

Alma Mater Studiorum – Università di Bologna

DOTTORATO DI RICERCA IN  
“LAW AND ECONOMICS”

Ciclo XXI

**Settore/i scientifico-disciplinare/i di afferenza:** SECS-P/01- ECONOMIA POLITICA,  
IUS/05 - DIRITTO DELL'ECONOMIA

TITOLO TESI

IL RUOLO DELLA CONOSCENZA PER IL MIGLIORAMENTO TECNOLOGICO E  
PER L'INNOVAZIONE NEI CLUSTER DI IMPRESA. ANALISI DEL SETTORE  
VINICOLO IN PUGLIA

**Presentata da:** GIOVANNI DE GIGLIO

**Coordinatore Dottorato**

PROF. ANTONIO CARULLO

**Relatori**

PROF. G. CAINELLI  
PROF.SSA A.M. STEFANELLI

Esame finale anno 2010



# INDICE

**INTRODUZIONE** *pag. 3*

## **CAPITOLO I: I DISTRETTI INDUSTRIALI E I CLUSTER**

### **Il ruolo della conoscenza e il suo trasferimento**

- 1.1 Introduzione. I sistemi locali di produzione *pag. 8*
- 1.2 Distretti industriali, cluster di imprese, milieu innovateur *pag. 12*
  - 1.2.A Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico
  - 1.2.B Distretto come forma produttiva
  - 1.2.C I Cluster di impresa
  - 1.2.D Milieu innovateur
- 1.3 Verso una nuova generazione di modelli di cluster *pag. 26*
- 1.4 Meccanismi di trasferimento della conoscenza *pag. 32*
  - 1.4.A Cos'è la Conoscenza
  - 1.4.B Processi di accumulazione della conoscenza
  - 1.4.C Trasferimento della conoscenza

## **CAPITOLO II. IL MERCATO VITIVINICOLO**

### **Analisi della domanda e dell'offerta**

- 2.1 Una panoramica mondiale *pag. 51*
  - 2.1.A Produzione e consumi
- 2.2 Lo scenario europeo *pag. 54*
  - 2.2.A. Il settore vitivinicolo all'interno della crisi economica mondiale
- 2.3 La struttura produttiva in Italia *pag. 58*
  - 2.3.A Esportazioni

## **CAPITOLO III. L'INDAGINE EMPIRICA IN PUGLIA**

### **I cluster vinicoli di piccole e medie imprese (PMI)**

3.1 Struttura produttiva della Puglia *pag. 69*

3.2 Aree delle agglomerazioni di impresa. Prossimità territoriale *pag.77*

3.2.A I dati raccolti

3.2.B Caratteristiche delle imprese

3.2.C Struttura e posizione delle aree geografiche

3.3 Struttura del questionario *pag. 82*

3.3.A Struttura del campione

3.3.B Capacità di assorbimento a livello di impresa

3.3.C Connessioni intra-cluster ed acquisizione di conoscenza

3.3.D L'acquisizione di conoscenza tra i cluster della Puglia

3.3.E Strumenti di trasmissione di conoscenza

3.4 Analisi dei risultati *pag. 87*

3.5 I Distretti industriali. L'evoluzione legislativa in Italia *pag. 104*

3.5.A La normativa regionale pugliese

**CONCLUSIONI** *pag. 114*

**BIBLIOGRAFIA** *pag. 120*

**APPENDICE** *pag. 125*

## INTRODUZIONE

Leggere, documentarsi, ricercare e scrivere una tesi di dottorato tra il 2006 e il 2009 non può non tener conto degli avvenimenti economici, finanziari sopravvenuti nell'agosto del 2008, quando negli Stati Uniti è scoppiata una delle crisi più imponenti dalla nascita del sistema capitalistico.

Eludere l'esplosione della bolla speculativa nel settore immobiliare, che col passare delle settimane ha investito molti altri settori portanti dell'economia mondiale, avrebbe lasciato molti "punti oscuri" riguardo le interpretazioni che si possono attribuire a un lavoro di ricerca sui processi di sviluppo economico che, seppur limitatamente, tenta di analizzare i processi produttivi, i fattori che incidono sul miglioramento tecnologico ed innovativo dei prodotti all'interno delle piccole e medie imprese, quali motore portante non solo dell'industria italiana, ma anche di quella europea e mondiale nelle sue diverse sfaccettare e forme di evoluzione.

Analizzare la struttura produttiva di un settore economico ormai internazionalizzato come quello vitivinicolo, entrare nel merito dell'organizzazione aziendale, della sua evoluzione tecnico-produttiva connessa al ruolo della conoscenza, necessita soprattutto in questa fase economico-sociale, caratterizzata da una recessione economica diffusa in tutto il mondo (tranne in alcuni paesi come la Cina), un approfondimento sulle asimmetrie che irrompono periodicamente nel modello sociale ed economico capitalista. Come è accaduto in quello immobiliare, gran parte dei settori dell'economia industriale sono imperniati da sovrapproduzione, ossia da un eccesso di offerta sulla domanda, accompagnato ed incentivato da una crescente riduzione del potere d'acquisto dei lavoratori<sup>1</sup>. A questo squilibrio sociale nel modo di produzione capitalistico si è aggiunta sia una lunga fase di espansione fittizia di fondi finanziari, senza una reale contropartita nella sfera produttiva, che l'instaurazione costante di una nuova disciplina sociale: ossia la gestione azionaria dell'impresa e la massimizzazione della redditività di breve periodo. Si tratta di elementi che hanno prodotto una finanziarizzazione dell'economia globale con effetti sociali ed economici che,

---

<sup>1</sup><http://hussonet.free.fr/toxicap.xls>

dall'autunno 2008 fino a data da destinarsi, stanno investendo ampi settori produttivi e ampie categorie sociali le cui ulteriori conseguenze sono ancora poco decifrabili.

Il lavoro di dottorato è stato incentrato sulla ricerca dei canali di trasmissione della conoscenza tra imprese, i soggetti che producono conoscenza, da dove essa proviene e quale ruolo svolgono le istituzioni nel favorire questi processi.

La tesi è divisa in tre capitoli. Il primo è totalmente di carattere teorico analitico rispetto al ruolo della conoscenza quale fattore di sviluppo dei sistemi locali di produzione. Il secondo entra nel merito dell'analisi delle fondamenta economiche e del mercato vitivinicolo mondiale, analizzando gli aspetti che caratterizzano la domanda e l'offerta di un settore specifico, quale quello vinicolo. Il terzo e ultimo capitolo concerne un lavoro di ricerca empirica sul territorio pugliese riguardo il legame tra la concentrazione geografica delle imprese, il loro livello relazionale per lo scambio di informazione e conoscenza, e quanto questo livello di interscambio incide sulla dinamicità tecnologica delle singole imprese.

Il capitolo 1 si apre facendo una panoramica storico-economica, ma anche geografica, con vari filoni di pensiero sul concetto di sistema locale di produzione: le sue origini riferite alla definizione e alla ricerca economico-produttiva, a partire dai lavori di Marshall fino ai concetti socio-economici di Becattini di analisi dei distretti industriali in Italia. Riguardo le economie di agglomerazione, ai cluster e ai milieu innovateur sono dedicati due paragrafi in cui emergono i caratteri economici e produttivi, ma anche socio-culturali, di convergenza e di distinzione rispetto alla definizione di distretto industriale.

La seconda parte del primo capitolo inizia con l'analisi della letteratura sulle ristrutturazioni dei distretti industriali, i fattori macro e micro economici che hanno portato tra gli anni 80 e gli anni 90 a un processo di cambiamento e/o di evoluzione delle caratteristiche "tradizionali" dei sistemi locali di produzione.

Rilevanti ricerche empiriche confermano quanto, oltre ai fattori macro economici, anche le capacità tecnico-organizzative, le ristrutturazioni produttive, ma anche giuridiche, delle singole imprese siano stati elementi di causa-effetto di una nuova generazione di agglomerazioni territoriali di impresa.

Nell'ambito di questi processi quale ruolo riveste la capacità delle aziende di creare, diffondere, utilizzare ed assorbire conoscenza e quanto, questa capacità, sia legata alla localizzazione geografica delle imprese. Partendo dalla distinzione tra informazione e conoscenza, e dalla sua analisi interdisciplinare, il lavoro di ricerca teorico entra nel merito dell'analisi dell'Economia della Conoscenza (Knowledge Economy), quale, per alcuni studiosi, nuova branca dell'Economia Politica. In aggiunta, è stata data una lettura critica marxista sia alle fondamenta su cui si basa la Knowledge Economy, sia alla concettualizzazione della conoscenza quale fattore produttivo tutto interno ai processi della riproduzione ed accumulazione capitalistica. Dalla teoria della crescita endogena al ruolo della conoscenza nell'idea di mercato come "ordine spontaneo" di Hayek, si cerca di evidenziare le caratteristiche della conoscenza, come questa si genera e diffonde a livello istituzionale. La teoria della "Conoscenza altra", invece, cerca di connettere la conoscenza ai soggetti che la creano, l'accumulano, la utilizzano e l'assorbono in quanto fattore produttivo: dalle istituzioni, alle aziende, ai lavoratori, quali soggetti creatori di plusvalore in quanto portatori di conoscenza.

