degli operatori in forma singola o, nel caso, come aggregazioni di imprese.

Così come, nell'analisi citata, l'innovazione essenziale riguarda il tentativo di mutare l'oggetto dello studio, passando dalla singola impresa e dal settore produttivo al sistema locale, nel campo delle politiche di intervento l'orientamento coerente (molto difficile da realizzarsi) sarebbe rappresentato da una politica che avesse come obiettivo e soggetto di riferimento non solo le singole imprese, ma l'insieme di un territorio.

In questo campo le difficoltà sono evidenti: la capacità di prevedere in quale modo e in quale misura un'opera infrastrutturale o un centro di ser-

¹ Ci si riferisce alla vastissima letteratura che si è accumulata in campo internazionale a partire dal contributo originario di Giacomo Becattini (1979).

² I riferimenti alla vasta letteratura analitica non possono che essere generali: le grandi differenze tra il distretto industriale "puro", altre forme distrettuali ricercate dagli studiosi della materia, le varie definizioni di sistemi locali che si sono alternate in letteratura con la scelta di diversi algoritmi di identificazione, non verranno analizzati in questo contributo. La scelta operata è stata quella di registrare il modo in cui il territorio diveniva nel concreto un oggetto della politica economica come obiettivo intermedio.

vizi possa modificare la rete di relazioni (sociali e produttive) di un sistema locale è assai dubbia, mentre i contributi alle imprese, pur pensati – nella migliore delle ipotesi – in un’ottica sistemica, difficilmente possono fare a meno di fondarsi su singoli soggetti (anche consorziati) e su benefici individuali. Non è facile modificare il comportamento e le preferenze del singolo operatore, ancor più difficile ottenere un risultato nei confronti di una rete complessa di soggetti che interagiscono con modalità non sempre codificabili in un processo produttivo.

Al di là di ogni problematica presente, le politiche per lo sviluppo locale rappresentano una realtà che merita di essere documentata, sia in alcuni suoi aspetti quantitativi, sia in relazione al più generale quadro della politica industriale italiana. Va anche detto che, in questo contributo, con l’accezione “politiche per lo sviluppo locale” si considera un insieme eterogeneo di interventi: quelli per i distretti con vari appellativi, quelli per i Patti Territoriali e per i Progetti integrati territoriali (PIT), quelli esplicitamente dedicati a determinati sistemi locali. Si tratta, quindi di un insieme eterogeneo che prescinde dalle definizioni date e utilizza come denominatore comune quello di riferirsi a insiemi territoriali e non a singole imprese come obiettivi dell’azione pubblica. Va anche detto che tale approccio non riesce a considerare leggi e provvedimenti di carattere generale che possono essere utilizzati per sostenere specifici territori a prescindere dalle indicazioni contenute nei testi delle norme.

In questo senso, quindi, vi può essere una relativa sottostima dei flussi di interventi regionali dedicati all’obiettivo in esame, che, nelle nostre rilevazioni assumono valori relativamente modesti.

Lo scopo del presente contributo è quello di analizzare le politiche per lo sviluppo locale all’interno del più vasto scenario delle politiche per le imprese considerandole quindi come una delle possibili scelte dei governi interessati. Non si tratta né di un’analisi valutativa compiuta, né di un approfondimento completo delle tante tematiche coinvolte (dagli effetti di spill-over tra i diversi territori ai meccanismi di trasmissione delle politiche): lo scopo essenziale del contributo è solo quello di riportare gli elementi quantitativi caratterizzanti delle politiche in esame e le dimensioni finanziarie dell’impegno dei *policy maker*.

In queste note si cercherà di ricostruire, su base nazionale, ruolo ed entità delle politiche per le imprese dedicate allo sviluppo locale: ci si concentrerà, come oggetto dell’osservazione, sui cosiddetti regimi di aiuto che offrono supporti di varia natura alle imprese compatibilmente con i vincoli e le regole europee e internazionali. Si tratta quindi di uno spaccato particolare delle più generali politiche per lo sviluppo seguite, ma con un rilievo non marginale che si inserisce nel quadro più complessivo delle politiche industriali. Proprio perché si tratta di una delle modalità di intervento a supporto delle attività private, è opportuna una breve digressione di inquadramento.

Le politiche per le imprese, infatti, sono spesso oggetto di riflessioni che colgono qualche aspetto degli interventi realizzati senza approfondire entità e caratteristiche degli interventi stessi. In questo, come in diversi altri campi della politica economica, si assiste all'enunciazione di tesi apparentemente brillanti e sorprendentemente "semplici": adatte alla comunicazione, ma molto lontane dalla comprensione dei processi.

Le indicazioni più frequenti nel dibattito di politica economica italiano sul tema degli interventi per la competitività delle imprese rappresentano risposte palesemente incongrue rispetto alla dimensione e alla complessità dei problemi. Si tratta di due "proposte" prevalenti: l'eliminazione di tutti gli interventi per dare spazio alle forze del mercato e la semplificazione degli interventi stessi fino a giungere alla selezione di un unico strumento in grado di superare problemi e difficoltà.

La prima indicazione è strettamente ideologica e suggerisce l'eliminazione *tout court* degli interventi diretti per le imprese che andrebbero sostituiti dal sostegno al processo di liberalizzazione dei mercati. Si tratta di una proposta caratterizzata da problemi analitici non indifferenti³ e del tutto inapplicabile in un sistema produttivo caratterizzato da forti squilibri come quello italiano e in un contesto internazionale in cui le politiche di aiuto sono presenti in tutti i paesi ad alto reddito (Stati Uniti inclusi⁴). Ma è il risvolto operativo di tale approccio che determina gli effetti più paradossali. Da un lato, infatti, si afferma la necessità di liberalizzare i mercati e di promuovere ricerca, innovazione e grandi trasformazioni del sistema produttivo; dall'altro le proposte concrete partoriscono strumenti non certo adatti alle ambizioni: misure che si traducono in crediti di imposta (ovvero che consentono alle imprese di non versare sul proprio conto fiscale una percentuale determinata delle spese considerate agevolabili) e una certa dose di fiscalità di vantaggio a favore dei soggetti privati (in misura non specificata), oltre a essere strumenti già sperimentati in passato, sono strumenti automatici e graditi agli operatori, ma certo non in grado di garantire un'efficacia accettabile per gli obiettivi strategici dello sviluppo⁵.

³ I guadagni di efficienza legati ai mercati concorrenziali sono difficilmente valutabili quando si opera in economie complesse ancora caratterizzate da "fallimenti del mercato" e con interventi inevitabilmente parziali.

⁴ Sul tema esiste una ridotta letteratura, né vi sono evidenze empiriche univoche; sono presenti informazioni non sistematiche che segnalano sussidi non marginali di Stati ed amministrazioni locali a sostegno delle localizzazioni, oltre al fortissimo intervento del Governo Federale nel campo del sostegno alla ricerca attraverso la domanda pubblica. Evidenze complete non sono disponibili neppure per altri paesi europei. Per l'Ue la vigilanza si limita all'ampio quadro normativo, ma informazioni analitiche e sistematiche sulla spesa sono sostanzialmente assenti.

⁵ Sulla modesta utilità, anche in termini relativi, di tali misure si rinvia alla rassegna proposta nel *Rapporto MET 2006, 2007*, (a cura di Brancati R.).

Peraltro, l'intervento effettivamente neutrale non è ragionevolmente ipotizzabile nell'applicazione pratica degli interventi: se il *policy maker* può non presentare scelte esplicite (settori particolari, imprese con caratteristiche predeterminate, funzioni aziendali, o altro), gli interventi contengono sempre scelte implicite. Persino lo strumento apparentemente più automatico premia, nei fatti, l'impresa che presenti, per esempio, caratteristiche di struttura finanziaria o di profilo della redditività, in grado di favorirne l'accesso ai benefici di legge.

È assai opportuno (anche per chi non abbia molta fiducia nella capacità di selezione dello Stato) che le scelte siano operate in modo trasparente e non dipendano da meccanismi non analizzati.

Per evitare fraintendimenti: non si vuole negare la necessità di provvedimenti per la tutela della concorrenza e per il suo rafforzamento, ma piuttosto sostenere che le sole politiche per la diffusione di un sistema concorrenziale non possono affrontare adeguatamente tutte le questioni strutturali fondamentali della nostra economia.

Un'evoluzione della posizione appena descritta (si tratta anche della seconda opzione discussa sui principali mezzi di comunicazione) è quella di ridisegnare la strumentazione in essere cercando di individuare un'unica modalità di intervento che sia gradita alla maggioranza degli interessati (si pensi, per esempio, alla nuova Legge 488 riformulata nel periodo 2005-2006, o al credito di imposta sugli investimenti, o, ancora, allo sgravio fiscale) cui destinare tutte le risorse disponibili. Oltre all'impossibilità di identificare l'intervento perfetto, va ricordato come si tratti sempre di strumenti, nella migliore delle ipotesi, adatti a conseguire alcuni obiettivi e non altri.

Nonostante le risorse sempre più scarse, l'orientamento dei flussi in funzione dei diversi obiettivi pare privo di strategie ragionevoli, mentre la ricerca di una miscela di obiettivi scelti con cura e strumenti coerenti non sembra essere all'ordine del giorno.

A fronte di un dibattito non ben delineato e di una sostanziale carenza di letteratura scientifica⁶, la realtà degli interventi si caratterizza per una propria inerzia e per un numero consistente ed eterogeneo di politiche promosse dai vari governi nazionale e regionali. Si tratta di una realtà non sempre nota che merita di essere approfondita.

La politica industriale, vista nella sua accezione più generale di sostegno alla competitività delle attività produttive, rappresenta un campo molto esteso della politica economica per lo sviluppo e comprende azioni diverse tra loro per finalità e strumentazione. Si va dal supporto a

⁶ Le poche eccezioni si soffermano prevalentemente su aspetti di carattere valutativo e di stima degli effetti con esclusivo riferimento alla Legge 488/1992. Si veda in particolare Pellegrini G., Carlucci C., 2003; Bronzini R., de Blasio G., 2006. Per una breve rassegna si rinvia al *Rapporto MET 2006*, *op. cit.*

situazioni di crisi (per citare una linea di attività che non gode di buona reputazione e che per alcuni aspetti non è neppure consentita in ambito comunitario), fino al sostegno della ricerca delle imprese che, al contrario, è considerata da tutti opportuna e necessaria. L'allocazione delle risorse per raggiungere obiettivi molto lontani tra loro rappresenta una questione non semplice, che dovrebbe essere oggetto di attenta analisi da parte del decisore politico.

Se grande è la varietà degli obiettivi potenziali, con una gamma di strumenti disponibili estremamente ampia, l'attuale prassi della politica industriale non sembra fondarsi adeguatamente su un'impostazione di "politica economica razionale"⁷ che presenti una commisurazione analitica delle risorse in funzione dei *target* prefissati.

Il quadro istituzionale delle politiche in esame, o meglio la *governance* di fatto, presenta ancora numerose sovrapposizioni e vede un ruolo fondamentale e crescente (per molte forme di intervento le competenze sono considerate addirittura "esclusive" e con riconoscimento costituzionale) per le Regioni, ma registra ancora un rilievo finanziario prevalente per il Governo nazionale. Alla divisione dei poteri di fatto si accompagna una presenza di numerosi soggetti pubblici, privati e misti che sono deputati alla gestione degli interventi (Ministeri, Assessorati, Agenzie Governative, Finanziarie e tecnostutture Regionali, Istituti di Credito, Centri Servizi e molto altro ancora).

La debolezza è ulteriormente accentuata da una carenza di pianificazione finanziaria in grado di offrire un quadro di risorse certo ed attendibile per un adeguato orizzonte temporale. Si tratta di una questione di fondo, senza la quale nessun progetto potrebbe avere una ragionevole speranza di successo. La quantificazione delle risorse deve partire, tuttavia, da un progetto di intervento costruito sulle attività reali da promuovere: in sintesi, risorse strumenti e obiettivi devono far parte di un disegno contestuale e coerente.

Explicitare chiaramente l'obiettivo e soprattutto pensare ad obiettivi "correttamente definiti" (si tornerà in seguito sull'espressione) intorno ai quali costruire o modificare gli interventi sembra essere fatto raro e una preoccupazione minore del disegno di politica economica.

L'aspetto più rilevante, almeno sul piano analitico, è rappresentato dal fatto che il dibattito sul tema trascura totalmente la questione che dovrebbe essere fondante, ovvero la discussione su quali interventi e quali modalità operative consentano di accrescere l'effetto "netto" delle politiche e quali debbano essere gli orientamenti di dettaglio, quasi che tali aspetti rappresentino questioni di scarsa importanza che assumono un rilievo secondario e potranno essere affrontati in un secondo tempo.

⁷ Si utilizza l'accezione di Rey G.M., 2004.

