

**Innovazione tecnologica e competitività internazionale:  
quale futuro per i distretti e le economie locali**

[Technological Innovation and International Competitvity: Is there a  
Future for Italian Districts and Local Economic Systems?]

**Secondo Rolfo**

**Marzo 1996**

**Abstract**

In questo paper il sistema italiano dei distretti è esaminato alla luce della più generale crisi dell'Europa in termini di capacità innovative e di creazione di occupazione. Nonostante la positiva recente evoluzione dei distretti italiani, il contesto istituzionale entro cui operano le imprese non appare adatto a favorire lo spostamento verso attività a maggior contenuto di innovazione e in grado di generare nuovi posti di lavoro. I problemi posti dall'inserimento in una competizione multinazionale complessa richiedono una serie di interventi realizzabili per lo più a livello locale in attesa di un'evoluzione del contesto nazionale.

[In this paper the analysis of the Italian system of industrial districts is carried on in the light of the more general crisis of Europe in terms of innovative capabilities and employment creation. Nevertheless the recent positive trend of Italian districts, the institutional context in which firms are operating is not helpful in order to support their turnaround towards more innovative activities able to increase employment. The problems coming from the insertion of the firms in a complex multinational competition need local specialised policies awaiting for a much important and complete national policy.]

**Jel Classification:** O33; R30; R58

## 1. La crisi dell'Europa nella competizione tecnologica

A partire dalla fine degli anni '80 l'Europa si è interrogata ripetutamente sul suo ruolo nell'economia internazionale. Le risposte sia a livello ufficiale nei rapporti della Comunità, sia a livello accademico o giornalistico<sup>1</sup> non sono state particolarmente lusinghiere. L'accento è stato posto essenzialmente sulla perdita di capacità tecnologica dell'industria europea rispetto a Giappone e Stati Uniti. In realtà queste osservazioni allarmistiche partono da analisi focalizzate solo su alcuni aspetti della competizione tecnologica che ruotano per lo più attorno ai brevetti depositati dalle imprese europee ed alla presenza di queste imprese nei grandi settori *hi-tec*. Certamente se si analizzano i brevetti depositati nella microelettronica, nelle biotecnologie o in altri settori di punta, è evidente che l'industria europea sta perdendo terreno e ancor peggiore è la posizione italiana, contrassegnata da un basso ricorso ai brevetti (Pianta 1995). In realtà le imprese europee pur non essendo del tutto assenti in questi settori appaiono sostanzialmente isolate all'interno di sistemi industriali orientati su altri settori più coerenti con la tradizione di ogni paese. Per questo le poche grandi imprese *hi-tec* presenti in Europa continuano a giocare all'interno di ogni paese un ruolo di campioni nazionali e come tali sono oggetto di attenzioni talora eccessive da parte dei singoli governi. Per contro in alcune attività a tecnologia avanzata, come l'elettronica, si sono inseriti i paesi del sud-est asiatico (la Corea del sud in primo luogo) in grado di abbinare basso costo della manodopera e buoni livelli di scolarizzazione.

E' stato tuttavia autorevolmente dimostrato (Audretsch, 1995) che almeno la Germania non ha perso competitività nei settori in cui la sua industria è storicamente affermata come *leader* a livello internazionale: chimica, macchinario, automobili. Le imprese di questi settori non solo sono uscite dalla crisi dei primi anni '90, ma sono in molti casi tornate a buoni livelli di redditività e soprattutto non sembrano aver perso né la capacità di innovare, né quella di recepire innovazioni di origine esterna. Il problema della Germania non è quindi tanto relativo alla c.d. *Innovations-Krise*, quanto piuttosto ad una *Standort-Krise*, cioè ad una crisi derivante dagli alti costi salariali che ha fatto perdere attrattività alla localizzazione interna e ha indotto numerose imprese tedesche a rilocalizzarsi all'estero, in primo luogo nei paesi dell'Europa orientale. Questo spostamento di attività produttive all'estero insieme alle ristrutturazioni interne alle aziende ha avuto come conseguenza un peggioramento della situazione occupazionale che è diventata il terzo aspetto della crisi tedesca (*Arbeitslosen-Krise*). La differenza fra la Germania (e generalizzando l'Europa) e gli Stati Uniti è che in questi ultimi la perdita

---

<sup>1</sup> Fra la notevole massa di documenti, articoli, rapporti si vedano i recenti Livre Vert sur l'Innovation della Commissione Europea (1995) e il rapporto del CEPR (1995).

di competitività e di occupazione dei settori maturi è stata compensata dalla creazione di nuove imprese nei settori più innovativi<sup>2</sup>. Nonostante la continua politica di riduzione del personale perseguita da tutte le maggiori imprese americane<sup>3</sup> l'occupazione negli Stati Uniti ha continuato a crescere, mentre è diminuita in Europa<sup>4</sup>. La ragione del successo americano è generalmente individuata nella eccezionale capacità di creare nuove iniziative imprenditoriali nei settori più innovativi<sup>5</sup> inseguendo traiettorie tecnologiche diverse da quelle tradizionali. Questo ha provocato nella seconda metà degli anni '80, quasi ovunque in Europa (più tardi in Italia) la convinzione semplicistica (Oakey, 1995) che fosse possibile ricreare artificialmente quel clima di sviluppo, tipico della Silicon Valley, soprattutto attraverso la creazione di parchi scientifici e tecnologici. In realtà solo dopo il fallimento di molte iniziative ci si è resi conto che il successo americano poggia su di un contesto istituzionale particolare che non è facile ricreare in Europa. Soprattutto si è dimenticato di rilevare che i casi di maggior successo come la Silicon Valley o la Route 128 hanno le loro origini negli anni '50 e quindi non possono essere utilizzati all'interno di politiche locali per l'occupazione generalmente di breve periodo.

In questi anni '90 numerose evidenze empiriche sembrano ormai indicare chiaramente che il modello americano di sviluppo delle attività innovative come fattore di riduzione della disoccupazione ha limitate possibilità di successo in Europa. In Germania, ma anche in altri paesi europei, i sistemi nazionali di innovazione sembrano essere stati costruiti per assicurare la stabilità della struttura industriale esistente e per garantire un processo innovativo costante lungo traiettorie tecnologiche consolidate (Audretsch, 1995). Questo confermerebbe le teorie istituzionaliste secondo cui la competitività delle imprese e delle nazioni è condizionata dal contesto istituzionale entro cui operano le imprese (Clark e Lam, 1995).

