

Sulle condizioni per lo sviluppo dei sistemi produttivi locali²

di Gianfranco Viesti

1. Introduzione.

La letteratura economica si interessa ormai da tempo alla localizzazione geografica delle imprese, e in particolare ai casi in cui una pluralità di imprese, insediatesi in un territorio limitato, dà vita a fenomeni agglomerativi. Come è ampiamente noto, già Alfred Marshall¹ metteva in luce come questi fenomeni agglomerativi non sono neutrali rispetto alla competitività delle singole imprese, ma determinano « economie esterne»: cioè particolari condizioni produttive, riferite all'insieme delle imprese, che ne accrescono complessivamente la capacità competitiva. Nelle famose ipotesi marshalliane, economie esterne possono in particolare determinarsi a causa di un'ampia circolazione di informazioni e conoscenze tecniche, dello sviluppo di forza lavoro qualificata, dell'insediamento di fornitori specializzati. Questi concetti sono stati poi largamente ripresi in alcune classiche teorizzazioni dello sviluppo economico, volte a dimostrare l'esistenza nell'economia di fenomeni di causalità cumulativa, in negativo e in positivo, in territori specifici². È stato mostrato come esistano economie esterne di tipo pecuniario, legate alla dimensione delle attività economiche localizzate e di tipo non pecuniario, legate alle loro caratteristiche e ai loro rapporti³.

* Desidero ringraziare Guglielmo Wolleb e i partecipanti all'incontro ICE sui distretti industriali (Bari, settembre 1999) per i loro commenti ad una precedente stesura di questo testo. Questo lavoro fa parte di un più ampio progetto di ricerca, condotto nell'ambito dell'Osservatorio sulle Piccole e Medie Imprese del Mediocredito Centrale, sullo sviluppo dei sistemi produttivi nel Mezzogiorno.

¹ Cfr. A. Marshall, *Principles of Economics*, Macmillan, London 1920. Se ne veda l'interessante rilettura in M. Bellandi, *Il distretto industriale in Alfred Marshall*, in «L'Industria», 3, 1982.

² I principali riferimenti sono P. Rosenstein-Rodan, *Problems of industrialization of Eastern and South-Eastern Europe*, Economic, in «Journal», 53, 1943 (e la rilettura del modello del *big push* in R. Murphy, A. Shleifer, R. Vishny, *Industrialization and the Big Push*, in «Journal of Political Economy», 97, 1989; A. Hirschman, *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, New Haven 1958; G. Myrdal, *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Duckworth, London 1957; A. Pred, *The Spatial Dynamics of U.S. Urban-industrial Growth*, MIT Press, Cambridge 1966.

³ La distinzione fra economie esterne pecuniarie e non pecuniarie è in T. Scitovsky, *Two Concepts of external economies*, in «Journal of Political Economy», 62, 1954.

In particolare in Italia si è poi sviluppata una scuola di pensiero, che trae origine particolarmente dai pionieristici lavori di Giacomo Becattini⁴ intorno al concetto di distretto industriale. La scuola dei distretti ha messo in luce, fra l'altro, come alla base dello sviluppo di particolari regioni, oltre all'agire di economie esterne di tipo marshalliano vi siano anche fattori di contesto socio-economico e socio-culturale, che sono alla base delle capacità competitive delle diverse aree; e come un distretto industriale non si caratterizzi solo per una popolazione di imprese, ma anche per l'esistenza di istituzioni, di una cultura locale e delle relazioni fra imprese, istituzioni e cultura locale.

A partire da un importante libro di Paul Krugman⁵, questi concetti sono stati incorporati in modelli economici formalizzati, i quali tendono a dimostrare come si sviluppino economie esterne localizzate; poi, nel corso degli anni novanta vi è stato un notevole sviluppo delle riflessioni sia teoriche che empiriche, anche legando questi temi di geografia economica agli sviluppi della teoria della crescita economica e dell'innovazione tecnologica⁶.

Un contributo recente di Michael Porter⁷, infine, ha il merito di sistematizzare ed esporre con chiarezza una serie di idee, in larga misura tratte dai contributi che sono stati citati, relative ai fenomeni di concentrazione geografica delle imprese. Lì viene suggerito un utile concetto per leggere ed interpretare le dinamiche economiche territoriali: il «cluster» (termine che si può tradurre in italiano con la locuzione «sistema produttivo»). Che cos'è un sistema produttivo? È un insieme, geograficamente prossimo ed economicamente interconnesso, di imprese e istituzioni. La prossimità geografica è un aspetto relativo, potendosi applicare a una singola città come pure a una dimensione sovranazionale; i confini geografici dei sistemi sono

⁴ Poi confluiti anche in G. Becattini (a cura di), *Mercato e forze locali. Il distretto industriale*, il Mulino, Bologna, 1987; per una recente antologia che contiene alcuni dei principali saggi di Becattini si veda: Id., *L'industrializzazione leggera della Toscana. Ricerca sul campo e confronto delle idee*, Angeli, Milano 1999. Si veda anche S. Brusco, *Piccola impresa e distretti industriali. Una raccolta di saggi*, Rosenberg & Sellier, Torino 1989.

⁵ P. Krugman, *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge (MA) 1991.

⁶ Tutta la materia è presentata in modo completo e sistematico in M. Fujita, P. Krugman, A. J. Venables, *The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade*, MIT Press, Cambridge (MA) 1999. Per una rassegna cfr. anche G. Ottaviano – D. Puga, *Agglomeration in the Global Economy: a Survey of the «New Economic Geography»*, in «The World Economy», 1, 1998.

⁷ M. Porter, *Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments and Institutions*, in Id., *On Competition*, Harvard Business Review Books, Cambridge (MA) 1998.

quindi assai variabili. L'interconnessione economica è leggibile attraverso i rapporti verticali fornitore/cliente o i rapporti orizzontali di concorrenza o complementarità fra le imprese (sia industriali sia terziarie); ma anche dall'esistenza di comuni campi di interesse fra le imprese e le istituzioni. Conta che vi sia una pluralità di imprese, non la loro dimensione (non conta cioè che le imprese siano tutte piccole); conta che le imprese abbiano interconnessioni, non che appartengano allo stesso settore. La principale difficoltà, ma anche il principale interesse, sta nel porre dei confini a queste interconnessioni, che altrimenti potrebbero per assurdo coprire l'intera economia. Si tratta cioè di individuare i casi all'interno dei quali queste interconnessioni appaiono sufficientemente robuste. Vi è quindi un'evidente margine di soggettività nella definizione del sistema produttivo; ma l'interesse sta proprio nel disegnarne confini geosettoriali che vanno al di là delle suddivisioni amministrative e delle classificazioni per singoli prodotti e servizi delle attività economiche. La stessa variabilità nel tempo dei confini geosettoriali dei sistemi, per fenomeni di diffusione geografica, o di interconnessione tecnologica, è materia del massimo interesse. È l'esistenza e lo «spessore» dei sistemi (cioè la varietà e la qualità delle imprese e delle istituzioni che ne fanno parte e l'estensione delle loro interconnessioni) a influenzare la competitività delle singole imprese. Essa dipende infatti da fattori legati alle caratteristiche del sistema locale: dalla disponibilità locale di fattori produttivi, specie se si tratta non di fattori «generici» (lavoro non qualificato), ma di fattori produttivi specifici (lavoro qualificato); dalla presenza di fornitori di beni intermedi, specie se in attività soggette ad economie di scala; dalla presenza di concorrenti, che avendo a disposizione gli identici fattori di contesto locale sono stimolati a competere sempre più diversificando ed innovando prodotti e processi; dalla disponibilità di infrastrutture fisiche ed immateriali, specie se si tratta di infrastrutture avanzate e «specifiche» per le attività di specializzazione; dalla presenza di istituzioni locali connesse alle attività economiche: istituzioni formative, di ricerca, di rappresentanza e difesa degli interessi imprenditoriali; dalla presenza di un clima socio-culturale favorevole all'imprenditorialità e da rapporti di fiducia fra gli imprenditori e le istituzioni; dal «capitale sociale» accumulato; dalla presenza eventuale di una domanda locale «sofisticata» in grado di orientare le scelte produttive e di innovazione delle imprese; dalla «reputazione» che l'intero sistema (e quindi le singole imprese) acquisisce per le sue specializzazioni. La competitività di un sistema produttivo dipende dal-

la compresenza di tutti questi elementi⁸. L'assenza (o la cattiva qualità) di un elemento può compromettere la competitività dell'intero sistema.

La competitività di un sistema produttivo (e delle imprese che ne fanno parte) è poi un fenomeno dinamico: essa dipende dalla continua interazione fra le imprese, le istituzioni e il loro ambiente locale e dalle modifiche che queste interazioni continuamente producono tanto sui soggetti quanto sulle caratteristiche di contesto. Un sistema di successo produce più facilmente nuove imprese, perché abbassa le barriere all'entrata; può attirare più facilmente imprese dall'esterno, perché offre loro un positivo ambiente economico nel quale insediarsi; si espande più facilmente in attività correlate; può diffondersi in senso geografico.

Vi è una crescente evidenza empirica, anche quantitativa, di questi fenomeni⁹. Nelle aree in via di sviluppo vi sono normalmente pochi sistemi territoriali, di «spessore» contenuto, orientati prevalentemente alla domanda locale. Questo è contemporaneamente una delle cause e uno degli effetti della loro arretratezza. Con il procedere dello sviluppo, infatti, nascono nuovi sistemi territoriali, aumentano di «spessore» e di dimensione e si orientano sempre più verso i mercati non locali. Ciò normalmente avviene con un processo che è territorialmente assai disomogeneo: in alcune aree possono svilupparsi anche molto rapidamente sistemi produttivi, innescando veri e propri circoli virtuosi; in altre ciò può non accadere. A partire da queste considerazioni e dalla definizione di sistema produttivo sopra ricordata si tenterà qui di rispondere alla domanda: «perché nascono i sistemi produttivi?», «perché specifici sistemi produttivi nascono in specifiche regioni, in particolare nelle regioni relativamente arretrate?» L'attenzione non è qui rivolta alla nascita di nuovi sistemi produttivi in aree in cui ve ne sono già molti, ma alla nascita di nuovi sistemi produttivi in aree, come il Mezzogiorno d'Italia, in cui ve ne sono pochi. Ci si chiede così indirettamente: a quali condizioni lo sviluppo economico delle regioni relativamente arretrate (del Mezzogiorno) può essere accelerato dalla nascita di sistemi produttivi

⁸ Ad esempio, un sistema turistico competitivo non si basa solo su attrattive paesistiche, ma anche su buone strutture alberghiere diversificate e in concorrenza fra loro, sull'offerta di artigianato locale e souvenir, su strutture e servizi di trasporto a prezzi competitivi, su un'offerta culturale e di divertimento, su buone scuole alberghiere, su strutture pubbliche di informazione, su di una cultura condivisa dell'ospitalità, su una buona immagine.

⁹ Sull'effetto-competitività dei sistemi produttivi localizzati si vedano ad esempio: A. Ciccone - R. E. Hall, *Productivity and the Density of Economic Activity*, in «American Economic Review», 86, 1996, 1; D. Quah, *Regional Convergence Clusters across Europe*, in «European Economic Review», 40, 1996; G. Ellison - E. L. Glaeser, *Geographic concentration in US manufacturing: A dartboard approach*, in «Journal of Political Economy», 105, 1997.

e dalle particolari economie che essi generano?

La domanda in parte equivale a quella relativa alla possibilità di far nascere distretti industriali della tradizione beccattiniana nel Mezzogiorno. Ma è più ampia di quest'ultima (che anzi include), giacché riguarda la possibilità di sviluppare qualsiasi tipo di sistema produttivo. I distretti industriali della tradizione beccattiniana coincidono per molti aspetti con i sistemi produttivi locali; ne sono un caso specifico, caratterizzato in particolare dalla contenuta dimensione di tutte le imprese e dall'esistenza di profonde radici socioculturali delle attività economiche nel territorio locale. Non è un problema lessicale, ma un punto di fondo. Per le aree arretrate, in particolare per il Mezzogiorno, il problema dello sviluppo non è diventare uguali a quelle avanzate (ad esempio alle aree del Centro-Nord-Est); non è sviluppare distretti industriali che abbiano le stesse caratteristiche di quello di Prato. Il problema è innescare processi di sviluppo localizzati, cumulativi; crescere più velocemente grazie all'azione automatica di economie esterne che hanno luogo sul territorio. Se ciò avviene con le stesse modalità distrettuali del Centro-Nord va naturalmente benissimo; ma va benissimo anche se ciò avviene in forme diverse.

Un esempio può servire a chiarire quanto appena detto. L'Istat ha definito, sulla base della suddivisione del territorio nazionale in sistemi locali del lavoro¹⁰ e sulla base di parametri dedotti dalle analisi dei distretti industriali (come presenza di piccole imprese e specializzazione settoriale), 199 distretti industriali italiani¹¹. Questo elenco esclude, per definizione, diversi casi di sistemi produttivi locali meridionali (a partire dal salotto della Murgia e dalla calzatura salentina). Ciò accade per molteplici cause: perché il concetto di sistema locale del lavoro è, intorno alle grandi aree urbane del Sud (caratterizzate da una forte presenza relativa di terziario pubblico e dalla relativa mobilità territoriale), meno significativo e «nasconde» fenomeni di concentrazione industriale; perché alcuni sistemi produttivi locali meridionali sono caratterizzati anche dalla presenza di imprese leader, di maggiori dimensioni; perché non vengono considerati i legami fra agricoltura e industria alimentare. Cos'è però più interessante (in generale e in particolare per il Sud): guardare dove sono i distretti industriali o guardare a tutti i casi in cui concentrazioni localizzate di imprese possono dar vita ad economie

¹⁰ Cfr. Istat, *I sistemi locali del lavoro 1991*, Roma 1997. Per i sistemi meridionali e un'analisi statistica delle loro caratteristiche economiche, sia permesso rinviare a G. Viesti, *I Mezzogiorni: tipologie economiche di sistemi locali al Sud*, in «Sviluppo Locale», autunno 1999.

