

DAI DISTRETTI AI METADISTRETTI: UNA DEFINIZIONE

Anna Cretì e Giuseppe Bettoni***

I distretti Industriali: limiti e obiettivi

Il distretto industriale è definito come un elemento dinamico, in continua evoluzione. La legge 317 del 1991 ha cercato di inquadralo per poterlo definire e quindi sostenere, ma il tentativo era estremamente debole. Alla fine, infatti, lo si è definito unicamente da un punto di vista quantitativo, pur essendo unanimemente riconosciute le sue caratteristiche qualitative.

Gli enti locali, alla luce di quanto appena scritto, dovrebbero cercare di anticipare i tempi e lanciarsi in un tentativo di progettazione che sostenga lo sviluppo economico in scala locale. Il distretto industriale ha rappresentato un primo approccio verso questa realtà economica, ma da diversi anni la legislazione è estremamente inefficace a questo riguardo. L'idea dei metadistretti rappresenta invece un vero e proprio salto di qualità rispetto alla realtà territoriale italiana.

Vedremo nel dettaglio più avanti, basti dire che si tratta di un tentativo di sostenere lo sviluppo di realtà produttive da parte dell'attore pubblico e in particolare di sostenerle in quell'aspetto di estrema fragilità che è la ricerca e l'innovazione.

Di seguito cercheremo di individuare i punti essenziali che ci porteranno dal distretto, quale oggi si pone ai nostri occhi, al "metadistretto", quest'ultimo inteso come un qualcosa che abbia due obiettivi principali:

- a) strutturare sul lungo periodo un tessuto industriale che ha vissuto delle performance felici negli ultimi decenni;
- b) garantirne di conseguenza la maggiore competitività possibile nonché la maggiore diffusione sul territorio, in modo da "distribuirne" l'effetto benefico di crescita.

Fino ad oggi gli elementi che si sono osservati per determinare la presenza eventuale di un distretto sono fattori come densità imprenditoriale, livello di specializzazione dei settori, percentuale di addetti nel settore manifatturiero... In realtà si tratta di valori quantitativi che vengono usati nel puro obiettivo di poter decidere in modo "oggettivo" (o quanto meno sperando di).

Tutti i lavori di analisi sui distretti invece guardano fattori come profilo economico, innovazione di prodotto oppure strategia d'insieme delle imprese. Anche in questo caso si guarda una sola parte della natura del distretto e delle aziende che ne compongono il tessuto, l'elemento puramente organizzativo.

Un aspetto che caratterizza il distretto e che non viene quasi mai preso in considerazione è sicuramente l'elemento "rete". Anche in questo caso si tratta di uno degli elementi fondanti del concetto di distretto, soprattutto nel caso italiano, e che non viene valutato nella sua definizione né intellettuale né territoriale.

Come vedremo più avanti in questa stessa parte, ma ancora meglio nella parte elaborata da Anna Cretì, economista dell'Istituto di Economia Industriale (IDEI) di Tolosa, l'elemento "rete" del distretto è fondamentale sia per quanto riguarda l'origine della struttura del distretto, sia per quanto riguarda l'individuazione dei futuri punti di forza del metadistretto. Quest'aspetto è alla base, infatti, del rapporto tra ricerca e impresa.

Il tentativo di questa riflessione è proprio quello di cercare di individuare la struttura dei metadistretti partendo dai limiti della definizione dei distretti. In realtà se in questa occasione la Regione Lombardia definisce i "distretti" e i "metadistretti", in futuro questa differenza non esisterà più, ma saranno solo i secondi ad esistere, in quanto i primi avranno due possibilità: a) evolvere verso i secondi, b) scomparire perché avranno perso ogni tipo di competitività rispetto ad altri tessuti imprenditoriali (stagnare sul lungo periodo, significa scomparire).

Ecco perché se, da una parte, riflettere su questo aspetto può essere definito arduo (come ogni riflessione avanguardista), dall'altra è essenziale dato che la posta in gioco è il divenire di buona parte della struttura produttiva della regione più industrializzata d'Italia.

Distretti: a partire dalle reti

Il distretto industriale nasce da una struttura sociale di cui risulta difficile definire i contorni ma che ha sicuramente una caratteristica forte: quello di essere reticolare. Esiste cioè un forte rapporto orizzontale tra i vari componenti dello stesso territorio, facendo sia da struttura di solidarietà, ma soprattutto da elemento per veicolare la conoscenza. A far partire il distretto è sicuramente l'esigenza di una struttura "leader"; in genere una grande azienda che attraverso la terziarizzazione del proprio lavoro e grazie alla "stretta" rete dei propri rapporti sociali, riesce a costruire una vera e propria struttura di produzione, flessibile in cui un elemento detiene la maggior parte della competenza tecnica.

Questo punto però è l'elemento di base del distretto. Infatti il passaggio seguente è nelle mani dell'imprenditore che partecipa questa struttura. Parliamo del piccolo operatore che costruisce un'azienda di tipo familiare e che riesce a conquistarsi una propria competitività e a occupare un proprio spazio di mercato. Si crea in questo punto una biforcazione nel cammino dell'impresa: o si sgancia dalla dipendenza dall'impresa leader compiendo quindi un nuovo salto qualitativo, altrimenti resterà dipendente dall'impresa leader, ma condannando la propria esistenza a un periodo più o meno breve.

Per arrivare al secondo punto, nella crescita aziendale diventa quindi essenziale la conquista della conoscenza. Non è un caso se le aziende italiane, raggiunta una fase di maturità all'interno del proprio distretto non compiono quasi mai quel salto in avanti che si basa sul rapporto diretto tra produzione e possesso dell'innovazione tecnologica.

È proprio a colmare questo vuoto che il lavoro di questa riflessione è rivolto, partendo da un'esigenza dell'Ente Regionale per sostenere al meglio le proprie aziende, o quanto meno per rispondere a un nuovo bisogno.