## **2. La posizione dell'Italia**

Rispetto al quadro europeo fin qui delineato l'Italia si trova in una posizione ancora più squilibrata. I saldi della nostra bilancia commerciale evidenziano l'anomalia

---

<sup>2</sup> D'altro canto le imprese rimaste nei settori tradizionali hanno attivato profonde ristrutturazioni che in molti casi hanno consentito loro di riguadagnare competitività sui mercati internazionali.

<sup>3</sup> Le prime 500 imprese hanno perso tra il 1970 e il 1993 1,9 milioni di posti di lavoro cui nel 1994 si è aggiunta una ulteriore riduzione di 500.000 unità (Audretsch, 1995).

<sup>4</sup> In Germania il tasso di disoccupazione ha raggiunto nel mese di febbraio 1996 l'11,1% con una punta del 17,5% nei Länder orientali (Germania Brief Update, 6-12 marzo 1996).

<sup>5</sup> L'apporto occupazionale dei settori innovativi è stato messo in rilievo in particolare dall'Ocse (1994).

della struttura esportativa (e dell'industria) italiana fortemente concentrata sui cosiddetti settori tradizionali e di specializzazione<sup>6</sup>. Questa situazione inoltre non solo non si è attenuata nel corso degli anni, ma si è anzi rafforzata<sup>7</sup> con la perdita di competitività registrata, ad esempio, negli anni '80 dal settore automobilistico e da quello aerospaziale. Oggi più della metà delle esportazioni italiane sono dovute al sistema moda (tessile, abbigliamento, cuoio, calzature) e alla meccanica (in primo luogo la meccanica strumentale).

Entrambi questi raggruppamenti settoriali sono contrassegnati dalla preponderante presenza di imprese piccole e medie e da numerose aggregazioni territoriali comunemente definite distretti industriali. Molti di questi distretti sono localizzati nelle aree di antica industrializzazione nel nord del paese, ma una parte considerevole è nata negli anni '60 e '70 nelle regioni centrali ed orientali e costituisce l'ossatura della cosiddetta "Terza Italia" (Bagnasco, 1977). Di fatto il successo internazionale di questi settori rappresenta il successo non solo di questa Italia "minore", ma di un modello di sviluppo che è stato oggetto di studio (e di invidia) anche all'estero<sup>8</sup>.

Questo modello è stato negli ultimi anni messo in discussione dall'emergere sui mercati internazionali di nuovi *competitors* localizzati nei paesi in via di sviluppo o di recente industrializzazione che approfittano della mancanza di valide barriere all'entrata, della sensibilità al prezzo di molti prodotti tradizionali, di una sostanziale libertà di accesso alla tecnologia, ma soprattutto di un basso costo del lavoro<sup>9</sup> (v. Tab. 2). Questo ha determinato, anche in Italia, una spinta alla delocalizzazione di unità produttive nei paesi emergenti, soprattutto ad opera di imprese tessili e calzaturiere di dimensioni grandi e medie, maggiormente orientate a prodotti di massa<sup>10</sup>.

A questo tipo di concorrenza la maggioranza delle imprese italiane ha tuttavia spesso opposto con successo strategie basate su fattori diversi dal prezzo, come la qualità del prodotto italiano, il *design*, la *griffe*. Ad eccezione della qualità intrinseca del prodotto, per altro da valutare caso per caso, gli altri fattori sono molto legati alla moda e fortemente imitabili.

<sup>6</sup> È questa una terminologia che fa riferimento alla ormai famosa tassonomia di Pavitt che individua quattro macrosettori sulla base delle modalità e delle strategie di accesso all'innovazione da parte delle imprese.

<sup>7</sup> V. l'ultimo rapporto ICE con il confronto 1983-1992.

<sup>8</sup> Si fa qui riferimento in modo particolare agli studi di Piore e Sabel (1984), Porter (1990), Goodman, Banford e Gaynor (1989), Pyke, Becattini e Sengenberger (1992).

<sup>9</sup> Un'analisi dettagliata del rapporto fra prezzi della produzione italiana e prezzi all'importazione è contenuta in Ragazzi (1992).

<sup>10</sup> Fra i casi più noti vi sono Miroglio, Marzotto, Gft, Carrera nel tessile-abbigliamento, De Fonseca e recentemente Superga nel calzaturiero.

In ogni caso il differenziale di prezzo è ormai così elevato che diventerà sempre più difficile convincere i consumatori medi di altri paesi che la superiore qualità italiana costa cinque volte di più rispetto ai prodotti concorrenti. Già ora del resto i segmenti di mercato in grado di accettare un'impostazione di questo tipo (alto prezzo = qualità superiore) tendono a ridursi e a confondersi con le nicchie dei prodotti di lusso per fasce ristrette di consumatori.

Questo problema si va oggi estendendo a numerosi comparti in cui l'Italia ha saputo conquistare negli anni passati una *leadership* sulla cui tenuta ora molti si interrogano. Alcuni di questi comparti hanno un peso unitario non indifferente (calzature, abbigliamento, mobili, oreficeria), altri invece hanno connotazioni specialistiche, ma con forti concentrazioni territoriali (ad es. marmo, bottoni, *collant*, montature per occhiali). Nell'insieme si tratta di un aggregato non trascurabile poiché i settori tradizionali (escluso l'indotto e l'artigianato) pesano per il 36,7 % dell'occupazione industriale.

Nei capitoli che seguono si cercherà di analizzare le ragioni del successo italiano in questi comparti, le insidie di questo modello, la sua capacità di mantenere ed aumentare l'occupazione ed infine le politiche necessarie per rafforzare e migliorare la posizione competitiva di queste imprese.