¹¹ Cfr. Istat, *Rapporto Annuale. La situazione del paese nel 1995*, Roma 1996.

esterne? Questo lavoro parte dall'ipotesi che la risposta sia la seconda.

A quali condizioni può aversi dunque uno sviluppo di sistemi produttivi locali nelle regioni arretrate? Qui si cercherà di rispondere a questo quesito seguendo uno schema concettuale generale. Uno schema che non ha pretesa di originalità assoluta, ma tenta di combinare il più possibile i suggerimenti già formulati nella letteratura sui distretti, sui *cluster* e in generale nella geografia economica, concentrando l'attenzione sulla fase di nascita dei sistemi.

Lo schema concettuale è il seguente: un sistema produttivo nasce

1) combinando una serie di risorse e di fattori produttivi presenti nella regione o acquisibili facilmente dall'esterno;

2) mediante un'opportuna tecnologia, con la definizione di un prodotto o di un servizio;

3) attraverso l'azione di una o più imprese motrici e d'altre imprese che nascono conseguentemente;

4) se si determina la diffusione nella regione di cultura dello sviluppo e di istituzioni che possono sostenerlo;

5) se tutto ciò determina lo sviluppo di una capacità competitiva «di sistema»;

6) se si è in grado di raggiungere una soglia critica di domanda e quindi di produzione.

Se queste sei condizioni sono contemporaneamente soddisfatte, nasce un nuovo sistema produttivo. Ciò significa che il mercato (con un corretto sostegno delle istituzioni) è allora in grado di innescare spontaneamente un circolo virtuoso di sviluppo, uno sviluppo economico che diviene cumulativo, basato sul nascere e sul rafforzarsi di economie esterne, pecuniarie e non pecuniarie, su interazioni virtuose, automatiche, che si determinano spontaneamente.

Ciascun paragrafo è dedicato ad una delle condizioni appena elencate, ed è accompagnato da esempi tratti dalla realtà italiana dei distretti e dei sistemi produttivi in generale¹².

¹² Fra l'ampia letteratura sui fattori competitivi dei sistemi produttivi italiani si vedano: S. Goglio (a cura di), *Italia: centri e periferie*, Angeli, Milano 1982; G. Garofoli, *Industrializzazione diffusa in Lombardia. Sviluppo territoriale e sistemi produttivi locali*, Angeli, Milano 1983; M. Moussanet - L. Paolazzi, *Gioielli, bambole, coltelli. Viaggio de «Il Sole-24 Ore» nei distretti produttivi italiani*, Edizioni de Il Sole-24 Ore, Milano 1992; M. Bellandi - M. Russo, *Distretti italiani e cambiamento economico locale*, Rosenberg & Sellier, Torino 1994. Ancora: S. Brusco - S. Paba, *Per una storia di distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta*, in F. Barca, *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, Donzelli, Roma 1997; G. Corò - E. Rullani (a cura di), *Percorsi locali di internazionalizzazione. Competenze e auto-organizzazione nei distretti industriali del Nord-Est*, Franco Angeli, Milano 1998. Per i sistemi meridionali: L. Baculo (a cura di), *Impresa forte, politica debole*, ESI, Napoli 1995.

2. Le risorse e i fattori produttivi.

I sistemi produttivi nascono attraverso la combinazione efficiente di risorse e di fattori produttivi già presenti sul territorio o facilmente acquisibili dall'esterno. Tutti i territori dispongono, pur se in misura molto disomogenea, di risorse e fattori produttivi che possono essere messe a valore. La tradizionale spiegazione della localizzazione delle attività economiche in base alla diversa dotazione di fattori produttivi conserva parte della sua validità¹.

Si pensi in primo luogo alla stessa localizzazione geografica². Ad esempio, territori situati al centro di grandi bacini di domanda o in punti geograficamente strategici possono presentare condizioni assai favorevoli per la nascita di sistemi produttivi centrati sui trasporti o le comunicazioni³. La disponibilità di porti naturali o di vie di trasporto idriche interne può determinare la nascita di sistemi produttivi centrati sulla logistica, sul trasporto e/o sull'insediamento di impianti per cui è decisivo minimizzare i trasporti via terra, come nell'industria siderurgica⁴. L'importanza della localizzazione geografica è connessa alla disponibilità di infrastrutture di trasporto, che trasformino le distanze fisiche in distanze economiche, determinando costi e tempi del trasporto di uomini e merci⁵; le infrastrutture di comunicazione sono altrettanto importanti, nel determinare tempi e costi del trasporto di dati ed informazioni⁶. Le distanze geografiche si trasformano in distanze economiche grazie all'esistenza e all'efficienza delle infrastrutture.

¹ Per un'analisi del caso statunitense: S. Kim, *Regions, Resources and Economic Geography: Sources of U.S. Regional Comparative Advantage, 1880-1987*, in «Regional Science and Urban Economics», 29, 1999.

² Una interessante dimostrazione dell'importanza delle variabili strettamente geografiche nell'influenzare lo sviluppo economico è in: J. L. Gallup, J. D. Sachs, A.D. Mellinger, *Geography and Economic Development*, in «National Bureau of Economic Research Working», Paper 6849, dicembre 1998.

³ Cfr. ad esempio M. Fujita - T. Mori, *The Role of Ports in the Making of Major Cities: Self-agglomeration and Hub-effect*, in «Journal of Development Economics», 49, 1996.

⁴ Emblematico a riguardo è ad esempio il caso di Genova, porto e centro siderurgico. La localizzazione baricentrica all'interno del Mediterraneo e la disponibilità di un ampio porto è poi alla base dello sviluppo del nuovo porto di Gioia Tauro, specializzato nel *transshipment* di container, intorno al quale potrebbe forse nascere un sistema produttivo.

⁵ Cfr. P. Martin - C. A. Rogers, *Industrial Location and Public Infrastructures*, in «Journal of International Economics», 39, 1995; Banca Mondiale, *Infrastructure for Development*, World Development Report 1994, Washington 1994.

⁶ Contributi recenti assai interessanti sotto questi profili per quanto riguarda l'Italia sono in P. Coppola (a cura di), *Geografia politica delle regioni italiane*, Einaudi, Torino 1997, e in G. Dematteis - P. Bonaverò, *Il sistema urbano italiano nello spazio unificato europeo*, il Mulino, Bologna 1997. Per un approccio generale: D. Hummels, *Toward a Geography of Trade Costs*, Mimeo, University of Chicago 1999.

Si pensi in secondo luogo ai fattori climatici e alla connessa dotazione di risorse paesistico-naturali. In molti casi questi sono la naturale base per la nascita di sistemi produttivi basati sul turismo, specie quando siano localizzati non lontano da grandi bacini di domanda, come nel caso dei territori alpini europei, o delle fasce costiere meridionali. Ciò può avvenire anche quando le distanze siano molto grandi, se si riescono a sviluppare adeguati sistemi di trasporto. L'attrattiva turistica delle risorse paesistiche può poi incrementarsi notevolmente se essa si associa a risorse storiche architettoniche, come nel caso del Golfo di Napoli, o di vaste zone dell'Italia centrale, ricche di siti monumentali e di tesori artistici culturali.

Fattori climatici e ambientali possono determinare lo sviluppo di produzioni agricole che possono costituire la base prima per la nascita di sistemi produttivi⁷. Si pensi alle produzioni di vino, intorno a cui, ad esempio in Piemonte e in Toscana, ruotano dei veri e propri sistemi produttivi. Altra significativa base per lo sviluppo di sistemi produttivi sono le risorse del suolo e del sottosuolo per la trasformazione: si pensi, per citare casi tratti dalla realtà italiana, alla disponibilità di argilla di qualità che è stata alla base dello sviluppo dell'industria ceramica nel distretto di Sassuolo, o di boschi di tannino per lo sviluppo dell'industria conciaria, come nel distretto di Solofra. In passato la disponibilità di acqua e quindi di energia idrica prima e idroelettrica poi, è stata alla base dello sviluppo dei distretti tessili della Lombardia e del Piemonte, ad esempio del distretto laniero di Biella⁸.

Il fattore produttivo ovunque disponibile e che spesso costituisce la base per lo sviluppo dei sistemi produttivi è il capitale umano. Un'ampia dotazione di risorse umane, specie quando queste siano scolarizzate, e quindi dotate di un capitale di conoscenze, costituisce in molti casi il primo punto di partenza per lo sviluppo di sistemi produttivi. In alcuni territori le risorse umane dispongono, grazie ad un processo di trasmissione fra generazioni, di conoscenze specifiche, di *skill*, di tradizioni, di un saper fare particolare che può essere alla base dello sviluppo di sistemi produttivi. Ciò è, come ampiamente noto, alla base dello sviluppo di molti distretti industriali dell'Italia settentrionale e soprattutto centrale, che sono storicamente basati su saper fare

⁷ Si veda ancora Gallup, Sachs, Mellinger, *Geography and Economic Development* cit., per una quantificazione del ruolo del clima nello spiegare la geografia delle attività economiche.

⁸ Il ruolo della localizzazione, e delle connesse risorse, nello spiegare la geografia dello sviluppo economico è in molti dei saggi sulla storia economica dell'Italia: si vedano ad esempio V. Castronovo, *L'industria italiana dall'ottocento a oggi*, Mondadori, Milano 1980 o G. Pescosolido, *Unità nazionale e sviluppo economico*, Laterza, Roma-Bari 1999.

originali che risalgono in molti casi a tradizioni plurisecolari. Così è ad esempio per la capacità artigianale nel cuoio a Firenze o per le capacità legate a tutto il ciclo di trasformazione della seta a Como⁹.

Infine nelle diverse regioni può esservi maggiore o minore disponibilità del capitale necessario per far nascere e consolidare nuovi sistemi a seconda del livello di ricchezza complessivo dell'area, della possibilità di reinvestimento di profitti realizzati in altre attività economiche, della presenza di istituzioni finanziarie. In molti casi dei distretti industriali italiani, la prima accumulazione di capitale necessaria per la nascita di produzioni manifatturiere, è stata resa possibile dai profitti realizzati nelle attività agricole, e nel conseguente travaso di risorse da un'attività all'altra, operato mediante il sistema finanziario locale o all'interno della stessa famiglia dell'imprenditore¹⁰.

Spesso le regioni dispongono di risorse che possono consentire lo sviluppo di sistemi produttivi. Ma ciò non sempre accade, però; anzi, in taluni casi lo sviluppo si ha nelle aree in cui è minore la disponibilità di risorse¹¹. Molte regioni, pur avendo a disposizione risorse e fattori produttivi, anche importanti, non riescono a creare un sistema produttivo; la disponibilità di risorse non è in sé condizione sufficiente per lo sviluppo di sistemi produttivi¹². Vi sono poi motivi per pensare che la disponibilità di risorse sia stata molto più importante in passato (in un mondo di alti costi di trasporto e comunicazione, barriere tariffarie e non tariffarie, alto peso delle produzioni agroindustriali e basso peso dei servizi sulla produzione sui consumi, minor ruolo dell'innovazione tecnologica e in particolare delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione) di quanto non lo siano oggi.

È importante la singolarità delle risorse: la particolarità delle produzioni agricole realizzabili, le specificità del saper fare della forza lavoro, le particolarità delle risorse paesistico-naturali. Risorse assai

⁹ Sul tema delle tradizioni artigiane nei distretti italiani la letteratura è molto vasta. Oltre a Becattini (a cura di), *Mercato e forze locali. Il distretto industriale* cit., può essere opportuno ricordare S. Brusco - C. F. Sabel, *Artisan Production and Economic Growth*, in F. Wilkinson (a cura di), *The Dynamics of Labour Market Segmentation*, Academic Press, Londra 1981.

¹⁰ Sul ruolo delle banche locali si vedano tra gli altri: P. Alessandrini (a cura di), *La banca in un sistema locale di piccole e medie imprese*, il Mulino, Bologna 1994; G. Conti - G. Ferri, *Banche locali e sviluppo economico decentrato*, in F. Barca, *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi* cit.

¹¹ Convincenti esempi a scala internazionale sono in M. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, MIT Press, Cambridge (MA) 1989.

¹² La disponibilità di costa balneabile e la stessa localizzazione del grande sistema turistico della riviera romagnola è simile a quella esistente in altre aree italiane ed europee: eppure in quel caso si è determinato lo sviluppo di un grande e articolato sistema dell'accoglienza turistica e del divertimento, mentre in altri casi non è affatto avvenuto.

specifiche, addirittura uniche, possono più facilmente portare allo sviluppo di sistemi produttivi, perché consentono di avere una minore concorrenza. Si pensi all'unicità dell'offerta turistica delle città d'arte italiane, comparate alla concorrenza nell'offerta di località esclusivamente balneari nell'ambito del Mediterraneo.