In effetti come vedremo, il mancato intervento su questo punto non vorrebbe dire la mancata conquista di una maggiore competitività, ma probabilmente la fine stessa, sul medio periodo, dei distretti.

In effetti paradossalmente, il distretto essendo reticolare, è il contesto ideale per la circolazione di competenze, informazioni, conoscenze. Il problema vero resta quello del rapporto tra aziende di ricerca.

Tra equilibrio e disgregazione

Occorre insistere sull'aspetto evolutivo del distretto per due ragioni fondamentali. Da una parte vi è l'evoluzione come elemento di vita per le imprese stesse. Più semplicemente possiamo dire che le imprese che ne fanno parte non possono smettere di esistere perché altrimenti rischiano di scomparire, di non riuscire a superare una sola soglia generazionale.

L'altro elemento evolutivo consiste nel mettere in rilievo questa forte capacità autoadattativa del tessuto economico e sociale del distretto. In realtà sappiamo bene come non esista un'autorità di controllo al suo interno; nessuna istituzione è preposta al controllo delle azioni che i vari attori compiono. Si può semplificare dicendo che l'azione di concorrenza interna fra le varie aziende, trova un limite naturale nel non compiere quelle azioni che, anche se a vantaggio del singolo imprenditore sul momento, potrebbero nuocere al bene del distretto stesso. Questo equilibrio, però, non è assolutamente garantito in modo costante. Possiamo certo affermare che il distretto sia "auto-organizzatore", ma è anche vero che esiste un punto di rottura.

La congiuntura economica attuale, sia di breve periodo (la fibrillazione del mercato americano e il particolare nervosismo dell'euro) sia di medio e lungo periodo (la globalizzazione e la crisi dei paesi emergenti, nonché asiatici) mette a dura prova il divenire del tessuto industriale italiano (che è costituito da PMI per oltre il 95%). Il pericolo maggiore viene proprio da questi input esterni che possono spingere a delocalizzazioni, parziali o totali, o a sciogliere dei rapporti di lungo periodo da parte sia delle imprese leader che di imprese piccole ma ben strutturate. Questo significherebbe una discontinuità culturale estremamente pericolosa perché potrebbe rompere l'equilibrio prima indicato e far sparire definitivamente i distretti in quanto tali.

Prima di addentrarci rapidamente verso i metadistretti, è forse utile dire che in quest'ultimo punto vi è lo spazio di manovra per l'Ente Pubblico, non come regolatore del distretto, ma in quanto attore che evita una sua totale disgregazione. Oltretutto il ruolo potrebbe essere giocato proprio per la creazione del *link* tra imprese di ricerca (che quindi creano innovazione), imprese leader che possono detenere buona parte della conoscenza, e le imprese medio-piccole che compongono il tessuto del distretto stesso.

Nella definizione dei distretti ha giocato un ruolo chiave la contiguità territoriale, oltre che i vari aspetti quantitativi sopracitati. Rispetto ai metadistretti è legittimo porsi la domanda: qual'è il rapporto con il territorio?

Se è vero che il metadistretto cerca di superare vecchi legami, creandone dei nuovi rispetto a nuove tecnologie e servizi necessari per la competitività delle imprese, è anche vero che tutto si basa su una forma di solidarietà o comunque di fiducia instauratasi grazie a un rapporto che potremmo definire di “prossimità”.

L’avvento della globalizzazione, delle ICT, non ha sganciato l’impresa dal territorio, ma ha semplicemente contribuito a fornirle un’altra dimensione operativa, in modo aggiuntivo, ma non sostitutivo, rispetto alla scala locale.

Più che parlare di sganciamento dell’impresa del territorio, dovremmo parlare di mutamento della scala territoriale a cui il distretto oramai si costruisce e struttura. Sicuramente si può asserire che la contiguità territoriale non è un elemento essenziale della definizione. Moltissime imprese possono posizionare parti della stessa impresa in un’area più vasta della semplice corona di comuni del proprio circondario. In particolare bisogna pensare a un rapporto con le imprese di ricerca, le quali sono in un numero ridotto e oltretutto concentrate in poche parti del territorio regionale. Ecco perché a differenza del distretto tradizionale il metadistretto avrà una composizione territoriale discontinua e su una scala geografica che va oltre il gruppo di comuni.

Come arrivare al metadistretto?

Ma allora come riuscire a identificare qualcosa che è transitorio e anche evolutivo? Come quindi riuscire a cogliere e inquadrare quelle che sono diventate le nuove caratteristiche del distretto?

L’elemento territoriale evolve (la sua scala quantomeno) ma l’agganciamento resta. Se ci si è fermati all’elemento quantitativo per il distretto, per il metadistretto occorrerà partire da esso.

Più precisamente la definizione di soglie minime di specializzazione diventa elemento insufficiente, anche se quasi sicuramente necessario per identificare eventuali metadistretti. A differenza dei distretti classici la percentuale di addetti presente nei vari comuni va però ricercata in altro modo.

Donato Lucev¹ ha mostrato in modo attento e articolato come la definizione fin qui utilizzata per i distretti è completamente inadeguata e spesso contraddittoria. Lo statistico napoletano mostra ampiamente come occorra superare questa ricerca della “concentrazione produttiva”. La ricerca di una determinata soglia di addetti rispetto al totale di addetti per comune conduce a delle contraddizioni particolari, come l’eleggibilità di piccolissimi comuni.

La proposta alternativa puntava a una specializzazione di settore, prendendo in considerazione le imprese con meno di 50 addetti.

Se si parte dal concetto che, in presenza o meno di un’impresa leader, il tessuto base di un distretto e di un metadistretto sono quelle piccole e medie imprese essenziali per la costruzione della rete a cui si è fatto cenno precedentemente, allora la specializzazione va ricercata all’interno di questa dimensione.