### **3. Le ragioni del successo**

Nel corso degli anni la letteratura economica italiana ha accumulato un numero consistente di studi sul successo internazionale delle PMI operanti nei settori tradizionali e in particolare all'interno dei distretti industriali<sup>11</sup>. Senza voler ripercorrere le tappe storiche del processo evolutivo che ha caratterizzato questi aggregati di imprese e senza voler entrare nelle distinzioni di comportamenti proposte da varie tassonomie relative alle piccole imprese<sup>12</sup> e ai distretti stessi<sup>13</sup>, ci sembra tuttavia importante tentare di dare una spiegazione del successo dei distretti italiani sulla base delle argomentazioni offerte delle teorie evolutive. Il successo a livello internazionale ha infatti caratterizzato sostanzialmente le imprese ed i settori nei quali maggiore è stata l'evoluzione verso alcune condizioni che cercheremo di descrivere più in dettaglio:

La prima condizione di evoluzione positiva è la localizzazione delle imprese all'interno di distretti di tipo "marshalliano", caratterizzati soprattutto dalla presenza di

---

<sup>11</sup> Fra gli altri v. Pepe (1992), Depperu (1991).

<sup>12</sup> V. ad esempio quelle proposte da Brusco (1989) e da Dosi (1988).

<sup>13</sup> Una classificazione puntuale dei vari tipi di distretto e di sistemi locali presenti in Italia è stata fatta da Sforzi (1991) e, più recentemente, dall'Istituto G.Tagliacarne (1996).

*cluster* di attività particolarmente significative e diversificate. È il caso, ad esempio, del distretto di Sassuolo analizzato da Porter (1990) proprio in termini di *cluster* che comprende non solo le imprese direttamente produttrici di piastrelle, ma un insieme di altre attività rappresentate in primo luogo dai costruttori di macchine e impianti, ma anche da fornitori di componenti (ad es. smalti) e di servizi (trasporto, imballaggio, consulenza). La forte competizione fra i produttori, l'elevato grado di coesione sociale, la presenza di manodopera qualificata nel settore specifico hanno favorito in primo luogo la creazione di quell'*industrial atmosphere* descritta da Marshall (1923) per i distretti di Sheffield e Solingen in cui i vari fattori sono presenti e si rinforzano mutualmente. Questo di fatto ha trasformato Sassuolo ed altri distretti italiani in sistemi economici forti tanto da far affermare a Porter che "*Foreign firms must compete not with a single firm, or even a group of firms, but with an entire subculture*".

La presenza in queste aree di una fortissima competizione, anche personale, fra gli imprenditori ha spinto le imprese su percorsi di innovazione tecnologica continua che sono stati realizzati all'interno degli stessi distretti dai costruttori di macchine ed impianti. La forte interrelazione tra questi e i loro clienti ha innescato un circolo virtuoso di crescita in cui il fornitore di macchine studia i miglioramenti richiesti dall'utilizzatore (e ne propone altri) e dal successo del cliente trova lo spazio per una affermazione autonoma su altri mercati e i miglioramenti apportati ai concorrenti sono capitalizzati dall'impresa e messi a disposizione in primo luogo dei clienti locali. Questo processo circolare di innovazione incrementale continua, apparentemente senza fine, è alla base del successo internazionale dell'industria italiana della meccanica strumentale che si colloca quasi sempre al secondo posto in Europa dopo la Germania, pur essendo, in molti casi, nata solo negli anni '60 e '70 imitando macchinari importati dall'estero.

In realtà il circolo virtuoso, come è stato ben dimostrato (Boscarelli, 1993), non riguarda solamente l'innovazione di processo che pure rappresenta uno degli aspetti più importanti del vantaggio competitivo delle imprese italiane. Esso si estende infatti all'integrazione all'interno dei distretti fra imprese di diverso tipo e attività e, addirittura, alla creazione di nuovi distretti o di nuove specializzazioni all'interno di quelli esistenti. Questo ha portato ad una evoluzione del panorama dei distretti italiani sia nelle sue connotazioni geografiche, sia riguardo alle attività svolte. In ogni caso dalle sinergie realizzate fra le imprese si ottengono quei vantaggi competitivi tipici di gran parte dei distretti e dei settori di piccole e medie imprese: diffusione delle conoscenze tecniche e tecnologiche, contenimento del costo dei processi, velocità di adattamento al mercato, innovazione di prodotto e di processo. Si tratta nell'insieme di vantaggi competitivi legati essenzialmente alle funzioni tecnico-produttive delle imprese, le c.d. *operations*.

Sotto questa angolatura potremmo quindi dire che la funzione principale dei distretti di successo sarebbe quella di consentire alle imprese, attraverso quel circolo virtuoso prima descritto, di ottenere vantaggi significativi e stabili proprio nel campo delle *operations*. A differenza di altri vantaggi, come quelli legati alla moda ed allo stile, questi non sono facilmente ed immediatamente imitabili poiché si fondano su un processo di apprendimento e di elaborazione di conoscenze tacite, non codificate e quindi difficilmente trasmissibili (se non *by doing* o *by using*)<sup>14</sup>. Questo spiega, ad esempio, come concorrenti stranieri, pur dotati delle stesse macchine e degli stessi impianti, non siano in grado di ottenere gli stessi risultati, così come gli investimenti diretti italiani all'estero abbiano spesso raggiunto con difficoltà *performances* analoghe a quelle ottenute nei distretti di origine. Come è stato rilevato da Audretsch (1995) mentre il costo della trasmissione di una informazione può essere indifferente alla distanza, il costo derivante dal trasferimento di una conoscenza, specie se tacita, tende ad aumentare con la distanza.

La centralità della funzione tecnico-produttiva nell'ottenimento dei vantaggi competitivi ha posto tuttavia nel corso degli anni '80 il problema del controllo della filiera produttiva che spesso all'interno dei distretti è fortemente frammentata. Si è quindi originato un movimento sostanzialmente inverso al decentramento realizzato da molte imprese negli anni '70, ma molto diverso. La necessità per le imprese maggiori (per dimensioni, per quote di mercato, per controllo del mercato finale, per intraprendenza) di assumere il controllo della filiera produttiva ha portato ad una razionalizzazione delle relazioni committente-fornitore con la ricerca di rapporti più stabili e più cooperativi. Questo da un lato ha significato una valorizzazione ulteriore del circolo virtuoso all'interno dei distretti e dall'altro ha portato alla crescita per via esterna delle imprese *leader*. Questa crescita si è indirizzata tuttavia sia verso i fornitori, sia verso imprese concorrenti o complementari con obiettivi evidenti di allargamento delle proprie quote di mercato. Di fatto<sup>15</sup> si sono creati gruppi di medie dimensioni, talvolta ancora piccoli rispetto ai concorrenti internazionali, ma sicuramente grandi rispetto alla media del settore.