Ed è importante la presenza contemporanea di più risorse: così, a spiegare il forte sviluppo del sistema agriturismo dell'Alto Adige vi sono la contemporanea dotazione di risorse paesistico montane, di terra fertile per le produzioni di vino e la localizzazione assai prossima al bacino di domanda tedesco. La compresenza di queste condizioni ha evidentemente consentito un complessivo sviluppo a sistema del territorio, in cui un fattore (presenza di turismo montano) favorisce l'effetto di un altro fattore (conoscenza e domanda per l'offerta enologica) e viceversa.

3. Le tecnologie e i prodotti.

Ciò che conta molto, spesso più della mera disponibilità di risorse, è che esse siano combinate attraverso una tecnologia, per giungere alla produzione di un bene o di un servizio. Ciò è semplice ed intuitivo, nel caso delle risorse agricole, che devono essere opportunamente coltivate. Anche il semplice sfruttamento di risorse naturali può richiedere la disponibilità e l'utilizzo di tecnologie anche sofisticate: si pensi allo sfruttamento di risorse minerarie che in alcuni casi, per essere efficiente ed effettivo, deve essere condotto con tecnologie anche avanzate. Per lo sfruttamento delle risorse paesistico-naturali a fini turistici, occorrono tecnologie molto complesse che non si limitano alla loro salvaguardia, ma che devono comportare la capacità di costruzione di una opportuna capacità ricettiva, lo sviluppo di condizioni di accessibilità e la capacità di offerta del sistema sul mercato. Per valorizzare la localizzazione geografica di un territorio occorrono complesse tecnologie logistiche¹. L'importanza delle tecnologie è decisiva se si dispone principalmente di risorse umane, nei casi in cui i sistemi produttivi

¹ Il caso di Gioia Tauro è, da questo punto di vista, illuminante: la collocazione geografica all'estremo Sud della penisola italiana e la disponibilità di una grande banchina portuale (realizzata dall'intervento pubblico in previsione di un insediamento siderurgico mai più effettuato) non avevano prodotto alcuna attività economica sino a quando la «tecnologia» del *transshipment* di container non è stata fornita da un gruppo portuale esterno all'area. Per una ricostruzione di quei fatti sia permesso rimandare a G. Viesti, *Qualche buon esempio: riflessioni su imprese di successo nel Mezzogiorno*, in «L'Industria», 2, 1999a.

non scaturiscono, se non in maniera marginale, dalle risorse naturali.

Il termine tecnologia va inteso in primo luogo come «saper fare» (*know how*), la capacità tecnica, ingegneristica, organizzativa e logistica di realizzare un prodotto o un servizio in tutte le sue fasi: dalla progettazione all'acquisizione delle materie prime, dei componenti e dei semilavorati all'organizzazione dei fattori produttivi; dall'ottimizzazione dei processi alla capacità logistica, alla fornitura di prodotti o servizi alla distribuzione o ai clienti. In alcuni casi, nei prodotti definibili «a bassa tecnologia»², alcune di queste attività hanno barriere all'entrata di tipo conoscitivo piuttosto basse; l'apprendimento tecnologico può essere relativamente semplice. In questi casi tuttavia il semplice saper fare, può non garantire successo di mercato. In altri casi, nei prodotti definibili «ad alta tecnologia», per definizione le barriere all'entrata di tipo conoscitivo sono più alte. L'apprendimento è assai più difficile, sovente impossibile per chi non disponga di un ampio stock di conoscenze, ostacolato dal segreto e dalla tutela delle innovazioni; tuttavia, in questi casi il «saper fare» è di per sé spesso garanzia di capacità competitiva. Ma tecnologia va intesa anche come «saper che cosa fare per chi». La capacità tecnica di realizzazione di un prodotto non può essere disgiunta dalla capacità di realizzare prodotti che abbiano una effettiva domanda; varianti di prodotti che incontrino le segmentazioni della domanda³.

Il punto chiave è capire in base a quali dinamiche una regione sviluppa le proprie capacità tecnologiche.

Il caso più semplice è quello in cui sistemi produttivi già esistenti generano nuove tecnologie che sono a loro volta alla base di nuovi sistemi produttivi⁴. In molti casi non è agevole comprendere quanto ciò rappresenti la nascita di nuovi sistemi, o un semplice ampliamento dei vecchi; è opportuno ragionare caso per caso: così lo sviluppo della produzione di macchine per le calzature a Vigevano può essere forse opportunamente catalogato come sviluppo all'interno del sistema produttivo «calzature», mentre lo sviluppo delle produzioni elettro-

² Una delle possibili classificazioni delle attività economiche per contenuto tecnologico è in Ocse, *Technology and the Economy. The Key Relationships*, Parigi 1992.

³ Può non essere difficile produrre vino: può esserlo produrre vino in grado di conquistarsi, in un mercato concorrenziale, i favori della domanda; può non essere difficile costruire un albergo vicino ad una spiaggia: può esserlo il riempirlo costantemente di clienti. Scrivere un software originale può dare un vantaggio tecnologico: ma tale vantaggio può essere inutile in assenza di domanda.

⁴ Cfr. es. D. Audretsch, *Agglomeration and the Location of Innovative Activity*, in «Oxford Review of Economic Policy», 14, 1998, 2; D. Audretsch - M. Feldman, *R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production*, in «American Economic Review», 86, 1996, 4.

medicali nel modenese può essere considerato come la nascita di un vero e proprio sistema produttivo, sulla base delle preesistenti imprese e tecnologie a matrice metalmeccanica. Ciò può avvenire attraverso strategie razionali di diversificazione tecnologica e il connesso investimento di risorse in attività di ricerca e sviluppo; attraverso la produzione «involontaria» di nuove conoscenze; attraverso l'interazione fra conoscenze già disponibili all'interno di diversi sistemi produttivi che danno vita a nuovi sviluppi tecnologici e quindi produttivi; attraverso l'interazione fra l'attività delle imprese e quella di Università e istituti di ricerca⁵. Le moderne teorie della crescita economica spiegano che le attività economiche generano spillover conoscitivi in regioni geograficamente limitate, determinando quindi fenomeni cumulativi e localizzati di crescita economica⁶.

La nascita di nuovi sistemi produttivi in un territorio ha dunque spesso relazioni molto strette con i sistemi produttivi già esistenti (per quanto direzione e velocità degli sviluppi siano difficili da prevedere): i sistemi esistenti influenzano il comportamento delle imprese, le aspettative e le preferenze dei lavoratori, le scelte delle istituzioni pubbliche, ad esempio di ricerca; i sistemi produttivi seguono «percorsi» di crescita, nei quali i comportamenti successivi degli attori sono influenzati dai comportamenti precedenti⁷. In taluni casi è un singolo sistema produttivo ad essere «progenitore» di un altro; in altri casi la genesi di nuovi sistemi è invece positivamente influenzata dalla diversificazione della base economica e dalla compresenza di più sistemi diversi. È quanto accade, ad esempio, nelle grandi aree metropolitane diversificate; è al loro interno, non a caso, che si verificano i più significativi sviluppi di nuovi sistemi⁸.

⁵ Cfr. ad esempio A. Jaffe Trajtenberg - M. L. R. Henderson, *Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations*, in «Quarterly Journal of Economics», 63, 1993; M. P. Feldman - D. Audretsch, *Innovation in Cities: Science-based Diversity, Specialization and Localized Competition*, in «European Economic Review», 43, 1999.

⁶ Cfr. G. Grossman - E. Helpman, *Innovation and Growth in the World Economy*, MIT Press, Cambridge (MA) 1991; R. E. Lucas, *On the Mechanics of Economic Development*, in «Journal of Monetary Economics», 22, 1988; P. Romer, *Increasing Returns and Long-run Growth*, in «Journal of Political Economy», 94, 1986.

⁷ Cfr. B. Arthur, *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*, University of Michigan Press, Ann Arbor 1994.

⁸ Cfr. J. V. Henderson, *Urban Development: Theory, Facts and Illusion*, Oxford University Press, Oxford 1988; E. L. Glaeser, H. D. Kallal, J. Scheinkman, A. Shleifer, *Growth in Cities*, in «Journal of Political Economy», 100, 1992; V. Henderson, A. Kuncoro, M. Turner, *Industrial Development in Cities*, in «Journal of Political Economy», 103, 1995; E. L. Glaeser, J. Scheinkman, A. Shleifer, *Economic Growth in a cross-section of Cities*, in «Journal of Monetary Economics», 36, 1995; A. F. Ades - E. L. Glaeser, *Trade and Circuses: explaining urban giants*, in «Quarterly Journal of Economics», 110, 1997.

Ciò che è più difficile da comprendere è la nascita di nuovi sistemi produttivi in aree relativamente «arretrate», dove non scaturiscano semplicemente dalla disponibilità di risorse date né siano «eredità» di attività economiche preesistenti. Come può un territorio acquisire la tecnologia necessaria per far nascere un sistema locale?

Va innanzitutto esaminata la possibilità di uno sviluppo tecnologico puramente endogeno, senza che vi sia derivazione né da altri sistemi produttivi della stessa regione (di cui si è appena detto), né da sistemi produttivi simili di altre regioni (di cui si dirà più avanti). All'origine di queste dinamiche vi può essere una spinta tecnologica («technology push») o il traino di una nuova domanda («demand pull»: su questo cfr. *infra*). La spinta tecnologica può determinarsi quando le strutture universitarie e di ricerca della regione generano nuove, originali conoscenze che possono essere incorporate in nuovi prodotti da parte delle imprese locali. È assai difficile, tuttavia, ipotizzare che questo avvenga in regioni nei quali non vi siano preesistenti attività economiche in relazione con il nuovo sistema produttivo⁹. Può tuttavia avvenire qualche volta, in casi di «perturbazioni tecnologiche»: in periodi cioè nei quali le tecnologie produttive possono mutare anche radicalmente per l'emergere di nuovi «paradigmi tecnologici»¹⁰ (come le tecnologie dell'informazione e della comunicazione): in questi casi le regioni con sistemi produttivi già esistenti possono avere un effetto di «lock in» sfavorevole (un condizionamento a continuare a fare «come sempre si è fatto»), mentre regioni nelle quali non vi sono preesistenze produttive possono trarre vantaggio proprio dall'assenza di attività economiche e avere maggiore disponibilità a sperimentare nuove tecnologie. In questi casi si hanno forme di cosiddetto «leapfrogging» tecnologico¹¹. Si tratta però di casi molto rari, principalmente rinvenibili nell'esperienza di alcune aree degli Stati Uniti.

Una strada alternativa è quella dell'imitazione. Anche questa non è una strada semplice. Imitare è difficile: all'interno di una regione imitatrice devono svilupparsi capacità imprenditoriali tali da individuare

⁹ Ed è per questo che le politiche di sviluppo locale, anche quelle sperimentate nel Mezzogiorno, basate principalmente su tecnopoli o tecnocity sono state generalmente fallimentari. Centri di trasferimento tecnologico che però non sapevano bene né quali tecnologie trasferire né a chi.

¹⁰ Cfr. G. Dosi, *Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions on technical change*, in «Research Policy», 2, 1982, 3.

¹¹ Cfr. E. S. Brezis, P. Krugman, D. Tsiddon, *Leapfrogging in International Competition: a Theory of Cycles in National Technological Leadership*, in «American Economic Review», 83, 1993, 5.

e scegliere un sistema locale esterno «imitabile», da avviare e portare a termine i relativi processi di apprendimento, ed essere in grado poi di competere con il sistema «imitato». Ciò richiede capacità di fare impresa e disponibilità finanziarie. Nella storia dei distretti industriali italiani fenomeni di questo tipo si sono ad esempio avuti grazie ad imprenditori che operavano precedentemente in agricoltura o nell'edilizia, che hanno avviato nuove imprese in settori prima non esistenti nella loro regione; in altri casi è accaduto grazie ad imprenditori commerciali, distributori o rappresentanti commerciali che, avendo acquisito conoscenze di mercato, decidono di avviare attività produttive¹². L'esistenza di imprese agricole o edili mette anche a disposizione delle nuove attività, «manodopera di riserva», normalmente a livelli salariali contenuti¹³. Per quanto basse possano essere poi le barriere finanziarie all'entrata sono comunque necessari capitali da investire, che possono rivenire da altre attività o che implicano l'esistenza di sistemi finanziari locali ben funzionanti.

Questi processi imitativi sono più possibili nelle attività economiche in cui le barriere tecnologiche (in senso stretto) all'ingresso non sono particolarmente alte e sono superabili attraverso la duplicazione dei prodotti o attraverso processi di «reverse engineering»¹⁴. Ancora, questi processi tendono ad essere più frequenti nei periodi in cui la domanda è particolarmente dinamica: in cui cioè, per i nuovi entranti si crea più facilmente nuovo spazio di mercato e vi è l'incentivo all'entrata connesso all'osservazione delle *performance* dei sistemi produttivi già esistenti¹⁵.

I percorsi imitativi sono favoriti quando si instaurano forme di integrazione economica fra regioni. La prima e più semplice è rappresentata dalla mobilità del capitale umano (emigrazione, apprendimento, immigrazione di ritorno). L'emigrazione verso aree nelle quali i si-

¹² Le imprese agricole (nonché commerciali ed edili) hanno una localizzazione vincolata dalle disponibilità di suoli o della distribuzione della popolazione: sono dunque spesso presenti anche in aree arretrate. L'evoluzione di imprese agricole o edili verso nuove produzioni può rappresentare un primo passo verso la nascita di nuovi sistemi produttivi. Su questi temi si rileggano i classici A. Bagnasco, *Tre Italie, Problematiche dello sviluppo italiano*, il Mulino, Bologna 1977 e G. Fuà - C. Zacchia (a cura di), *Industrializzazione senza fratture*, il Mulino, Bologna 1983.