Un aspetto semisommerso riemerge frequentemente, un preconcetto talvolta esplicito che può essere riassunto in una semplice espressione: *le politiche industriali provocano distorsioni gravi nei meccanismi di mercato e non risultano poi così efficaci nel raggiungere i loro obiettivi*.

La posizione ha due risvolti, uno pragmatico, legato alla relativa inefficacia delle politiche in oggetto ed uno di principio sull'opportunità o meno di mantenere tali azioni pubbliche.

Per sostenere la tesi dell'inefficacia si citano le lunghe esperienze di interventi che, a partire dal 1957, hanno dato luogo a misure di sostegno alle imprese nel Mezzogiorno con molti dubbi circa l'adeguatezza di tali politiche. È opportuno ricordare che i problemi sono riferibili alle politiche di sviluppo nel loro insieme e non vi sono robuste evidenze empiriche in supporto della tesi di un'inefficacia specifica delle politiche industriali superiore a quella media delle politiche dedicate allo sviluppo (per esempio nel campo delle infrastrutture). Stime macroeconomiche segnalano una debolezza degli strumenti, ma sono per lo più il frutto di una modellistica largamente sotto-specificata; le valutazioni prevalenti, in Italia e all'estero sembrano piuttosto segnalare efficacia netta di diversa entità, ma prevalentemente, almeno con riferimento alle regioni obiettivo 1, ovvero quelle meridionali, prossima al 50%. In altri termini circa la metà degli interventi finanziati anche con contributi pubblici sarebbe stata realizzata in ogni caso dalle imprese, ma l'altro 50% sarebbe effettivamente generato dall'intervento pubblico⁸.

Si può ritenere che una tale aggiuntività sia modesta⁹, ma su tale aspetto le riflessioni dovrebbero essere ben più attente e, nel caso, il problema delle politiche di sviluppo sarebbe piuttosto quello di accrescere la qualità degli interventi e la loro efficacia e non considerare l'effetto netto come un dato immutabile e indifferente alle modalità operative e alle scelte di *policy*.

La stessa aggiuntività dovrebbe costituire l'obiettivo essenziale, o meglio il parametro che dovrebbe trasformare tutti gli obiettivi posti in obiettivi netti, al netto, cioè, di ciò che sarebbe avvenuto anche in assenza di interventi pubblici. È sorprendente notare come proprio l'attenzione per l'aspetto citato (noto anche, in negativo, come *deadweight effect*) sia sostanzialmente assente nelle fasi di disegno della politica e anche, spesso, in molte fasi di analisi.

⁸ Per le stime sull'efficacia delle politiche di incentivazione si veda Brancati R. (2001) e bibliografia sugli incentivi ivi citata; per le stime sul *deadweight* si veda: Brancati R., 2004; i lavori di Carlucci e Pellegrini, 2003, *op. cit.*; e di Bronzini e De Blasio, 2006, *op. cit.*

⁹ Un riferimento in proposito può essere rappresentato dall'ottica fiscale attraverso il tempo di recupero dei pagamenti fiscali (imposte e contributi) rispetto ai versamenti legati alle politiche di incentivazione. Come si è cercato di analizzare in varie occasioni (*Rapporto MET 2003-2004* e, con più dettaglio, nel *Rapporto MET 2006*) con riferimento ai flussi fiscali connessi con le attività industriali "aggiuntive" tale tempo di recupero segnala durate variabili con effetti potenzialmente interessanti.

La tesi della soppressione non appare convincente in linea di principio e non lo è nella prassi dei comportamenti delle amministrazioni nazionali ed estere. Di politiche di sviluppo mal disegnate abbiamo molte esperienze in tutta Europa. Del resto lo sviluppo di parti importanti di grandi paesi ad alto reddito rappresenta un aspetto di complessità eccezionale che si presta male a eccessive semplificazioni (la Germania rappresenta un caso di studio rilevante¹⁰): le difficoltà non possono essere attribuite in modo sbrigativo riferendosi a incapacità amministrative o a inefficienze o ancora alla semplice mancanza di strumenti adatti.

Accrescere il capitale fisso sociale o valorizzare il capitale umano sono affermazioni che determinano grande consenso nazionale e internazionale: se dalla concezione astratta si passa alla concreta attuazione e si guardano progetti e interventi relativi a numerose infrastrutture o al settore della formazione professionale, il consenso potrebbe rapidamente assottigliarsi.

Si badi peraltro che gli attuali meccanismi utilizzati per l'allocazione delle risorse, per esempio nel campo degli interventi di natura infrastrutturale, sono lontani dal considerare espressamente gli effetti sulla competitività delle imprese e raramente sono disegnati in tale prospettiva (sarebbe un interessante elemento innovativo) non interessando, quindi, un obiettivo rilevante di ogni politica di sviluppo.

La questione non dovrebbe assumere una posizione per così dire ideologica, ma funzionale ed il punto di partenza non può che essere una vera ricostruzione della filiera obiettivi-strumenti.

In questo ambito si collocano le politiche per lo sviluppo locale, che cercano di promuovere interventi di sviluppo, e in particolare sostegni alle imprese, dedicati a specifici territori riconoscendo caratteristiche e bisogni differenziati e consentendo la valorizzazione delle risorse locali. Si tratta di una visione che, come detto in apertura, ha suscitato grande interesse e che cerca di trasporre nel campo della politica economica quella visione dello sviluppo locale fondato su complesse interazioni tra il sistema delle imprese e il tessuto sociale e quell'analisi dei distretti industriali che ha rappresentato un approccio distintivo dell'analisi economica italiana.

La struttura del capitolo è la seguente: dopo un paragrafo di inquadramento in cui si esplicitano la logica e le impostazioni seguite per le politiche dedicate allo sviluppo locale, seguono due paragrafi quantitativi in cui si ricostruiscono le politiche per le imprese attuate in Italia, le risorse dedicate ai diversi obiettivi in ciascuna regione e quelle specificamente destinate alle politiche per lo sviluppo locale, per finire con un breve commento dedicato alle prospettive.

Si approfondiscono quindi le strategie seguite con le preferenze dei diversi *policy maker*.

¹⁰ Cfr. Marani U. (a cura di), 2005.

Un aspetto rilevante da chiarire è il *focus* del lavoro: esso è rappresentato dalle politiche industriali, intese in senso ampio, come componente importante (essenziale, in una corretta attuazione) delle politiche di sviluppo. Così come non si condividono impostazioni che vedono il sostegno diretto alle imprese come semplici sussidi di compensazione, è altrettanto evidente che una politica di sviluppo non può fondarsi esclusivamente sulla politica industriale. Il fatto che nel presente contributo si cerchi di analizzare – con qualche affanno – solo quest'ultima e che ci si riferisca ad essa come politica di sviluppo non può in alcun modo significare né una esclusività di questa forma di interventi, né un suo primato per ogni obiettivo.

2. La politica industriale e le politiche per lo sviluppo locale

Un primo riferimento dell'analisi è dato dal confronto tra le politiche per lo sviluppo locale e gli altri obiettivi presenti per l'azione dei governi.

Una corretta impostazione della politica deve partire, infatti, da una specificazione ragionevole degli obiettivi che vengono posti e dal modo in cui gli stessi sono in relazione. Se si analizzano quelli più o meno esplicitamente posti nelle norme nazionali e regionali si può giungere ad un elenco ragionato al cui interno si collocano gli interventi per lo sviluppo locale.

In queste note presenteremo una schematizzazione sintetica delle problematiche inerenti gli orientamenti della politica industriale utilizzando una classificazione applicata alle principali leggi delle venti regioni italiane e a quelle nazionali¹¹. Si ritiene infatti che solo analizzando la struttura delle preferenze implicite ed esplicite dei governi si possa comprendere la logica della politica in esame e ragionare sul futuro.

La scelta dei diversi obiettivi selezionati risponde a una logica che presentiamo di seguito e che precisa le aggregazioni compiute e il rilievo dei diversi aspetti. L'elenco offre un riferimento per l'analisi delle scelte compiute nei fatti (ovvero nelle spese effettuate) e anche degli obiettivi trascurati dal *policy maker*.

1. *Sostenere le imprese in crisi*. In una visione rigorosamente “concorrenziale” del sistema economico non si tratterebbe di un obiettivo rilevante (anzi, ritardare o frenare l'uscita dal mercato rappresenta un comportamento fortemente lesivo della concorrenza). Nella prassi della politica industriale, un tale obiettivo viene considerato essenziale da tutti i *po-*

¹¹ Si farà ampio riferimento ai lavori relativi al Rapporto MET, pubblicato nei vari anni per i tipi della Donzelli editrice.

licy maker (eventualmente in affiancamento ad interventi di ammortizzazione sociale) per favorire i processi di riconversione o per rendere meno traumatici i processi. Alla scala regionale, poi, gli interventi orientati alle crisi sono per lo più destinati alle imprese dell'indotto, imprese di piccola e media dimensione su cui possono ricadere gli effetti più gravi di crisi aziendali o di settore che coinvolgono grandi imprese. Si tratta, è bene specificarlo subito, di un obiettivo che, almeno in termini espliciti, è assai raro – oltre che formalmente proibito dagli accordi europei – e si realizza, eventualmente, in alcuni interventi di sistema per le aree di localizzazione delle imprese in crisi per sostenere il sorgere di nuove e diverse attività.

2. *Favorire l'ampliamento della produzione e promuovere la crescita.* Si tratta, evidentemente, dell'obiettivo più generale possibile e si fonda sull'assunzione che il benessere sociale di un sistema economico possa essere misurato, almeno parzialmente, dalla quantità di beni e servizi prodotti e che quindi allargare la produzione significhi migliorare le condizioni degli agenti economici. Un obiettivo definibile in termini così generali ha il suo riscontro in misure destinate all'allargamento della capacità produttiva attraverso gli investimenti senza la specificazione di ulteriori aspetti: in tal senso, quindi, si considerano interventi generalisti. Va anche ricordato che, per interventi di ambito regionale o provinciale, non possono valere considerazioni legate al sostegno della domanda: la gran parte dei beni di investimento, infatti, risulta prodotta in altre regioni o all'estero limitando a valori modestissimi gli effetti moltiplicativi sul reddito e sulla domanda regionale (limitate eccezioni possono essere rappresentate dalla Lombardia e dal Veneto). L'effetto atteso, quindi non può che ipotizzare un allargamento dell'offerta regionale a fronte di una competitività adeguata a poter collocare sul mercato i beni e servizi prodotti. In tale obiettivo si è fatto confluire anche il sostegno a settori definiti: non si tratta, evidentemente, di un supporto "generalista" dal punto di vista settoriale, ma può essere per certi versi assimilabile se non si considerano specifiche funzioni.
3. *Sostenere la Ricerca e Sviluppo e facilitare l'introduzione di innovazioni.* Il fatto che la "quantità" di Ricerca e Sviluppo effettuata dalle imprese sia sub-ottimale da un punto di vista sociale appare largamente accettato e condiviso tanto da incorporare tale obiettivo in tutte le politiche di sviluppo programmate. La crescita del benessere connessa a tali obiettivi li fa considerare compatibili e desiderabili sia nelle prospettive locali e regionali che nelle prospettive europee e multinazionali. La diffusione delle innovazioni influenza in misura determinante la competitività delle imprese. L'area di riferimento è molto complessa e considera – nel nostro specifico – solo gli interventi rivolti alle imprese e non anche la promozione della Ricerca Pubblica e delle altre attività rivolte alla conoscenza. Pur limitando il campo agli interventi di sostegno

alle imprese, la tipologia di intervento può variare grandemente. Si va dal sostegno generale ai programmi di ricerca delle imprese, all'agevolazione nell'introduzione delle innovazioni, allo sviluppo di prototipi fino alle attività volte alla facilitazione nell'accesso alle reti della conoscenza. Nel campo sono impegnati sostanzialmente tutti i livelli di governo e le istituzioni coinvolte nella politica industriale. Gli effetti sono rilevanti anche alla scala locale ed hanno (o possono avere) un impatto diretto sulla crescita.