Il CeRST ha effettuato diverse simulazioni e alcune hanno dato risultati proficui. In particolare si è partiti comparando il totale degli addetti in imprese di meno di 50 addetti usando i codici ATECO a quattro *digit*. Questo totale lo si è confrontato con il totale degli addetti dello stesso settore ma prendendo il gruppo di appartenenza a due *digit*.

Per esempio se si prendono i dati degli addetti alle imprese con meno di cinquanta addetti del settore 25.21, si devono confrontare con quelli del settore 25.

In questo modo si può prendere in considerazione la specializzazione senza per questo diluire il dato all'interno della dimensione abitativa, senza cioè farsi trarre in inganno dalla dimensione più o meno piccola dell'abitato. Si ottiene come risultato l'osservare la soglia di specializzazione (nella tipologia "piccole imprese") anche per i comuni di maggiore dimensione.

Tra l'altro venivano a trovarsi fuori i comuni con una maggiore diversificazione di settore, elemento per un ente pubblico sicuramente positivo perché creava una maggiore stabilità economica per il territorio.

A questo elemento va aggiunto il fatto che l'attuale ripartizione non è delle più precise.

Infatti spesso l'appartenenza di un'impresa a un determinato codice ATECO può divenire fuorviante perché l'impresa, per esempio, può emergere dal settore tessile, ma in realtà all'interno di quel settore si trova a occuparsi in particolare di prodotti chimici per il tessile (tipo delle specifiche colorazioni) che un giorno possono essere applicate a altri settori. Lentamente l'impresa in questione si troverà a operare maggiormente in altri settori, rientrando però sempre all'interno del codice ATECO d'origine.

Spesso diversi distretti sono scomparsi solo perché il codice ATECO che li identificava non è mutato, ma lentamente si sono trovate a intervenire in altri settori (per i quali magari non esiste alcun codice d'identificazione).

Occorrerebbe intervenire con un'analisi qualitativa che permetterebbe di incrociare vari settori. Un esempio è quello della plastica, oppure quello per gli occhiali.

Anche se in questo caso non esistono gli estremi per una tale verifica, è bene prendere nota, quantomeno per il futuro, che il semplice riferimento ai codici ATECO è ormai fuorviante e inutilmente restrittivo (per obsolescenza della ripartizione presa in considerazione dai codici). Basti pensare che l'informatica è tenuta in conto nel medesimo codice degli agenti immobiliari!

Ciò detto si propone di partire come sopra dalla ripartizione a quattro digit dell'ATECO.

Si tenga presente che qualora questo tipo di ripartizione non sempre raggiunge ripartizioni coerenti con i quattro digit. Infatti è stato spesso necessario usare tre digit. In questo caso non si fa riferimento ai due digit per la comparazione bensì al gruppo di appartenenza, indicato da due lettere dell'alfabeto (si veda lista dei codici ATECO).

Per concludere questa parte, va segnalato che le soglie minime per essere eleggibili, dovrebbero essere ovviamente diverse da settore a settore. Nella plastica si avranno sicuramente livelli di addetti diversi dall'agroalimentare.

A titolo di esempio, soglie abbastanza accettabili per i settori di cui si è effettuata la simulazione sono comprese tra il 18 e il 25 per cento.

Con questa parte di analisi non si mira ad individuare i metadistretti, bensì le aree eleggibili. Infatti occorre procedere in un secondo momento, una volta individuate le aree, a un'analisi qualitativa al loro interno.

Per analisi qualitativa si intende una vera e propria analisi aziendale che ci permetta di capire quali, tra le aree eleggibili, risponde a quei criteri tipici del distretto (forte struttura orizzontale, elevata percentuali di terziarizzazione, rapporti stretti di subforniture, ecc.).

Anche se si è consapevoli della soggettività di tale passaggio, in realtà bisogna tenere presente che le aree eleggibili secondo i criteri di cui sopra, sono abbastanza ridotte e che una verifica qualitativa lascerebbe meno spazi a manovre soggettive di quanto non si pensi.

Come scegliere i settori di cui effettuare la verifica?

Anziché partire da valle (cioè verificare quali sono i settori che risponderebbero a tali soglie) è meglio partire da monte.

Tutta questa riflessione si basa sul fatto che non esiste metadistretto se non esiste un rapporto (almeno potenziale) tra impresa e ricerca nel suo settore di produzione.

Ecco perché si è proceduto a un censimento delle aziende e istituti che effettuano ricerca nella Regione Lombardia.

In questo modo si è cercato di verificare quali sono i settori di produzione industriale su cui le conoscenze dei vari istituti di ricerca possono avere un eventuale impatto.

La ricerca in Lombardia

Il CeRST ha contattato quelle aziende, laboratori e centri di ricerca la cui attività caratteristica consiste nel “fare ricerca”. Tale attività, secondo il campione statistico intervistato, presenta delle forti peculiarità a seconda della natura, delle finalità e dal *tipo di ricerca* rispetto al campo di attività.

L'indagine è stata svolta su un campione di 81 unità su un totale di 106 (è stato escluso tutto ciò che viene individuato come ricerca, ma che in realtà fornisce attività di consulenza, in particolare per quanto riguarda il settore gestione). Di quelle intervistate una percentuale di 80% ci ha fornito indicazioni dettagliate circa il numero di addetti e la loro collocazione all'interno dell'organigramma aziendale; rispetto a tale indicazioni il dato significativo che emerge è che su 4860 addetti (cioè l'80% di 6075 addetti censiti nelle 81 imprese) il 13,6% (circa 660 addetti) è impegnato in attività di laboratorio, di cui il 20% con rapporti di collaborazione e consulenza a seconda del tipo di attività.