Questi gruppi rappresentano, a nostro avviso, il secondo elemento di forza dell'Italia minore, anche se nascono da una situazione di debolezza strategica

<sup>14</sup> È questo un altro elemento sottolineato dalle teorie evolutive che individuano nel sapere imprenditoriale e tecnico-applicativo, più che in quello scientifico, i fondamenti dello sviluppo economico (Nelson, 1990).

<sup>15</sup> Giuridicamente non sempre si può parlare di gruppi, sia per la presenza di quote minoritarie di partecipazione, sia perché le operazioni sono effettuate attraverso famigliari o società da loro controllate e non da una *holding* capogruppo. Su questo fenomeno e sulle sue caratteristiche v. Mediocredito Centrale (1994); Barca, Casavola, Perassi (1994).

dell'industria italiana, priva in molti settori di strutture produttive e distributive di grandi dimensioni (Cappiello, 1992). Essi infatti hanno assunto un ruolo di *leadership* all'interno dei distretti e dei settori e attraverso la loro crescita hanno contribuito ad innalzare il livello complessivo dell'industria italiana. Il loro apporto è risultato sostanziale in tre aree:

- nell'area gestionale ed organizzativa con l'introduzione di sistemi manageriali moderni, spesso anche attraverso l'inserimento di *managers* di provenienza esterna;
- nell'area tecnico-produttiva con una spinta continua verso l'introduzione di sistemi di automazione integrata e verso salti tecnologici ed organizzativi;
- nell'area *marketing* attraverso una presenza all'estero più incisiva e continua con l'apertura non solo di filiali commerciali, ma anche di stabilimenti di produzione.

Il successo di molti settori e distretti italiani è oggi sostanzialmente legato al successo di un nucleo di imprese di medie dimensioni che ha cominciato ad essere oggetto di studio<sup>16</sup>. Per molti aspetti queste imprese si avvicinano notevolmente a quel vasto aggregato di *Mittelstand* tedesche che pur essendo spesso leader mondiali nei loro segmenti di mercato sono di fatto degli *hidden champions* (Simon, 1992). Nella situazione italiana molte di queste imprese, soprattutto quelle legate al sistema moda, hanno avuto una certa notorietà, ma la maggior parte è sostanzialmente ignorata al di fuori del proprio ambito locale o settoriale. Tuttavia, come le medie imprese tedesche, le loro strategie presentano alcuni tratti comuni rappresentati dalla capacità di combinare una forte focalizzazione su prodotti e segmenti con la varietà geografica dei mercati, di puntare sulla loro competenza tecnica, di mescolare innovazione tecnologica e personalizzazione del prodotto, di dare molta importanza al servizio al cliente.

All'interno dei sistemi locali queste imprese hanno giocato un ruolo complesso di scoperta di nuovi mercati, di stimolo della concorrenza e dei fornitori, di *leadership* tecnologica che può essere considerato essenziale per il successo internazionale dell'Italia minore. Non sempre però da un punto di vista organizzativo si trovano quelle caratteristiche dell'impresa-rete evocate dalla letteratura (Butera, 1991), ma è indubbio che la struttura di gruppo da un lato e l'intensità delle relazioni anche informali all'interno dei distretti dall'altro (anche attraverso una ridefinizione dei ruoli ed una più chiara suddivisione di compiti tra imprese) hanno consentito l'evoluzione verso un modello più complesso di sistemi locali o di aree sistema (Garofoli, 1994; Storper e

---

<sup>16</sup> Oltre a Boscarelli (1993), si veda la recente ricerca del Centro Studi Confindustria (1994a).



Harrison, 1992) che in qualche caso si trasformerebbe in *network* interregionali o addirittura internazionali (Cappellin, 1995).

#### **4. I punti di debolezza**

Il quadro estremamente positivo che è stato finora delineato contiene anche alcuni sintomi preoccupanti di debolezza: taluni sono specifici dell'area o del settore e su questi non vi è lo spazio per poterci dilungare; altri invece hanno, purtroppo, un taglio più generale e sono quindi riscontrabili nella quasi totalità del sistema dei distretti italiani.

Essi sono infatti contrassegnati da una forte dipendenza dall'estero sia come rifornimento delle materie prime, sia come mercati di sbocco. Considerando che in gran parte di questi settori non esistono barriere all'entrata, che il costo del lavoro in Italia è più elevato anche di 50 volte rispetto ai paesi emergenti e che questi tendono ad incentivare la trasformazione *in loco*, le imprese italiane risultano sottoposte ad una continua pressione competitiva multidivisionale complessa (Bussolo e Zara, 1992) rispetto alla quale occorre integrarsi sulle capacità reattive del sistema italiano.

Una risposta può essere certamente trovata nelle considerazioni fatte nel paragrafo precedente sul controllo delle *operations* e sulla capacità di servire una pluralità di clienti in un mercato ormai tendenzialmente globale. Occorre tuttavia riflettere sulla presenza di tre fattori di debolezza che condizioneranno sempre più nel futuro questa impostazione: internazionalizzazione, innovazione tecnologica, struttura industriale.

Il primo punto di debolezza emerge dalla constatazione che nonostante i successi prima delineati a livello internazionale, le imprese esportatrici dirette sono una minoranza: secondo la già citata indagine del Mediocredito Centrale erano nel 1991 oltre il 44 % delle imprese della meccanica specializzata, ma meno del 30 % di quelle dei settori tradizionali. Inoltre la propensione ad esportare è massima fra le imprese di medie dimensioni, mentre fra quelle minori è elevata la quota delle imprese non esportatrici. Tuttavia se il panorama delle esportazioni offre un quadro a tinte contrastanti, la situazione relativa alla presenza diretta all'estero sconta inevitabilmente le piccole dimensioni delle imprese italiane e solo il 4,9 % di esse ha effettuato investimenti diretti all'estero (Cominotti e Mariotti, 1994).

Appare quindi evidente che strategie di globalizzazione sono alla portata di un nucleo ridotto di imprese di medie dimensioni, mentre la stragrande maggioranza delle imprese minori deve accontentarsi di un ruolo subalterno (come fornitori e sub-fornitori di imprese più grandi) o di una presenza episodica sui mercati esteri a noi più vicini

(Francia e Europa continentale) peraltro spesso condizionata dalla forza contrattuale di agenti ed importatori locali<sup>17</sup>.