4. *Facilitare l'accesso al credito.* Le imprese di minori dimensioni, in presenza di problemi informativi, presentano ancora difficoltà di accesso al normale credito bancario, oppure lo possono fare solo a condizioni poco vantaggiose. L'evoluzione del mercato del credito verso meccanismi più definiti e con regole predeterminate (Basilea 2), se da un lato rende trasparenti i meccanismi di accesso e le condizioni, dall'altro può determinare rischi di problemi sistematici per categorie di operatori potenzialmente diffusi nelle regioni a ritardo di sviluppo o "sottoutilizzate". Gli interventi che si rifanno a tale obiettivo possono essere di tipo diretto (associando l'operazione bancaria alla concessione dei contributi) o più generale attraverso la fornitura di garanzie a valere su fondi pubblici. L'evoluzione dei meccanismi operativi delle strutture di garanzia fidi, che prende in considerazione *rating* finanziari molto simili a quelli utilizzati dagli istituti di credito in associazione a una modalità di garanzia più incisiva, può determinare ulteriori problemi.
5. *Promuovere il riequilibrio territoriale infra-regionale.* La presenza di forti squilibri infra-regionali determina effetti indesiderati sia nell'utilizzo delle risorse, sia nel determinarsi di sovra-costi da congestione. Le stesse esigenze sociali possono spingere, in particolare le Regioni, verso interventi e misure dedicate a specifici territori. È il caso di misure per le aree montane o per la promozione di aree marginali o che hanno subito processi di indebolimento strutturale.
6. *Promuovere le alleanze e le fusioni tra imprese.* La motivazione teorica di questo obiettivo risiede nella possibilità per le imprese di maggiori dimensioni di sfruttare le economie di scala e per le imprese che hanno una fitta rete di relazioni sia orizzontali che verticali con altre imprese di dar luogo a delle esternalità positive per l'insieme del sistema produttivo locale. In generale si tratta di un obiettivo che può derivare da analisi strategiche condivise circa la fragilità di un sistema frammentato rispetto alle esigenze del mercato. L'eccessiva presenza di piccole e micro imprese nel nostro sistema produttivo dovrebbe rendere l'obiettivo in oggetto uno tra i più diffusi e seguiti nelle politiche attuate.
7. *Favorire la capitalizzazione delle imprese e sostenere il capitale di rischio.* Si tratta di un obiettivo specifico che affronta uno degli aspetti caratteristici della Piccola Impresa italiana. Si tratta della modesta capitalizzazione delle imprese a fronte di un ricorso, talvolta patologico, al credito

bancario (in particolare a breve termine). Gli interventi dedicati a tale obiettivo sono specificamente dedicati al capitale di rischio o, talvolta, al semplice consolidamento del debito. Visto in un'ottica di dinamica aziendale tale obiettivo può essere associato ad un secondo obiettivo – sopra citato – rappresentato dal sostegno alla crescita dimensionale delle imprese verso le dimensioni medie o, comunque, per il superamento della dimensione della microimpresa. Vista la difficoltà delle piccole e medie imprese di reperire sul mercato il capitale di cui hanno bisogno per portare avanti la propria attività si rende necessario da parte degli agenti pubblici disegnare misure che riescano almeno in parte a risolvere il problema.

8. *Favorire la crescita e la competitività del sistema locale.* La considerazione del territorio come fattore determinante dei vantaggi competitivi e la presenza di distretti industriali e produttivi ha portato l'attenzione verso politiche che hanno l'obiettivo di favorire non solo singole imprese, ma soprattutto gli effetti di sistema e generali. Questo aspetto è di estremo rilievo, nel senso che si tratta di un obiettivo che non può essere soddisfatto, in linea di principio, con semplici finanziamenti a imprese localizzate in particolari territori, ma ha bisogno del sostegno specifico a interventi di sistema, spesso legati all'identificazione dal "basso" di un progetto di sviluppo. Vi è una difficoltà di lettura di un tale obiettivo attraverso la metodologia utilizzata e fondata sull'esame dei singoli provvedimenti e sui flussi connessi. Può accadere, infatti che singoli strumenti siano utilizzati, mediante appropriati criteri di selezione, per promuovere lo sviluppo locale. Così pure la promozione dello sviluppo locale fondata sulla produzione di beni collettivi attraverso la realizzazione di infrastrutture specifiche non viene colta. Allo stato, tuttavia, gli elementi di frazionamento sembrano prevalere sull'unitarietà progettuale e gli aspetti dello sviluppo locale potranno meglio essere colti da analisi ad hoc.
9. *Diffondere i servizi qualificanti (per esempio certificazioni di qualità o ambientali).* Viene considerato come obiettivo intermedio, ipotizzando che la diffusione di alcuni servizi rappresenti il fattore essenziale per rafforzare alcuni aspetti della competitività o la premessa per specifiche azioni.
10. *Ridurre l'impatto ambientale delle attività produttive.* È un campo in cui il rilievo delle esternalità è tale da costituire un caso di scuola dei fallimenti del mercato. È appena il caso di ricordare come l'obiettivo ambientale, insieme con quello legato al contenuto di ricerca ed alle attività innovative, rappresenti l'asse portante delle strategie comunitarie in materia.
11. *Facilitare la localizzazione con interventi infrastrutturali dedicati alle imprese.* L'obiettivo è riferito al superamento di diseconomie presenti sul territorio che rendono non conveniente la localizzazione delle imprese. L'esempio più frequente è legato all'accessibilità (da e per i mercati)

e alle opere di urbanizzazione, ma accezioni moderne di infrastrutture considerano anche quelle legate a piattaforme logistiche, quelle informative (reti) e della conoscenza (presenza di università e centri di ricerca).

12. *Favorire la nascita di nuove imprese e promuovere l'imprenditorialità.* Oltre alle inefficienze del mercato dei capitali nei confronti delle nuove imprese, la letteratura economica recente ha messo in evidenza come l'imprenditorialità, l'auto-impiego e le nuove imprese possano rappresentare per il sistema economico nel suo complesso delle buone opportunità di sviluppo. In alcuni casi poi, le nuove imprese sono più propense ad introdurre innovazioni, riescono a rispondere con maggiore facilità agli *shock* e riescono con maggiore facilità ad inserirsi nelle o a identificare nicchie di mercato di interesse economico.
13. *Favorire l'imprenditorialità e l'occupazione di categorie svantaggiate di lavoratori.* I *policy maker* riconoscono che per motivi economici, sociali e culturali alcune particolari categorie di individui quali i giovani, le donne, i disabili, ma anche gli ex-lavoratori di aziende in crisi, possono trovarsi in una condizione di particolare svantaggio per quanto riguarda le loro possibilità di trovare occupazione. E poiché questo rappresenta una perdita netta di risorse per la società in quanto, ad esempio, i lavoratori che non riescono a trovare occupazione perdono le competenze acquisite attraverso la formazione e le donne che lavorano sono maggiormente in grado di effettuare decisioni di consumo indipendenti, è necessario che il *policy maker* intervenga per correggere questi fallimenti.
14. *Favorire l'internazionalizzazione.* Dal punto di vista teorico sono numerosi i motivi che giustificano politiche in questo senso all'interno di un quadro generalmente favorevole alla massima apertura dei mercati sia per gli effetti positivi sulla domanda per le imprese regionali, sia per la crescita della competitività derivante dal confronto internazionale. Fra questi ne ricordiamo almeno due. Il primo è relativo all'effetto positivo nel sostenere la presenza delle PMI sui mercati mondiali, il secondo è relativo all'attenzione verso politiche di delocalizzazione delle produzioni. Appare evidente come si tratti di un obiettivo di estrema delicatezza che va molto al di là del semplice sostegno alle politiche di commercializzazione delle piccole imprese e di aiuti per la partecipazione a fiere. La scelta, tuttavia, deve essere molto ponderata da parte del *policy maker* per definire la strategia perseguibile in tale campo, tenendo presente che le scelte possono essere molto diversificate e richiedono un'attenta valutazione anche delle risorse che possono essere messe a disposizione perché la politica risulti non distortiva, ma anche non velleitaria e priva di efficacia.

Vista la complessità di questo obiettivo, si può prevedere una scomposizione ulteriore in tre sotto-obiettivi quali:

- Il Sostegno alle esportazioni (obiettivo fortemente limitato dai trattati internazionali), ai servizi per la presenza sui mercati esteri e incentivi alla commercializzazione all'estero.
- La Promozione dell'internazionalizzazione produttiva, le alleanze con imprese estere, la diffusione di reti commerciali, fino al governo di eventuali processi di delocalizzazione.
- L'Attrazione degli Investimenti Diretti Esteri.

Scegliere l'uno o l'altro dei sotto-obiettivi indicati comporta, evidentemente, strumenti molto diversi.

Gli obiettivi posti sembrano tutti degni di nota; quale miscela sia più adatta ai diversi casi è una delle funzioni essenziali del *policy maker* in materia.

Secondo le tradizionali regole della Politica Economica (uno strumento per un obiettivo) sarebbe quindi necessario e consigliabile avere a disposizione quattordici strumenti nel caso in cui si consideri l'obiettivo internazionalizzazione nella sua interezza, oppure sedici strumenti qualora ogni sotto-obiettivo dell'internazionalizzazione venga considerato separatamente. Ciò nel caso in cui il *policy maker* regionale ritenga opportuni ed utili tutti gli obiettivi citati. La volontà di concentrare le risorse su un sottoinsieme, considerato più importante, porterebbe, evidentemente, ad un'ulteriore semplificazione.

Si tratta di ipotesi "di scuola" che non vogliono evidenziare un numero magico: allo stesso tempo si tratta di un riferimento per considerare la numerosità degli strumenti disponibili, ricordando che i costi amministrativi e gestionali degli strumenti non sembrano in alcun modo bilanciabili da possibili maggiori efficienze legate alla "concorrenza" tra gli strumenti e che, al contrario, le frammentazioni in questo campo creano semmai spazio ai cercatori di rendite.

Diverso è il caso di una ricerca "fine" di obiettivi molto specifici all'interno della tassonomia generale da noi proposta. In un caso del genere, naturalmente, una più vasta articolazione degli strumenti sarebbe del tutto ragionevole, ma avrebbe l'onere di specificare molto bene micro-obiettivi e di specializzare strumenti dedicati: le analisi di campo svolte non sembrano indicare una tale tendenza, almeno in linea generale.

L'attuale quadro dell'analisi considera, per il solo settore industriale – vedi Rapporto MET 2006 – un numero elevatissimo di interventi. Le norme censite sono state raggruppate in tre differenti categorie, in funzione dell'origine legislativa del provvedimento; si tratta in particolare di:

- strumenti nazionali, che a fronte di 39 strumenti, nel 2005 contano in totale 20 provvedimenti con erogazioni;
- strumenti regionalizzati, tale categoria comprende 20 provvedimenti relativi al settore dell'industria, di cui 10 con erogazioni nel 2005;
- strumenti regionali, con 153 strumenti operanti al 2005 nel settore industriale.

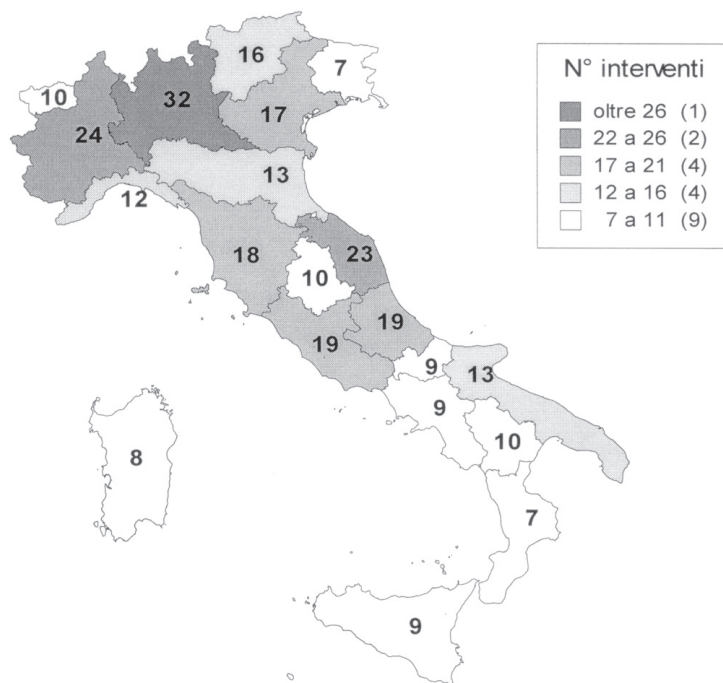


Figura 1 - Industria: numero di interventi con erogazioni per Regione, 2005
 Leggi Regionali e Regionalizzate
 Fonte: Rapporto MET 2006

3. Lo scenario aggregato e gli obiettivi perseguiti

La rilevazione degli interventi non virtuali, caratterizzati quindi dalla presenza di erogazioni alle imprese, offre un quadro non scontato della politica industriale italiana.

Nell'analisi si considera un arco temporale relativamente ampio, ma con una particolare enfasi sull'ultimo triennio che rappresenta il riacutizzarsi dell'attenzione verso vincoli di bilancio pubblico stringenti con atteggiamenti e tendenze che avranno probabili ripercussioni per un lungo periodo di tempo.

In questo ambito le politiche per lo sviluppo locale rappresentano uno degli obiettivi possibili il cui rilievo relativo in termini di risorse dà conto dell'importanza reale ad esso attribuita da parte dei governi.

In questo paragrafo si offrono alcune sintetiche considerazioni dedicate

all'evoluzione recente dei flussi e alle loro articolazioni¹².