¹³ Cfr. P. Krugman, *Development, Geography and Economic Theory*, MIT Press, Cambridge (MA) 1995.

¹⁴ Cioè la capacità di acquisire la tecnologia costruttive di un prodotto partendo dal bene finale, provando a «smontarlo» finché non si è capaci di «rimontarlo».

¹⁵ Uno dei tanti esempi è stato in Italia, lo sviluppo di sistemi produttivi in aree in cui non vi erano precedentemente attività economiche (alcune aree abruzzesi, Isernia, Basso Salento) nel momento di forte crescita della domanda di abbigliamento casual negli anni settanta.

stemi produttivi sono più diffusi è fenomeno normale dell'economia, sia fra regioni sia fra nazioni. L'emigrazione può poi determinare un processo di apprendimento nei migranti che partecipano per un periodo di tempo sufficientemente lungo all'attività economica dei sistemi produttivi locali in cui trovano impiego: cosa che normalmente accade. I flussi di migrazione di ritorno, invece non sono nient'affatto garantiti. Chi ha acquisito conoscenze e capacità specifiche in un sistema produttivo ha forti resistenze ad abbandonarlo: perché è proprio in quel contesto che può valorizzare al massimo la sua professionalità; perché è difficile e rischioso ipotizzare di far nascere un'impresa, o addirittura progressivamente un sistema produttivo, nell'area di origine. L'immigrazione di ritorno può però essere favorita da problemi nelle aree di destinazione, da legami culturali e sociali, o dalla stessa opportunità che si può intravedere nel mettere a frutto le conoscenze acquisite nel contesto d'origine. In questi casi si può determinare l'avvio di sistemi produttivi da «migrazione di ritorno». Nello sviluppo di alcuni sistemi produttivi italiani, questo fenomeno ha avuto una certa importanza¹⁶.

Lo sviluppo di sistemi locali per imitazione è poi possibile soprattutto nei casi di contiguità geografica tra imitatore e imitato: essa facilita l'acquisizione continuativa di informazioni, l'osservazione di esperienze e quindi l'imitazione di comportamenti. Non è certo casuale che la geografia della produzione nei paesi avanzati mostri spesso fenomeni di relativa contiguità geografica fra sistemi produttivi. Uno dei casi più rilevanti è quello della cosiddetta «dorsale adriatica» dello sviluppo in Italia¹⁷: cioè del progressivo diffondersi verso Sud, a partire da Veneto e Romagna, di sistemi produttivi in settori di beni finali di consumo che presentano fra loro integrazioni e somiglianze.

La forma di interazione economica più rilevante è il decentramento produttivo: imprese appartenenti a un sistema produttivo commissionano, su base più o meno continuativa, ad imprese di un'altra regione l'effettuazione di singole lavorazioni o fasi di produzione o la realizzazione di prodotti completi. Il decentramento

¹⁶ Ad esempio lo sviluppo di sistemi produttivi nel Salento, area da cui vi era stata una rilevante emigrazione negli anni sessanta, ha avuto come protagonisti anche imprenditori che avevano lavorato in precedenza in sistemi produttivi al Nord. È il caso, in particolare, del sistema di produzione delle cravatte nell'area del capo di Leuca. Per un'interessante formulazione dell'ipotesi degli emigrati di ritorno come chiave per l'apprendimento tecnologico territoriale si veda E. Pontarollo, *Tendenze della nuova imprenditoria nel Mezzogiorno degli anni '70*, Franco Angeli, Milano 1982.

¹⁷ Cfr. V. Balloni, *La direttrice adriatica dello sviluppo industriale del Mezzogiorno*, in «Economia Marche», 6, 1979.

all'interno di un sistema produttivo è fenomeno normale¹⁸. Ma le imprese di un sistema possono essere indotte al decentramento all'esterno, in aggiunta o in sostituzione a quello interno. A spingerle può essere la ricerca di costi di produzione (in particolare di costi del lavoro) inferiori a quelli ottenibili all'interno della propria area; la ricerca di nuova capacità produttiva, ed in particolare di forza lavoro aggiuntiva rispetto a quella disponibile all'interno della propria area; la ricerca di capacità produttiva saltuaria per far fronte alla variabilità della domanda¹⁹. Normalmente le imprese committenti tendono, effettuando queste operazioni, a trasferire alle aziende fornitrici meno tecnologia possibile, dato che si tratta comunque di imprese indipendenti e potenzialmente concorrenti. Tuttavia, il contenuto tecnologico, e quindi la possibilità di apprendimento per il fornitore può crescere, anche significativamente. Questo accade quanto più le relazioni tendono a durare nel tempo e si instaura un rapporto fiduciario tra i partner; il committente tende ad ampliare, quantitativamente e qualitativamente, lo spettro delle attività richieste al fornitore; diminuisce la rilevanza della pura motivazione di costo; cresce la qualità del fornitore; il committente comincia a trarre conoscenze ed esperienze di ritorno dai legami con il fornitore («learning by interacting»)²⁰. In questi casi il rischio di perdere tecnologie proprietarie, viene compensato dal vantaggio che si trae dalle accresciute capacità del fornitore. Con il passare del tempo, può crescere la conoscenza, l'esperienza e la fiducia reciproca fra committente e fornitore; possono diminuire i costi di transazione e aumentare invece gli «switching costs» (cioè i costi del cambiamento di fornitore). In questi casi, il decentramento produttivo si può trasformare in un legame a somma positiva, nel quale entrambe le imprese ricavano vantaggi di lungo periodo. L'apprendimento può poi avvenire anche nonostante la volontà del committente. La progressiva acquisizione di conoscenze tecnologiche da parte di una o più imprese di una regione attraverso il decentramento può costituir-

¹⁸ Per una classica trattazione: S. Brusco, *The Emilian model: productive disintegration and social integration*, in «Cambridge Journal of Economics», 6, 1982; L. Frey (a cura di), *Lavoro a domicilio e decentramento produttivo*, Franco Angeli, Milano 1975.

¹⁹ Per una discussione del decentramento produttivo Nord-Sud in Italia nel settore del tessile abbigliamento si vedano D. Bigarelli - S. Brusco, *Struttura industriale e fabbisogni formativi nei settori della maglieria e delle confezioni in Italia*, in «Rivista Italiana di Economia», numero zero, 1995; sia consentito anche rimandare a G. Viesti, *Sommerso ed emersione nell'industria dell'abbigliamento e delle calzature nel Mezzogiorno*, in «Meridiana», 33, 1998.

²⁰ Cfr. ad esempio B. A. Lundvall, *Innovations as an interactive process: from user-producer to the national system of innovation*, in G. Dosi et al. (a cura di), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter, Londra 1988.

re un'importante base per la nascita di un sistema produttivo, con maggiore probabilità nei casi in cui le tecnologie non presentano barriere di apprendimento troppo alte, e quando lo scarto tra le capacità tecnologiche delle regioni non è troppo ampio.

Ultima, rilevante forma di integrazione fra sistemi produttivi, è quella legata all'investimento diretto interregionale o internazionale: all'inse-diamento cioè di attività produttive (una «filiale») di un'impresa («ca-sa madre») in un'altra regione²¹. La capacità della regione di destina-zione di acquisire tecnologie in caso di un investimento diretto dipen-de da molti fattori, che riguardano sia la tipologia dell'investimento, sia i rapporti fra la casa madre e la filiale, sia, soprattutto, i rapporti fra la filiale e l'economia regionale (di cui si dirà più avanti), sui quali esi-ste una vasta letteratura²². I rapporti fra filiali e case madri sono in-fluenzati da una pluralità di condizioni (dal numero di filiali all'esten-sione geografica e settoriale della casa madre, dalla diversificazione produttiva alla scomponibilità del ciclo produttivo della casa madre, alla distanza geoculturale fra casa madre e filiale)²³: è quindi assai com-plesso stabilire quando una filiale può sviluppare un proprio patrimo-

²¹ Gli investimenti diretti possono avere quattro principali motivazioni:

1) investimenti «cost-saving»; investimenti in una nuova regione al fine di avvantaggiarsi dei suoi minori costi di produzione, normalmente del minore costo del lavoro; essi sono particolarmente rilevanti nelle industrie dei beni finali di consumo, nelle fasi di assemblaggio di prodotti complessi, nei servizi ad alta densità di lavoro;

2) investimenti «resource-seeking» per lo sfruttamento produttivo di risorse naturali della regione di destinazione, come nelle attività estrattivo-minerarie, agroalimentari, turistiche;

3) investimenti «market oriented», motivati dalla rilevanza (anche potenziale) del merca-to della regione di destinazione, associata a fattori che rendono poco conveniente produrre e vendere direttamente dalla propria regione d'origine, ad esempio alti costi di trasporto; questi investimenti possono verificarsi in tutti i settori industriali e in quasi tutti i settori del terziario, e, per definizione, nei settori della distribuzione e dei trasporti;

4) investimenti «tariff o regulation jumping», motivati dall'esistenza di barriere tariffarie o non tariffarie al commercio interregionale e soprattutto internazionale; da regolamentazio-ni locali; dall'intervento di autorità pubbliche che incentivano la localizzazione. Questi inve-stimenti sono particolarmente rilevanti nel terziario, nelle attività finanziarie, e nelle *utilities*.

²² Si vedano come riferimenti generali: R. Caves, *Multinational Enterprises and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge (MA) 1996 e J. H. Dunning, *Multinational Enterprises and the global Economy*, Addison-Wesley, Wokingham 1993.

²³ Ad esempio lo sviluppo di capacità tecnologiche è maggiore quando l'attività della filia-le tende a differenziarsi da quella della casa madre per motivi connessi con la localizzazione geografica: perché le risorse che si mira a sfruttare presentano condizioni originali, o perché il mercato locale richiede prodotti differenziati, o perché le regolamentazioni locali impongono condizioni produttive diverse. Viceversa, tende ad essere minore nelle filiali in cui la produ-zione è principalmente orientata al contenimento del costo del lavoro, o nelle quali la produ-zione dipende principalmente dal funzionamento di impianti di processo (e quindi la tecno-logia è incorporata nei macchinari e negli impianti), o, ancora, nelle quali si svolgono solo at-tività di produzione senza le connesse attività di servizio (ad esempio progettazione o marketing).

nio tecnologico. L'esistenza di una capacità tecnologica accumulata nella filiale è comunque condizione necessaria (ma non sufficiente) per determinare o meno lo sviluppo di un nuovo sistema produttivo, secondo le modalità che verranno descritte nel prossimo paragrafo.

4. *Le imprese motrici.*

Non tutti i sistemi produttivi sono caratterizzati, come i distretti industriali, dalla presenza di una pluralità di imprese di piccola e media dimensione¹ e dall'assenza di grandi imprese. La composizione per classe dimensionale delle imprese di un sistema produttivo non è poi necessariamente costante nel tempo². Soprattutto, non è affatto detto che i sistemi produttivi e gli stessi distretti nascano con una vasta popolazione di piccole e medie imprese.

Molto spesso all'origine di un sistema produttivo vi è un'impresa progenitrice, motrice delle altre (o un piccolo gruppo di imprese progenitrici)³. A volte il ruolo di quest'impresa svanisce con il tempo: l'impresa può scomparire o assumere un ruolo più marginale all'interno del sistema produttivo e quindi divenire meno visibile; a volte, in caso di sistemi produttivi sviluppati da più tempo, se ne può persino perdere memoria. Ma questo nulla toglie alla sua importanza iniziale. In altri casi, invece, il ruolo di questa impresa si può consolidare nel tempo; essa può rimanere fra le più importanti del sistema produttivo e caratterizzarne, oltre alla nascita, altri momenti evolutivi; assumere un ruolo di «impresa leader»⁴. Come si vedrà più avanti, capita spesso che un sistema produttivo nascente abbia un periodo di sviluppo particolarmente accelerato, che spesso coincide con l'affermarsi su

¹ Al contrario, la presenza di grandi imprese connota molti sistemi produttivi, anche in Italia; essi, come i distretti, appaiono caratterizzati da conoscenze produttive localizzate, dall'esistenza di una fitta rete di imprese, oltre a quella grande, interconnesse fra loro, dall'esistenza di una vivace concorrenza, da una cultura produttiva locale e così via.

² Molte ricerche hanno per esempio messo in evidenza come in diversi distretti industriali italiani si siano venuti formando, soprattutto tramite acquisizioni, gruppi di imprese di rilevante dimensione. Evidenza in questo senso è ad esempio in F. Onida, A. Falzoni, G. Viesti, *I distretti industriali: crisi o evoluzione?*, Egea, Milano 1992.

³ Si veda il classico lavoro di F. Perroux, *Note sur la notion de pole de croissance*, in «Economie Appliquee», 1-2, 1955; si veda anche G. H. Hanson, *Agglomeration, Dispersion and the «Pioneer Firm»*, in «Journal of Urban Economics», 39, 1996.