Tuttavia mentre il problema dell'internazionalizzazione può essere considerato sotto molti aspetti un problema di riassetto organizzativo all'interno dei distretti, più preoccupante è la debolezza dell'Italia minore nei confronti dell'innovazione tecnologica.

Il sistema ha finora mantenuto un elevato profilo competitivo attraverso un processo innovativo di tipo incrementale sostanzialmente attuato all'interno delle imprese, in particolare di quelle costruttrici di macchine. L'innovazione tecnologica più recentemente ha assunto tuttavia caratteri profondamente diversi contrassegnati da salti tecnologici (*breakthrough*), tipici dell'attività di ricerca sul larga scala propria del sistema americano, e dalla cosiddetta fusione di tecnologie differenti che rappresenta la scelta strategica di fondo delle imprese giapponesi (Kodama, 1992). In entrambi i casi è fondamentale sia l'attività di ricerca svolta dalle imprese *intra muros*, sia il coinvolgimento delle università e dei centri di ricerca pubblici.

Il sistema italiano dei distretti è purtroppo sostanzialmente alieno da questi modelli sia perché le imprese sono troppo piccole per fare attività di ricerca, sia per la pressoché totale assenza di contatti con il mondo della ricerca pubblica<sup>18</sup>. Se si considera che in molti dei settori in cui sono attive le imprese della terza Italia il sapere tecnologico ha ancora in larga parte connotazioni empiriche associate al saper fare degli uomini, si può ben comprendere la fragilità di questi sistemi di fronte a innovazioni originate all'esterno della loro cultura tecnica di origine.

Un esempio di questa debolezza è evidenziato dalla quasi assenza dell'Italia dalla produzione dei nuovi materiali ceramici. La *leadership* mondiale del distretto di Sassuolo nella produzione di piastrelle, la disponibilità di un *know-how* continuamente aggiornato nel campo dei ceramici tradizionali non solo non sono sufficienti a garantire l'ingresso in un settore innovativo, ma probabilmente hanno finora costituito una sorta di barriera disincentivante, anche per la distanza dei mercati finali di sbocco.

L'ultimo punto di debolezza è paradossalmente associato all'emergere di un nucleo forte di medie imprese. Queste imprese infatti assumendo connotazioni di gruppo tendono a rompere il sistema tradizionale dei distretti sotto due aspetti. Il primo riguarda l'evoluzione di questi gruppi verso strutture gerarchizzate e sostanzialmente integrate al loro interno con il rischio di una perdita o di una riduzione dei legami con il

---

<sup>17</sup> È noto come questi intermediari, dopo la svalutazione della lira nel 1992, siano stati in grado in molti casi di imporre alle imprese italiane forti sconti appropriandosi di fatto del guadagno derivante dal cambio favorevole.

<sup>18</sup> Un'analisi dettagliata del problema è contenuta in Centro Studi Confindustria (1994b).

resto del distretto o del settore. Il secondo è relativo all'estensione di questi gruppi al di fuori dei confini dei distretti. L'acquisizione di imprese localizzate altrove (anche all'estero) con motivazioni spesso di tipo strategico-commerciale tende a spostare inevitabilmente l'asse delle relazioni dal piano locale ad un livello talvolta molto differenziato. In questo spostamento ha un ruolo importante la riduzione dei costi di distanza e quindi il venir meno in certi casi di economie di localizzazione finora ritenute strategiche a favore di altri vantaggi come la prossimità ai mercati finali.

In questo quadro giocano inoltre rilevanti fattori di economie di scala che tuttavia da un punto di vista tecnico assumono dimensioni diverse a seconda della fase del ciclo in cui si collocano (Pepe, 1992). La complessità di questi fattori, la loro stessa variabilità, implicano una profonda trasformazione all'interno dei distretti che è guidata essenzialmente da quel ristretto nucleo di imprese leader le cui scelte risultano talvolta poco comprensibili all'interno dei sistemi locali di origine.

## **5. Gli interventi possibili**

Appare evidente che il sistema italiano dei distretti ha giocato un ruolo trainante nello sviluppo economico di molte aree del paese e ha dimostrato la capacità di autoalimentarsi e di generare nuove imprese, nuove attività e addirittura nuovi distretti. Tuttavia non tutti i distretti hanno avuto lo stesso successo. La recente indagine dell'Istituto G. Tagliacarne (1996) mette bene in rilievo una situazione estremamente variegata che ha permesso di operare una classificazione in quattro gruppi a seconda delle capacità di crescita: mentre le aree forti del Nord-est conoscono una situazione di forte crescita e sostanziale piena occupazione che sta attirando nuovi flussi migratori, per contro soprattutto al Sud, molti distretti sono connotati da gravi difficoltà e mostrano modeste capacità di attrazione.

Questo implica due conseguenze fondamentali. La prima è che il sistema dei distretti da solo non è in grado di risolvere la crisi occupazionale del nostro paese e anzi necessita di robusti interventi volti a contenere gli effetti negativi derivanti dai punti di debolezza prima descritti. La seconda è che allora occorre cercare la soluzione del problema occupazionale in settori diversi da quelli industriali tradizionali che hanno caratterizzato finora i distretti italiani il che non vuol dire necessariamente che occorre puntare esclusivamente sui settori *hi-tec* sognando modelli americani e asiatici. Infatti la mancanza in Italia di un vero sistema nazionale di innovazione<sup>19</sup> rende estremamente

---

<sup>19</sup> Riteniamo infatti che i due sistemi nazionali citati da Malerba (1993) non possano essere considerati tali rispetto alla definizione di sistema nazionale di innovazione, ma siano in realtà due spezzoni di un sistema di fatto non operante.

problematica la realizzazione di politiche industriali rivolte al sostegno dei settori *hi-tec*. Per contro la necessità di sostenere il sistema dei distretti può offrire alcune indicazioni interessanti. Questa necessità nasce dal fatto che la loro competitività può nel tempo diminuire sia per l'ingresso di nuovi *competitors*, sia soprattutto per uno spostamento del quadro competitivo verso aspetti, come l'innovazione tecnologica e l'internazionalizzazione, rispetto ai quali i distretti italiani non sono generalmente attrezzati.