In primo luogo va sottolineata la tendenza complessiva dei flussi: nel 2005 si registra, per il terzo anno consecutivo, un calo delle erogazioni di "politica industriale". Si tratta di un calo, il 2,9%, che colloca i flussi ancora a un livello superiore rispetto a quello del 2000. Tuttavia le tendenze in atto, rappresentate anche dall'andamento degli impegni, si sono tradotte in un calo di circa il 25% rispetto al 2002, anno di massimo relativo, né le attese per il 2006 paiono mostrare inversioni di prospettiva.

Rispetto all'aggregato generale va sottolineato come, per il terzo anno consecutivo, gli interventi regionali in senso stretto si siano mossi in controtendenza con una crescita del 7%. Dopo il fortissimo calo subito nei primi anni del decennio e il punto di minimo relativo del 2002, le Regioni stanno accrescendo il loro impegno. L'altra parte di interventi governati dalle stesse Regioni (gli interventi regionalizzati o decentrati) continuano a subire forti oscillazioni alternando anni di forte incremento (per esempio il 2003 con +27%) ad anni di sensibile calo (il 2005 con -41,3%). Questi stessi interventi, in misura non trascurabile legati alla disponibilità del cosiddetto Fondo Unico associato al trasferimento delle competenze, sono esposti alle incertezze finanziarie che vedono l'attribuzione dello stesso fondo sempre dubbia e risolta solo alla fine dell'anno di competenza.

Nel periodo rappresentato, quindi, le risorse allocate dalle Regioni sono passate dal massimo del 30% e del 27,9% del biennio 1999-2000 al 10,6% del 2002 e sono risalite al 17,9% del totale nazionale nel corso del 2004. Nel 2005 la quota governata dalle regioni era pari al 15,2% del totale. Se si considera la tendenza calante dei fondi a disposizione si rileva come proprio negli anni di maggiore consolidamento del potere delle Regioni nella materia il loro ruolo finanziario è stato significativamente calante con una instabilità finanziaria che ha sicuramente danneggiato la capacità di definire interventi strategici.

Le risorse complessive sono sempre relativamente consistenti (prossime ai 5 miliardi di euro in Equivalente Sovvenzione Lorda), sia pure con un calo dell'ultimo biennio che non sembra destinato ad arrestarsi, ma la loro articolazione interna varia sensibilmente e i flussi dedicati a ciascuna linea di intervento sono molto instabili.

¹² Va fatta una precisazione sulla variabile più frequentemente utilizzata nei dati presentati: si tratta delle erogazioni (alcune misurate tal quali e altre elaborate per misurare la sovvenzione equivalente) che, come è noto, colgono solo con ritardo alcuni aspetti dell'intervento. D'altro canto si tratta di una grandezza effettiva, che non misura promesse o costruzioni generali, ma flussi di cassa effettivi per le imprese. Laddove le considerazioni potevano risultare fuorvianti, si sono utilizzati i dati di impegno per le valutazioni nel testo pur presentando un apparato tabellare esclusivamente dedicato alle spese effettuate.

Tabella 1 - Industria: erogazioni totali Italia, 1999-2005

Meuro

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Leggi Nazionali	2.975,1	2.939,1	4.520,9	5.826,4	4.783,4	4.154,6	4.165,0
Leggi Regionalizzate	653,7	746,5	795,7	421,6	536,1	461,3	270,8
Leggi Regionali	650,1	394,7	433,0	272,8	391,0	445,8	476,9
Totale	4.278,9	4.080,3	5.749,6	6.520,8	5.710,5	5.061,7	4.912,7

Var % su anno precedente

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Leggi Nazionali		-1,2%	53,8%	28,9%	-17,9%	-13,1%	0,3%
Leggi Regionalizzate		14,2%	6,6%	-47,0%	27,2%	-14,0%	-41,3%
Leggi Regionali		-39,3%	9,7%	-37,0%	43,3%	14,0%	7,0%
Totale		-4,6%	40,9%	13,4%	-12,4%	-11,4%	-2,9%

Fonte: Per questa tabella e per le successive i dati e le elaborazioni sono tratti dal *Rapporto MET 2006*, che rappresenta una rilevazione indipendente degli interventi con informazioni raccolte presso le amministrazioni eroganti.

L'articolazione regionale (tabella 2) mette in evidenza sensibili differenze all'interno di un quadro noto.

La dinamica dell'ultimo anno ha fatto registrare forti oscillazioni negative e positive per diverse regioni, oscillazioni che spesso non modificano il quadro generale del periodo.

Se si considera l'ultimo triennio (2002-2005) nel suo insieme, due regioni (Trentino A.A. e Marche) hanno registrato una crescita relativamente consistente dei fondi confermata anche dall'andamento dell'ultimo anno. Il Piemonte ha avuto una leggera crescita nel periodo, sia pure concentrata nel corso del 2005; le erogazioni relative all'Emilia Romagna, sempre nell'ultimo triennio, sono rimaste sostanzialmente invariate. Tutte le altre regioni hanno segnalato una riduzione delle risorse erogate.

Nel centro-nord un calo inferiore a quello della media nazionale si segnala per la Lombardia, la Liguria, la Toscana e il Lazio, ma con andamenti sensibilmente diversi. Nel 2005 a una sensibile crescita per il Lazio si è accompagnato un calo pronunciato in Liguria e Toscana e, in misura molto meno marcata, in Lombardia ed Emilia Romagna.

Sempre nel centro-nord i cali più forti sono registrati in Val d'Aosta, Veneto, Friuli V.G. e Umbria (concentrata nell'ultimo anno).

Le regioni meridionali segnalano dinamiche sensibilmente peggiori della media nazionale nel corso del triennio se si escludono Campania e

Abruzzo (rispettivamente -13% e -18%). Per il solo 2005 valori positivi si hanno per Campania e Puglia con un calo modesto per la Sicilia (inferiore al calo medio nazionale).

Molise, Calabria, Basilicata e Sardegna registrano un crollo delle erogazioni tra il 2002 e il 2005 superiori al 40% con forti riduzioni anche nel 2005; Sicilia e Puglia mantengono il calo tra il 27% e il 31%.

Tabella 2 - Industria: erogazioni totali per Regione, 1999-2005

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Piemonte	159,1	209,4	243,1	301,5	285,6	300,4	312,5
Valle d'Aosta	6,7	5,6	8,2	8,6	9,9	5,6	5,4
Lombardia	738,3	472,8	742,9	626,5	837,4	567,6	518,2
Trentino Alto Adige	68,9	48,1	75,6	36,8	98,2	110,3	125,8
Veneto	166,8	174,0	183,6	200,0	183,6	179,1	143,0
Friuli Venezia Giulia	171,9	179,6	154,8	196,4	93,3	120,8	39,0
Liguria	134,9	134,2	196,6	109,1	234,5	122,9	92,7
Emilia Romagna	190,6	218,7	206,8	203,4	240,2	222,0	200,0
Toscana	134,9	157,2	181,1	156,5	275,2	164,5	120,7
Umbria	30,7	51,8	51,6	53,8	52,7	49,4	32,5
Marche	68,2	85,5	81,7	63,2	68,1	68,5	96,5
Lazio	216,1	201,6	208,1	237,1	230,0	151,1	220,3
Abruzzo	138,6	161,4	149,0	128,1	105,8	120,1	105,2
Molise	36,9	51,4	40,5	63,2	20,1	34,2	30,1
Campania	561,8	563,2	919,1	1.166,1	828,6	836,5	1.012,0
Puglia	411,0	421,9	583,2	875,4	687,1	584,6	639,2
Basilicata	127,9	95,8	166,8	212,9	163,1	152,3	109,0
Calabria	204,5	202,9	451,6	591,8	423,9	404,7	339,7
Sicilia	523,8	413,6	804,1	822,8	577,1	572,6	566,1
Sardegna	187,5	231,5	301,1	467,5	291,9	294,7	204,9
Italia	4.278,9	4.080,3	5.749,6	6.520,8	5.706,3	5.061,9	4.912,7

Leggi Nazionali, Regionalizzate e Regionali

Il quadro più interessante, come detto, può essere ricavato dall'analisi dei flussi in funzione degli obiettivi intermedi posti¹³ (tabella 3).

Nella media nazionale, l'obiettivo di maggiore importanza per i *policy maker* (almeno in termini di flussi allocati, con il 58,8% delle risorse totali) è rappresentato dal sostegno generico agli investimenti fissi lordi senza

¹³ Si tratta di un accorpamento in nove categorie degli obiettivi discussi in precedenza.

Tabella 3 - Industria: erogazioni totali per Obiettivo, 2005

	OBIETTIVI GENERALI										Meuro	
	Crisi aziendali	Ampliamento della produzione e crescita	Innovazione e Ricerca	Accesso al credito	Rafforzamento della struttura delle imprese se orientato alla crescita dimensionale	Crescita competitività del sistema locale	Servizi ambiente e localizzazione	Early Stage	Internazionalizzazione	Totale	Totale	
Piemonte	0,0	148,3	117,3	0,0	3,8	11,2	10,1	8,9	12,9	312,5		
Valle d'Aosta	0,0	1,9	2,4	0,0	0,0	0,0	0,8	0,1	0,2	5,4		
Lombardia	0,0	271,9	155,3	0,0	5,2	1,5	0,5	1,7	82,1	518,2		
Trentino Alto Adige	0,0	83,0	24,4	7,6	0,0	0,0	10,0	0,1	0,6	125,8		
Veneto	0,0	30,1	77,7	0,0	1,1	11,8	5,7	5,5	11,0	143,0		
Friuli Venezia Giulia	0,0	4,8	8,9	0,0	0,0	0,0	0,0	1,8	23,4	39,0		
Liguria	0,0	31,1	47,8	0,0	0,0	2,3	0,7	10,5	0,4	92,7		
Emilia Romagna	0,0	29,5	132,5	2,4	12,1	1,3	0,2	3,4	18,7	200,0		
Toscana	1,3	24,6	62,6	0,7	2,8	14,7	3,3	6,9	3,8	120,7		
Umbria	0,9	17,2	9,8	0,0	0,8	1,1	0,0	2,3	0,5	32,5		
Marche	0,0	38,7	27,6	6,4	1,6	2,7	16,7	0,7	2,2	96,5		
Lazio	0,0	130,7	52,2	0,0	3,0	2,3	10,3	19,3	2,6	220,3		
Abruzzo	0,0	66,8	20,7	0,0	0,0	5,9	6,4	4,7	0,6	105,2		
Molise	0,1	20,3	0,5	0,0	0,0	2,3	0,6	6,2	0,0	30,1		
Campania	33,3	745,1	96,3	0,0	0,9	60,6	0,0	72,0	3,9	1.012,0		
Puglia	38,2	447,6	68,1	0,0	5,8	29,9	6,2	43,2	0,2	639,2		
Basilicata	6,2	70,5	15,6	0,0	0,6	6,9	0,3	8,8	0,1	109,0		
Calabria	8,7	229,7	24,3	0,0	12,0	38,0	0,0	27,0	0,0	339,7		
Sicilia	9,9	360,2	63,7	0,0	0,0	105,2	0,0	27,0	0,1	566,1		
Sardegna	16,3	136,1	15,6	0,0	0,0	32,8	0,0	4,0	0,1	204,9		
Italia	115,0	2.888,0	1.023,3	16,9	49,7	330,4	71,9	254,1	163,4	4.912,7		

Leggi Nazionali, Regionalizzate e Regionali

particolari qualificazioni (obiettivo che registra un peso crescente rispetto all'anno precedente).

Il secondo obiettivo per importanza è quello del sostegno all'innovazione e alla ricerca che assorbe poco più del 20% delle erogazioni. Complessivamente le risorse destinate alle politiche RTDI non hanno registrato cali significativi con valori superiori al miliardo di euro nell'ultimo biennio (1111 milioni nel 2004 e 1085 nel 2005). Si tratta, tuttavia, di un livello non certo elevato per quello che dovrebbe rappresentare il principale obiettivo delle politiche per le imprese in Italia.

Seguono, con valori simili (rispettivamente il 5,2% e il 6,7%) il sostegno alle nuove imprese (*early stage*), nella realtà quasi esclusivamente dedicato alle categorie svantaggiate – inoccupati, donne e giovani – e il sostegno alla competitività dei sistemi locali.

In ordine decrescente, si hanno poi il sostegno all'internazionalizzazione (3,3%) e quello per le situazioni di crisi aziendali (2,3%). Gli altri obiettivi, nonostante abbiano potenzialmente un rilievo economico e politico straordinario, assumono un ruolo sostanzialmente marginale con valori al di sotto dell'1,5% del totale: si tratta del sostegno a servizi qualificanti (1,5%), del rafforzamento dimensionale delle imprese (1%) e del sostegno all'accesso al credito (0,3%)¹⁴.