⁴ Due casi da manuale in sistemi produttivi del Mezzogiorno, sono la Contegiacomo, che dal 1905 è stata l'impresa motrice della produzione tessile a Putignano, e che ha chiuso nel 1982 (mentre la produzione le è sopravvissuta) e la Natuzzi, che dalla fine degli anni settanta è stata l'impresa motrice della produzione murgiana di salotti e che ne ancora nettamente l'impresa leader.

mercati di grandi dimensioni e quindi con il raggiungimento di una soglia critica di produzione, o con l'introduzione del prodotto che si rivelerà di successo: in tutti questi casi è possibile spesso individuare un'impresa che ha svolto il ruolo di motrice di questi cambiamenti. In taluni casi il ruolo dell'impresa motrice (o delle imprese motrici) è più sfumato, perché nascono presto altre imprese, che possono anche assumere subito la guida del cambiamento; in altri casi è più netto. Comunque è sempre decisivo il ruolo della prima impresa che avvia la produzione.

L'impresa motrice può essere un'impresa già esistente o può nascere con il sistema produttivo; può essere un'impresa esterna o un'impresa locale. L'impresa motrice locale, come si è visto nel paragrafo precedente, può nascere per una spinta endogena, o più probabilmente per imitare imprese di altre aree o perché subfornitrice. L'impresa esterna può scegliere, in base ad un insieme di considerazioni di cui si è già detto, la regione per un suo investimento diretto. L'impresa motrice introduce comunque una discontinuità: nei prodotti, nei processi produttivi, nel *mix* prodotto/mercato⁵.

Le imprese motrici possono avviare lo sviluppo di un sistema produttivo attraverso la nascita di fornitori. La possibilità che una filiale di un'impresa esterna dia vita ad un sistema produttivo è ad esempio maggiore tanto più grande è la gamma di beni e servizi che si decide di acquistare localmente. Questo però accade solo in taluni casi e, generalmente, solo con il passar del tempo: la domanda di beni e servizi locali di una filiale può essere limitata da molti fattori⁶. La domanda di fornitori è poi connessa alla tipologia produttiva. Nel caso di imprese con processi produttivi continui è minima⁷; al contrario, è maggiore nelle industrie di assemblaggio (in primo luogo i

⁵ Esempi ne sono rispettivamente i primi calzaturieri barlettani che negli anni sessanta iniziarono, apparentemente dal nulla (ma in realtà in connessione alle semplici tecnologie di produzione delle pantofole che essi padroneggiavano) a produrre scarpe «per il tempo libero»; Benetton, con il ridisegno radicale del ciclo produttivo del maglione, che si concretizza ad esempio nella tintura dopo la cucitura; Natuzzi, che si lancia nel proporre il divano in pelle di fascia bassa (prima pressoché inesistente) ai consumatori statunitensi.

⁶ Se essa ha un grado di autonomia limitato; se, anche in presenza di una maggiore autonomia produttiva, il gruppo centralizza la produzione e l'offerta di servizi (come progettazione, marketing, finanza), sia per realizzare economie di scala, sia per mantenere all'interno conoscenze proprietarie; se il gruppo si avvale di fornitori, centralizzati e indipendenti dalla localizzazione delle filiali.

⁷ In questi casi effetti indotti sui fornitori si possono avere nelle fasi di costruzione degli impianti, ma è difficile che queste esperienze possano tradursi in una significativa accumulazione di conoscenze: i casi della siderurgia e della petrolchimica nel Mezzogiorno sono da questo punto di vista da manuale.

mezzi di trasporto), nelle quali vi è una facile scomponibilità del ciclo produttivo.

Fornitori possono nascere con il tempo per la decisione delle imprese motrici di esternalizzare alcune fasi produttive prima interne. Le imprese motrici, operando per definizione in un'area in cui non ci sono attività produttive correlate, possono avere un elevato grado di integrazione verticale. Con il tempo, e in caso di successo con l'aumento del loro complessivo livello di produzione, esse possono diminuire la propria integrazione verticale, anche per realizzare economie di scala. Possono così puntare a far nascere fornitori a monte⁸.

Vi sono poi canali indiretti, come ad esempio la formazione di capitale umano. Con la sua attività, l'impresa motrice può avere un effetto rilevante sulla formazione del capitale umano nella regione di insediamento. Specie quando è una filiale di un'impresa esterna, può portare cultura d'impresa: conoscenza di tecniche manageriali; di metodi di controllo di gestione; di processi produttivi, della logistica; di cultura finanziaria; cultura dei rapporti tra strutture scientifiche e di ricerca ed imprese.

Ancora, questo può avvenire attraverso *spin-off*: dirigenti e tecnici dell'impresa motrice possono mettersi in proprio e costituire proprie imprese in concorrenza con quella originaria⁹. Ciò dipende dalle caratteristiche generali della regione in questione, dal sistema dei valori, dal riconoscimento sociale del ruolo dell'imprenditore (cfr. *infra*) che può favorire o ostacolare questi fenomeni. È normale che gli *spin-off* si differenzino dall'impresa progenitrice, perché si dirigono verso nuovi mercati o perché si presentano sul mercato offrendo varietà diverse degli stessi beni, in modo da giustificare le decisioni di cambiare fornitore dei clienti: processi di *spin-off* possono quindi ampliare orizzontalmente la gamma delle produzioni della regione. Con il crescere dell'attività produttiva possono determinarsi effetti di natalità imprenditoriale e non necessariamente connessi né a *spin-off* né a decisioni dell'impresa motrice. La crescita del livello di produzione innesca infatti, di per sé, domanda di servizi: a partire da un'impresa

⁸ Un caso è quello dei calzaturifici delle aree italiane di industrializzazione più tardiva, che in una prima fase hanno svolto all'interno produzioni (tacchi, suole) successivamente decentrate ad imprese specializzate sorte appositamente.

⁹ Essi hanno la possibilità di conoscere alcuni fattori competitivi chiave. Inoltre, conoscono le condizioni di contesto in cui l'impresa progenitrice opera, i fattori a disposizione, gli ostacoli ambientali; attraverso esperienze sperimentate nell'impresa progenitrice essi possono conoscere errori da non ripetere o segreti da replicare. Una volta acquisita la necessaria tecnologia, la molla dell'imprenditorialità, il desiderio di rendersi autonomi può spingerli a mettersi in proprio e a fondare una propria impresa.

motrice possono nascere imprese di trasporto, imprese di servizi commerciali, di servizi finanziari, di servizi in genere per le imprese.

Vi è infine un importante canale attraverso cui l'attività delle imprese motrici può determinare la nascita di un sistema produttivo: l'imitazione¹⁰. Attraverso la loro attività, esse determinano un potente effetto dimostrativo nei confronti della comunità locale: la possibilità di ottenere mobilità sociale, benessere economico, prestigio, attraverso l'impresa. L'effetto imitativo può essere particolarmente forte quando l'impresa motrice è locale; il suo imprenditore infatti dimostra ai potenziali imitatori, attraverso la sua storia personale, che a partire dalle loro stesse condizioni è possibile creare un'impresa di successo. Gli imitatori hanno a disposizione la sua storia che, essendosi svolta nell'area in cui essi stessi vivono, è stata osservata con attenzione; hanno conoscenza dei canali di apprendimento tecnologico, dei canali della prima accumulazione finanziaria; possono essere a conoscenza degli errori iniziali. Hanno cioè un percorso da seguire.

Tutti questi processi possono realizzarsi contemporaneamente: mentre a partire dall'impresa motrice si possono avere *spin-off* di dirigenti e quadri, può determinarsi la nascita di nuove imprese fornitrici, sia incentivate dall'impresa motrice sia autonome, mentre la visibilità del successo economico raggiunto e la sua possibile replicabilità induce nuovi imprenditori. Tutto questo può rafforzare l'impresa motrice, attraverso la strutturazione dei suoi fornitori, un positivo stimolo dei suoi concorrenti ed un effetto positivo sulla domanda complessiva; ovvero può danneggiarla, specie se gli imitatori riescono a strapparle quote di mercato. Ma in ogni caso determina lo strutturarsi, a partire da una o pochissime imprese, di un insieme produttivo che scinde sempre più le proprie sorti da quelle delle singole imprese motrici.

Un sistema produttivo si consolida, così, attraverso un aumento del numero complessivo delle imprese, un ampliamento orizzontale e verticale della gamma delle produzioni, l'instaurarsi di legami commerciali e di collaborazione fra le imprese, il radicarsi della cultura di impresa. Ciò dipende anche dalla velocità di questi processi. Se essi sono sufficientemente rapidi (naturalmente in termini relativi, di anni) essi possono autorafforzarsi, diventare più visibili e condizionare maggiormente le aspettative.

¹⁰ Per una rassegna sulle determinanti economiche della natalità d'impresa: P. Reynolds, D. Storey, P. Westhead, *Cross-national comparisons of the variation in new firms formation rate*, in «Regional Studies», 28, 1994.

5. *La cultura e le istituzioni dello sviluppo.*

Il passaggio da un'impresa motrice ad un vero e proprio sistema produttivo, non dipende solo dalle specifiche attività, ma anche dalle più generali caratteristiche economiche e socio-culturali della regione. Il tema è molto vasto, e qui può essere richiamato solo per cenni sommari.

Si pensi in primo luogo alla dimensione e alle caratteristiche della presenza pubblica nell'economia, così importante nel caso del Mezzogiorno. L'offerta di nuovi imprenditori dipende dalle alternative disponibili; in regioni nelle quali vi sia una forte presenza di impieghi pubblici ciò può esercitare un effetto di spiazzamento sull'imprenditorialità. La possibilità di un impiego garantito, il livello delle retribuzioni, i carichi di lavoro, i meccanismi di carriera possono ad esempio esercitare un effetto attrattivo sull'offerta di lavoro. Le aspettative circa le dinamiche dell'impiego pubblico possono determinare un effetto-coda: è preferibile attendere piuttosto che avviare iniziative in proprio¹. Una forte presenza di impiego pubblico può poi esercitare un effetto distorsivo sul mercato del lavoro (cfr. *infra*) determinando un innalzamento dei salari di riserva; con la difficoltà per le imprese nate da poco e competitive principalmente sul fronte dei costi-prezzi. Il ruolo della domanda pubblica è ambivalente. La domanda pubblica può determinare la nascita e lo sviluppo di settori fornitori, che possono essere alla base di nuovi sistemi produttivi. Ma può anche sottrarre risorse imprenditoriali, finanziarie, di lavoro qualificato, ad attività in mercati aperti alla concorrenza, orientandoli verso mercati protetti, nei quali i fattori competitivi possono essere diversi da quelli di mercati di libera concorrenza². Anche il ruolo della spesa pubblica sotto forma di trasferimenti alle famiglie può essere ambiguo. Essa può scoraggiare forme di imprenditorialità, innescando una cultura della dipendenza dalle risorse pubbliche; il desiderio di mantenere l'eligibilità per alcune forme di sussidio può scoraggiare l'autoimprenditorialità o l'impiego alle dipendenze in imprese di mercato. Tuttavia possono darsi anche effetti positivi:

¹ Per una convincente descrizione di questi effetti nel Mezzogiorno si veda C. Trigilia, *Sviluppo senza autonomia. Effetti perversi delle politiche nel Mezzogiorno*, il Mulino, Bologna 1992.

² Ciò che conta non è l'ammontare della spesa, ma i meccanismi della sua allocazione. Tanto più essi somigliano a quelli vigenti su mercato dove gli acquirenti non sono pubblici, tanto più possono determinare forme positive di sviluppo imprenditoriale. Se si impara a fare «impresa» contando su commesse pubbliche comunque garantite, difficilmente si diventa un'impresa davvero competitiva.

forme di trasferimenti alle famiglie possono consentire la crescita della domanda locale (cfr. *infra*), consentendo livelli salariali relativamente contenuti; la compresenza di queste due condizioni può essere positiva nelle prime fasi di sviluppo di un sistema produttivo, quando è essenziale concorrere sui costi-prezzi ma anche avere una base di domanda locale (cfr. *infra*)³.

In generale, comunque, la presenza di vaste forme di impiego e di sussidio pubblico rappresenta uno degli ostacoli più forti allo sviluppo di sistemi produttivi, sia perché esercitano forme di spiazzamento e di distorsione dei mercati dei fattori e in particolare del mercato del lavoro, sia soprattutto, perché possono ingenerare e radicare quella cultura della dipendenza, per cui il benessere delle famiglie e degli individui dipende da azioni e decisioni eterodirette e non influenzabili, che rappresenta il principale disincentivo alla natalità di impresa e quindi allo svilupparsi di sistemi produttivi.

Effetti di spiazzamento simili possono aversi in contesti nei quali le professioni legali, commerciali, sanitarie attraggono in misura privilegiata le risorse umane più qualificate. Il prestigio sociale dei mestieri e delle professioni gioca un ruolo importante: le tradizioni, i valori, i costumi, possono portare ad apprezzare molto di più chi si dedica alle professioni liberali, rispetto a chi si lancia in un'avventura imprenditoriale. Anche da questo punto di vista la prossimità è molto importante. Gli atteggiamenti sociali possono mutare, anche rapidamente, introdurre nuovi stili di vita e di consumo: e questo è favorito dalla prossimità fisica, o dalla prossimità culturale, rispetto ad altre aree; dalla mobilità della popolazione.

Anche la distribuzione del reddito può essere importante: una distribuzione assai squilibrata può penalizzare l'imprenditorialità. I ceti più abbienti possono non avere la molla dell'arricchimento personale che spinge verso l'attività d'impresa. I ceti più poveri, al contrario, possono essere carenti di precondizioni, come un'istruzione di base o un minimo risparmio familiare da convertire in un'iniziale capitale d'impresa. Stesso discorso può valere per i livelli di istruzione. Ancora, come ben noto, molti studi hanno dimostrato la rilevanza delle strutture familiari nel favorire sviluppi capitalistici concentrati territorialmente⁴.