Rispetto al settore di attività si può fare una prima classificazione tra le aziende oggetto di analisi, in particolare si sono analizzati i laboratori di ricerca nel campo:

1. Fisica e tecnologia nucleare (2 imprese con 374 addetti);
2. Energie alternative (2 imprese con 327 addetti);
3. Prove, Collaudi, Analisi di materiali (edili, metalli, tessili, ceramici, gomma e materie plastiche, amianto, cellulosa, apparecchiature e componenti elettriche e elettroniche, per verniciature e rivestimenti) (23 imprese con 1998 addetti):
 - Prove distruttive e non distruttive, magnetoscopiche;
 - Prove e collaudi meccanici, aerodinamici, idrodinamici, radioisotopici;
 - Prove di resistenza al fuoco;
 - Prove della corrosione;

- Prove su polvere e sabbia;
 - Prove e collaudi elettromagnetici;
 - Prove cristallografiche;
 - Prove mediante radiografia, gammagrafia ed ultrasuoni;
 - Analisi biologiche;
 - Analisi e controlli strutturali;
 - Saggiatura dei metalli;
 - Analisi termiche;
 - Analisi batteriologica;
4. Prove e Collaudi per macchinari e attrezzature (5 imprese con 523 addetti):
 - Prove per valvole;
 - Prove dimensionali, strutturali e radiografiche su getti di fonderia;
 - Provo di fatica;
 5. Prodotti farmaceutici (6 imprese con 532 addetti);
 6. Biologia (5 imprese con 324);
 7. Medicina e tecnologia medica (6 imprese con 276 addetti);
 8. Prodotti Biochimici (4 imprese con 396 addetti);
 9. Ingegneria genetica e biologica (5 imprese con 196 addetti);
 10. Oli e grassi (3 imprese con 127 addetti);
 11. Resistenza per abitacoli d'autovetture (4 imprese con 94 addetti);
 12. Industria elettromeccanica (3 imprese con 196 addetti);
 13. Resistenza delle superfici (3 imprese con 56 addetti);
 14. Prodotti organici naturali e sintetici (2 imprese con 39 addetti);
 15. Industria tessile (4 imprese con 186 addetti);
 16. Industria ottica (2 imprese con 98 addetti);
 17. Industria chimica (4 imprese con 146 addetti);
 18. Industria meccanica (2 imprese con 187 addetti).

Le indicazioni che emergono dalle interviste effettuate sono:

- ✓ Un diverso livello di integrazione e interdipendenza territoriale a seconda del tipo di Ricerca e del suo grado di specializzazione. In altre parole più il livello di Ricerca risulta generalizzato e poco specialistico maggiore è il legame con il contesto produttivo locale (cfr. punto N. 3 e 4); mentre per le aziende altamente specialistiche, sia per il tipo di ricerca che per le competenze richieste, il livello di integrazione e penetrazione con il territorio diventa o provinciale, o regionale, o addirittura nazionale.
- ✓ Un'integrazione fa Ricerca e Produzione all'interno della stessa azienda. Si registra infatti che nel 65% dei casi l'attività di ricerca è finalizzata a quella di produzione secondo una logica problem-solving.

Livelli di integrazione:

1. Locale:

Prove, Collaudi, Analisi di materiali (edili, metalli, tessili, ceramici, gomma e materie plastiche, amianto, cellulosa, apparecchiature e componenti elettriche e elettroniche, per verniciature e rivestimenti) (23 imprese con 1998 addetti):

- Prove distruttive e non distruttive, magnetoscopiche;
- Prove e collaudi meccanici, aerodinamici, idrodinamici, radioisotopici;
- Prove di resistenza al fuoco;
- Prove della corrosione;
- Prove su polvere e sabbia;
- Prove e collaudi elettromagnetici;
- Prove cristallografiche;
- Prove mediante radiografia, gammagrafia ed ultrasuoni;
- Analisi biologiche;
- Analisi e controlli strutturali;
- Saggiatura dei metalli;
- Analisi termiche;
- Analisi batteriologica;

Prove e Collaudi per macchinari e attrezzature (5 imprese con 523 addetti):

- Prove per valvole;
- Prove dimensionali, strutturali e radiografiche su getti di fonderia;
- Prove di fatica;

2. Provinciale (oltre a quelli presenti alla scala locale):

- Biologia (5 imprese con 324);
- Oli e grassi (3 imprese con 127 addetti);
- Resistenza per abitacoli d'autovetture (4 imprese con 94 addetti);
- Industria elettromeccanica (3 imprese con 196 addetti);
- Resistenza delle superfici (3 imprese con 56 addetti);
- Prodotti organici naturali e sintetici (2 imprese con 39 addetti);
- Industria tessile (4 imprese con 186 addetti);
- Industria ottica (2 imprese con 98 addetti);
- Industria meccanica (2 imprese con 187 addetti).

3. Regionale

- Prodotti farmaceutici (6 imprese con 532 addetti);
- Medicina e tecnologia medica (6 imprese con 276 addetti);
- Prodotti Biochimici (4 imprese con 396 addetti);
- Ingegneria genetica e biologica (5 imprese con 196 addetti);
- Industria chimica (4 imprese con 146 addetti);

4. Nazionale

- Fisica e tecnologia nucleare (2 imprese con 374 addetti);
- Energie alternative (2 imprese con 327 addetti);

Questi dati sono utili per individuare quali sono i potenziali settori d'impatto, anche se spesso le stesse unità di ricerca non sono consapevoli di tutto il ventaglio di settori in cui il loro lavoro potrebbe avere un impatto utile.

Ecco perché in conclusione si può dire che in tale lavoro occorre guardare a quelli che sono i distretti esistenti e capire quali pezzi sono stati lasciati fuori o rischiano di restare fuori in futuro, solo perché si stanno allontanando dalla loro classificazione tradizionale.