Le politiche per il rafforzamento del sistema locale si riferiscono a poche normative e sono quindi influenzate dalla loro geografia. Da un lato, gli interventi legati ai Patti Territoriali sono localizzati prevalentemente al Sud con quote più alte in Calabria, Sicilia, Sardegna cui si aggiunge l'Abruzzo. Dall'altro alcuni interventi regionali sono stati significativi ed hanno accresciuto la spesa verso tale obiettivo in Toscana e Veneto.

4. Le politiche per lo sviluppo locale

Le politiche per lo sviluppo locale, ovvero la ricerca di interventi mirati alle esigenze dei territori e dei soggetti ivi operanti, ha rappresentato un obiettivo di rilievo anche prescindendo dal valore totale dei flussi intermediati.

Due modalità prevalenti hanno caratterizzato tali interventi: le politiche per i distretti attuate dalle Regioni e le politiche relative ai Patti Territoriali

¹⁴ La facilitazione dell'accesso al credito rappresenta un obiettivo non facilmente misurabile in termini di flussi in comparazione con gli altri interventi. I flussi degli anni precedenti, una volta costituiti i fondi di garanzia per esempio, continuano ad operare negli anni. La quota riportata in tabella dà solo conto, quindi, dell'impegno di risorse da parte del bilancio pubblico nell'anno in esame. Va rilevato che tale impegno, ad eccezione dell'attività del Fondo Centrale di Garanzia, rappresenta una delle attività di maggior interesse sviluppata dalle Regioni.

e alle loro successive evoluzioni promosse e finanziate su scala nazionale, sia pure con un crescente ruolo delle Amministrazioni regionali.

Al di là del dibattito e delle origini culturali, come sempre, le politiche pubbliche traggono origine da provvedimenti normativi.

Così, nel caso delle politiche per i distretti, il complicato percorso normativo si è avviato nel 1991 con la Legge n. 317 che ha portato a una sorta di riconoscimento giuridico dei Distretti. Purtroppo la necessità (vera o presunta) di identificare in modo univoco l'oggetto dell'intervento (il distretto appunto) ha bloccato le azioni concrete con un processo che ha portato all'identificazione delle aree da parte delle Regioni lungo circa un decennio che ha anche comportato diversi provvedimenti normativi nazionali di aggiustamento.

Nonostante il tempo trascorso, sembra difficile persino trarre valutazioni sull'operato; per quanto possa sembrare paradossale a distanza di tanti anni dall'avvio del processo, molti strumenti sembrano ancora in fase di rodaggio o di ridefinizione e non emerge una strategia riconoscibile.

Alcune prudenti analisi sostengono che "emerge una sproporzione tra la mole degli interventi formali (studi, delibere di Giunta e di Consiglio, mappe, bandi, programmi,..) e il volume degli interventi messi effettivamente in moto"¹⁵.

Non si registrano grandi novità rispetto a normali forme di agevolazione se si escludono vincoli settoriali o territoriali che limitavano a specifici ambiti i beneficiari degli interventi che erano comunque agevolazioni finanziarie per l'acquisizione di servizi, per attività di ricerca (raramente), o per investimenti.

Le enormi difficoltà attuative e la ragionevolezza sembrano indicare l'opportunità di evitare obiettivi troppo delimitati territorialmente o settorialmente con criteri specificati rigidamente da norme. La capacità di identificare in modo così fine gli obiettivi è molto discutibile e l'utilità è spesso modesta. Specificare troppo territori con confini netti secondo cui la stessa presenza al di qua o al di là di una linea o di una strada costituisce un elemento di discriminazione che modifica radicalmente la possibilità di accesso ai benefici, può rappresentare un fattore realmente distortore da evitare. Così pure definire troppo strettamente settori e attività beneficiarie rischia di frenare il processo di trasformazione delle imprese verso altri settori e attività produttive che possono non essere facilmente identificabili nella fase di disegno della *policy* ma rappresentare le migliori prospettive di sviluppo del territorio.

In questo campo, la definizione di un progetto di sviluppo condiviso con gli operatori rappresenta il fondamento ineludibile per una proposta riferita a territori o a filiere produttive, ma è la stessa credibilità del pro-

¹⁵ Cfr. Ipi - Istituto per la Promozione Industriale, 2002.

getto che ne può determinare le prospettive. Il progetto con tutte le sue articolazioni andrà promosso coinvolgendo gli attori, anche con il supporto di strutture regionali, e potrà appoggiarsi su un mix della strumentazione già disponibile, anche con corsie preferenziali e risorse dedicate.

Rimane il fatto che le politiche per lo sviluppo locale legate all'identificazione di Distretti, pur essendo la base di numerose indicazioni di *policy* non è sempre riconoscibile come elemento fondante o prevalente di specifiche misure se non in un numero molto esiguo di casi con l'allocazione di una quantità di risorse trascurabile. Né i nuovi provvedimenti inseriti nella Legge Finanziaria 2006, che prevedono la possibilità di optare per una forma consolidata di tassazione (somma degli utili e delle perdite delle imprese appartenenti a un distretto), o anche di optare per una tassazione unitaria di distretto definita su base concordataria per almeno un triennio, paiono in grado di mutare sostanzialmente il quadro¹⁶.

Con riferimento all'orientamento dei governi nazionali il quadro attuale è enormemente confuso. Si promulgano leggi che non sono in alcun modo operative, che prospettano possibilità ma che richiederebbero importanti provvedimenti attuativi. Se non esiste una qualche continuità di indirizzi, la definizione completa dei provvedimenti attuativi non riesce ad essere raggiunta.

Nel campo dei distretti nel corso del periodo 2005-2006 si sono sommate le proposte di intervento fiscale appena citato (alle difficoltà di utilizzazione, si aggiungono anche i dubbi circa la effettiva desiderabilità da parte delle imprese), con l'istituzione dei distretti tecnologici affidati alle Regioni: in assenza di un quadro stabile sul piano delle scelte strategiche e di una significativa (per dimensione) e pluriennale pianificazione finanziaria sembra difficile ipotizzare qualsiasi efficacia.

Sul versante nazionale, ugualmente, ci si riferisce a un'esperienza, quella dei Patti Territoriali e dei successivi Progetti Integrati Territoriali (PIT), che trae le sue origini ormai in anni lontani, ma in questo caso l'allocazione di risorse è stata molto significativa marcando anche un paradosso dato dal fatto che la principale fonte delle politiche locali è data da misure nazionali.

È trascorso oltre un decennio dal 23 giugno 1995 (D.L. 244, art. 8 convertito con Legge 341/1995) e dalla costituzione dei primi Patti Territoriali, mentre la fase ideativa può essere ricondotta al 1993-1994 e agli accordi tra Governo e Sindacati di quegli anni, se non addirittura alle esperienze dei primi GAL (Gruppi di Azione Locale), alla fine degli anni ottanta per le politiche di sviluppo rurale.

¹⁶ Sarebbe utile anche riflettere sull'utilità di un modo di legiferare che si limita a enunciare un'idea che poi necessiterà di anni e di numerosi altri provvedimenti di specificazione per poter iniziare il suo iter attuativo.

Il grado di diffusione delle principali politiche seguite, in questo caso, è stato elevatissimo e si è esteso fino a raggiungere una percentuale del territorio prossima al 100%¹⁷ per quasi tutte le regioni meridionali, ma con una significativa presenza anche nelle altre regioni. Si è trattato di oltre 200 Patti Territoriali, dei Patti Territoriali per l'occupazione, dei numerosissimi PIT, della quantità sorprendente di nuove sigle che segnalano progetti con diversi orientamenti, dei diversi Distretti Tecnologici in corso di avviamento (persino i Tecnopoli e i Business Innovation Center rispondono a logiche in larga misura simili) e molto altro ancora; tutto, almeno in teoria, dedicato all'attivazione delle risorse locali.

Si può sostenere, con qualche ragione, che il rapido elenco del precedente capoverso non sia corretto: che unisca strumenti diversi di gestione e di intervento, che accomuni – soprattutto – forme di intervento che hanno avuto una capacità molto disomogenea di coinvolgere gli attori locali intorno a un progetto comune costruito da loro stessi e non imposto da qualche governo regionale o centrale. Questa critica sostiene, tuttavia, che le applicazioni date hanno avuto problemi realizzativi e di disegno della *policy*; ma tutti gli strumenti citati, in misura variabile, avevano ed hanno il fondamento comune di cercare di coagulare le risorse locali intorno a un progetto condiviso e di agire, a vario titolo, sul capitale sociale inteso, di volta in volta, come conoscenza, diffusione di informazioni in campo scientifico e tecnologico, realizzazione di interventi comuni, realizzazione di economie esterne e molto altro ancora.

L'attuazione concreta delle politiche, in questo come in altri campi, può avere avuto grandi problemi, tanto maggiori quanto più elevata è stata la difficoltà di costruire un vero progetto, ma è dalla loro analisi “fondata su dati di fatto” che dovrebbe procedere un nuovo impulso per quella che rimane una delle politiche più promettenti per il nostro territorio, ma anche una delle più complesse da realizzare.

Le risorse impegnate in questa tipologia di strumenti sono state consistenti con un grande sforzo di indirizzo da parte dei Governi Regionali e Nazionali e anche con forti interventi di assistenza tecnica e promozione¹⁸.

Si tratta quindi di una forma della politica di sviluppo importante, sulla quale numerose legislature hanno confermato, sia pure con diversa misu-

¹⁷ Un'applicazione meccanica dei calcoli, date le sovrapposizioni per comuni che appartengono a più forme di intervento contemporaneamente, può giungere, in alcuni casi, a superare il 100%.

¹⁸ Accanto alle risorse tal quali che sono rilevate per questo obiettivo, vanno considerate le utilizzazioni di strumenti diversi (per esempio nel caso dei PIT, anche se la loro incidenza sulle erogazioni effettive, a tutto il 2004, è stata trascurabile). Il fatto che la spesa diretta non sia molto elevata non vuol dire che non ci siano stati impegni molto più consistenti e che abbia influenzato indirettamente l'allocazione di misure apparentemente disegnate per obiettivi diversi. Va anche sottolineato il consistente costo amministrativo, nonché gli effetti in termini di allocazione delle risorse.

ra, il loro impegno e sulla quale quindi appare quanto mai opportuna una riflessione profonda e fondata.

Si ritiene utile, tuttavia, partire almeno da un assunto: dimensioni finanziarie, persistenza nel tempo ed estensione territoriale non consentono di considerare tali politiche come semplici sperimentazioni; si tratta piuttosto di una scelta di vasta portata, con luci ed ombre e che merita un'attenta valutazione prima di proporre cancellazioni, modifiche, ma anche estensioni.

Sul piano strettamente teorico è forse possibile avanzare qualche elemento di discussione relativamente trascurato nell'attuale definizione delle politiche.

L'impostazione che accomuna politiche che pure presentano significative differenze (come per esempio le politiche regionali per i Distretti, da un lato, e i Patti Territoriali e i Progetti Integrati Territoriali, dall'altro) è stata lucidamente riproposta in letteratura¹⁹.

Il ragionamento può essere presentato in pochi punti essenziali.

Una volta accettato il ruolo dei beni collettivi per lo sviluppo locale ed affermata la possibilità di sostenere attraverso un intervento pubblico moderno la produzione di tali beni, la questione diviene quella di identificare le azioni almeno potenzialmente più utili. Queste vengono individuate negli interventi per la facilitazione di accesso alla rete della conoscenza e, in modo più puntuale, di accesso alla ricerca e alle informazioni per l'innovazione, nel sostegno alla diffusione di fornitori specializzati legati alle funzioni critiche del sistema locale e, infine, nel miglioramento della qualità del contesto (si citano infrastrutture e interventi per la qualità della vita).

L'aspetto rilevante per la politica pubblica, tuttavia, diviene la selezione di interventi che, per loro natura, non traggono la loro ragion d'essere dal prodotto diretto generato, ma piuttosto dalle esternalità che producono.

L'approccio teorico è in sé molto difficile da applicare, ma le difficoltà aumentano quanto più il contesto è lontano dai meccanismi sociali e produttivi teorizzati, per esempio, nell'analisi dei distretti industriali e dei sistemi locali industriali.

Se il contesto di cui ragioniamo è un contesto privato solido, con un forte e radicato orientamento degli operatori al mercato, la produzione di beni collettivi trova una sua finalizzazione e un indirizzo nelle preferenze degli stessi operatori.

Se, viceversa, l'orientamento al mercato non è così radicato e il peso delle risorse pubbliche rispetto a quelle private assume un peso prevalente, è la stessa "funzione obiettivo" del sistema locale che ne viene influenzata attraverso una collusione tra tutti i soggetti. Non si può più parlare di

¹⁹ Si veda come testo recente e come bibliografia di riferimento Trigilia (2005) e Cersosimo-Wolleb (2006).

produzione di beni collettivi orientati all'efficienza del sistema, ma di un semplice tentativo di massimizzare l'acquisizione delle risorse pubbliche disponibili seguendo le norme e le regole amministrative del momento.