Il secondo capitolo si incentra su una rassegna di dati sulla domanda e l'offerta nel settore vinicolo, ponendo l'accento sui processi internazionalizzazione sia produttivo che commerciale. L'affermazione di nuovi paesi produttori che si affiancano a quelli tradizionali, l'emersioni di nuovi mercati di sbocco, la necessità di operare la ricerca produttiva sulla qualità rispetto alla quantità sono aspetti rilevanti di una vasta letteratura di analisi economico e statistica.

L'individuazione delle nuove strategie di offerta sono strettamente legate sia al ruolo che all'utilizzo della conoscenza quale fattore di miglioramento tecnico-produttivo-commerciale, sia

alla valorizzazione del territorio e delle sue specificità. All'analisi dell'offerta è affiancata quella della domanda e dei consumi con i cambiamenti provenienti dai nuovi paesi consumatori e dalle ristrutturazioni distributive ed aziendali. Alla luce della crisi economica in atto, anche all'interno dell'economia vinicola mondiale, i dati risalenti tra gli anni 2001-2007 evidenziano un processo di sovrapproduzione viticola non accompagnato da uno sbocco della domanda vinicola. Infatti, se da un lato preminente è la ricerca del miglioramento qualitativo a dispetto della quantità, dai dati ugualmente emerge l'aumento della produzione sia di uva che di vino (proveniente dai paesi emergenti) a cospetto della diminuzione della domanda vinicola da parte dei paesi consumatori tradizionali (Europa ed Usa) compensata solo in parte dai nuovi paesi produttori.

Il capitolo 3 attraverso una ricerca empirica sul settore vinicolo pugliese ha come intento quello di verificare se l'agglomerazione territoriale di impresa favorisce gli spillover di conoscenza e se questi, a loro volta, sono fattori di sviluppo produttivo-organizzativo delle stesse imprese localizzate in aree geografiche ben definite. L'analisi empirica, basata sulla somministrazione di un questionario ad un campione di imprese vinicole e/o vitivinicole ben definite territorialmente, ha avuto come obiettivo primario quello di riscontrare l'esistenza di relazioni tra imprese appartenenti alla stessa area territoriale e su quale tipologia di interscambio si fondano le relazioni: su semplici scambi di informazioni su nuovi prodotti, fornitori, sbocchi commerciali o su scambi di conoscenza in merito a problematiche tecnico-produttive, quali agronome e/o enologiche. Quali, inoltre, sono gli strumenti e i soggetti mediante i quali avvengono i flussi di conoscenza, quale ruolo rivestono le istituzioni nella dinamicità tecnologica e progettuale delle imprese e, se queste supportano lo sviluppo tecnologico (ed eventualmente anche socio-economico) mediante policy sia a carattere formale (accordi di programma, sperimentazioni, progetti, riconoscimento di sistemi locali produttivi) sia a carattere informale attraverso relazioni che non sempre sono normalizzate, ossia istituzionalizzate.

Il lavoro di ricerca ha registrato un livello di avanzamento, anche rispetto ad altre analisi simili sui cluster vinicoli effettuate in altre zone d'Italia (Piemonte) e del mondo (in particolare in Cile ed Australia), in merito alla determinazione di relazioni tra aziende non solo all'interno dell'area di riferimento, ma anche tra diversi cluster localizzati sul territorio pugliese. Il questionario, infatti, è stato integrato con due parti specifiche per individuare gli scambi di informazione, di problematiche e criticità tecnico-produttive e di flussi di conoscenza tra una singola impresa di un dato cluster con imprese localizzate in altri cluster pugliesi (ad esempio: se impresa x localizza nel cluster Salento alto ha intrapreso e/o intraprende relazioni e, se sì, quale tipologia e con quale frequenza con l'impresa y del cluster Castel del Monte).

Dopo un'analisi del sistema produttivo vitivinicolo pugliese con un'attenta valutazione e selezione di quasi trecento aziende, poco più del 70% di queste, sono state ripartite in cinque cluster con una dettagliata stratificazione delle agglomerazioni di imprese per prossimità territoriale (211 unità su 298) mediante l'utilizzo di un programma di georeferenziazione (arcview g.i.s. – geographical information system).

Tutti i dati del questionario sono stati disposti in apposite tabelle dalle quali emergono, oltre ai dati generali delle singole aziende, le capacità di assorbimento a livello di impresa (dinamicità tecnologica, sperimentazioni e relazioni istituzionali), le connessioni intra-cluster e l'acquisizione di conoscenza interna al cluster tra le singole imprese, l'acquisizione della conoscenza con imprese localizzate in altri cluster pugliesi, gli strumenti di trasmissione della conoscenza.

La ricerca ha prodotto un'analisi per singoli cluster evidenziando l'omogeneità e/o l'eterogeneità dei risultati tra le singole imprese e la definizione, con evidenze non del tutto lineari, di tre tipologie di imprese rispetto ai loro livelli di creazione, diffusione ed assorbimento di conoscenza sia interna al cluster che esterna. Dettagliati grafici evidenziano l'esistenza in ogni singolo cluster di imprese con specifici ruoli rispetto, non solo al miglioramento tecnico-produttivo e di prodotto interno, bensì riguardo sia al ruolo che rivestono nell'area territoriale di riferimento sia su tutto il territorio pugliese rispetto ai processi di assorbimento e diffusione della conoscenza.

# **CAPITOLO I**

## **I DISTRETTI INDUSTRIALI E I CLUSTER**

### **Il ruolo della conoscenza e il suo trasferimento**

#### **1.1 Introduzione. I sistemi locali di produzione**

L'interesse per lo studio delle agglomerazione di piccole e medie imprese localizzate in una determinata area territoriale e specializzate in particolari settori industriali è sorto progressivamente a ridosso della fine degli anni settanta, a fronte di fattori endogeni che hanno messo in discussione le forme tradizionali dell'organizzazione industriale fordista-taylorista, sviluppatasi tra la fine dell'ottocento e gli inizi del novecento. La crisi dei prezzi delle materie prime del 1973, che ha portato in pochi giorni ad un aumento spropositato del prezzo del petrolio, l'inizio di un ciclo di declino dei tassi di accumulazione, le tendenze a reali cambiamenti della domanda, hanno spinto le imprese a ricercare rimodulazione dei propri piani organizzativi, all'interno tuttavia del sistema capitalistico colto di sorpresa da una tendenziale diminuzione dei tassi di profitto, dopo i trend di crescita a partire dal secondo dopo guerra.

Nel corso di questi anni, a livello internazionale molti studiosi (Piore e Sabel, 1984) hanno intravisto (i) nella concentrazione territoriale di piccole e medie imprese, (ii) nella dimensione sociale, intesa come comunità locale fondata su specifici valori storico-culturali e (iii) nella dimensione istituzionale, intesa come comunità di enti pubblici e privati, uno specifico modello di capitalismo produttivo non del tutto corrispondente agli schemi di quello mainstream. Si tratta di forme e modelli di capitalismo industriale dentro il quale la conoscenza e la sua diffusione favoriscono il consolidamento di agglomerazioni di imprese a livello locale con connotati socio-

economici in cui il capitale sociale diventa un fattore produttivo ai fini non solo della crescita economica, bensì di un benessere più diffuso, spesso definito col concetto di “sviluppo economico”. Nel corso dei decenni a seconda delle varie caratteristiche organizzative, produttive, ma anche rispetto agli angoli di interpretazione che si danno alle ragioni della loro crescita, del loro consolidamento e della loro evoluzione si sono date varie definizioni a queste forme produttive d’impresa caratterizzate da economie locali organizzate intorno a reti di piccole imprese operanti in settori produttivi legati tra loro.