Ma la cosa più importante è sicuramente la messa in atto di un collegamento forte tra ricerca e imprese.

Il ruolo delle “filiere”

Abbiamo accennato in apertura di questo articolo al fatto che l'aggregazione tradizionale dei distretti industriale pone non pochi problemi di individuazione e quindi di determinazione di quelle politiche di sviluppo utili al sostegno dei metadistretti.

Individuare un distretto rispetto a una sua precisa appartenenza ad un codice ATECO è già restrittivo e quindi impedisce di individuare realtà di produzioni estremamente importanti. Se poi a questo si aggiunge il fatto che molte realtà sono trasversali a diversi codici ci si rende conto di essere entrati in una vera e propria *impasse*. Una soluzione a questo problema è stata offerta dalle “filiere”.

Questo termine viene a indicare delle vere e proprie aree tematiche per i vari settori produttivi del territorio su cui si decide di intervenire.

Esaminate le realtà di ricerca del territorio esaminato (nella fattispecie la Regione Lombardia) si individuano quei gruppi di codici che insieme formano una “filiera”, si individuano i codici ATECO di quei settori che ne rientrano e si determina così una filiera.

Prendiamo l'esempio della “Moda”. In questo caso, in seguito a un'attenta analisi sia statistiche che aziendale, ci si è resi conto che i codici ATECO che partecipano a questa filiera sono:

- Preparazione e filatura di fibre tessili
- Tessitura di Materie tessili
- Finissaggio dei tessuti
- Confezionamento di articoli di tessuto
- Altri tessili
- Tessuti a maglia
- Maglieria
- Confezioni in pelle
- Altri articoli di vestiari e accessori
- Pellicce
- Gioielleria
- Bottoni, cerniere lampo
- Preparazione e concia del cuoio
- Articoli da viaggio

- Borse
- Calzature
- Armature per occhiali
- Fabbricazione lenti
- Minuteria metallica
- Macchine tessili
- Macchine per pelletteria.

Si è scelto, quindi, di aggregare quei settori che partecipano insieme alla formazione della filiera “moda” pur appartenendo a codici radicalmente diversi. L’obiettivo dell’Ente Pubblico è in questo caso è quello di spingere un intero settore individuando delle appropriate politiche industriali che non vadano a cogliere solo alcune parti al suo interno, ma tutto l’insieme.

Se “naturalmente” viene a formarsi un tessuto imprenditoriale legato alla moda e che si basa su varie settori del tessile, per esempio, non possiamo fare una definizione di distretto che tocca solo un determinato codice ATECO, perché andremmo a favorire un tipo d’impresa trascurandone un altro e arriveremmo al paradosso di alterare il distretto formatosi in modo naturale, provocandone la disgregazione e quindi anche la possibile scomparsa. Da qui la necessità di identificare degli insiemi industriali sul territorio con una coerenza e una forma di produzione reticolare, per poter individuare quel ruolo dell’attore pubblico che vada a sostenerlo e non a contribuire alla sua “morte”.

Le politiche pubbliche di sviluppo sono un elemento necessario per garantire il salto di qualità delle imprese oltre al fatto che esse contribuiscono al rispetto e alla salvaguardia della coesione territoriale come recita il Trattato dell’Unione Europea.

Una maggiore efficienza dell’attore pubblico in questo senso rappresenta, in tempi “magri” di risorse pubbliche, una possibilità in più d’ottimizzazione e quindi di efficacia dell’uso dei soldi del contribuente.

Individuate quindi le filiere in modo da cogliere la realtà territoriale in ogni sua caratteristica, bisogna capire come intervenire per innescare quel circolo virtuoso di aumento della ricerca e della messa in rete della conoscenza che essa produce. Questo proprio nell’ottica di sostenere le PMI italiane nella loro competitività rispetto alle imprese di altri paesi che hanno una politica di ricerca e sviluppo più efficace e aggressiva.

Ricerca e reti: il futuro del metadistretto

È bene sapere che non basterà fare incontrare ricercatori e imprenditori perché il legame venga a crearsi, ma al contrario occorre che questo rapporto sia direttamente “utile” per l’impresa. Esiste una marginalità per quanto riguarda l’interesse dell’imprenditore a mettersi in accordo con altri per investire sulla ricerca.

Vi deve essere utilità per i laboratori, per le imprese leader e per le PMI. Non tralasciamo che spesso i laboratori partono da conoscenze che sono nelle mani di una o poche imprese. Questo sapere deve essere

fornito ai laboratori e automaticamente sfugge al controllo dell'impresa che lo deteneva: perché dovrebbe farlo?

Ecco perché la parte successiva tocca direttamente i rapporti che si vengono a creare e soprattutto come far sì che ogni impresa percepisca come utile il mettere in "rete" questa conoscenza.

Ovviamente, visto che non sempre può esserlo, l'Ente Pubblico può giocare il suo ruolo e vedremo subito come.

Reti e Ricerca e Sviluppo

Tradizionalmente, la teoria economica si è interessata alle attività di ricerca e sviluppo; in particolare l'economia industriale ha sviluppato temi quale la divisione ottimale del finanziamento pubblico e privato della ricerca e sviluppo, o l'utilità e la durata ottimale dei brevetti (per una rivista della letteratura, si veda David-Hall-Toole, 2000²).

Tali modelli, però, sono strettamente legati all'analisi di rapporti *bilaterali* tra l'ente pubblico e l'impresa privata innovante, o tra l'impresa privata e il laboratorio di ricerca e sviluppo, il problema di base restando quello della appropriabilità dei benefici derivanti dalla ricerca.