Probabilmente, l'orientamento al mercato può essere sostituito anche da altri meccanismi sociali, ma la distorsione potenziale indotta dalle risorse pubbliche mantiene intatta la sua "pericolosità".

Se i rischi evidenziati esistono (e il dubbio rappresenta solo un modesto esercizio retorico), appare evidente come la componente progettuale rappresenti il nodo fondamentale da valorizzare e potenziare e tutti i meccanismi in grado di sostenere tale componente debbano essere seguiti con la massima attenzione.

Le versioni più diffuse (e con il maggior peso finanziario) delle politiche di sviluppo locale, quelle che hanno dato origine ai Patti Territoriali e ai successivi Progetti Integrati Territoriali, si prestano a una lettura nobile, quella di aver adottato procedure decisionali ispirate ai principi della democrazia deliberativa; ad una forma di democrazia cioè nella quale soggetti liberi ed eguali partecipano, all'interno di un'arena pubblica, all'esame di un problema attraverso il dialogo ed il confronto e sostengono le proprie tesi mediante argomentazioni per assumere scelte che riflettano l'interesse collettivo²⁰.

Un approccio che incorpora un giudizio implicitamente positivo delle politiche per lo sviluppo locale realizzate identifica l'aspetto caratterizzante delle stesse in una forma possibile di democrazia deliberativa (Cersosimo e Wolleb, 2006)

La democrazia deliberativa incoraggerebbe la partecipazione ai processi di scelta consentendo il superamento di alcuni limiti della democrazia rappresentativa offrendo l'opportunità a singoli cittadini o alle loro associazioni di occuparsi direttamente della cosa pubblica, di acquisire conoscenze sui temi trattati, di formarsi un'opinione ponderata e di incidere sulle scelte²¹. Decisiva è però la forma della partecipazione. Perché i pro-

²⁰ In letteratura esistono diversi modelli di democrazia deliberativa, alquanto differenti tra loro. In particolare, si operano distinzioni fra diverse forme di democrazia deliberativa, fra democrazia partecipativa e democrazia deliberativa, fra politiche pubbliche negoziate e politiche pubbliche più strettamente deliberative. Per una rassegna recente del dibattito sul tema in lingua italiana, cfr. Pellizzoni L. (a cura di), 2005; Bosetti G., Maffettone S. (a cura di), 2004; il numero monografico di *Stato e mercato*, 2005, "Politiche pubbliche, pratiche partecipative, democrazia deliberativa, governance territoriale", n. 1. Due antologie in lingua inglese sono quelle di: Elster J. (a cura di), 1998; Bohman J. e Reigh W. (a cura di), 1997. Infine, un interessante sviluppo delle teorie della democrazia deliberativa si trova nel modello dello "sperimentalismo democratico", la cui elaborazione è legata, fra gli altri, ai nomi di Joshua Cohen, Michael Dorf, Archon Fung e Charles Sabel. Per un'analisi critica di questo filone di letteratura e per riferimenti bibliografici, cfr. Sheurman W., 2004.

²¹ Una differenza fondamentale fra modelli di democrazia rappresentativa e di democrazia deliberativa risiede nell'ipotesi sulle preferenze. Nei modelli di democrazia rappresentativa, le preferenze dei cittadini sono esogene e si aggregano nel momento del voto.

cessi deliberativi producano effettivamente una democratizzazione della politica è necessario che vengano assicurate condizioni di piena eguaglianza e di libertà fra i partecipanti.

La democrazia deliberativa condurrebbe a “scelte migliori”: in linea teorica, i vantaggi della democrazia deliberativa sono di tre tipi.

Un primo beneficio è visto nella partecipazione. I processi di concertazione allargherebbero la base di risorse umane che partecipa all’elaborazione e alla gestione delle strategie di sviluppo. Attraverso la formazione di partenariati istituzionali e sociali si coinvolgono nella programmazione locale e nella progettazione degli interventi le amministrazioni pubbliche e le altre istituzioni intermedie, le imprese private, singoli professionisti ed esperti. La politica economica cessa di essere monopolio di pochi attori per diventare appannaggio di soggetti numerosi e diversi per tipologia. Una così ampia mobilitazione favorirebbe anche la creazione di imprenditorialità istituzionale e privata.

Un secondo beneficio è visto nella propensione alla cooperazione. I processi di concertazione impongono ai diversi attori locali pratiche decisionali basate sul dialogo, sul confronto di posizioni, su una comune ricerca delle soluzioni migliori²² che possono avviare processi in grado di autopropagarsi.

Un terzo risultato atteso è infine in termini di risultati economici. Ci si aspetta che dall’adozione di procedure deliberative nel campo dello sviluppo locale scaturiscano risultati economici efficaci per almeno due ragioni. La prima è che il processo di elaborazione delle strategie tramite deliberazione fa scattare meccanismi di *learning by doing* che accrescono le competenze di istituzioni, imprese e singoli cittadini sui temi delle politiche economiche. Il fatto stesso di esaminare il problema dello sviluppo da una molteplicità di punti di vista rappresenta un arricchimento cognitivo e una migliore base per assumere delle scelte. La seconda è che i metodi deliberativi, aumentando la propensione alla cooperazione degli attori locali, li rende più capaci di concepire e realizzare azioni collettive finalizzate alla produzione di beni pubblici locali strategici ai fini dello sviluppo economico. Questi beni eliminano strozzature del sistema economico legate alla scarsità di risorse specifiche, favorendo nuove allocazioni delle risorse, consentendo l’avvio di nuove attività o l’aumento di redditività di quelle esistenti²³.

Nel caso della democrazia deliberativa invece le preferenze sono endogene e si formano nel corso dell’attività di deliberazione.

²² Il capitale sociale è infatti definito sia in riferimento ad aspetti strutturali della società, come la densità delle reti o dell’associazionismo, sia ad aspetti culturali, come la fiducia o l’adesione a norme e valori civici. La democrazia deliberativa agisce su entrambi gli aspetti del capitale sociale.

²³ Sulla concettualizzazione di bene pubblico locale per la competitività, cfr. Le Galès P.

Purtroppo, rintracciare nelle concrete prassi adottate, elementi e incentivi per la costruzione di un sistema come quello descritto appare arduo, né le verifiche empiriche offrono un quadro soddisfacente.

Nonostante le risorse destinate – specie negli ultimi anni – ad approfondimenti di varia natura e a numerose azioni di assistenza tecnica spesso sovrapposte, le analisi sistematiche, non fondate solo su studi di casi, ma estese o estendibili all'universo di riferimento sono molto rare, e sono sostanzialmente assenti valutazioni di natura strettamente quantitativa. Le valutazioni avviate seguono strade diverse, ma ancora non sembra delineata una strategia chiara di esplicitazione dell'effetto netto in termini di obiettivi quantificabili: il di più di efficienza legato alla concentrazione territoriale e alla definizione sul territorio di un vero progetto di sviluppo²⁴.

Recenti riflessioni sull'argomento (Triglia, 2005) sostengono la tesi che i risultati di politiche per lo sviluppo locale non siano valutabili in termini aziendali ed occupazionali, ma che il loro impatto sul territorio sia piuttosto riconducibile a tre aspetti (il grado di integrazione delle iniziative, la realizzazione di infrastrutture dedicate a migliorare il contesto locale, la maggiore responsabilizzazione dei soggetti locali) che devono essere oggetto di indagine.

È opinione di chi scrive che un tale approccio sia fuorviante, confondendo le modalità di intervento con gli obiettivi. L'integrazione o la scelta delle infrastrutture hanno senso solo se, in un periodo ragionevole, determinano una miglior competitività delle imprese o se (accettando un'impostazione non strettamente economica) determinano altri miglioramenti di natura qualitativa o quantitativa. In caso diverso si tratta solo di un processo di selezione amministrativa la cui utilità è tutt'altro che dimostrata.

Un tale approccio offre una sponda teorica a una visione della politica per lo sviluppo locale molto orientata ad aspetti procedurali e a regole piuttosto che a una cultura del risultato, visione che può ulteriormente facilitare quelle che avevamo indicato come collusioni per la mera attrazione di risorse pubbliche.

4.1. I flussi finanziari

I flussi finanziari rappresentano una grandezza fondamentale per rappresentare il rilievo della politica in oggetto.

e Voelzkow H., 2001. Cfr. anche Pichierri A., 2003.

²⁴ Si può sostenere che una compiuta analisi degli effetti sia ancora prematura, in molti casi. Questa considerazione è certamente ragionevole, ma sembra piuttosto che la letteratura sia più impegnata su aspetti molto generali e riferiti a cambiamenti culturali, sociali, e nuove interazioni tra operatori che non su aspetti di efficienza economica e di risultato.

Nel corso degli anni le politiche per lo sviluppo locale in Italia hanno visto un ruolo largamente prevalente per gli interventi legati al filone dei Patti Territoriali e alle successive evoluzioni.

Come detto i valori esposti nelle tabelle che seguono offrono un quadro quantitativo coerente, ma sicuramente parziale, in particolare con riferimento alle politiche per i distretti talvolta attuate utilizzando strumenti diversi²⁵. Si ritiene comunque opportuno proporlo almeno come scenario di riferimento da considerare.

La figura 2 riporta gli andamenti complessivi registrati in Italia in un arco di tempo relativamente ampio e tale da cogliere tutti i principali flussi direttamente riconducibili agli interventi in precedenza discussi.

È riconoscibile la presenza di un ciclo quasi completo con un massimo nel 2001 e un successivo, costante, calo. Se si associa il profilo delle erogazioni con la debolezza del dibattito e delle proposte di rilancio sulle politiche in esame che ha caratterizzato il biennio 2005-2006, nonché le proposte programmatiche presenti nei documenti delle Regioni, sembra che stiamo assistendo alla fine di un ciclo che vedeva nelle politiche per lo sviluppo locale la modalità di intervento generalizzata o generalizzabile per il sostegno alle imprese. L'allocazione di consistenti risorse con programmi definiti nelle loro linee generali e finanziati a livello nazionale sembra lasciare il posto a programmi più mirati e di entità relativamente modesta.

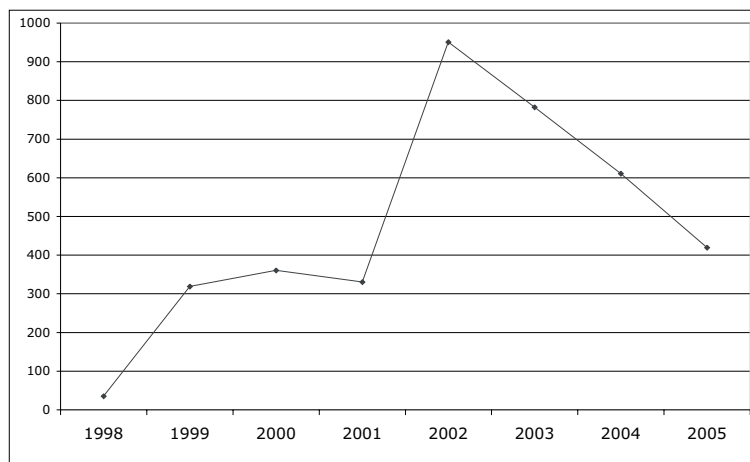


Figura 2 - Aiuti alle imprese, Sviluppo locale, erogazioni, totale Italia, Mln euro, Andamento per anno

²⁵ Che nella nostra classificazione sono attribuiti ad altri obiettivi.

Tabella 4 - Serie storiche per regioni, 1998-2005

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Piemonte	0,00	0,51	3,85	6,48	20,79	37,65	31,84	11,22
Valle d'Aosta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Lombardia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,64	1,85	1,48
Trentino Alto Adige	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Veneto	0,00	5,12	3,54	6,48	20,06	27,16	29,04	11,82
Friuli Venezia Giulia	0,00	0,00	0,00	0,00	2,66	0,22	1,25	0,00
Liguria	0,00	0,00	0,44	1,38	8,62	9,84	10,86	2,27
Emilia Romagna	0,00	0,57	1,00	4,52	9,28	10,54	6,90	1,31
Toscana	0,00	1,01	14,21	17,14	29,61	47,55	24,33	14,70
Umbria	0,00	0,38	0,00	0,31	0,50	3,54	2,38	1,97
Marche	0,00	0,00	4,42	3,55	6,89	9,68	7,79	2,70
Lazio	0,00	0,33	1,26	3,60	2,69	7,58	4,91	1,78
Abruzzo	0,00	0,22	5,36	11,27	21,40	16,45	14,06	5,90
Molise	0,00	0,24	16,92	4,15	32,17	3,52	6,63	2,45
Campania	5,08	5,13	77,17	49,56	137,87	104,52	108,72	90,09
Puglia	8,71	114,16	52,47	52,45	172,04	135,17	74,53	53,17
Basilicata	0,00	10,26	42,99	8,11	44,22	36,09	27,09	13,12
Calabria	0,07	69,60	49,77	47,91	110,53	83,21	51,00	46,74
Sicilia	21,39	63,90	42,96	74,46	179,36	172,48	151,66	115,08
Sardegna	0,00	47,50	43,92	38,94	152,01	73,56	55,74	43,24
Italia	35,24	318,94	360,29	330,30	950,79	782,40	610,58	419,03

Erogazioni per la crescita di competitività di sistema locale, Meuro
Leggi Nazionali, Regionalizzate e Regionali

Come detto, i flussi si riferiscono al totale delle erogazioni attribuite esplicitamente all'obiettivo in esame: ciò significa che sono incluse, per esempio, le politiche per i distretti esplicitamente attivate (come si è detto si tratta di entità modeste), ma non sono attribuite allo "Sviluppo Locale" le utilizzazioni di norme generali che – per volontà delle amministrazioni o per la domanda spontanea delle imprese – intervengono su specifici territori.