Tra i sistemi locali di produzione il primo è stato il distretto industriale, la cui prima definizione risale a A. Marshall (1890) quando questi osservò la tendenza di piccole imprese specializzate in un determinato settore a concentrarsi in un’area geografica ben limitata grazie alla formazione di economie esterne. L’analisi del distretto e delle relazioni interindustriali ha visto un’ulteriore evoluzione con Becattini (2000) proiettata verso lo studio di fattori non prettamente a carattere economico, in quanto una popolazione di imprese esiste e si consolida all’interno di una comunità di persone, che con i propri comportamenti e valori influenzano i processi produttivi delle imprese distrettuali. Ne emerge il carattere collettivo dell’acquisizione e della formazione della conoscenza all’interno della “comunità”, così come i cambiamenti tecnologici sono frutto di processi socio-economici a carattere comunitario, senza alcun riferimento ai flussi di conoscenza che si creano all’interno delle singole imprese e tra i singoli agenti che intervengono ed incidono sul sistema organizzativo all’interno dell’impresa.

A questo approccio, derivante dall’analisi dei distretti industriali formati nel centro-nord Italia, la letteratura internazionale ha avviato a partire dagli anni 90 una discussione teorica e delle ricerche empiriche sul ruolo della tecnologia e dell’impatto dell’innovazione produttiva e di prodotto all’interno dei sistemi locali di produzione e, su quanto questa incida sui vantaggi competitivi delle imprese operanti territorialmente in un distretto, ma inserite nei processi della globalizzazione mondiale (Glaeser 1992).

Rimanendo all'interno di limitate aree geografiche, caratterizzate da un contesto socio-culturale ben definito, alla fine del secolo scorso ha inizio una nuova fase di studio delle dinamiche attraverso le quali si definiscono le strutture organizzative e produttive delle piccole imprese operanti nei distretti. Vengono introdotti gli spillover di conoscenza quali processi coscienti di innovazione in cui le singole imprese assumono una posizione centrale nell'evoluzione del sistema distrettuale di cui fanno parte (Ferrucci e Varaldo 1993) e contemporaneamente si determinano elementi e fonti di innovazione e crescita delle imprese derivanti da un mix di idee, relazioni, nuove tecniche e abitudini consolidate che iniziano a coprire quel "Black box" esistente negli studi "meticci" in cui l'analisi va oltre l'economia politica mainstream.

A differenza dell'approccio "tradizionale", la letteratura sui nuovi distretti industriali, quindi, affianca all'analisi dell'ambiente esterno le dinamiche organizzative e produttive delle singole imprese concependo i distretti industriali dei "sistemi adattivi complessi", e non più solo come "popolazione di imprese", che si basano su strategie flessibili e razionali delle dinamiche delle singole imprese componenti il distretto stesso.

Da questi presupposti nasce anche l'approccio dei "milieu innovateur", in cui le imprese, che sono i precursori dell'innovazione, cioè i luoghi dell'"incubazione" dei nuovi processi e prodotti, sono solo uno degli agenti che compongono i milieu innovateur. A livello organizzativo si tratta di un sistema produttivo locale dove l'atmosfera industriale e sociale è determinata anche da altri agenti come le istituzioni, le condizioni politiche e tutto ciò che determina processi socio-economici sia di consolidamento nel territorio sia di propensione all'adeguamento rispetto a fattori di cambiamento ed esogeni.

Il capitolo si propone di esporre alcuni approcci dei sistemi locali di produzione sviluppatasi negli ultimi decenni, qui già identificati nelle caratteristiche generali. Contemporaneamente si vogliono analizzare quelle dinamiche e quei meccanismi attraverso i quali si determinano processi di trasferimento della conoscenza, di innovazione e cambiamento tecnologico sia a livello d'impresa

che territoriale, in grado di incidere sulle performance d'impresa che sullo sviluppo locale nel suo complesso ("dynamic capabilities" Teece, Pisano 1994).

Partendo dalle research question qui presentate, e considerando la ricerca empirica da sviluppare nell'ultima parte del lavoro, l'obiettivo sarà quello di verificare, all'interno di alcuni sistemi locali confinanti tra loro e operanti in uno specifico settore produttivo, l'esistenza di una reciprocità *tra organizzazione d'impresa e fattori ambientali esterni* che possano incidere sui processi di innovazione delle stesse imprese a livello diffuso. Si tratta di verificare se è tutto il sistema locale nelle sue diverse sfaccettature a favorire la creazione di vantaggi alle singole imprese e se le singole imprese, secondo le loro forme organizzative, sono in grado di sviluppare dinamiche produttive innovative. Tuttavia sarebbe necessario anche dotarsi di strumenti per valutare se le imprese, operanti secondo criteri di economia di mercato, sono gli agenti più adeguati ed adatti a uno sviluppo socio-economico diffuso all'interno dei sistemi locali di produzione.

E' da considerare che le imprese, essendo delle entità in evoluzione (Nelson, Winter 1982) sono caratterizzate da una base organizzativa in grado di generare meccanismi in entrata ed in uscita di informazioni, il cui utilizzo sarà dato dalla capacità di assorbimento ed applicazione. All'interno dell'impresa si sviluppano dinamiche strettamente connesse agli agenti e alle relazioni che si instaurano col sistema produttivo tecnologico sia interno sia esterno all'impresa stessa, costituendo un insieme di *rete istituzionale* composta da rapporti a carattere sia formale sia informale che producono "piattaforme interorganizzative" per la stessa generazione e diffusione di un apprendimento collettivo (Leoncini, Montresor, Vertova 2005).

Gli **economisti mainstream**, per alcuni decenni e fino agli anni '90, avevano largamente ignorato il *fattore spaziale* nelle loro analisi; fino a quando vari studiosi, a partire da Porter (1991) e Krugman (1991), hanno ri-avviato un'analisi sull'importanza dell'elemento "*concentrazione*" geografica delle imprese, come elemento per la crescita e la competitività di un paese. Anche Fujita (1985) ricava interesse per la cosiddetta "Nuova geografia economica", partendo dalla studio di filoni legati alle

aree economiche, quali l'economia urbana, la teoria della localizzazione e della prossimità (Torre, Rallet 2004) e quella del commercio internazionale.

Nell'ambito dell'economia non mainstream l'analisi della presenza di flussi di conoscenza esterni, come fattore chiave dell'agglomerazione di impresa ha portato la discussione anche intorno alla c.d. "Nuova geografia industriale" dalla quale è scaturita un'eterogenea letteratura che comprende l'analisi di vari e diversi casi di studio: dai distretti industriali, all'esperienza dei cluster hi-tech in USA ai "milieux innovateur" in Europa.

Altri autori, come Gordon e McCann (2000) hanno cercato di offrire strumenti e concetti per l'analisi delle varie strutture teoriche dei cluster e dei suoi innumerevoli approcci analitici derivanti dalle ricerche effettuate. Agglomerazione di settori produttivi, cluster, distretto industriale, milieu, ect. sono alcune delle tante nozioni date in merito alle diverse forme *di processi di concentrazione industriale*.

Analiticamente Gordon e McCann distinguono tre determinati modelli:

- *Modello classico* (quello Marshalliano) riferito alla mobilità del lavoro e alle economie di scale e di scopo, in cui le esternalità emergono per mezzo del mercato locale e degli spillover locali.
- *Modello industriale complesso*: riferito direttamente alle relazioni tra fornitori ed acquirenti delle imprese leader per la riduzione dei costi di transazione.
- *Modello club o modello di rete sociale* (social network model), caratterizzato dai legami sociali e fiduciari che sono elementi di causa ed effetto per la cooperazione e l'innovazione.

## **1.2 Distretti industriali, cluster di imprese, milieu innovateur**

Il termine *distretto industriale* venne coniato da Alfred Marshall, nella seconda metà del XIX sec., in riferimento alle zone tessili di Lancashire e Sheffield. Attraverso tali analisi giunse all'individuazione di un determinato tipo di economie che definì "economie esterne". All'inizio, Marshall non si occupa direttamente dell'analisi del distretto industriale, bensì lo studia nell'ambito dell'*organizzazione industriale*. Successivamente si sofferma sul fatto che queste economie esterne fossero interne all'industria, cioè operanti nello stesso settore e generate dall'agglomerazione territoriale di piccole e medie imprese e dalla presenza di agenti economici e non, legati tra loro da relazioni di produzione e di scambio.

In riferimento alla determinazione dei rendimenti crescenti, Marshall non limita la presenza delle economie esterne della produzione ad una singola industria, bensì "esse sono in gran parte connesse con gruppi, spesso grandi gruppi, d'industrie fra cui esiste una correlazione". Si soffermò precisamente non su delle "economie esterne di un'industria", ma sulle c.d. "economie esterne localizzate". Marshall afferma che il costo di produzione di un bene "non può essere ricavato con esattezza dal costo totale dell'impresa in cui è prodotto". Rispetto alla discussione sul valore, il costo non può essere isolato e circoscritto entro i confini di una singola impresa o industria, poiché la produzione di una cosa è quasi sempre parte di un processo che riguarda molte altre cose. Ne deriva una definizione che sarà oggetto di ricerca a partire dagli anni 70 dello scorso secolo: «Quando si parla di distretto industriale si fa riferimento ad un'entità socioeconomica costituita da un insieme di imprese, facenti generalmente parte di uno stesso settore produttivo, localizzato in un'area circoscritta, tra le quali vi è collaborazione ma anche concorrenza» (Marshall, 1919).