³ Su questi temi si veda, ad esempio, F. Chiarello, *Sistema economico, bisogni sociali e occupazione. Il doppio lavoro nell'area barese*, il Mulino, Bologna 1985.

⁴ Per tutti: M. Paci (a cura di), *Famiglia e mercato del lavoro in un'economia periferica*, Franco Angeli, Milano 1983.

Molto importanti per la nascita di sistemi produttivi sono le condizioni di legalità⁵. Laddove esse sono carenti e più diffusa è la criminalità, l'affermazione di sistemi produttivi locali è più difficile. Una legalità poco tutelata si traduce in maggiore difficoltà nel fare impresa; per disincentivi diretti (estorsioni, furti, altri reati di tipo economico o patrimoniale), o per disincentivi indiretti (difficile esecuzione dei contratti, cattivo funzionamento della giustizia commerciale e civile). La diffusione di forme di criminalità organizzata distorce le aspettative e i comportamenti; la presenza di strade per l'arricchimento rapido, per quanto illegali, sfavorisce l'imprenditorialità; elevati compensi per attività criminali fanno rifiutare i salari vigenti nelle produzioni di beni e servizi sul mercato. Condizioni di diffusa irregolarità e illegalità nella vita quotidiana scoraggiano il diffondersi della cultura di impresa. La diffusione di irregolarità e illegalità nella conduzione d'impresa e nei rapporti di lavoro, il diffondersi di una economia «sommersa», ha effetti complessi sullo sviluppo di sistemi produttivi: in talune fasi può favorirlo, ma nel lungo periodo può renderlo impossibile (cfr. *infra*).

L'interazione fra tutti questi fattori e il progressivo formarsi di un sistema produttivo trasformano con il tempo lo stesso contesto. Uno degli effetti più forti è quello sulle aspettative e sui comportamenti nella formazione del capitale umano. In assenza di un sistema produttivo visibile, i comportamenti scolastici e formativi dei giovani sono guidati dal sistema di valori, e dalla struttura economica, del territorio. Se prevale l'impiego pubblico, ci si orienterà più facilmente verso una formazione finalizzata all'ingresso nella pubblica amministrazione; se le professioni liberali godono di alto prestigio e reddito, i giovani più brillanti tenderanno a seguire strade che consentano loro l'ingresso in quelle che essi percepiscono come le élites professionali. Tutto questo non favorisce lo sviluppo di un sistema produttivo. Ma se il sistema produttivo inizia a costituirsi, questi comportamenti possono mutare. I giovani vedendo possibile il lavoro nelle imprese del sistema produttivo, possono orientare la loro preparazione professionale in maniera più adeguata. Questo favorisce le imprese perché il mercato del lavoro inizia a fornire loro professionalità già parzialmente formate. Ottimismo e pessimismo sono estremamente importanti: se in una regione c'è scetticismo circa le prospettive di sviluppo, ciò influenza il formarsi delle aspettative, i comportamenti degli attori (migrazioni, formazione di capitale umano, disponibilità agli investimenti produttivi,

⁵ Su questi temi si veda M. Centorrino, A. La Spina, G. Signorino, *Il nodo gordiano. Criminalità mafiosa e sviluppo nel Mezzogiorno*, Laterza, Roma-Bari 1999.

comportamento dei mercati finanziari). Il pessimismo ha così un certo grado di autorealizzazione e ostacola fortemente lo sviluppo di sistemi produttivi. Al contrario, l'ottimismo è componente essenziale di processi di crescita localizzata⁶.

Il sistema produttivo crea una propria cultura, un proprio «saper contestuale»⁷, di molto superiore alla somma di tutte le singole informazioni disponibili nell'area e non facilmente codificabile, trasmissibile a distanza. Le informazioni tecniche e tecnologiche sui mercati di fornitura e di sbocco, sugli assetti organizzativi, le esperienze individuali ed imprenditoriali, si sedimentano nella conoscenza degli attori economici e sociali dell'area. Si crea una rete di relazioni fiduciarie tra gli imprenditori, che nel caso dei distretti industriali è particolarmente importante, e può essere assimilata alla creazione di una vera e propria comunità⁸. Si crea, l'«industrial atmosphere» di Marshall, che a sua volta diviene uno dei fattori competitivi più importanti dell'intero sistema produttivo.

Per rendere possibili tutti questi processi, queste interazioni virtuose fra imprese e ambiente, tra individui e imprese, sono necessarie istituzioni ben funzionanti⁹. In particolare le istituzioni devono provvedere alle condizioni di base per lo sviluppo: dalla disponibilità di spazi attrezzati a costi ragionevoli, alla sicurezza della attività economica, alle infrastrutture di trasporto, idriche, energetiche. Un sistema produttivo nasce e si sviluppa molto più difficilmente se non vi sono istituzioni in grado di fornire beni pubblici. Ancora, l'effetto di interazione positivo fra successo delle imprese, aspettative dei giovani e formazione di capitale umano può avere luogo soltanto se la regione ha un'adeguata offerta formativa. E questo accade se vi è coerenza di obiettivi fra il sistema delle imprese e le istituzioni formative.

Infine, sin dalle prime fasi di sviluppo di un sistema produttivo, sono necessarie istituzioni rappresentative nelle quali gli interessi del sistema e delle imprese che lo compongono siano evidenziati e perse-

⁶ Su ottimismo e pessimismo come componenti dei modelli formalizzati di crescita localizzata: Krugman, *Geography and Trade* cit. e Id., *History versus Expectations*, in «Quarterly Journal of Economics», 106, 1991a. Con tutt'altro approccio metodologico, ma con risultati sorprendentemente simili: F. Cassano, *Il pensiero meridiano*, Laterza, Roma-Bari 1996.

⁷ Cfr. G. Becattini-E. Rullani (1993), *Sistema locale e mercato globale*, Economia e Politica Industriale, 80, 1993.

⁸ Cfr. G. Dei Ottati, *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, Franco Angeli, Milano 1995.

⁹ Su questo tema si vedano i saggi contenuti in A. Arrighetti - G. Seravalli, *Istituzioni intermedie e sviluppo locale*, Donzelli, Roma 1999, e in particolare A. Arrighetti - G. Seravalli, *Introduzione. Sviluppo economico e istituzioni*.

guiti, che diano visibilità al sistema: la visibilità può portare effetti importanti, sia sotto il profilo di un positivo riconoscimento socio-culturale sia sotto un profilo economico¹⁰.

6. *La capacità competitiva.*

Che cosa determina il successo di mercato di un sistema produttivo nascente, e quindi rende possibile il suo sviluppo?

In alcuni casi dipende dall'unicità del prodotto o servizio che viene realizzato. Ciò può dipendere ad esempio dalla disponibilità di materie prime di particolare qualità¹, da una specifica tecnologia, e quindi dalla capacità di offrire sul mercato beni e servizi differenziati rispetto a quelli della concorrenza.

Ma si tratta generalmente di eccezioni. Quando un sistema produttivo nasce, esso normalmente vende prodotti in concorrenza con quelli di altre aree e di altre imprese, già presenti sui mercati. Ciò ha una implicazione importante, per quanto non necessariamente positiva: un sistema produttivo in formazione, ha necessità di competere anche sui costi-prezzi con i suoi concorrenti già presenti nel mercato². Che significa essere competitivi? Significa offrire sul mercato prodotti simili a quelli della concorrenza, ma ad un prezzo più basso (competitività prezzo), oppure offrire prodotti che hanno successo perché si differenziano rispetto a quelli della concorrenza (competitività non di prezzo). La competitività è un fenomeno dinamico. Porter³ presenta uno schema concettuale semplificato relativo alla competitività dei sistemi produttivi, articolato in tre fasi temporali:

1) una prima fase, in cui il sistema usa tecnologie già note, con una bassa capacità di differenziare i prodotti; la competitività scaturisce dal-

¹⁰ L'immagine di sistema può dare vantaggi a tutte le imprese che lo compongono: se ne hanno esempi intuitivi nel campo delle produzioni enologiche e alimentari, con i metodi di certificazione di qualità legati alla provenienza geografica, di «sistema».

¹ Esempio: i marmi di Carrara.

² Il tema è ampiamente svolto in Krugman, *Geography and Trade* cit.; cfr. anche P. Krugman - A. J. Venables, *Integration and the Competitiveness of Peripheral Industry*, in C. Bliss - J. Braga de Macedo (a cura di), *Unity With Diversity in the European Community*, Cambridge University Press, Cambridge 1990, e P. Krugman - A. J. Venables, *Globalization and the inequality of Nations*, in «Quarterly Journal of Economics», 110, 1995. Una discussione di grande interesse sullo sviluppo delle aree «ritardatarie» è in G. Fuà, *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa*, il Mulino, Bologna 1980. Per un'applicazione al caso del Mezzogiorno, G. Bodo - P. Sestito, *Le vie dello sviluppo: dall'analisi del dualismo territoriale, una proposta per il Mezzogiorno*, il Mulino, Bologna 1991.

³ Porter, *On Competition* cit.

la disponibilità di fattori produttivi a minor costo che consentono di entrare sui mercati offrendo prezzi più bassi rispetto alla concorrenza;

2) una seconda fase, nella quale le tecnologie di prodotto rimangono imitative, e la capacità di differenziazione rimane bassa; la competitività continua ad essere assicurata da vantaggi sui costi-prezzi; ma essi sono generati sempre più da una autonoma capacità di innovazione di processo e sempre meno da costi più contenuti dei fattori produttivi;

3) una terza fase, nella quale i sistemi produttivi sviluppano una piena competitività: sono in grado di sviluppare autonome tecnologie di processo e di prodotto e quindi di offrire beni e servizi differenziati rispetto a quelli della concorrenza.

Questa schematizzazione di fasi competitive consente di cogliere alcuni punti chiave: normalmente tutti i sistemi produttivi passano anche attraverso la prima fase; i sistemi produttivi di successo, però, sono quelli che riescono a evolvere nel tempo, conquistando progressivamente la capacità di competere con armi diverse dal prezzo e passando dalla prima alle fasi successive, quelli che riescono a passare in un tempo relativamente contenuto dalla prima alla terza fase. Per i sistemi produttivi la prima fase è decisiva. Essi devono riuscire a competere con successo sul prezzo; ma contemporaneamente devono porre le basi per la propria evoluzione. Il punto chiave non è saltare la prima fase: è farla terminare in tempi brevi.

La logica economica sottostante a questo approccio lega la competitività di un sistema produttivo ad economie di scala di tipo dinamico⁴. I sistemi produttivi nascenti hanno livelli di competitività non di prezzo inferiori rispetto a chi già opera da tempo; ad essi mancano le conoscenze, le informazioni, le tecnologie che si accumulano solo con l'esperienza, con un processo di «learning by doing». Essi devono compensare questo con minori costi complessivi dei prodotti. L'ingresso sui mercati però consente anche a loro di iniziare ad accumulare esperienze e conoscenze, e quindi di accrescere nel tempo la propria competitività non di prezzo.

La storia conta: è del tutto diverso essere un sistema produttivo innovatore o imitatore, svilupparsi in un'area già avanzata o in un'area complessivamente ancora arretrata⁵.

Un sistema produttivo nascente ottiene competitività-prezzo attraverso una minore retribuzione dei fattori produttivi. Ciò si può ri-

⁴ Si vedano Romer, *Increasing Returns and Long-run Growth* cit. e Grossman - Helpman, *Innovation and Growth in the World Economy* cit.

⁵ Le pagine più chiare e complete su questi temi restano quelle di Giorgio Fuà, cfr. Fuà, *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa* cit.

ferire a fattori fissi, come la terra; più difficilmente può riferirsi ai capitali, per propria natura mobili e quindi in grado di spostarsi verso impieghi alternativi; normalmente si riferisce al fattore lavoro. Questo può implicare la differenziazione delle condizioni retributive, e in genere relative al costo del lavoro, fra diversi sistemi produttivi.

Quando ciò non accade, e non è possibile differenziare il costo del lavoro fra sistemi produttivi nascenti e aree già affermate, la nascita di un sistema produttivo implica l'emergere di un'economia sommersa⁶. La diffusione di un'area di economia sommersa è ambivalente; essa può agevolare la nascita del sistema ma può anche impedirne lo sviluppo. Come appena detto, infatti, la crescita del sistema è legata ad un circolo virtuoso; per le singole imprese ciò significa nuovi investimenti, differenziazione dei prodotti, rafforzamento delle strutture commerciali, formazione del personale e, per queste vie, aumento della produttività, e quindi di profitti e salari. L'esistenza di attività sommerse può però rallentare o addirittura impedire questi processi: le imprese che cercano di modificare i propri fattori di competitività possono infatti trovarsi di fronte ad una concorrenza sleale, portata dalle imprese dello stesso sistema produttivo. Lo sviluppo della competitività è legato all'aumento della produttività individuale: ma questa può essere ostacolata dai meccanismi vigenti sul mercato del lavoro, da una eccessiva mobilità informale dei lavoratori, da una loro forte turnazione, dal fatto che le imprese possono sostituire facilmente lavoratori che, accumulando *skills*, tendono ad avere richieste salariali maggiori.

Il concetto di sistema produttivo mostra ancora una volta la sua importanza: sviluppi positivi si possono infatti avere quando l'insieme delle imprese (o almeno le principali fra di esse) e i loro lavoratori muovono nella stessa direzione, impedendo così il verificarsi di fenomeni di «spiazzamento dell'innovatore». Difficili sono i casi di «sviluppo con emersione» di singole imprese in contesti nei quali i comportamenti prevalenti sono altri, mentre più semplici appaiono quelli in cui è l'intero sistema produttivo a mutare progressivamente.