La riflessione teorica qui proposta parte invece da alcune semplici osservazioni: le reti molto spesso si formano per meglio organizzare le competenze di diverse imprese e metterne in comune il know-how. La rete è quindi una forma di investimento cooperativo (Che-Haush, 1999³), tale per cui il surplus che le parti ottengono dalla relazione comune è maggiore rispetto al beneficio risultante dall'investimento in sé e per sé.

La specificità delle reti consiste, nel modello da noi proposto, nell'offrire una soluzione a problemi di incertezza ed asimmetria di informazione tra i diversi attori della rete. Tali problemi mettono gli attori in situazione di potenziale disaccordo sulle strategie di organizzazione del progetto comune che è loro affidato. Il caso analizzato è infatti uno dei più semplici motivi che portano alla formazione di reti: la realizzazione di un progetto di Ricerca e Sviluppo. Tale progetto richiede un accordo delle parti sull'investimento da fornire e sullo scambio di informazioni⁴; inoltre, comunicare al partner commerciale il proprio know-how non solo è costoso, ma è, in un certo senso, imprevedibile. Ex-ante, quando la cooperazione viene decisa, ma il progetto non è ancora iniziato, è estremamente improbabile poterlo contrattualizzare in maniera dettagliata.

La presente riflessione si concentra su alcuni aspetti originali del "pensare l'origine e l'organizzazione della rete". Gli ingredienti principali della riflessione sono incentrati sulla rete in quanto:

- investimento cooperativo;
- strumento di trasmissione delle informazioni;
- soluzione a problemi di incertezza.

A partire da quest'ultima osservazione, si può facilmente argomentare che le parti hanno interesse ex-ante a stabilire i "diritti di controllo", l'autorità, sull'output della loro relazione contrattuale. Ci si riferisce qui alla creazione di una struttura gerarchica delle reti, che si accomuna alle forme di gestione equity o

non-equity delle research joint ventures. La parte che ha il diritto di controllo può decidere in maniera esclusiva dell'uso del prodotto o del processo industriale innovativo. Considerare l'impatto della nozione di autorità sul comportamento delle parti è una delle piste di ricerca suggerite da alcuni sviluppi recenti dell'economie industriale, in particolare la teoria dei contratti incompleti (Tirole, 1999⁵).

Stabilire dei diritti di controllo è sufficiente, ma non necessario per il successo della rete. Questo apre la possibilità di intervento di una terza parte, idealmente un ente pubblico no-profit, che restaura l'efficacia della rete, se quest'ultima fosse minacciata da conflitti di interesse.

Dal punto di vista metodologico, è quindi importante notare:

- l'impatto della nozione di autorità nella governance delle reti
- l'esistenza di informazioni private e di conflitti di interesse può compromettere l'efficacia della rete.

Gli elementi di riflessione proposti traggono spunto dal documento di ricerca mimeo LSE e IDEI "Authority, Communication Strategies and Organizational Forms", A. Creti-C.Xu.

Un esempio del funzionamento delle reti

La situazione stilizzata che si intende rappresentare è la seguente. Consideriamo un'economia in cui ci sono diverse imprese non wealth-constrained e diversi imprenditori. Un imprenditore presenta a due imprese un progetto innovativo, che da solo non può finanziare; ciascuna delle due imprese possiede delle informazioni private necessarie per il progetto: gli information sets sono quindi complementari.

Si prevedono *tre periodi distinti*.

Il primo periodo serve a stabilire la forma che la research joint venture prenderà (diritti di controllo), sapendo che le imprese posseggono *informazioni private* complementari per la riuscita del progetto e che comunicare al partner le proprie informazioni ha un costo marginale costante.

Nel secondo periodo, la qualità del risultato del progetto innovante, che non è ex-ante conosciuta, viene rivelata: è importante sottolineare che ciò avviene solo *dopo* la firma del contratto. A questo punto, a seconda della qualità del progetto e dell'accordo delle parti, il "gioco" tra le parti procede su diverse ramificazioni: se il progetto è di buona qualità, le parti scambiano le informazioni.

Nel terzo periodo, se il progetto non è convincente, una strategia di riorganizzazione è possibile, ma ciò da luogo a potenziali conflitti di interesse. In particolare, ognuna delle parti propone una sua propria strategia di riorganizzazione che dipende in maniera cruciale da quanto l'altra parte ha incentivi a rivelare le informazioni private.

I risultati ottenuti da tale analisi evidenziano diverse possibilità: le grandi imprese scambiano *sempre* delle informazioni, se durante il lavoro della joint-venture il progetto si rivela di successo. È interessante notare che in questo caso, lo scambio di informazioni avviene qualunque sia la struttura organizzativa considerata, integrazione verticale, mercato, rete gerarchica o "autoritaria" (nel senso sempre dell'esistenza dei diritti di controllo). L'unica differenza consiste nel *livello* di informazioni scambiate

nelle diverse strutture: ritroviamo il risultato di Arrow⁶ (1974), secondo cui l'integrazione verticale permette una migliore circolazione delle informazioni.

Il risultato principale di questa parte della modellizzazione è il seguente:

- in assenza di conflitti di interesse tra le parti, sebbene si possa concludere che la rete viene formata, in quanto le informazioni sono scambiate, non si può giudicare in che misura la rete costituisca una vera e propria alternativa ad altre forme di organizzazione.

Se invece il progetto non è di successo, ma necessita una riorganizzazione e quindi ulteriori investimenti (che per semplicità si assumono non-recuperabili), si dimostra che il conflitto tra le parti è insormontabile. Se una riorganizzazione deve essere decisa, ognuna delle due imprese vorrebbe scegliere la decisione che più conviene rispetto alle proprie informazioni private. Il che impedisce alle parti di coordinarsi. Il progetto viene quindi interrotto e la rete viene fragilizzata, fino ad essere priva di interesse e a sciogliersi.