Dunque gli elementi individuati dall'economista inglese sono:

- l'individuazione di una specifica realtà sociale, oltre che economica;
- la specializzazione in una specifica attività produttiva;
- la concentrazione in un'area geografica;
- il particolare rapporto tra le imprese: sia di collaborazione sia di concorrenza.

Quindi la presenza di un elevato numero di imprese localizzate in una specifica area, operanti nello stesso settore, con una divisione del lavoro in modo da scomporre il processo produttivo, e caratterizzate da un elevato livello di specializzazione, producono “un’atmosfera industriale” che favorisce la produzione di esternalità positive: “la capacità di saper fare che deriva dal patrimonio cumulato di conoscenze e di preparazione dei lavoratori e degli imprenditori”. Nello specifico Marshall individua determinati fattori che comportano processi industriali di agglomerazione di imprese: (i) la presenza locale di specifici input, (ii) l’offerta locale di lavoro con elevata formazione, (iii) la presenza di spillover di conoscenza.

La *prossimità geografica* delle imprese assume quindi un vantaggio per la riduzione dei costi di transazione. La presenza di un’agglomerazione di imprese agevola la creazione di economie di scala interne, che appunto rendono sufficientemente accessibili specifici input, i cui costi di fornitura tendono a diminuire se prodotti all’interno dell’area territoriale di riferimento.

### **1.2.A Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico**

Partendo da queste caratteristiche e dalle analisi del distretto di Prato, nella seconda metà degli anni 70 Becattini definisce il concetto di distretto industriale come «un complesso produttivo il cui coordinamento tra le diverse fasi e il controllo del loro regolare funzionamento, non sono effettuati secondo regole prefissate e/o con meccanismi gerarchici (come accade nella grande impresa privata), ma sono invece affidati ad una combinazione del gioco automatico del mercato con un sistema di sanzioni sociali irrogate dalla comunità» (Becattini, 1989). “Il distretto industriale diviene un’entità socio-territoriale caratterizzata dalla compresenza attiva, in un area circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriale” in cui “la comunità di persone incorpora un sistema abbastanza omogeneo di valori che si esprime in termini di etica del lavoro e dell’attività, della famiglia, della reciprocità, del cambiamento (Becattini, 2000 in “il distretto industriale: un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico”).

Becattini, già dal principio delle sue analisi, distingue il semplice riconoscimento di concentrazioni industriali nel territorio dall'esistenza di un distretto industriale. Sebbene la finalità è quella di circoscrivere l'identificazione dei distretti industriali, questo risulta analiticamente ed oggettivamente difficile a causa dell'interdisciplinarietà che racchiude il concetto del distretto stesso. Questa difficoltà nell'inquadrare il fenomeno all'interno di un paradigma teorico univoco ha avuto come conseguenza la diffusione di diverse definizioni di "distretto industriale".

Tra le varie definizioni ci sono quelle con approcci riguardanti la "natura sistemica" del distretto proveniente *dall'interdipendenza organica* tra le unità produttive specializzate e il complesso intreccio di fattori non solo economici ma anche storici, sociali, culturali che permettono l'esistenza del distretto. Ne deriva così un sistema di organizzazione sociale ed economica alternativa alla grande impresa tradizionale, che incentiva l'innovazione, comportando l'allargamento del mercato e, a sua volta l'incremento della produttività: "Nel processo di produzione è insita la riproduzione di presupposti materiali e umani da cui prende avvio il processo produttivo stesso".

Da questa analisi, concettualizzata dallo stesso Becattini, emerge la configurazione del distretto come un sistema organizzativo in continua evoluzione, un complesso sistema di valori, con la presenza di un'incessante spirito di iniziativa, caratterizzata da relazioni tra imprese ed enti locali e tra imprese ed istituzioni, all'interno del quale la produzione non è intesa solo nell'ambito economico bensì inserita in un più ampio organismo produttivo in cui si intrecciano secondo una circolarità di causa-effetto i fattori tecnici ed economici con quelli culturali, sociali ed istituzionali.

Come già detto, quindi, si tratta di piccole e medie imprese indipendenti tra loro che possono occuparsi delle stesse fasi del processo produttive e/o di diverse fasi produttive, che risultano legate tra loro mediante la connessione di reti informative e di transazione specializzate.

Becattini pone l'accento sulla fioritura della piccola impresa quale caratteristica del tessuto produttivo italiano e quale inattesa e non del tutto spiegata peculiarità del capitalismo contemporaneo. A fronte della globalizzazione del mercato si afferma un fenomeno a sfondo localistico tramite l'"insorgere di grappoli di imprese concentrate sul territorio".

Le ragioni di queste agglomerazioni territoriali-settoriali di imprese sono spiegate con varie argomentazioni: (i) dis-integrazione verticale della grande impresa e decentramento delle fasi del processo produttivo; (ii) domanda sempre più differenziata e variabile con la creazione di tanti distinti centri di attività di profitto; (iii) stabilità nel tempo sul territorio di piccole imprese; (iv) maggior peso attribuito all'innovatività anche rispetto alla stessa produttività secondo un'idea di "genuina partecipazione" alle sorti dell'impresa. Da questo ultimo termine che Becattini estrae le caratteristiche del misterioso ritorno dei distretti industriali, contemplando la famosa "atmosfera industriale" di Marshall. Questi si basano su un "complesso organico di valori, conoscenze, di reazioni tipiche alle circostanze esterne". Ne deriva una concettualizzazione del distretto industriale quale "macchina per produrre, da certe basi di valori e conoscenze prodotte dalla storia, un complesso di comportamenti" del tipo appena descritto.

Grazie a questo comportamento tipico degli agenti nella loro vita quotidiana si sviluppa la creazione di economie esterne all'impresa e interne al distretto che attribuiscono a questo un vantaggio competitivo e che procura una selezione quasi naturale dei comportamenti dei singoli agenti e delle imprese mantenendo il distretto su un sentiero tale da garantire un determinato livello di competitività esterna. Le colonne portanti di un distretto sono cementate, quindi, da quel complesso di valori, conoscenze, comportamenti, istituzioni su cui ruota una macchina produttiva, tuttavia, che deve essere capace di vendere i prodotti. Becattini assume la presenza di grappoli di medie e piccole imprese anche come necessità da parte del capitalismo contemporaneo alla producibilità di benessere rispetto alla semplice creazione del Pil. Lo fa risaltando le forme attraverso le quali ogni sistema locale si realizza producendo al suo interno una integrazione di conoscenza esplicita (codificata) e di conoscenza tacita (contestuale), che si autoalimentano lungo il processo produttivo socio-economico in cui le stesse conoscenze sono oggetto di "produzione-conversione-circolazione". Questo fluido cognitivo si autoalimenta mediante un assorbimento di conoscenza tacita (non convenzionale) che, una volta circolante, è trasmessa all'interno del territorio per poi col tempo codificarsi. Si tratta di trasmissione di conoscenza che fa riferimento alla tecnologia,

all'organizzazione economico produttiva oppure anche alle stesse forme e criteri comunicativi di trasferimento della conoscenza. Contemporaneamente, seppur non analizzato più dettagliatamente, Becattini esamina l'assimilazione di conoscenza direttamente esplicita derivante dall'esterno: "dai circuiti globali" che influenzano, anche se non li determinano in senso stretto, i processi di formazione di conoscenza interna al distretto. Quale luogo sociale di produzione di nuova conoscenza, un distretto prende forma di un "*processo produttivo completo*" inteso nella sua accezione sociale più ampia rispetto alla semplice analisi economico-settoriale o economico-aziendale: luogo socio-economico in cui ai cambiamenti di processo e di prodotto per rispondere alla concorrenza globale si affianca il mantenimento di una identità, di un nucleo di entità appartenenti a un'area di valori, conoscenze ed istituzioni che ne rappresentano l'ossatura sistemica locale dentro la quale i vantaggi competitivi stessi dipendono maggiormente dalla qualità dell'integrazione che si realizza tra economia e società.