Un sistema produttivo nascente tende dunque a sviluppare alternativamente circoli virtuosi o viziosi. Nel primo caso gli investimenti materiali e immateriali delle imprese, e l'acquisizione di *know-how* da

⁶ Sul sommerso e lo sviluppo di sistemi produttivi locali un classico studio è A. Arbitrio, M. Del Monaco, L. Meldolesi, *Lavoro irregolare, emersione e uscita-voce nel quadrilatero di Grumo Nevano*, in «Economia Marche», 3, 1996; in specifico per riflessioni sull'ambivalenza del sommerso per lo sviluppo dei sistemi produttivi sia consentito rimandare anche a G. Viesti, *Sommerso ed emersione nell'industria dell'abbigliamento e delle calzature nel Mezzogiorno*, in «Meridiana», 33, 1998.

parte dei lavoratori portano a progressivi incrementi di produttività che a loro volta consentono di migliorare le condizioni retributive (e quindi di aumentare alcuni costi di produzione) compensando la minore competitività prezzo con fattori di competitività non di prezzo⁷. Tutto ciò avviene in un quadro di progressiva riduzione, fino alla scomparsa, dell'economia sommersa eventualmente presente.

Nel secondo caso invece, la compressione dei livelli salariali consente alle imprese di stare sul mercato senza puntare a incrementi di produttività e a miglioramenti della qualità. I livelli salariali sono bassi e stazionari e determinano un forte *turnover* della manodopera, che rende difficile l'accumulazione di *know-how*, in un quadro di relazioni di lavoro informali. Tutto ciò rende difficile l'emergere di singole imprese più produttive.

La dinamica competitiva dunque riguarda per molti aspetti l'intero sistema produttivo, più che singole imprese isolatamente.

Spesso ci si interroga sul perché le imprese e i sistemi produttivi non passino dalla prima alla terza fase, senza rendersi conto delle profonde difficoltà che questa evoluzione comporta e dei tempi lunghi necessari. In molti casi, vi è un passaggio attraverso una fase intermedia. La competitività del sistema produttivo rimane basata sui costi contenuti, ma attraverso l'acquisizione di esperienza, e capacità di innovazione si giunge a competere più sulla qualità dei processi produttivi che sul costo dei fattori. Per i sistemi produttivi nascenti può essere più facile innovare nei processi che nei prodotti: l'innovazione di processo può essere relativamente più semplice; può essere in parte acquistata dall'esterno, introducendo nuovi macchinari, nuovi sistemi di produzione e combinandoli in maniera originale; riorganizzando, anche fra imprese, le fasi della produzione in maniera originale⁸. Il passaggio dalla prima alla seconda fase ha un'importante, e positiva, implicazione: mette i sistemi produttivi al riparo dalla nuova concorrenza che può venire da ulteriori sistemi, specie se localizzati in paesi a costo del lavoro relativamente basso⁹. Solo con il tempo i sistemi

⁷ Sui livelli salariali in distretti industriali italiani di successo: F. L. Signorini, *Una verifica quantitativa dell'effetto distretto*, in «Sviluppo Locale», 1, 1994.

⁸ Un classico studio che dimostra questo nel caso italiano è F. Momigliano, *Determinanti, tipologia ed effetti dell'innovazione come fattore di competitività*, in F. Onida (a cura di), *Innovazione, competitività e vincolo energetico*, il Mulino, Bologna 1985.

⁹ Una forte capacità nell'innovazione nei processi è ad esempio alla radice di molti dei successi dei distretti italiani dell'abbigliamento (oltre che, come ben noto, di quelli del tessile): la riorganizzazione dei cicli attraverso la segmentazione per fasi e la forte specializzazione delle unità produttive; la flessibilità produttiva (la capacità cioè di mutare in breve tempo il *mix* produttivo in risposta alle sollecitazioni di mercato); l'abbattimento dei costi di stoccaggio; l'innovazione nei rapporti con la distribuzione.

produttivi maturano la capacità competitiva più importante: quella basata cioè sull'innovazione e la differenziazione di prodotto.

7. *Il ruolo della domanda.*

La nascita e il primo sviluppo di un sistema produttivo dipende, insieme a tutto quanto detto sinora, dalla sua capacità di individuare un segmento di domanda che assorba i propri prodotti.

Si è già detto in precedenza che un sistema produttivo può nascere al traino della domanda: quando gli imprenditori esistenti (o potenziali imprenditori) individuano nel proprio mercato bisogni non soddisfatti, una domanda potenziale. In un'economia chiusa (non aperta alle importazioni), le prime attività imprenditoriali si indirizzano normalmente verso la soddisfazione dei bisogni più elementari: relativi all'abitazione (edilizia, arredamento, mobilio), all'alimentazione (attività agricole e di trasformazione alimentare), all'abbigliamento (pelli, calzature, tessile e abbigliamento). Queste attività possono costituire la base per sistemi produttivi.

Normalmente la domanda di riferimento è quella locale, di cui gli imprenditori possono avere immediata percezione, e con la quale possono facilmente interagire arrivando a definire le caratteristiche dei prodotti. Tanto più è vasta la domanda locale, tanto più facilmente nasce un sistema produttivo¹. La dimensione della domanda è funzione sia della popolazione sia del reddito procapite e della sua distribuzione; aree popolate, ad alto reddito procapite e a distribuzione del reddito relativamente bilanciata sono quelle che più facilmente determinano la nascita di nuovi sistemi produttivi. La crescita del reddito può determinare nel tempo l'emergere di nuovi, più complessi, articolati e ricchi bisogni di beni e servizi, che possono trainare la nascita di nuovi sistemi o determinare evoluzioni in quelli già esistenti.

Il vantaggio della domanda interna è più forte nei paesi più ricchi, *firstcomers*; può determinare l'emergere anticipato di una domanda che poi si ripeterà anche in altre nazioni e in altre regioni: i sistemi produttivi in questi casi sono favoriti dal poter disporre di una iniziale domanda interna e, quando hanno sviluppato la propria capacità competitiva, dall'emergere di mercati all'estero. Ancora, il vantaggio della

¹ Questa idea è evidente sin dallo sviluppo del concetto di potenziale di mercato; cfr. C. Harris, *The Market as a Factor in the localization of Industry in the United States*, in «Annals of the Association of American Geographers», 64, 1954.

domanda interna è tanto più forte se questa tende ad avere funzione di domanda rappresentativa², cioè ad anticipare, anche nelle sue caratteristiche qualitative, quella estera. L'effetto di domanda rappresentativa può essere replicato nel tempo quando la domanda sia soggetta a mode, cioè al mutare delle proprie caratteristiche qualitative³. La domanda «sostanziosa», cioè che spinge costantemente per il miglioramento dei prodotti e dei servizi offerti, o richiede costantemente nuove varianti ed un allargamento di gamma può stimolare lo sviluppo dei sistemi produttivi⁴.

L'assenza di una sufficiente domanda interna può essere l'ostacolo principale per la nascita di nuovi sistemi produttivi. In paesi a sviluppo tardivo, o ancor più in regioni a sviluppo tardivo all'interno di paesi avanzati, gli spazi di mercato possono essere già occupati da prodotti «di importazione». In questi casi le barriere all'entrata di tipo commerciale (rapporti con la distribuzione, fidelizzazione dei clienti, marchi, pubblicità) possono essere molto alte, e anche in presenza di basse barriere all'entrata di tipo finanziario o tecnologico possono impedire la nascita di nuovi sistemi. Si tratta di ostacoli assai difficili da superare.

In alcuni casi, quando esistono forti barriere all'entrata di tipo commerciale sul mercato interno, nuovi sistemi possono nascere puntando direttamente alla domanda non locale. Si tratta di sviluppi difficili, ma non impossibili: puntare direttamente su di un segmento di domanda non locale, lontano dal sistema produttivo è infatti molto difficile; è difficile sceglierlo (capire cioè qual è il segmento di domanda, geografico e di fascia di mercato, in cui è possibile entrare); è difficile conoscerlo (per gli ovvi ostacoli di natura culturale e geografica), è difficile monitorarne le evoluzioni; infine è assai difficile competere con i produttori locali. Se però si riesce a penetrare su di un mercato non locale, è poi relativamente più facile ripetere l'operazione su altri mercati non locali. In alcuni casi l'ingresso della produzione di un sistema su mercati non locali avviene attraverso intermediari. Se un si-

² Cfr. S. B. Linder, *Trade and Trade Policy for Development*, Praeger, New York 1967.

³ L'effetto dimostrativo può essere importante: molti sistemi produttivi italiani si giovano del fatto che proprio perché inizialmente forniti ai consumatori italiani, ritenuti «trend-setter», i loro prodotti possono automaticamente divenire «di moda» all'estero.

⁴ Come messo in luce molto bene da M. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, MIT University Press, Cambridge (MA) 1989, l'esistenza di una domanda interna «sostanziosa» può essere un fondamentale fattore competitivo, per la differenziazione del prodotto. Tuttavia una domanda estremamente sofisticata può costituire un rilevante ostacolo per l'ingresso sul mercato domestico di nuovi sistemi produttivi, perché questi possono offrire prodotti «di fascia troppo bassa».

stema produttivo nascente inizia a mostrare una buona capacità competitiva sui costi esso può essere individuato da operatori internazionali, che conoscono bene i mercati e cercano nuovi fornitori⁵. In alcuni, rari, casi invece lo sviluppo di un sistema avviene grazie ad imprenditori locali su mercati non locali⁶: è però estremamente difficile, per un nuovo sistema, essere capace di individuare direttamente all'estero una domanda potenziale.

Il successo commerciale di un sistema produttivo è raramente un processo lineare. In molti casi accade invece che, dopo una difficile fase di avvio, che può anche essere lunga, vi sia una divaricazione degli esiti, cui si è già accennato. In alcuni casi le dimensioni del sistema non crescono, e quindi non si determinano quelle economie esterne su cui si basa, appunto, la competitività; l'esito può essere il mantenimento di produzioni marginali, e ciò spesso si associa al mantenimento di una mera competitività sui prezzi-costi. In altri casi, invece, si ha una vera e propria fase di decollo: le dimensioni del sistema crescono rapidamente, e così il suo successo; questo favorisce il mutare dei fattori competitivi. La logica è molto simile a quella del ciclo di vita del prodotto⁷: dopo una fase di lancio, difficilmente vi è una crescita regolare e costante; vi sono, alternativamente o il prematuro declino o il forte sviluppo⁸. La fase di decollo riguarda tutti gli aspetti di un sistema di cui si è già detto: è con il decollo che si verifica la nascita accelerata di imprese imitatrici; che nascono fornitori e il ciclo produttivo si suddivide consentendo economie di scala in ogni fase; che il livello produttivo può consentire l'avvio di prime innovazioni nei processi. Il fattore chiave che consente il decollo è il rapido raggiungimento di una vasta domanda. Questo può accadere perché il mercato comples-

⁵ Un importante ruolo in questo senso per lo sviluppo di molti sistemi del *Made in Italy* è stato giocato da intermediari commerciali, *buyers*, nordeuropei. Essi avevano una buona conoscenza della domanda dei loro paesi, e delle possibili differenziazioni di prodotto da offrire. Hanno dunque ricercato in un paese come l'Italia, che offriva costi di produzione più contenuti e una buona capacità imprenditoriale, sistemi produttivi locali in grado di fornirli su base continuativa. Il ruolo dei *buyers* è stato molto importante, in periodi diversi, in Lombardia, in Toscana e poi nel Sud; con il tempo, essi hanno progressivamente mutato i propri fornitori, dando così stimolo alla nascita di più di un sistema produttivo. Talvolta, come nel caso delle produzioni di calzature sportive a Barletta, essi hanno favorito la nascita di sistemi che realizzavano prodotti per i quali la domanda locale non era affatto importante.

⁶ Così è avvenuto ad esempio nel caso del distretto del salotto nella Murgia, in cui l'impresa motrice ha avviato la produzione, che poi ha provocato la nascita dell'intero sistema, con prodotti direttamente destinati al mercato statunitense.

⁷ L'originale formulazione è in R. Vernon, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, in «Quarterly Journal of Economics», 80, 1966.

⁸ In moltissimi sistemi produttivi italiani si sono registrate, dopo un periodo iniziale più o meno lungo, delle fasi di vero e proprio decollo.

sivamente cresce, e quindi facilita il crescere delle dimensioni del sistema; e ciò spiega perché molti sistemi produttivi anche su produzioni tradizionali e a bassa tecnologia, ad esempio italiani, sono decollati nella fase di crescita accelerata del reddito negli anni sessanta; o perché oggi, superate le barriere alle innovazioni tecnologiche e finanziarie, nascono nuovi sistemi per prodotti e servizi per i quali si dà nuova domanda. Il decollo di un sistema può anche avvenire in assenza di una forte crescita complessiva della domanda. In questi casi è normalmente legato alla capacità di esportazione: cioè al superamento di vincoli dimensionali del mercato interno con l'offerta dei propri beni e servizi sui mercati internazionali. La strada attraverso la quale i sistemi normalmente decollano è quella per cui, con la propria produzione, riescono ad entrare rapidamente in molti mercati esteri.

8. Conclusioni e implicazioni.

L'obiettivo di questo testo era fornire alcune risposte al quesito: «perché nascono nuovi sistemi produttivi, specie nelle aree relativamente arretrate?».