I dati regionali vedono una diversità netta nelle caratteristiche e nel rilievo degli interventi. Da un lato nelle regioni del centro-nord flussi significativi si registrano solo in 4 aree.

In Piemonte e Veneto le risorse erogate aumentano fino al 2004 con cifre relativamente consistenti che raggiungono, rispettivamente, i 31,8 e i 29,0 milioni di euro.

In Liguria si registra un incremento fino ai 10,9 meuro del 2004, mentre la Toscana ha i valori complessivi più elevati con un massimo nel 2003 pari a 47,6 meuro.

In tutti i casi il crollo del 2005 è vistosissimo e riporta le regioni citate a valori corrispondenti, in media, a un terzo del valore massimo.

Le altre regioni del centro-nord segnalano valori sostanzialmente marginali, ad eccezione dell'Emilia Romagna che si caratterizza, tuttavia, per livelli di erogazione non elevati (al massimo 10,5 meuro in relazione al rilievo della regione e al peso consistente dei sistemi locali di natura distrettuale attivi).

Nelle aree meridionali l'influenza prevalente è data dai Patti Territoriali inseriti in leggi nazionali e nella programmazione comunitaria.

In questo caso il massimo è concentrato nel 2001 con un calo vistoso in quasi tutti i casi.

Solo la Campania, che tuttavia, se si raffronta la dimensione dei flussi al rilievo economico della regione, registrava un peso relativamente modesto della politica in esame, registra un calo inferiore al 35%, mentre in tutti gli altri casi la riduzione delle erogazioni è molto accentuata.

Le regioni con i flussi relativi più elevati, in particolare Sardegna, Calabria, ma anche la Puglia, registrano crolli dei valori prossimi al -70%.

5. Le prospettive delle politiche per lo sviluppo locale

Le prospettive reali (nel senso quindi degli interventi realizzati e realizzabili) delle politiche per lo sviluppo locale sono per molti aspetti incerte, ma, nonostante i non brillanti risultati raggiunti, merita riflettere su alcune questioni che possono essere sintetizzate per punti.

- Se lo sviluppo locale trova in un'attività di progettazione in senso stretto la possibilità di definire un percorso adatto per ciascun territorio, il tentativo di proceduralizzare e di generalizzare situazioni molto differenziate può generare effetti perversi. La proceduralizzazione può infatti portare a criteri di selezione privi di riferimenti progettuali forti e indifferenti al territorio (si veda la fase dei Patti Territoriali in cui la gran parte degli interventi era rappresentata dagli incentivi alle imprese con condizioni di vantaggio rispetto alle altre forme agevolative presenti, con evidenti comportamenti opportunistici delle imprese), o a casi in cui la sequenza di regole e adempimenti fa ritenere che la semplice concentrazione territoriale di attività più o meno legate da un'"idea forza" possa di per sé costituire un progetto (il caso dei PIT, per esempio). Si giunge ad indicare l'integrazione come un obiettivo in sé e non come una possibile, talvolta anche molto utile o necessaria, modalità di intervento. La progettazione, specie se costruita a partire dal coinvolgimento degli operatori locali, è un fatto molto complesso con tempi variabili, con risorse necessarie non predefinite e che necessita di flessibilità di intervento (magari all'interno di un semplice vincolo di bilancio).

- Se si definiscono regole standard, procedure estremamente complesse con date fisse, sistemi che spingono tutti i territori a cogliere un'opportunità di raccolta finanziaria vantaggiosa e oltretutto si allocano le risorse ancor prima di avere i progetti, appare probabile che molti degli scopi che la teoria assegna a tali politiche possano non essere raggiunti (almeno nella gran parte dei casi).
- L'accentuazione della componente procedurale – spesso avulsa da obiettivi correttamente definiti – può portare ad effetti paradossali: i sistemi locali, per definizione sistemi “aperti”, hanno uno strano incentivo a pensare e a progettare se stessi in modo isolato, senza considerare le relazioni con l'esterno. Si tratta di un fenomeno presente e molto preoccupante che nega la stessa ragion d'essere di un sistema locale rispetto al quale le Regioni e gli organismi interessati dovrebbero intervenire e suggerire correttivi.
- Una funzione importante e utile svolta anche nelle politiche per lo sviluppo locale realizzate è stata quella dell'aver introdotto, almeno nei casi migliori, alcuni elementi di maggiore razionalità e coordinamento nei microinterventi effettuati sul territorio. Si tratta di una funzione di rilievo da valorizzare in modo sistematico, funzione che non trova altre forme adeguate di svolgimento.
- Proprio aree territoriali ristrette che dovrebbero considerare l'apertura verso l'esterno un loro tratto costitutivo programmano in regimi quasi autarchici.
- La catena del valore del progetto territoriale deve essere sviluppata e approfondita fin dall'inizio identificando elementi e grandezze definite. Limitandosi alle aree di interesse del presente lavoro (ma considerazioni analoghe possono essere sviluppate anche quando il punto nodale non sia solo la competitività delle imprese) è possibile ragionare sulle variabili rilevanti. Sia la definizione del progetto che la sua analisi e valutazione devono trovare la loro rispondenza, per esempio, in infrastrutture meglio progettate (che si traducono in valore attraverso minori costi unitari, maggiore domanda attesa o realizzata, minori costi di gestione), in effetti sull'offerta delle imprese (input tecnologici, costi produttivi inferiori, facilità di attrazione di risorse umane qualificate), in effetti sulla domanda delle imprese (crescita della domanda legata ad accessi congiunti sui mercati o a esternalità possibili²⁶).
- Gli aspetti che determinano il valore – questi citati o altri analoghi – non dovrebbero solo costituire una traccia per l'analisi, ma anche un riferimento diretto per la fase di progettazione, elementi per possibili misurazioni e verifiche, o valutazioni compiute. Se il percorso di crea-

²⁶ Si pensi, per esempio, ad effetti di interventi sul patrimonio ambientale o culturale sul settore turistico.

zione del valore, qualunque esso sia, viene correttamente identificato, anche valutazioni intermedie, prima del raggiungimento compiuto degli obiettivi, hanno qualche possibilità di essere sviluppate fornendo utili informazioni ed analisi.

Su temi del genere serve una riflessione approfondita che non trascuri indicazioni e modalità dei meccanismi economici, accanto agli aspetti culturali e di cooperazione: è opportuno anche specificare gli obiettivi prima di definire sigle e mettere in piedi procedure che identificano moltissimi aspetti, tranne gli stessi obiettivi dell'azione pubblica.

Le politiche di sviluppo locale rappresentano una grande opportunità: si tratta di un'opportunità legata al progetto condiviso di un intero territorio, progetto che va incentivato con regole adatte e con sostegni opportuni. Va evitata accuratamente l'impressione che tutto si riduca ad una occasione finanziaria da cogliere comunque con lo scopo di attrarre risorse aggiuntive in un territorio o in una regione.

La politica di sviluppo ha effettuato un investimento significativo su tale forma di intervento, investimento da valorizzare secondo linee ben definite che potrebbero essere ricondotte a tre categorie.

- Approfondire i casi di interesse definendo in anticipo i criteri di analisi; nel caso degli interventi rivolti alla competitività delle imprese l'approfondimento della catena del valore, cui si sono fatti brevi cenni, rappresenta una guida essenziale.
- Sostenere piccoli interventi di completamento del disegno progettuale. Gli eventuali interventi di completamento dovrebbero essere relativamente pochi e caratterizzati da un'utilità marginale elevatissima: non dovrebbero esservi quindi problemi di accesso su normali meccanismi finanziari (se sono previsti meccanismi di selezione corretti).
- Se l'apertura del sistema locale verso l'esterno ha rappresentato effettivamente un punto critico, sarebbe opportuno proporre collegamenti, costruzione di reti tra sistemi locali e favorire, in generale, l'allargamento delle prospettive (non solo di mercato).

Infine sembra opportuno, una volta appurato che tale modalità di intervento non può rappresentare una politica generalizzata per parti molto consistenti del territorio nazionale, ragionare su quali siano le condizioni in cui attuarla stabilmente. Un'ipotesi può essere quella di considerarla come una politica destinata ai casi, presumibilmente pochi, in cui una progettualità locale e un coinvolgimento di tutti i principali attori riesce a costruire una proposta credibile e completa con finalizzazioni definite. I numerosi organismi sorti possono trovare loro modalità operative anche nei coordinamenti di microinterventi sul territorio; tali attività possono essere soddisfatte con modeste risorse finanziarie e con bassi rischi di di-

storsione. Mantenere una linea per progetti ben costruiti, offrire una sponda finanziaria sempre aperta, evitando bandi a date fisse che accelerano e forzano a distorsioni inevitabili, con meccanismi in cui il premio prevalente indotto dalle risorse pubbliche è sulla progettazione dello sviluppo, può costituire un'utile prospettiva.

Le dinamiche dei flussi sembrano segnalare un cambiamento possibile in questa direzione, con una trasformazione delle politiche per lo sviluppo locale da politiche con caratteri di generalità, ovvero rivolte all'intero territorio nazionale e con molte risorse, verso politiche più selettive e orientate solo a territori che realmente riescono a produrre un'organizzazione funzionale a specifici obiettivi (si pensi ai distretti tecnologici o alla concentrazione delle misure verso il completamento di reti locali già costituite).

Riferimenti bibliografici

- Becattini G., 1979, "Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale", *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 1: 7-21.
- Bohman J., Reigh W. (a cura di), 1997, *Deliberative Democracy*, Cambridge (Mass.), Mit Press.
- Bosetti G., Maffettone S. (a cura di), 2004, *Democrazia deliberativa: cosa è*, Roma, Luiss University Press.
- Brancati R., 2001, *Analisi e metodologie per la valutazione delle politiche industriali*, Milano, Franco Angeli.
- Brancati R. (a cura di), 2004, *Rapporto MET 2003-2004 - Le politiche industriali nelle regioni italiane*, Roma, Collana Meridiana Libri, Donzelli.
- Brancati R. (a cura di), 2007, *Rapporto MET 2006 - Le politiche per le imprese: l'offerta pubblica e la domanda dei privati*, Roma, Collana Meridiana Libri, Donzelli.
- Bronzini R., de Blasio G., 2006, *Qual è l'effetto degli incentivi sugli investimenti?*, Temi di discussione, 582, Roma, Banca d'Italia.
- Elster J. (a cura di), 1998, *Deliberative Democracy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Cersosimo D., Wolleb G., 2006, *Economie dal basso: un itinerario nell'Italia locale*, Roma, Donzelli.
- Ipi - Istituto per la Promozione Industriale, 2002, *L'esperienza italiana dei distretti industriali*, Ricerca promossa dal Ministero delle Attività Produttive e dall'Ipi, Roma.
- Le Galès P., Voelzkow H., 2001, "The Governance of Local Economies", in C. Crouch, Le Galès P., Trigilia C., Voelzkow H. (a cura di), *Local Production Systems in Europe*, Oxford University Press, New York.
- Marani U. (a cura di), 2005, *L'economia della Germania unificata*, Roma, Donzelli.

- Pellegrini G., Carlucci C., 2003, "Gli effetti della legge 488/92: una valutazione dell'impatto occupazionale delle imprese agevolate", *Rivista Italiana degli Economisti*, 2: 267-286.
- Pellizzoni L. (a cura di), 2005, *La deliberazione pubblica*, Roma, Meltemi.
- Pichierri A., 2003, "Tesi sullo sviluppo locale", *Studi organizzativi*, 3: 69-88.
- Rey G.M., 2004, "Politica Economica e intervento pubblico a livello locale" *Scienze Regionali*, 3.
- Sheuerman W., 2004, "Democratic Experimentalism or Capitalist Synchronization? Critical Reflections on Directly-Deliberative Polyarchy", *The Canadian Journal of Law & Jurisprudence*, gennaio.
- Stato e mercato*, 2005, "Politiche pubbliche, pratiche partecipative, democrazia deliberativa, governance territoriale", 1, aprile.
- Triglia C., 2005, *Sviluppo locale, un progetto per l'Italia*, Roma-Bari, Laterza.