### **1.2.B Distretto come forma produttiva**

Nell'avanzare il distretto quale forma produttiva Beccatini pone una critica di fondo all'economia industriale "strutturalista". Considerata la tecnologia, il grado di concentrazione e così via uguale per tutti, grazie a un dato livello di informazione uniforme e di imprese che si muovono razionalmente, proprio queste imprese in funzione di questi determinati parametri di partenza otterranno sempre situazioni finali definite. Si tratta di un modello in cui si è di fronte una situazione presupposta e l'imprenditore opera in un'industria caratterizzata da una concorrenza perfetta. A fronte di un'industria in rapida espansione, le linee di fondo da seguire nell'analisi dei comportamenti sono più equiparabili a quelle affrontate da Schumpeter, secondo cui "molti degli investimenti che sono risultati di maggior successo non sarebbero mai stati effettuati sulla base di una rigorosa analisi delle prospettive di profitto esistenti nella situazione iniziale". Becattini nel quadro metodologico di determinazione delle forme di organizzazione industriale tende ad ipotizzare una sorta di "navigazione in mare aperto" delle decisioni di investimento dei capitalisti,

tali da proiettarle in geometrie di movimento di un modello in cui il profitto sembra non essere la priorità, pur non rinunciando allo studio dell'economia industriale propedeutica all'espansione capitalistica. A proposito rimarca quanto lo schema teorico oggettivizzato svolga un ruolo riduttivo e frustrante nei riguardi della ricerca applicata.

Riprendendo il “distretto industriale marshalliano”, il lungo percorso di ricerca sul campo di Becattini, lo porta ad analizzare due particolarità dell'industria che compongono il distretto industriale: la prima riguarda la suddivisione del processo produttivo in diverse fasi, ciascuna delle quali, o alcune di esse, disaggregate in diverse aziende specializzate, che fanno del soddisfacimento di bisogni particolari la base della propria organizzazione industriale e la loro peculiarità per ottenere investimenti redditizi. L'altra, di “tutte quelle imprese che si occupano della fabbricazione delle speciali attrezzature necessarie ad ogni singola fase della produzione, ma anche della raccolta e della distribuzione dei vari materiali di cui i piccoli stabilimenti hanno bisogno”. Si tratta quindi di relazioni non solo industriali, interne allo stesso settore, ma anche interindustriali, la cui stabilità rispetto ad un'unica unità industriale è data dalla stabilità nel tempo che il settore di riferimento consolidatosi mantiene in un'area territoriale, e dall'influenza nella creazione di settori affini o, come li chiama Marshall, industrie ausiliarie. Questo approccio porta Becattini a slegarsi dalla nascita di “cattedrali nel deserto” e a rafforzare l'idea di economie intersettoriali localizzate a determinate condizioni, soprattutto endogene, e in cui esistano condizioni tecniche atte alla formazione di una rete locale specializzata in produzione di fase.

L'analisi di queste condizioni fanno emergere l'interdisciplinarietà del concetto di distretto, le cui fondamenta analitiche ed empiriche non possono dipendere solo dalla teoria economica *tout court*.

Dal punto di vista produttivo il distretto marshalliano per Becattini “è costituito da una popolazione di piccole e medie imprese indipendenti, tendenzialmente coincidenti con le singole unità produttive di fase, appoggiantisi ad una miriade di unità fornitrici di servizi alla produzione e di lavoratori a domicilio e a tempo parziale, orientate, attraverso il mercato delle commesse, da un gruppo aperto di imprenditori puri”.

Dalla definizione più economicista emerge, in ogni caso come base auto-riproduttrice, l'esistenza di una "comunità di persone" di cui è composto un distretto industriale, che "incorpora un sistema abbastanza omogeneo di valori che si esprimono in termini di etica del lavoro e dell'attività, della famiglia, della reciprocità, del cambiamento", che ne fanno condizione fondamentale sia per la produzione sia per la riproduzione distrettuale. La stessa mobilità del lavoro favorisce uno scambio di qualità professionali che vanno a contribuire alla formazione di un continuo "stato gassoso" di conoscenza, che non fa altro che trarre dalle relazioni interpersonali dei lavoratori e dei collaboratori un progressivo consolidamento delle imprese che compongono l'entità produttiva.

In aggiunta è da considerare "il sistema di istituzioni e di regole che quei valori diffondono nel distretto, li garantiscano e li trasmettano da una generazione all'altra". A fronte di queste definizioni, tuttavia, Becattini non vuole commettere l'errore di discernere l'area distrettuale dal resto del mondo. Seppur presta attenzione a non cedere alla concettualizzazione di una sorta di "comunità chiusa", non sono considerati però analiticamente alcuni effetti socio-culturali derivanti dalle condizioni esogene. Lo sviluppo continuo e costante del distretto è alimentato anche da comportamenti, abilità, idee provenienti dall'esterno, che se non ben interpretati e valutati organicamente potrebbero comportare nel medio periodo difficoltà di interrelazioni, soprattutto se si tratta di "distanze culturali" e "abitudini assimilate" ben distanti rispetto a quelle caratteristiche del distretto.

La presenza congenita di abitudini assimilate fa del distretto un sistema economico in cui si vengono a determinare prezzi normali delle merci e dei servizi maggiormente scambiati. Si tratta di prezzi di mercato che tutti rispettano, grazie a regole scritte e non scritte, e che nessun agente tenta di aumentare a suo vantaggio in base alla fase congiunturale. Becattini li definisce "uno strano ibrido fra prezzi politici e prezzi di mercato" che portano alla presenza di concorrenza tra i soggetti individuali e di cooperazione semi-consapevole ed involontaria fra questi. Non sempre, tuttavia, a fronte di condizioni esogene che si presentano nel distretto, l'equilibrio dinamico cooperazione-concorrenza rimane all'interno degli argini "valoriali e comunitari" del distretto. A maggior ragione

se i prodotti e i loro prezzi iniziano a presentare modalità di definizione fuori dai tradizionali assi portanti dell'economia di mercato e dei suoi processi di autoregolazione.

Di fronte le critiche mosse alla generalizzazione del distretto, all'enfatizzazione del distretto come entità socio-economica univoca, senza alcuna analisi delle specificità interne ad esso, Becattini (2000) si sofferma sulla singola unità produttiva che opera all'interno di un distretto e sulle singole storie autonome delle imprese che ne costituiscono "l'ingranaggio di quel specifico distretto"; ma sempre in un'ottica di specificità del distretto industriale rispetto alla singola impresa.

E' indubbio che dall'analisi approfondita del distretto industriale, con riferimento soprattutto ai distretti appartenenti alla cosiddetta "Terza Italia", questi sono composti solitamente da piccole imprese concentrate in determinate aree geografiche, specializzate in settori manifatturieri tradizionali quali il tessile, l'abbigliamento, l'industria agricola e di trasformazione. Rispetto ad altre forme di agglomerazione di impresa (cluster, milieu) le imprese componenti di distretti operano secondo criteri di cooperazione e competizione a seconda delle relazioni reciproche. Le imprese specializzate in diverse fasi del processo produttivo tendono a cooperare tra loro, a differenza delle imprese che operano lungo le stesse fasi della filiera che tendono a competere le une con le altre.

La prossimità spaziale delle imprese distrettuali stimola la diffusione di informazioni dando vita spesso alla diffusione di conoscenza tacita, di idee, di mobilità diffusa tra i lavoratori e/o collaboratori specializzati, che assieme al radicamento delle istituzioni locali facilita processi di fornitura di servizi e diffusione di conoscenza formale.

Questo primo filone di interpretazione dei distretti industriali pone al centro dell'analisi la dimensione sociale, fattore imprescindibile per la permanenza nel tempo delle imprese nel distretto. Fattori quali la fiducia, la reputazione e la cooperazione, economicamente contribuiscono alla riduzione dei costi di transazione ponendo il distretto quale forma socio-organizzativa industriale senza alcun livello di gerarchizzazione tra le imprese e quindi facendo emergere una struttura organizzativa diffusa a carattere orizzontale (Dei Ottati, 1995).

Da un approccio fortemente “idealizzante” del modello organizzativo distrettuale, come analizzato nel paragrafo precedente, si è passati a una metodologia di analisi più dinamica, basata sui processi di cambiamento e sulle necessità di adeguamento strategico produttivo ed organizzativo delle imprese componenti i distretti.

Il dibattito sulla natura e sui meccanismi attraverso i quali si determina il funzionamento e la riproduzione delle strutture tecnico – organizzative che compongono un distretto industriale schematicamente si può scindere in due filoni di pensiero. Quello tradizionalista fondato sulla presenza di alti livelli di relazioni a carattere informale con bassi livelli (se non spesso inesistenti) di integrazione verticale e proprietaria, su discreti livelli di innovazione e sulla prevalenza di sistemi organizzativi le cui decisioni strategiche dipendono dalle singole imprese. Si tratta di peculiarità che a partire dagli anni 90 sono state messe in discussione soprattutto dai contributi che rilevano i processi mediante i quali le imprese distrettuali siano riuscite col tempo ad evolversi sia in merito all’aspetto produttivo sia riguardo l’innovazione del prodotto. Le determinanti di questa onda lunga dei distretti industriali è da riconoscere nell’evoluzione delle forme organizzative delle imprese industriali, in particolare attraverso il fenomeno della formazione di *gruppi di impresa* strettamente connessi ai processi di innovazione tecnologica distrettuale.