Il problema è che se le parti hanno un uguale diritto di veto sulle decisioni riguardanti la riorganizzazione, non esiste un meccanismo di compensazione monetaria tra le parti stesse tale per cui la parte che rinuncia alla propria strategia di riorganizzazione sia compensata e, allo stesso tempo, riveli tutta l'informazione necessaria per portare a termine il progetto.

Tecnicamente, questo impasse si traduce nell'impossibilità di trovare tra le parti uno schema incitativo ottimale tale per cui le imprese scambino le informazioni.

Il mercato prende sempre il posto degli scambi organizzati?

L'analisi fin qui svolta ci porterebbe a pensare che un rigido trade-off esista tra la rete e il mercato. Tuttavia, questo risultato può essere ancora discusso. La rete può infatti divenire un modello organizzativo efficace, a condizione però che delle regole gerarchiche siano state stabilite. Quindi si ottiene qui un risultato innovativo:

- la rete può risolvere i conflitti di interesse se e solo se è *asimmetrica* nella sua governance structure.
- Cio' razionalizza un dato empirico abbastanza comune:
- le reti per la ricerca e sviluppo sono quasi sempre non-equity, cioè i diritti di controllo non sono omogeneamente distribuiti, così come i distretti industriali non si basano su eguali regole di partecipazione di tutti gli attori.

Quale può essere il ruolo dell'ente pubblico?

Un possibile ruolo dell'ente pubblico è un intervento che mantenga una struttura paritaria delle parti e avochi a sé i diritti di controllo. Un metodo di intervento è allora pensabile: finanziare la parte che rinuncia alla sua strategia di organizzazione, per compensarla ex-post del pregiudizio subito (della diminuzione del profitto atteso dalla realizzazione del progetto). Questa strategia per essere credibile richiede che l'ente

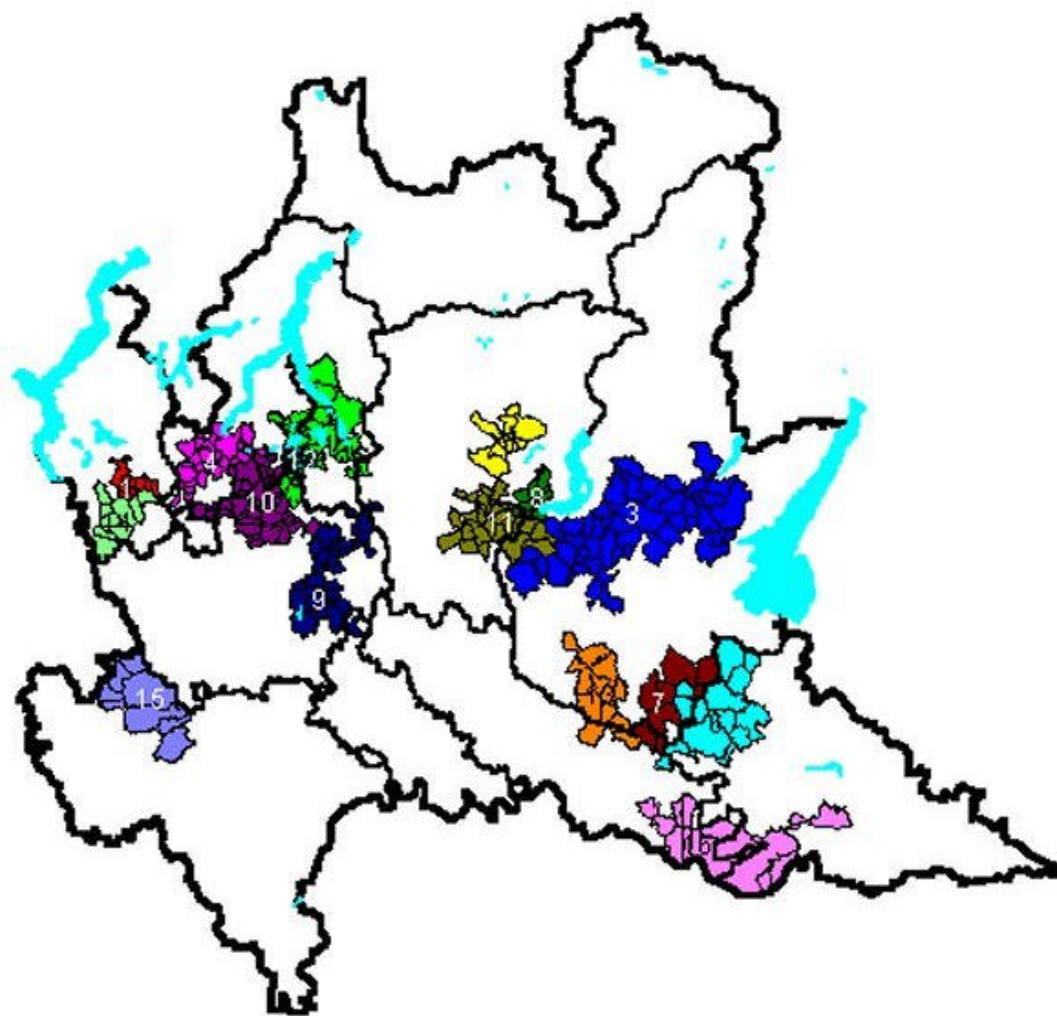
pubblico possa utilizzare la minaccia di un ricorso ad un audit o ad un tribunale commerciale per verificare le perdite della parte interessata, che determinano l'ammontare della compensazione. Se il finanziamento richiesto risulta sproporzionato rispetto alla perdita, alcun finanziamento dovrà essere erogato.

La visibilità di tale possibile intervento nei confronti delle imprese ha anche un effetto benefico ex-ante, nel senso che la possibilità di un ricorso all'ente pubblico nelle soluzioni delle dispute permette alle parti di meglio negoziare le forme organizzative delle reti. Detto diversamente, la possibilità di intervento dell'ente pubblico agisce come incentivo indiretto a rivelare ex-ante le informazioni (effetto di commitment o impegno da parte dell'ente pubblico).