NOTIZIE SUI COLLABORATORI DI QUESTO VOLUME¹

Carlo Azeglio Ciampi

Senatore di diritto e a vita; già Governatore della Banca d'Italia e Presidente della Repubblica
ciampi_ca@posta.senato.it

Guido Maria Rey

Professore ordinario di Economia politica, Scuola superiore S. Anna di Pisa; già Presidente dell'Istat e dell'Autorità per l'informatica nella pubblica amministrazione presiede la Commissione tecnica del Ministero dell'Economia sugli studi di settore
g.rey@sssup.it

Giuseppe Garofalo

Professore ordinario di Economia politica, Facoltà di Economia Università della Tuscia
garofalo@unitus.it

Giuliana Timpani

Ricercatore Ufficio statistico Ismea; Contratto integrativo Facoltà di Economia Università della Tuscia; durante la ricerca qui pubblicata Ricercatore Ufficio studi Confindustria
g.timpani@ismae.it

Antonio Minniti

Ricercatore di Economia politica, Facoltà di Economia Università di Bologna; durante la ricerca qui pubblicata Research Institut de recherches économiques et sociales (Ires) Université catholique de Louvain (BE)
antonio.minniti@unibo.it

¹ L'ordine segue la sequenza dei lavori nell'Indice.

Le notizie, essenziali, riguardano la posizione professionale, anche durante il lavoro di ricerca che ha dato luogo a questo volume, e il rapporto con la Tuscia.

Roy Cerqueti

Ricercatore di Metodi matematici dell'economia e delle scienze attuariali e finanziarie, Facoltà di Economia Università di Macerata; già Contratto sostitutivo Facoltà di Economia Università della Tuscia

roy.cerqueti@uniroma1.it

Giulia Rotundo

Professore associato di Metodi matematici dell'economia e delle scienze attuariali e finanziarie, Facoltà di Economia Università della Tuscia

rotundo@unitus.it

Emanuele Giovannetti

Professore associato di Economia politica, Facoltà di Economia Università di Verona; già Contratto sostitutivo Facoltà di Economia Università della Tuscia; durante la ricerca qui pubblicata Research Faculty of Economics University of Cambridge (UK)

giovannetti@cantab.net

Alessio D'Ignazio

Ph.D Student in Networks economics, Faculty of Economics University of Cambridge (UK)

ad398@cam.ac.uk

Carmelo Parello

Ricercatore di Economia politica, Facoltà di Economia Università di Roma La Sapienza; Contratto sostitutivo Facoltà di Economia Università della Tuscia; durante la ricerca qui pubblicata Research Center of Operations Research and Econometrics (Core) Unive

Parello@ires.ucl.ac.be

Luca Correani

Ricercatore di Economia politica e Contratto sostitutivo, Facoltà di Economia Università della Tuscia

correani@unitus.it

Angelo Marano

Direttore generale Fondo nazionale politiche sociali, Ministero solidarietà sociale; già contratto sostitutivo Facoltà di Economia Università della Tuscia; durante la ricerca qui pubblicata dirigente Dipartimento Affari economici, Presidenza del Consiglio

an.marano@palazzochigi.it

Luigi Fici

Professore straordinario di Economia aziendale, Facoltà di Economia Università della Tuscia
fici@unitus.it

Fabrizio Rossi

Ricercatore di Economia aziendale e Contratto sostitutivo, Facoltà di Economia Università della Tuscia
fabrizio.rossi@unitus.it

Massimiliano Bonacchi

Professore associato di Economia aziendale, Facoltà di Economia, Università di Napoli Parthenope
massimiliano.bonacchi@stern.nyu.edu

Alessandro Ruggieri

Professore straordinario di Gestione della qualità, Facoltà di Economia Università della Tuscia; Direttore Dipartimento studi aziendali, tecnologici e quantitativi, Facoltà di Economia Università della Tuscia
ruggieri@unitus.it

Raffaella Cerica

Assegnista di ricerca, Facoltà di Economia Università della Tuscia
cerica@unitus.it

Stefano Poponi

Collaboratore Ufficio Ricerca e Liaison Office Università della Tuscia
poponi@unitus.it

Giacomo Branca

Consulente Fao; Contratto sostitutivo Facoltà di Economia Università della Tuscia
branca@unitus.it

Alessandro Sorrentino

Professore ordinario di Politica economica europea, Facoltà di Economia Università della Tuscia
sorrenti@unitus.it

Raffaele Brancati

Presidente MET (Monitoraggio Economia e Territorio)
r.brancati@met-economia.it

STUDI E SAGGI

Titoli pubblicati

ARCHITETTURA E STORIA DELL'ARTE

Benelli E., *Archetipi e citazioni nel fashion design*

Benzi S., Bertuzzi L., *Il Palagio di Parte Guelfa a Firenze. Documenti, immagini e percorsi multimediali*

Biagini C. (a cura di), *L'Ospedale degli Infermi di Faenza. Studi per una lettura tipomorfologica dell'edilizia ospedaliera storica*

Fрати M., *"De bonis lapidibus concii": la costruzione di Firenze ai tempi di Arnolfo di Cambio. Strumenti, tecniche e maestranze nei cantieri fra XIII e XIV secolo*

Maggiore G., *Sulla retorica dell'architettura*

Mazza B., *Le Corbusier e la fotografia. La vérité blanche*

Messina M.G., *Paul Gauguin. Un esotismo controverso*

Tonelli M.C., *Industrial design: latitudine e longitudine*

CULTURAL STUDIES

Candotti M.P., *Interprétations du discours métalinguistique. La fortune du sūtra A 1.1.68 chez Patañjali et Bhartṛhari*

Nesti A., *Per una mappa delle religioni mondiali*

Nesti A., *Qual è la religione degli italiani? Religioni civili, mondo cattolico, ateismo devoto, fede, laicità*

Rigopoulos A., *The Mahānubhāvs*

Squarcini F. (a cura di), *Boundaries, Dynamics and Construction of Traditions in South Asia*

Vanoli A., *Il mondo musulmano e i volti della guerra. Conflitti, politica e comunicazione nella storia dell'islam*

DIRITTO

Curreri S., *Democrazia e rappresentanza politica. Dal divieto di mandato al mandato di partito*

Curreri S., *Partiti e gruppi parlamentari nell'ordinamento spagnolo*

Federico V., Fusaro C. (a cura di), *Constitutionalism and Democratic Transitions. Lessons from South Africa*

Fiorita N., *L'Islam spiegato ai miei studenti. Otto lezioni sul diritto islamico*

ECONOMIA

Ciappei C. (a cura di), *La valorizzazione economica delle tipicità rurali tra localismo e globalizzazione*

Ciappei C., Citti P., Bacci N., Campatelli G., *La metodologia Sei Sigma nei servizi. Un'applicazione ai modelli di gestione finanziaria*

- Ciappei C., Sani A., *Strategie di internazionalizzazione e grande distribuzione nel settore dell'abbigliamento. Focus sulla realtà fiorentina*
- Garofalo G. (a cura di), *Capitalismo distrettuale, localismi d'impresa, globalizzazione*
- Laureti T., *L'efficienza rispetto alla frontiera delle possibilità produttive. Modelli teorici ed analisi empiriche*
- Lazzeretti L. (a cura di), *Art Cities, Cultural Districts and Museums. An Economic and Managerial Study of the Culture Sector in Florence*
- Lazzeretti L. (a cura di), *I sistemi museali in Toscana. Primi risultati di una ricerca sul campo*
- Lazzeretti L., Cinti T., *La valorizzazione economica del patrimonio artistico delle città d'arte. Il restauro artistico a Firenze*
- Lazzeretti L., *Nascita ed evoluzione del distretto orafa di Arezzo, 1947-2001. Primo studio in una prospettiva ecology based*
- Simoni C., *Approccio strategico alla produzione. Oltre la produzione snella*
- Simoni C., *Mastering the Dynamics of Apparel Innovation*

FILOSOFIA

- Cambi F., *Pensiero e tempo. Ricerche sullo storicismo critico: figure, modelli, attualità*
- Desideri F., Matteucci G. (a cura di), *Dall'oggetto estetico all'oggetto artistico*
- Desideri F., Matteucci G. (a cura di), *Estetiche della percezione*
- Giovagnoli R., *Autonomy: a Matter of Content*
- Valle G., *La vita individuale. L'estetica sociologica di Georg Simmel*
- Baldi M., Desideri F. (a cura di), *Paul Celan. La poesia come frontiera filosofica*
- Solinas M., *Psiche: Platone e Freud. Desiderio, sogno, mania, eros*

LETTERATURA, FILOLOGIA E LINGUISTICA

- Antonielli A., *William Blake e William Butler Yeats. Sistemi simbolici e costruzioni poetiche*
- Dei L. (a cura di), *Voci dal mondo per Primo Levi. In memoria, per la memoria*
- Di Manno M., *Tra sensi e spirito. La concezione della musica e la rappresentazione del musicista nella letteratura tedesca alle soglie del Romanticismo*
- Fantaccini F., *W. B. Yeats e la cultura italiana*
- Franchini S., *Diventare grandi con il «Pioniere» (1950-1962). Politica, progetti di vita e identità di genere nella piccola posta di un giornalino di sinistra*
- Francovich Onesti N., *I nomi degli Ostrogoti*
- Gori B., *La grammatica dei clitici portoghesi. Aspetti sincronici e diacronici*
- Keidan A., Alfieri L. (a cura di), *Deissi, riferimento, metafora*
- Lopez Cruz H., *America Latina aportes lexicos al italiano contemporaneo*
- Pavan S., *Lezioni di poesia. Iosif Brodskij e la cultura classica: il mito, la letteratura, la filosofia*
- Svandrlik R. (a cura di), *Elfriede Jelinek. Una prosa altra, un altro teatro*
- Totaro L., *Ragioni d'amore. Le donne nel Decameron*

POLITICA

- De Boni C., *Descrivere il futuro. Scienza e utopia in Francia nell'età del positivismo*
- De Boni C. (a cura di), *Lo stato sociale nel pensiero politico contemporaneo. 1. L'Ottocento*
- Spini D., Fontanella M., *Sognare la politica da Roosevelt a Obama. Il futuro dell'America nella comunicazione politica dei democrats*

PSICOLOGIA

- Aprile L. (a cura di), *Psicologia dello sviluppo cognitivo-linguistico: tra teoria e intervento*
- Barni C., Galli G., *La verifica di una psicoterapia cognitivo-costruttivista sui generis*
- Luccio R., Salvadori E., Bachmann C., *La verifica della significatività dell'ipotesi nulla in psicologia*

SOCIOLOGIA

- Alacevich F., *Promuovere il dialogo sociale. Le conseguenze dell'Europa sulla regolazione del lavoro*
- Bettin Lattes G., *Giovani Jeunes Jovenes. Rapporto di ricerca sulle nuove generazioni e la politica nell'Europa del sud*
- Bettin Lattes G. (a cura di), *Per leggere la società*
- Bettin Lattes G., Turi P. (a cura di), *La sociologia di Luciano Cavalli*
- Catarsi E. (a cura di), *Autobiografie scolastiche e scelta universitaria*
- Leonardi L. (a cura di), *Opening the European Box. Towards a New Sociology of Europe*
- Nuvolati G., *Mobilità quotidiana e complessità urbana*
- Ramella F., Trigilia C. (a cura di), *Reti sociali e innovazione. I sistemi locali dell'informatica*
- Rondinone A., *Donne mancanti. Un'analisi geografica del disequilibrio di genere in India*

STORIA E SOCIOLOGIA DELLA SCIENZA

- Cabras P.L., Chiti S., Lippi D. (a cura di), *Joseph Guillaume Desmaysons Dupallans. La Francia alla ricerca del modello e l'Italia dei manicomi nel 1840*
- Cartocci A., *La matematica degli Egizi. I papiri matematici del Medio Regno*
- Guatelli F. (a cura di), *Scienza e opinione pubblica. Una relazione da ridefinire*
- Lippi D., *Illacrimate sepolture. Curiosità e ricerca scientifica nella storia delle riesumazioni dei Medici*
- Meurig T. J., *Michael Faraday. La storia romantica di un genio*
- Massai V., *Angelo Gatti (1724-1798)*

STUDI DI BIOETICA

- Baldini G., Soldano M. (a cura di), *Tecnologie riproduttive e tutela della persona. Verso un comune diritto europeo per la bioetica*
- Bucelli A. (a cura di), *Produrre uomini. Procreazione assistita: un'indagine multidisciplinare*
- Costa G., *Scelte procreative e responsabilità. Genetica, giustizia, obblighi verso le generazioni future*
- Galletti M., Zullo S. (a cura di), *La vita prima della fine*

Finito di stampare presso
la tipografia editrice Polistampa