A partire dagli anni 90 l’analisi empirica dei distretti industriali è continuata portando alla luce la formazione dei cosiddetti *Business group* all’interno del sistema organizzativo e dell’impatto che questi processi di gerarchizzazione hanno comportato sulla struttura organizzativa interna degli stessi sistemi locali di produzione. I primi lavori empirici risalgono alla stessa Dei Ottati (1996), la quale rileva come a fronte delle difficoltà finanziarie e di cambiamento della domanda, molte imprese industriali, nel corso degli anni 80 siano state acquisite da altre imprese. Si tratta spesso di unità industriali specializzate in una fase del processo produttivo che confluiscono in un’impresa maggiormente organizzata e con capacità di adeguarsi a determinati cambiamenti della domanda di mercato. La nascita di processi di raggruppamento aziendale all’interno del distretto non avviene solo a livello verticale, bensì anche orizzontale. E’ l’effetto di unità industriali che meglio riescono

a migliorare la qualità del prodotto avvalendosi di processi di integrazione sia verticale che orizzontale derivanti da altre imprese o acquisendo le loro innovatività, maggiori capacità tecnologiche e la possibilità di ridurre costi di acquisizione di conoscenza e nuovo know how (Bellandi 1998).

Agli inizi del nuovo secolo sono i lavori di Bianchi (2001), Brioschi e Cainelli (2001) e Brioschi (2004) che analizzando la presenza e le caratteristiche di gruppi di impresa nei distretti dell'Emilia Romagna, mostrano come le relazioni tra imprese non sono più prevalentemente ed esclusivamente a carattere informale, ma iniziano a derivare anche da vere e proprie alleanze, partnership o addirittura acquisizioni aziendali, dando vita a gruppi distrettuali, che divergono nelle forme organizzative e relazionali rispetto ai business groups fuori distretto.

Nel merito dell'innovazione tecnologica gli studi empirici mostrano come i distretti industriali non sono più solo legati a forme spontanee di connessione e diffusione di informazioni a livello prettamente informale. Nel tempo la necessità di cambiamento porta alla formazione di *governance d'impresa* coscienti della necessità di migliorare l'innovazione e quindi anche la tecnologia d'impresa, anche nei settori produttivi tradizionali. La produttività delle imprese non può più solo derivare da una "spontaneità organizzativa" derivante dalla semplice prossimità territoriale e da legami socio-culturali radicati nel tempo. La presa di coscienza di ricercare attività innovative, la consapevolezza di operare in un distretto industriale, la possibilità di ottenere risultati innovativi derivanti dall'aggregazione tra imprese distrettuali (Cainelli, De Liso 2005), rafforzano l'evoluzione organizzativa e produttiva avvenuta all'interno dell'analisi distrettuale, scolpendo nuovi modelli teorici ed empirici delle agglomerazione di impresa.

### **1.2.C I Cluster di impresa**

Nell'ambito delle economie di agglomerazione un ulteriore contributo è quello di Porter che definisce i "cluster concentrazioni geografiche di imprese ed istituzioni interconnesse tra loro in una determinata area territoriale". I cluster *a la* Porter includono "un ordine di industrie collegate e altre

importanti entità in competizione tra loro”. L’approvvigionamento locale deriva dalla prossimità geografica di input specializzati forniti all’interno del cluster, permettendo una diminuzione dei costi di transazione. Ne deriva una definizione che enfatizza sia le relazioni produttive a livello “verticale” sia quelle a livello “orizzontale”, ponendo l’accento sugli scambi di beni e sui meccanismi locali di distribuzione di imprese legate al cluster da conoscenze, input e da processi tecnologici comuni. Per Porter (1991) “i vantaggi competitivi di una nazione sono considerati come effetti del settore industriale inquadrato come un’unità elementare di analisi”. Quindi “il successo delle nazioni è dato dai cluster di settori industriali, connessi tra loro sia a livello orizzontale, sia verticale”. Porter focalizza il suo approccio teorico sul ruolo della competitività dei settori industriali di una nazione come forme di agglomerazione di imprese che definisce appunto cluster.

Porter (1998) fa emergere il ruolo di livelli differenti di analisi territoriale, affermando che un certo livello di competizione tra le imprese influiscono sui fattori, che determinano i vantaggi di una nazione, e che la prossimità spaziale permette un maggiore livello di interazione tra le determinanti stesse. Porter non identifica precisamente un livello territoriale, ma per lui un cluster può identificarsi su spazi geografici anche differenti, che vede in economie agglomerate a livello urbano piuttosto che su scala regionale e così via.

In un’area ad *elevata presenza di forza lavoro specializzata*, il costo di un’impresa nella domanda e/o ampliamento della forza lavoro può risultare inferiore rispetto ad altre aree. Processi di agglomerazione di imprese in un settore possono incentivare interventi istituzionali, al fine di creare specifiche esternalità, che contribuiscono enormemente alla presenza di spillover di conoscenza.

La prossimità territoriale, l’elevata presenza di forza lavoro specializzata, la presenza di politiche istituzionali adeguate ed efficaci incentivano flussi di comunicazione tra gli agenti economici. L’informazione e la conoscenza (prestando attenzione alla loro differenti caratteristiche) si diffondono quali beni semi-pubblici, senza rivalità. Interazioni face-to-face, scambio di idee, opinioni, giudizi in merito a tecniche di produzione, alle peculiarità dei prodotti, ai fornitori, ai clienti e/o alle condizioni di mercato comportano scambio mutualistico di informazioni e, con la

presenza di un dato livello di capacità e dinamicità tecnologica interna alle singole imprese e/o nelle imprese del cluster, anche scambio di flussi di conoscenza.

L'analisi dei cluster di impresa di Porter si differenzia da quella dei distretti industriali sulle possibilità che la localizzazione delle imprese ha sui vantaggi competitivi.

L'interconnessione di imprese e di istituzioni è caratterizzata anche dalle imprese specializzate nella fornitura di input quali componenti, macchinari, servizi e infrastrutture, che compongono una sorta di filiera produttiva "verticale"; così come i cluster sono il risultato di quelle imprese che con la fornitura di materiali complementari, di tecnologie e di conoscenze compongono la filiera "laterale". Inoltre i cluster sono caratterizzati dalle istituzioni locali, quali l'università, agenzie di formazione, associazioni di categoria e di supporto tecnico.

La capacità produttiva delle imprese è data dalla qualità dell'"ambiente economico" locale, intesa anche come sistema legale e creditizio, che influenzano tutta l'industria. Questo mix di input tendono a ridurre i costi di transazione, ponendo le relazioni informali tra gli agenti presenti nel cluster, quale fattore determinante per livelli organizzativi più dinamici e meno complessi nella gestione d'impresa.

Quindi i cluster determinano la competitività delle imprese in tre forme ben evidenti: (i) incrementa la produttività delle imprese concentrate nell'area, (ii) indirizzando la direzione e l'andatura dell'innovazione, indirizzando i livelli di crescita della produttività futura, (iii) stimolando la formazione di nuove economie.

Pur enfatizzando il carattere competitivo delle imprese all'interno del cluster, tuttavia tra alcune imprese si viene a creare un livello competitivo indiretto, meno pressante. Questo permette una minore difficoltà di misura delle performance, di comparazione dei costi del lavoro e per il sistema creditizio minori costi di monitoraggio ed analisi complesse delle imprese.

L'attività di un'azienda all'interno di un cluster facilita la verifica costante di ogni singolo anello che compone la catena della filiera produttiva. Per i fornitori e gli acquirenti, le permanenti

relazioni facilitano il processo evolutivo delle determinanti tecnologiche, la conoscenza diretta della disponibilità di macchinari, servizi e componentistica, grazie alle cosiddette relazioni face-to-face.

Dall'analisi tanto dei distretti industriali quanto dei cluster emerge quanto l'innovazione d'impresa sia favorita da determinate caratteristiche che accomunano "local milieu", ossia agglomerazioni di piccole imprese che beneficiano di flessibili alleanze tra di loro, supportate da uno scambio, il più delle volte permanente, di informazioni di natura formale e informale, spesso a carattere mutualistico.