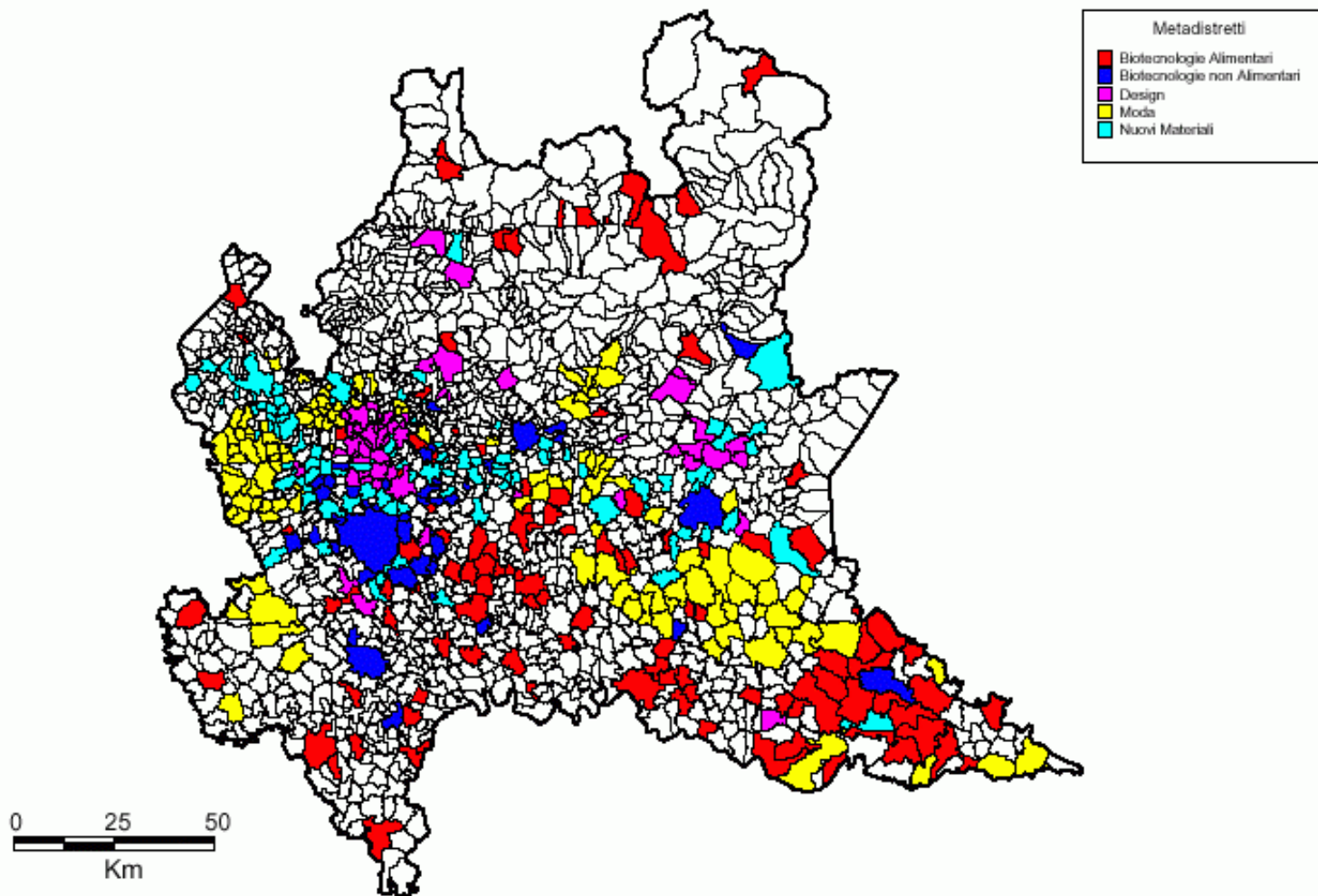
In conclusione:

- una relazione autoritaria tra le parti, o tra le parti e un ente pubblico, non è necessaria se la rete ha come obiettivo la realizzazione di un progetto, ma diventa cruciale quando la rete ha come obiettivo la realizzazione di progetti particolarmente innovanti e quindi rischiosi.

Allegati



Distretti industriali individuati con delibera Giunta Regionale Lombardia n. 7/3839 del 16 marzo 2001



Cartografia: CeRST - LIUC. Novembre 2001

Note

* CEA e Institut d'Economie Industrielle, Université de Toulouse I-Sciences Sociales, Place Anatole France, 31042, Toulouse (France), creti@cict.fr.

** Centro di Ricerca e Sviluppo del Territorio, LIUC, Castellanza, gbettoni@liuc.it

¹ Lucev D., *I distretti industriali in Campania*, in "Quaderni di discussione", n°16, Istituto Navale di Napoli, 1999.

² David P, Hall B and A. Toole (2000), "Is Public R&D a complement or a substitute for private R&D? A review of Econometric Evidence", *Research Policy*, Vol 29, 497-529.

³ Che Y and D. Hausch (1999) "Cooperative investments and the Value of Contracting: Coase vs Williamson", *American Economic Review*, Vol 89, 321-348.

⁴ Per un approfondimento della relazione tra forme organizzativa delle imprese, performance e circolazione delle informazioni, si veda Creti A. , 2001, « *Firms' Organisation and Efficient Communication Networks* », *The Manchester Journal*, Vol 69, 77-102.

⁵ Tirole, Jean "Incomplete Contracts: Where do we Stand?", *Econometrica*, Vol 13, 741-781

⁶ Arrow K. (1974) "Vertical integration and Communication", *Bell Journal of Economics*, Vol 6 no 2.