La nascita di un sistema produttivo dipende dal verificarsi di una pluralità di condizioni. In primo luogo da una minima disponibilità di risorse naturali e di fattori produttivi *in loco*; alcuni sistemi produttivi nascono sfruttando condizioni uniche da questo punto di vista, ma tutti i sistemi produttivi si basano sui fattori che essi hanno inizialmente a disposizione. In regioni nelle quali non vi siano risorse naturali di particolare rilevanza, non vi sia formazione di capitale umano (o questo emigri) e non vi siano risorse finanziarie (o queste siano drenate altrove) non possono nascere sistemi produttivi. Tutte le regioni però dispongono di qualche risorsa; e quella normalmente disponibile come prima base per lo sviluppo è il capitale umano. Questo ha rilevanti implicazioni per la politica economica: nelle strategie di sviluppo regionale è opportuno puntare sempre in primo luogo, sulla valorizzazione e sulla trasformazione delle risorse disponibili *in loco*. Politiche di sviluppo di sistemi produttivi eterodirette, che non riescono a mettere a valore le risorse esistenti, ad esempio attraverso trasferimenti di tecnologie slegate dal contesto locale, sono destinate al fallimento.

In secondo luogo le precondizioni per la nascita di un sistema attingono al suo saper fare. Nei casi più fortunati esso è ereditato dalle tradizioni artigianali, commerciali, culturali, che esistono in ogni regione; in quelle in cui questi patrimoni immateriali si disperdono, e al-

la fine muoiono¹, è assai più difficile la nascita di nuovi sistemi. In altri casi il saper fare viene acquisito attraverso l'osservazione e quindi l'imitazione di quanto accade altrove. La capacità di osservare e di imitare dipende dalla prossimità con regioni già sviluppate: la geografia conta dunque moltissimo. Ma dipende anche dall'apertura di una regione alla circolazione delle idee, dall'interesse verso ciò che accade in altri contesti, dalla disponibilità a riconoscere la superiorità di altre regioni e quindi dall'attitudine a seguire, a imitare; e ad imitare intelligentemente, diversificando, mescolando le tecnologie importate con le proprie culture. Ancora, in altri casi il saper fare si sviluppa attraverso l'interazione con altri sistemi produttivi maggiormente sviluppati: attraverso forme di decentramento produttivo, specie se continuative e articolate; attraverso investimenti diretti.

Il saper fare viene da un *mix* fra culture locali ed esterne, fra la capacità di valorizzare la propria storia e le proprie tradizioni e la capacità di importare idee e conoscenze dall'esterno. I sistemi produttivi nascono più facilmente laddove vi sia una qualche forma di cultura sedimentata, ma anche laddove non vi siano barriere alla circolazione delle idee, degli uomini e dei capitali. Anche da questi punti di vista le implicazioni di politica economica paiono rilevanti. Appare opportuno favorire il mantenimento, il rafforzamento, l'aggiornamento delle culture locali. Allo stesso tempo è cruciale la massima apertura verso apporti esterni, l'attrazione di investimenti, di imprenditori, di capitale umano qualificato². In un quadro di atteggiamenti e politiche protezionistici, di chiusura, ben difficilmente nascono sistemi produttivi competitivi.

In terzo luogo è stata sottolineata l'importanza delle imprese motrici. All'origine di un sistema produttivo vi è assai spesso un'impresa motrice, locale o esterna, o un piccolo gruppo limitato di imprese. I sistemi di successo sono quelli in cui queste imprese possono crescere, e con il loro sviluppo determinare direttamente o indirettamente, la nascita di fornitori, di imitatori, di imprese di servizio. È solo con il moltiplicarsi delle imprese e con il differenziarsi orizzontale e verticale delle loro attività, che si forma un sistema produttivo. Qui le implicazioni di politica economica puntano soprattutto sull'importanza della crescita dimensionale delle prime imprese, e quindi sulle politi-

¹ Ad esempio come è avvenuto in molte regioni in via di sviluppo e in molte aree dello stesso Mezzogiorno d'Italia, a causa di forti correnti emigratorie o di accentuati fenomeni di inurbamento o di repentine trasformazioni degli assetti socioculturali.

² Si ricordi la grande importanza degli apporti internazionali nelle fasi di sviluppo del Mezzogiorno nel XIX secolo; cfr. P. Bevilacqua, *Breve storia dell'Italia meridionale*, Donzelli, Roma 1996.

che per far emergere imprese motrici o leader: l'importanza cruciale dei mercati finanziari, che assicurino loro capitali per lo sviluppo; la disponibilità di figure professionali di alto livello. Ma politiche per le imprese motrici non significano affatto protezione: interventi che mirano sotto qualsiasi forma a riservare ad esse privilegi particolari, a dare loro *status* favoriti (come ad esempio attraverso forme di partecipazione pubblica al capitale), a ostacolare la concorrenza o la nascita di imitatori (anche attraverso politiche di cartello o commesse pubbliche preferenziali) vanno evitate accuratamente. Le misure per favorire la crescita dimensionale vanno inserite sempre in un contesto in cui possano nascere nuove imprese, anche in concorrenza fra loro. Sistemi produttivi nascono solo se vi è una concorrenza molto vivace tra imprese locali; se le sorti complessive del sistema sono disgiunte da quelle dell'impresa motrice; se il successo o l'insuccesso imprenditoriale viene determinato solo dal mercato; nell'evoluzione del sistema, è il mercato a stabilire se l'impresa motrice diviene impresa leader o, all'opposto, tende a scomparire.

In quarto luogo è stata sottolineata l'importanza delle istituzioni, e dei fattori politico-culturali. Per la nascita di un sistema il corretto funzionamento dei mercati del lavoro, dei capitali e dei beni e servizi è condizione assolutamente necessaria; ma spesso non sufficiente. Le imprese di un sistema hanno bisogno della fornitura di beni pubblici di qualità, dall'istruzione alle infrastrutture, che possono essere fornite solo da istituzioni ben funzionanti; sta in particolare alle istituzioni pubbliche tutelare la legalità, garantire l'esecuzione dei contratti, un esercizio effettivo della giustizia. Solo istituzioni ben funzionanti possono assicurare che l'intervento pubblico non spiazzi l'attività delle imprese, che i trasferimenti non inneschino cultura della dipendenza, che le commesse siano allocate in modo competitivo, che il mercato del lavoro pubblico non distorca quello privato.

Ancora, perché un sistema produttivo nasca è necessario che sviluppi una sua capacità competitiva. Alcuni sistemi godono sin dall'inizio di un vantaggio competitivo dovuto all'unicità delle risorse disponibili, alle tecnologie avanzate, alla capacità di differenziazione del prodotto. Ma nella maggioranza dei casi i sistemi produttivi nascenti competono con altri sistemi e con altre imprese già presenti sui mercati; in questi casi è normale che una componente competitiva assai importante sia un minor prezzo, reso possibile da un costo più contenuto dei fattori produttivi, in particolare del lavoro. Per i nuovi sistemi produttivi il principale problema non sta nell'evitare una fase in cui essi competono principalmente sui costi-prezzi ma nello sviluppare

nel tempo i propri fattori competitivi; nel passare da una prima fase di competitività prezzo basata sul basso costo dei fattori, ad una fase di competitività prezzo basata sull'innovazione di processo e quindi ad una fase finale in cui competono grazie all'innovazione e alla differenziazione di prodotto. Ciò implica che nelle fase iniziali di un sistema produttivo il costo dei fattori produttivi (e in particolare il costo del lavoro) deve essere rapportato ai livelli di produttività vigenti nel sistema. In caso contrario se ne impedisce con tutta probabilità lo sviluppo, oppure si determinano forme di economia irregolare, sommersa. Implicazione fondamentale per la politica economica è consentire che l'incontro di domanda e offerta di lavoro sui mercati locali determini il salario corrispondente alla produttività (e che le politiche macroeconomiche mirino a contenere i costi non salariali del lavoro). Ma altrettanto fondamentale è che, al crescere del sistema, i livelli salariali possano crescere assieme alla produttività e al mutare dei fattori competitivi, instaurando un circolo virtuoso: per questo è necessario eliminare progressivamente la concorrenza sleale delle produzioni sommerse e intervenire sull'ambiente economico con tutte le misure che possono favorire incrementi di produttività. Sistemi che rimangono a lungo nella fase di competitività prezzi-costi possono essere facilmente spiazzati da nuovi concorrenti: per questo è opportuna la tradizionale strumentazione delle politiche di sviluppo territoriali, volta ad agire dall'esterno per facilitare l'evoluzione interna delle imprese.

Infine, un sistema nascente ha bisogno di individuare la propria domanda. Normalmente essa è rappresentata dalla domanda locale, che consente i primi sviluppi; dimensione, caratteristiche qualitative e tassi di crescita della domanda influenzano le possibilità di sviluppo dei sistemi. Laddove i redditi sono più alti e/o crescono più velocemente la natalità di nuovi sistemi produttivi è potenzialmente maggiore. Laddove la domanda locale è interamente soddisfatta da importazioni interregionali o internazionali, e non cresce in modo particolarmente vivace, la nascita di nuovi sistemi è molto difficile. In molti casi la crescita dei sistemi produttivi non è lineare, ma conosce una fase di decollo, in cui essi si consolidano definitivamente. È illusorio pensare di far nascere sistemi produttivi se essi non hanno una domanda di riferimento, o una competitività tale da poter sottrarre quote di mercato ai precedenti produttori. Qui l'implicazione di politica economica è per interventi in favore delle esportazioni, che possono consentire ai nuovi sistemi produttivi di superare il fondamentale vincolo rappresentato dall'insufficienza della domanda locale.

Questa analisi suggerisce infine alcune conclusioni generali.

La prima è di taglio ottimistico: sistemi produttivi possono nascere ovunque, dato che il vincolo rappresentato dalle risorse disponibili non è il più importante. Una dotazione di forza lavoro scolarizzata e qualificata, che è potenzialmente disponibile in quasi tutte le regioni, può costituire la base prima su cui costruire sistemi produttivi, anche nella produzione di beni e servizi apparentemente senza legame con le strutture produttive regionali preesistenti. In particolare, percorsi di crescita «per sistemi produttivi» appaiono possibili per regioni e nazioni in fasi di sviluppo intermedio, non lontane dalle aree più avanzate, con una buona dotazione di fattori produttivi di base, iniziale imprenditorialità, una minima capacità tecnologica e costi di produzione relativamente contenuti: per molti versi la situazione del Mezzogiorno.

La seconda è invece di taglio pessimistico, e stempera notevolmente la prima. Data questa diffusa potenzialità, l'effettiva capacità di dar vita a sistemi produttivi è relativamente rara. Come si è visto, infatti, sono molte e diversificate le condizioni che debbono essere soddisfatte perché un sistema produttivo possa nascere; ciò accade solo in rari casi.

La terza conclusione è che i percorsi attraverso i quali si sviluppano i sistemi produttivi sono in misura rilevante imprevedibili. In alcuni casi i sistemi hanno una logica relazione con una precisa dotazione di risorse o con una precisa eredità storica. Eppure sono molti i casi in cui regioni, pur disponendo di tali risorse e di tali eredità, non hanno sviluppato sistemi produttivi; o in cui essi, seppur nati inizialmente, sono poi tramontati. Ma soprattutto, se si guarda la mappa dei sistemi produttivi italiani, inclusi tutti i distretti industriali, è arduo stabilire un rapporto univoco tra i luoghi e le produzioni: sul perché esista un sistema dell'occhialeria in Cadore e non altrove; sul perché uno dei principali sistemi calzaturieri sia ad Ascoli Piceno ed uno dei principali sistemi mobiliari ad Altamura-Matera.

Ciò implica che qualsiasi politica per i sistemi produttivi deve essere assai attenta e flessibile. Strategie di politica industriale che disegnino a tavolino complessi, lunghi, razionali percorsi di sviluppo di sistemi produttivi sono destinate nella maggior parte dei casi al fallimento; strategie che mirino a trapiantare altrove o a pianificare l'imitazione in altri luoghi di sistemi produttivi esistenti, sono destinate nella maggior parte dei casi al fallimento. Questo però non significa affatto che le politiche di sviluppo siano irrilevanti. Tutt'altro. Esse sono innanzitutto importanti nel fornire alle imprese della regione quelle risorse che sono il prerequisito dello sviluppo di ogni sistema: legalità, istruzione, infrastrutture; e via via beni pubblici più rari e sofisticati, da università di qualità ad infrastrutture avanzate di trasporto e comuni-

cazione. Poi, sta in molti casi alle politiche di sviluppo realizzare quelle istituzioni che possono accompagnare lo sviluppo delle imprese: garantire ad esempio l'efficienza dei mercati finanziari o promuovere gli investimenti dall'esterno e dall'interno del sistema. Infine, politiche di intervento mirate possono essere decisive per individuare e realizzare gli elementi mancanti in un sistema produttivo. Se per il successo è necessaria la compresenza di una pluralità di condizioni, può essere opportuno un intervento di politica industriale per realizzare in tempi brevi ciò che manca. Si tratta però sempre di completare sistemi che si siano venuti delineando grazie all'azione delle imprese e non di pianificarne lo sviluppo.

Tutto questo infine conferma come lo sviluppo economico, anche in una specifica regione, sia fenomeno molto complesso, che normalmente richiede il progressivo, lento sedimentarsi di molte precondizioni e condizioni, ma che può sperimentare anche repentine, ma non casuali, accelerazioni.