### **1.2.D I Milieu Innovateur**

I milieu innovateur riprendono l'approccio socio-economico del distretto industriale marshalliano. Se si differenzia fortemente da questo per l'analisi della sua unica condizione di esistenza quale la presenza di un'agglomerazione di imprese prettamente innovatrici, riprende l'idea che il MI nel suo complesso è l'insieme delle competenze e delle conoscenze interne al sistema locale di produzione. L'area geografica di riferimento con la presenza di tutti gli agenti che la sviluppano, composta da un'insieme di imprese con una traiettoria produttiva a carattere innovativo, è focalizzata sull'apprendimento collettivo dell'intero territorio, piuttosto che delle singole imprese che la compongono. A differenza dei filoni dell'economia industriale standard si tratta di un'idea in cui è il *territorio* nel suo insieme di agenti e nella sua composizione socio-culturale è "avanguardia" allo stesso livello del *settore industriale* nel definire le traiettorie di creazione, sviluppo e consolidamento del processo di innovazione che si instaura. Tuttavia non si tratta di considerare il territorio in sé come dato a priori, ma questo è la conseguenza di un'insieme di sistemi e paradigmi organizzativi sviluppati da determinati agenti quali le istituzioni, gli istituti creditizi, le condizioni politiche, i laboratori di ricerca, ect. (Maillat 1995). Queste caratteristiche fanno del milieu innovateur un sistema locale di produzione non spontaneo, ma che necessita di una dimensione territoriale ben definita, meccanismi di coordinamento produttivo ed istituzionale

ben organizzato, in grado di armonizzare tutte le componenti del MI (Crevoisier 2001), in particolare sulle determinanti dei processi di innovazione, che sembrano fondarsi più su modelli codificati ed espliciti di creazione della conoscenza. La formazione dei MI allontana il ruolo dell'organizzazione interna all'impresa tra le variabili che incidono sulla determinazione dei sistemi locali di produzione, che invece è stata l'intuizione teorica ed empirica dei nuovi modelli del distretto industriale, in cui le esternalità e gli spillover sono in gran parte frutto dell'organizzazione aziendale.

### **1.3 Verso una nuova generazione di modelli di cluster**

Al centro dell'analisi delle ristrutturazioni dei distretti ci sono varie posizioni tra chi si è soffermato sul ruolo svolto dalle singole imprese nei processi evolutivi dei distretti e chi ha enfatizzato il ruolo del sistema di imprese nel loro insieme più complessivo.

Negli anni più recenti sono state avviate ricerche che hanno fatto emergere punti di criticità dei distretti industriali. Durante gli anni 90 l'approccio di sistema inizia ad essere confrontato con l'approccio di impresa (Ferrucci e Varaldo 1996). A fronte di una precisa descrizione delle caratteristiche dei modelli "tradizionali", si avvia un percorso di analisi e studio di modelli di cluster di nuova generazione.

Rispetto ai cambiamenti in atto nel contesto economico esterno, le imprese distrettuali hanno iniziato a seguire delle varianti nelle traiettorie interne alla gestione aziendale. Contemporaneamente le istituzioni distrettuali, formatesi nel corso della prima ondata di sviluppo dei distretti, hanno cercato di formalizzare la presenza di cooperazione e coordinamento di fronte alle difficoltà strutturali delle singole imprese per reagire al cambiamento, mediante un ridimensionamento delle proprie capacità strategiche. Per alcuni autori la dimensione aziendale, rispetto alle grandi imprese e alla loro organizzazione più rigida, è più funzionale ai cambiamenti

derivanti sia dall'offerta che dalla domanda, che fanno delle piccole imprese distrettuali unità produttive flessibili (Piore e Sabel, 1984). I cambiamenti recenti sono molto più complessi rispetto al solo declino della domanda aggregata; per questo hanno delle forti implicazioni sull'evoluzione delle piccole imprese inserite nelle reti produttive.

Per le imprese distrettuali specializzate in prodotti "maturi", come è il caso dell'Italia ormai sono anni in cui la concorrenza deriva dai più bassi costi del lavoro esistenti nei paesi asiatici e nell'est Europa, alla quale si è cercato di rispondere con un aumento della qualità dei prodotti. Tuttavia nell'ultimo decennio il legislatore ha deciso di reagire adeguando il mercato del lavoro alla flessibilità produttiva. In Italia come nel resto d'Europa la ristrutturazione del mercato del lavoro, ha raggiunto l'intento di ammorbidire il conflitto sociale, ma al contempo ha favorito processi di precarizzazione lavorativa, disincentivando sentieri progressivi di permanente collaborazione produttiva ad alto livello innovativo, piuttosto che favorire il contrario, ossia la capacità di dotarsi di forme di flessibilizzazione del lavoro solo ed esclusivamente in settori e per fasi produttive ad alta specializzazione tecnologica. La ricerca spesso esasperata di forme neo-fordiste da applicare a qualsiasi attività produttiva, soprattutto per le piccole e medie dimensioni aziendali, non ha fatto altro che produrre decentralizzazioni produttive poco e mal programmate, alle quali si sono aggiunte difficoltà nel determinare ristrutturazioni aziendali secondo una traiettoria produttiva innovatrice di prodotto e di processo produttivo.

Rispetto alle potenzialità produttrici ed innovatrici delle piccole e medie imprese concentrate nei distretti, di fronte al cambiamento delle condizioni economiche derivanti da una maggiore frammentazione della domanda, da una ricerca più accurata di prodotti di varietà, l'analisi della nuova fase di ristrutturazione dei cluster deriva dalla necessità di rispondere in maniera più coordinata e consapevole a queste variabili.

La flessibilità produttiva presente nel distretto, se da un lato ha favorito, nella sua prima fase di sviluppo, la determinazione di vantaggi economici derivanti dalla formazione del distretto industriale marshalliano, nel corso del tempo la diffusa frammentazione della struttura produttiva

che lo ha caratterizzato, è diventato progressivamente un vincolo ai processi di adeguamento ai cambiamenti in atto.

La continua ricerca di alta qualità e l'offerta di prodotti innovati nel tempo ha richiesto una più stabile relazione tra le imprese, che nella prima era dei distretti si sono caratterizzate da relazioni a sfondo prettamente informale, su flussi e scambi di conoscenza fondati sull' "atmosfera industriale" presente sul territorio e sulla presenza di valori condivisi, piuttosto che su pratiche di sviluppo tecnico e produttivo convenzionale, a carattere formale.

I processi di acquisizione di conoscenza scientifica si sono sempre più codificati all'interno di relazioni reticolari internazionali, che hanno messo in discussione la struttura "tradizionale" distrettuale, spesso circoscritta all'interno dei propri confini distrettuali, fino a quando appunto i processi di innovazione senza specifiche progettualità di ricerca e sviluppo non sono più state sufficienti alle imprese specializzate in settori industriali "maturi" (Camagni e Capello, 1997). Quindi la stessa "atmosfera industriale distrettuale" marshalliana, così come è stato l'elemento fondante per l'analisi dei distretti a partire dagli anni 70, è stata la ragione che ha visto ridimensionare verso la metà degli anni 90 l'idea di clustering di piccole e medie imprese.

Le stesse imprese distrettuali hanno nel tempo creato stabili relazioni, spesso mediante anche acquisizioni di proprietà e/o parte della gestione, con un numero ristretto di fornitori. Parallelamente hanno incrementato il livello di offerta mediante processi di cooperazione verticale intensificando le fasi produttive e assicurando una maggiore qualità a molte delle fasi della filiera. Si trattato di processi di formalizzazione di accordi contrattuali rispetto a relazioni che nel passato erano fondate più su un livello informale, face-to-face. Ne sono derivate la creazione di gruppi di imprese all'interno del distretto stesso in cui si formalizzano relazioni gerarchiche più evidenti, in cui alcune imprese risultano emergere come leader nelle decisioni produttive e di investimento (Dei Ottati, 1995; Iacobucci, 1997).

Il filone classico dei distretti industriali è fondato sulla dimensione unica territoriale in cui sono concentrate imprese operanti in un determinato settore e/o in settori differenti; enfatizza la società quale risorsa produttiva fondamentale dell'impresa industriale. Società che con la sua storia, la sua comunità locale, le sue istituzioni, il suo sistema produttivo complessivo, e non solo gli impianti e i macchinari collocati all'interno dei suoi stabilimenti, determina i processi di agglomerazione di imprese. Quelle che Marshall chiama le economie esterne nell'ambito economico sono caratterizzate appunto da "l'unica dimensione"; ossia esterne alle aziende, ma interne alla comunità locale; si tratta di economie esterne diffuse poiché non possono essere fatte proprie da nessun attore individualmente e sono ben localizzate poiché appartengono alle imprese operanti in quella data area. Sono condizionate da determinanti tecnologiche, di mercato e socio-istituzionali solo in parte endogene al sistema distrettuale. Infine sono spesso generate dall'opera inconsapevole dei diversi attori produttivi locali.