Occorre infatti sfatare un giudizio ricorrente anche nella letteratura straniera sulla presenza di strutture pubbliche locali di sostegno alle imprese. Come era già stato ben rilevato qualche anno fa da Nomisma (1988), al fiorire di iniziative per l'offerta di servizi reali alle piccole imprese non fa riscontro un risultato apprezzabile. L'inadeguatezza della risposta sembra essere la caratteristica comune di gran parte delle strutture che si sono create: inadeguatezza di risorse umane e finanziarie in primo luogo rispetto ad obiettivi spesso assolutamente velleitari.

Le iniziative di maggior successo sembrano quelle gestite settorialmente dalle associazioni di categoria<sup>20</sup>, o quelle più tradizionali rivolte alla promozione in particolare di tipo fieristico.

Tuttavia se ci si spinge alla ricerca di iniziative anche di tipo commerciale in grado di operare più in profondità sui mercati esteri o se si abborda la complessa tematica dell'innovazione tecnologica ci si scontra con una presenza estremamente scarna di strutture pubbliche o miste dotate di pochi mezzi a fronte di programmi fumosi o sproporzionati. Invano si cercano nella terza Italia strutture come i parchi scientifici e tecnologici francesi e inglesi, come i Critt francesi o come i centri per il trasferimento tecnologico tedeschi. La conseguenza più grave di questa situazione è che essa tende a generare un circuito perverso poiché gli operatori economici locali scontenti delle iniziative esistenti ne reclamano di nuove che sono realizzate da altre istituzioni (in concorrenza con le precedenti) con scarsi fondi e così il ciclo si chiude con spreco di risorse senza mai raggiungere la massa critica necessaria per far decollare tali iniziative.

Il problema, una volta tanto, non sembra risiedere nella mancanza di una normativa specifica che invece esiste e prevede espressamente la creazione di società consortili miste, aperte anche agli enti pubblici di ricerca (L. 46/82 e 317/91). Il fatto è che le imprese e i distretti industriali italiani ne hanno scarsamente approfittato. La stessa creazione di parchi scientifici e tecnologici che pure può essere finanziata nel Mezzogiorno attraverso lo strumento della L. 46 sembra interessare più che i distretti

---

<sup>20</sup> Un caso esemplare è l'attività svolta dall'Assopiastrelle nel distretto ceramico di Sassuolo.

già costituiti, un gran numero di centri di medie dimensioni attirati dall'idea che basti avere in città un corso di laurea o di diploma per poter attivare un'iniziativa complessa come un parco o un polo scientifico-tecnologico.

Questa dicotomia tra assenza di nuove iniziative e progetti velleitari sembra rappresentare una condizione perversa del quadro italiano. Soprattutto sul lato dell'innovazione tecnologica al di là delle parole mancano le iniziative concrete. I distretti industriali non sembrano interessati ad attivare rapporti di collaborazione con il sistema universitario e della ricerca pubblica che almeno fino ad ora ha mostrato un pari disinteresse.

Sul fronte pubblico un segnale di cambiamento è arrivato dal piano triennale (1994-96) per la ricerca che ha per la prima volta puntualizzato la necessità di privilegiare la ricerca nelle attività tradizionali. Esempi concreti di questo nuovo indirizzo sono i due Programmi Nazionali di ricerca e formazione che riguardano il tessile ed i sistemi produttivi<sup>21</sup>. Tuttavia molto resta ancora da fare perché ad esempio la legge sull'autonomia universitaria possa indirizzare l'attività degli atenei verso un maggiore collegamento con il sistema industriale. Infatti alla vischiosità delle normative sul personale e alle lungaggini procedurali occorre aggiungere un'evoluzione di attitudini e di mentalità che non può essere improvvisata. Gli *entrepreneurial professors* che sono alla testa di molte imprese innovative dei distretti tecnologici americani non sono infatti solo il prodotto di una normativa universitaria largamente basata su principi liberistici, ma soprattutto il risultato di un ambiente innovativo e dinamico.

Ugualmente sono di difficile attuazione misure di politica per l'innovazione spesso adottate in altri paesi come la creazione di nuovi centri pubblici di ricerca (o il trasferimento di quelli esistenti) nelle aree in cui si ritiene utile aumentare il livello innovativo. Manca infatti nel nostro paese una tradizione di intervento rapido a livello centrale e le proposte seguono iter burocratici largamente condizionati da logiche interne alle singole amministrazioni e quindi avulsi dagli stimoli di una "buona" politica.

Se questo è il quadro a livello nazionale diventa inevitabile il ricorso alla dimensione locale e, in primo luogo, alle politiche regionali. Purtroppo a questo livello è nota l'attuale situazione di stallo, se non di crisi, dell'istituto regionale e di conseguenza le iniziative non possono che venire dalle aree direttamente interessate. Questo significa che il futuro sviluppo dei distretti industriali italiani è fortemente

---

<sup>21</sup> All'interno di quest'ultimo la parte preponderante dei fondi è destinata al settore meccanico, ma sono previsti interventi nel legno, nelle calzature e nella plastica mentre vari comparti, pure assai importanti, come la lavorazione della pietra o della ceramica non sono presi in considerazione.

condizionato dalla capacità delle *élites* locali di dotarsi di strumenti adeguati a superare gli ostacoli generali e specifici (di settore o di area) facendo ricorso agli incentivi previsti dalla normativa nazionale e regionale (quando esistente). In altri termini spetta ai sistemi economici locali fare uno sforzo coraggioso di organizzazione e progettualità, ma anche di pressione sui livelli regionali e nazionali per ottenere maggiore attenzione alle problematiche locali. E' questa una via certamente non facile, ma da molte parti giungono segnali che indicano come un numero crescente di distretti si stia muovendo verso questa direzione.

**Tabella 1 - Tassi di disoccupazione 1994**

	<b>Tassi di disoccupazione</b>			<b>% disoccupati a lungo termine sul totale</b>
	<b>Totale</b>	<b>Donne</b>	<b>Giovani</b>	
Stati Uniti	6,7%	6,5%	13,3%	11,2%
Giappone	2,5%	2,6%	5,1%	15,4%
Unione Europea	10,6%	12,2%	20,6%	42,2%
OCSE	7,8%	8,2%	15,1%	28,6%

*Fonte:* OCSE

**Tabella 2 - Salari medi giornalieri in vari paesi 1991**

<b>Paesi</b>	<b>Salari medi giornalieri (\$ USA)</b>
Cina	1,53
India	2,46
Pakistan	3,12
Sri Lanka	1,25
Tailandia	1,49
Messico	10,29
Cecoslovacchia	6,45
Ungheria	9,25
Polonia	6,14
Romania	8,98
URSS	6,69
Hong Kong	25,79
Giappone	146,97
Corea	45,37
Singapore	27,86
Stati Uniti	92,24
Unione Europea	78,34

Fonte: Audretsch (1995)



## Bibliografia

- D.Audretsch (1995), *The Innovation, Unemployment and Competitiveness Challenge in Germany*, Berlino, WZB Discussion Papers, FS IV 95-6.
- A.Bagnasco (1977), *Le tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo*, Bologna, Il Mulino.
- F.Barca, P.Casavola e M.Perassi (1994), *Controllo e gruppo: natura economica e tutela giuridica*, in *Il mercato della proprietà e del controllo delle imprese: aspetti teorici e istituzionali*, Roma, Banca d'Italia.
- L.Boscarelli (1993), *Il successo con le "operations". Produzione e mercato: la via italiana all'eccellenza*, Torino, Isedi.
- S.Brusco (1989), *Piccole imprese e distretti industriali*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- M. Bussolo e S. Zara (1992), *Competizione multidimensionale complessa: quale azienda globale?*, in *Competizione multidimensionale*, a cura di M. Bussolo e S. Zara, Torino Isedi
- F.Butera (1991), *Gestire la crescita di un'impresa inconfondibile: la piccola e media impresa come pacchetto di organizzazioni co-esistenti e come nodo di "reti organizzative"*, in *L'Industria*, n. 2.
- R.Cappellin (1995), *Regional Embeddedness and International Integration: The Case of SMEs in North Italy*, relazione presentata al convegno *Nuove prospettive nella diffusione della tecnologia*, Piacenza 23-24 giugno.
- M.A.Cappiello (1992), *I distretti industriali calzaturieri della Toscana e delle Marche*, in *I distretti dell'industria manifatturiera in Italia*, a cura di F.Nuti, Milano, F.Angeli.
- Centro Studi Confindustria (1994a), *L'impresa motore dello sviluppo. Studi sui percorsi evolutivi del sistema produttivo*, Roma, Sipi.
- Centro Studi Confindustria (1994b), *Una politica per le piccole imprese, "Previsioni dell'economia italiana"*, n. 1, giugno.
- CEPR (1995), *Monitoring European Integration 5. Unemployment: Choices for Europe*, London, aprile.
- C. Clark e D. Lam (1995), *The Competitiveness Debate: Recognizing and Transforming the Institutional Context of National Economic Behavior*, in *"Business & The Contemporary World"*, n. 2.
- R.Cominotti e S.Mariotti (1994), *Italia multinazionale 1994*, Milano, Etas Libri.
- Commission Européenne (1995), *Livre Vert sur l'innovation*, Bruxelles.

- D.Depperu (1991), *L'internazionalizzazione delle imprese minori: un'analisi empirica tra le aziende delle province di Como e di Varese*, in *Piccola Impresa Small Business*, n. 1.
- G.Dosi (1988), *Innovazione e dinamica industriale*, in *Alle radici della struttura produttiva italiana*, a cura di G.Zanetti, Roma, Sipi.
- G.Garofoli e R.Mazzoni (a cura di) (1994), *Sistemi produttivi locali: struttura e trasformazione*, Milano, F.Angeli.
- E.Goodman, J.Bamford e P.Gaynor (a cura di) (1989), *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, London, Routledge.
- ICE (1995), *Rapporto sul commercio estero 94*, Roma.
- Istituto G.Tagliacarne (1996), *Rapporto sull'impresa e sulle economie locali 1995*, Roma, mimeo.
- F.Kodama (1992), *Technology Fusion and the New R&D*, in "Harvard Business Review", luglio-agosto.
- B.-A.Lundvall (a cura di) (1992), *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London, Pinter Publishers.
- F.Malerba (1993), *The National System of Innovation: Italy*, in *National Innovation Systems. A comparative Analysis*, a cura di R.R.Nelson, New York, Oxford University Press.
- A.Marshall (1923), *Industry and Trade*, London, MacMillan Press.
- Mediocredito Centrale (1994), *Indagine sulle imprese manifatturiere*, Milano, Il Sole-24 ore.
- R.R.Nelson (1990), *Capitalism as Engine of Progress*, in "Research Policy", n. 19.
- R.R.Nelson e S.G.Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Nomisma (1988), *I centri di servizio reale alle imprese: stato dell'arte e repertorio delle esperienze italiane*, dicembre, mimeo.
- R.Oakey (1995), *High-Technology New Firms: Variable Barriers to Growth*, London, Paul Chapman Publishing.
- Oecd (1994), *The Oecd Jobs Study*, Paris, Oecd.
- K.Pavitt (1984), *Sectoral Patterns of Technology Change: Towards a Taxonomy and Theory*, in "Research Policy", n. 13.
- C.Pepe (1992), *Piccole imprese, aree-sistema e mercato globale*, in *I distretti dell'industria manifatturiera in Italia*, a cura di F.Nuti, Milano, F.Angeli.

- M.Pianta (1995), *Technology, Growth and Employment in Europe*, relazione presentata al seminario "Research, Technology and Employment", Madrid, 6-8 dicembre.
- M.Piore e C.F.Sabel (1984), *The Second Industrial Divide*, New-York, Basic Books.
- M.E.Porter (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, London, MacMillan Press.
- F.Pyke, G.Becattini e W.Sengenberger (a cura di) (1992), *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, Genève, International Labour Office.
- E.Ragazzi (1992), *L'internazionalizzazione del settore calzaturiero italiano*, in *Struttura e competitività del settore calzaturiero in Italia*, a cura di A.M.Gaibisso, Milano, F.Angeli.
- F.Sforzi (1991), *I distretti industriali marshalliani nell'economia italiana*, in *Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia*, a cura di F.Pyke, G.Becattini e W.Sengenberger, "Studi & Informazioni" Quaderni, n. 34.
- H.Simon (1992), *Lessons from Germany's Midsized Giants*, in "Harvard Business Review", marzo-aprile.
- M.Storper e B.Harrison (1992), *Flessibilità, gerarchie e sviluppo regionale: la ristrutturazione organizzativa dei sistemi produttivi e le nuove forme di governance*, in *Nuovi modelli di impresa. Gerarchie organizzative e impresa rete*, a cura di F.Belussi, Milano, F.Angeli.

WORKING PAPER SERIES (1996-1993)

**1996**

- 1/96 *Aspetti e misure della produttività. Un'analisi statistica su tre aziende elettriche europee*, by Donatella Cangialosi, February
- 2/96 *L'analisi e la valutazione della soddisfazione degli utenti interni: un'applicazione nell'ambito dei servizi sanitari*, by Maria Teresa Morana, February
- 3/96 *La funzione di costo nel servizio idrico. Un contributo al dibattito sul metodo normalizzato per la determinazione della tariffa del servizio idrico integrato*, by Giovanni Fraquelli and Paola Fabbri, February
- 4/96 *Coerenza d'impresa e diversificazione settoriale: un'applicazione alle società leaders nell'industria manifatturiera europea*, by Marco Orecchia, February
- 5/96 *Privatizzazioni: meccanismi di collocamento e assetti proprietari. Il caso STET*, by Paola Fabbri, February
- 6/96 *I nuovi scenari competitivi nell'industria delle telecomunicazioni: le principali esperienze internazionali*, by Paola Fabbri, February
- 7/96 *Accordi, joint-venture e investimenti diretti dell'industria italiana nella CSI: Un'analisi qualitativa*, by Chiara Monti and Giampaolo Vitali, February
- 8/96 *Verso la riconversione di settori utilizzatori di amianto. Risultati di un'indagine sul campo*, by Marisa Gerbi Sethi, Salvatore Marino and Maria Zittino, February
- 9/96 *Innovazione tecnologica e competitività internazionale: quale futuro per i distretti e le economie locali*, by Secondo Rolfo, March
- 10/96 *Dati disaggregati e analisi della struttura industriale: la matrice europea delle quote di mercato*, by Laura Rondi, March
- 11/96 *Le decisioni di entrata e di uscita: evidenze empiriche sui maggiori gruppi italiani*, by Alessandro Sembenelli and Davide Vannoni, April
- 12/96 *Le direttrici della diversificazione nella grande industria italiana*, by Davide Vannoni, April
- 13/96 *R&S cooperativa e non-cooperativa in un duopolio misto con spillovers*, by Marco Orecchia, May
- 14/96 *Unità di studio sulle strategie di crescita esterna delle imprese italiane*, by Giampaolo Vitali and Maria Zittino, July. **Not available**
- 15/96 *Uno strumento di politica per l'innovazione: la prospezione tecnologica*, by Secondo Rolfo, September
- 16/96 *L'introduzione della Qualità Totale in aziende ospedaliere: aspettative ed opinioni del middle management*, by Gian Franco Corio, September
- 17/96 *Shareholders' voting power and block transaction premia: an empirical analysis of Italian listed companies*, by Giovanna Nicodano and Alessandro Sembenelli, November
- 18/96 *La valutazione dell'impatto delle politiche tecnologiche: un'analisi classificatoria e una rassegna di alcune esperienze europee*, by Domiziano Boschi, November
- 19/96 *L'industria orafa italiana: lo sviluppo del settore punta sulle esportazioni*, by Anna Maria Gaibisso and Elena Ragazzi, November
- 20/96 *La centralità dell'innovazione nell'intervento pubblico nazionale e regionale in Germania*, by Secondo Rolfo, December
- 21/96 *Ricerca, innovazione e mercato: la nuova politica del Regno Unito*, by Secondo Rolfo, December
- 22/96 *Politiche per l'innovazione in Francia*, by Elena Ragazzi, December
- 23/96 *La relazione tra struttura finanziaria e decisioni reali delle imprese: una rassegna critica dell'evidenza empirica*, by Anna Bottasso, December

**1995**

- 1/95 *Form of ownership and financial constraints: panel data evidence on leverage and investment choices by Italian firms*, by Fabio Schiantarelli and Alessandro Sembenelli, March
- 2/95 *Regulation of the electric supply industry in Italy*, by Giovanni Fraquelli and Elena Ragazzi, March
- 3/95 *Restructuring product development and production networks: Fiat Auto*, by Giuseppe Calabrese, September
- 4/95 *Explaining corporate structure: the MD matrix, product differentiation and size of market*, by Stephen Davies, Laura Rondi and Alessandro Sembenelli, November
- 5/95 *Regulation and total productivity performance in electricity: a comparison between Italy, Germany and France*, by Giovanni Fraquelli and Davide Vannoni, December
- 6/95 *Strategie di crescita esterna nel sistema bancario italiano: un'analisi empirica 1987-1994*, by Stefano Olivero and Giampaolo Vitali, December
- 7/95 *Panel Ceris su dati di impresa: aspetti metodologici e istruzioni per l'uso*, by Diego Margon, Alessandro Sembenelli and Davide Vannoni, December

**1994**

- 1/94 *Una politica industriale per gli investimenti esteri in Italia: alcune riflessioni*, by Giampaolo Vitali, May  
2/94 *Scelte cooperative in attività di ricerca e sviluppo*, by Marco Orecchia, May  
3/94 *Perché le matrici intersettoriali per misurare l'integrazione verticale?*, by Davide Vannoni, July  
4/94 *Fiat Auto: A simultaneous engineering experience*, by Giuseppe Calabrese, August

**1993**

- 1/93 *Spanish machine tool industry*, by Giuseppe Calabrese, November  
2/93 *The machine tool industry in Japan*, by Giampaolo Vitali, November  
3/93 *The UK machine tool industry*, by Alessandro Sembenelli and Paul Simpson, November  
4/93 *The Italian machine tool industry*, by Secondo Rolfo, November  
5/93 *Firms' financial and real responses to business cycle shocks and monetary tightening: evidence for large and small Italian companies*, by Laura Rondi, Brian Sack, Fabio Schiantarelli and Alessandro Sembenelli, December

Free copies are distributed on request to Universities, Research Institutes, researchers, students, etc.

**Please, write to:**

MARIA ZITTINO

Working Papers Coordinator

CERIS-CNR

Via Real Collegio, 30; 10024 Moncalieri (Torino), Italy

Tel. +39 011 6824.914; Fax +39 011 6824.966; [m.zittino@ceris.cnr.it](mailto:m.zittino@ceris.cnr.it); <http://www.ceris.cnr.it>