Analizzando Marshall, Ferrucci fa emergere una sorta di *monomorfismo d'impresa* presente nelle ricerche dell'economista inglese, in cui è presente all'interno dell'area territoriale un elevato numero di imprese caratterizzate da omogeneità organizzativa e strategico comportamentale. A consolidare l'idea della presenza di questo monomorfismo è l'analisi fatta su Becattini, il quale si sofferma su determinate varianti già utilizzate da Marshall: allocazione collettiva indeterminabile degli oneri connessi alla produzione delle economie esterne; assenza di distinzione tra produttori e beneficiari delle economie esterne; enfaticizzazione della convergenza strategica di tutti gli attori nel favorire e rafforzare le condizioni che sono alla base della produzione e rigenerazione delle economie esterne: cioè un *modus operandi* stabile, modellato nel tempo dal sistema locale nel suo insieme.

Rispetto a queste caratteristiche dei distretti industriali di "tradizione" marshalliana, Ferrucci e Varaldo fanno emergere elementi che spostano l'attenzione più sulle singole imprese presenti all'interno di agglomerati di impresa, piuttosto che sulla base di un'unica dimensione di società, considerando tuttavia che un approccio non esclude le determinanti dell'altro. Le forze esogene di

cambiamento, le nuove discontinuità tecnologiche e di mercato e l'esigenza di risposte strategiche anche fuori dal distretto che ne derivano (opportunità di apprendimento) pongono l'accento su cluster aperti, non statici e ben definibili nelle sue caratteristiche, bensì basati su processi e strutture evoluzioniste.

L'esigenza di consolidare le relazioni esterne al cluster diventa strategica per acquisire maggiori flussi di input, informazioni, conoscenza, ecc. Questo meccanismo può favorire, se non produrre un circuito virtuoso di innovazione e miglioramento tecnologico, derivante dalla relazione sia tra le imprese del distretto sia da quelle localizzate in aree territoriali differenti e/o non prettamente attigue.

Varie ricerche empiriche iniziano a soffermarsi non più solo sull'unica dimensione del cluster, bensì sull'eterogeneità organizzativa delle singole imprese distrettuali. Quest'analisi a livello di micro-economia affianca alla logica dell'exploitation delle opportunità che il distretto genera al suo interno (D.I. marshalliano), la *logica dell'exploration: si tratta di ricercare nuove soluzioni strategiche ed organizzative fuori dal sistema socio-istituzionale e produttivo locale e legata ad altri contesti spaziali ed industriali per l'acquisizione di economie esterne non marshalliane.*

A riguardo sono state analizzate le c.d. imprese leader, cioè quelle medie imprese e/o business groups (Iacobucci, 2004) capaci, grazie alla loro organizzazione interna di acquisire input e creare internamente conoscenza. Così affiora all'interno del distretto una sorta di selezione qualitativa delle imprese unitamente a una crescente differenziazione strategica ed organizzativa, con la presenza di livelli di impresa: (i) alcune che riescono a trovare nuove soluzioni ponendosi anche fuori dal contesto spaziale (logica dell'exploration); (ii) altre che continuano a rientrare nei concetti dei modelli tradizionali, e che grazie alle economie esterne marshalliane che si diffondono nel cluster acquisiscono flussi di conoscenza dalle prime (logica dell'exploitation). Infine, (iii) possono presentarsi anche imprese con difficoltà organizzative interne ad assorbire flussi tali da consentirle di restare sul mercato.

La maggiore gerarchizzazione nelle relazioni interne ed esterne, la rilevante eterogeneità organizzativa, evidenzia la presenza di imprese capaci di relazionarsi anche con attori esterni rispetto alla filiera distrettuale. L'analisi delle relazioni esterne, i fattori che le incentivano, i soggetti istituzionali che le favoriscono pone l'accento sulla possibilità della presenza di *Network di clusters*, ossia di diverse agglomerazioni di PMI specializzate in un settore produttivo che, tramite l'esigenza di nuove risposte organizzative e strategiche, portano alcune imprese a consolidare maggiormente relazioni economico-produttive fuori dal proprio cluster di appartenenza, dando vita sia informalmente sia formalmente a scambi di input specifici, a flussi di conoscenza tecnica, etc.

Tra chi continua a inquadrare il distretto come sistema e non come un insieme di imprese atomizzate, vede ugualmente sentieri di cambiamento derivante dalla reciprocità esistente tra le norme e le istituzioni consolidatesi nel tempo e l'interazione con la struttura produttiva in grado di ridefinire i costi economici di transazione, mantenendo uno stabile equilibrio tra la struttura portante del sistema distrettuale e la sua stessa capacità di reagire ai cambiamenti provenienti dall'esterno (Dei Ottati 1995, 1996). L'alto livello di fiducia, processi produttivi di conoscenza, forti legami sociali sono gli elementi che, oltre a consolidare il distretto in una sorta di mercato comunitario, rinforzano la capacità delle stesse imprese nel ricreare le condizioni del proprio successo, permettono loro di adattarsi ai fattori esogeni.

Questo approccio, tuttavia, non è totalmente in antitesi con quello dell'analisi della singola impresa. Le ricerche empiriche dimostrano che nell'ultimo decennio le imprese distrettuali hanno formalizzato le loro relazioni dando vita a gruppi di impresa come nuove forme strategiche e di salvaguardia rispetto ai maggiori rischi presenti nel mercato finale. Comunque si tratta di forme aggregative non prettamente a livello gerarchico, di concessione di proprietà o acquisto diretto di impresa, bensì di forme di governance a gestione bilaterale, in cui le direzioni delle imprese insieme coordinano strategie produttive ed organizzative per rinforzare il business aziendale stesso. Le relazioni sociali radicatesi col tempo e quindi la visione del distretto come sistema unico socio-

economico, è appunto l'elemento che ha facilitato la formalizzazione di questi accordi e dato l'opportunità di reagire ai cambiamenti in atto e salvaguardare i propri investimenti in forme strategiche, si direbbe "socializzate".

Nell'ambito della teoria delle regioni urbane, alcuni autori fanno riferimento ad un'idea di struttura di cluster aperta, definendo le *reti di città di imprese* quelle aree territoriali comprensive di diversi centri urbani indipendenti, ma che sono tendenzialmente complementari tra loro e quindi cercano di cooperare per raggiungere economie di scopo (Batten, 1995).

Queste sono caratterizzate da agglomerati di in cui gli "agenti della città", ossia le imprese, ottengono benefici dalle sinergie di interazione tramite reciprocità, scambi di conoscenza, etc. L'interazione tra imprese a livello orizzontale e verticale da vita rispettivamente a *sistemi urbani bicentrici* (aree urbane legate tra loro da funzioni complementari) e *sistemi urbani policentrici* (cluster) che operano lungo le stesse fasi del processo produttivo, per la produzione di beni e/o servizi simili, ma spesso con caratteristiche differenti.

Dall'analisi di Batten emergono due modelli di distribuzione spaziale delle attività economiche: (i) il modello di spazio centrale, quando in un determinato centro urbano esistono più imprese che assumono un ruolo di smistamento, di riferimento per tutti gli altri centri e/o imprese; (ii) il modello di network quando i diversi centri urbani tendono per processo produttivo ad essere indipendenti tra loro. Tuttavia creano una rete di scambi per specifici input, fattori, quali forza lavoro, miglioramento tecniche di produzione, infrastrutture regionali, istituzioni sovra locali (provinciali e/o regionali) etc.

## **1.4 Meccanismi di trasferimento della conoscenza**

### **1.4.A Cos'è la Conoscenza**

Ad ogni interpretazione che si è data ai fenomeni di clustering, al ruolo che hanno avuto negli ultimi decenni nell'ambito della letteratura economica - in particolar modo nei processi di crescita dei sistemi economici a livello regionale e territoriale, il ruolo della *conoscenza* ha assunto la funzione di elemento fondante sia nell'analisi dei "sistemi locali di produzione" sia nella determinazione dei suoi vari approcci e dinamiche evolutive: dall'incidenza produttiva ed organizzativa sulla singola impresa alla regolazione dei rapporti tra impresa e territorio, tra imprese e mercato.

Nel corso dei paragrafi precedenti abbiamo visto come le ragioni alla base dei processi di trasformazione delle imprese distrettuali siano diverse e ben note. I cambiamenti dal lato della domanda, con forte tendenza ai prodotti basati sulle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, e dal lato dell'offerta, con l'avvento a partire dagli anni 90 della liberalizzazione degli scambi internazionali con tutte le sue conseguenze, ha imposto alle imprese processi di riposizionamento strategico sia produttivo che organizzativo, comportando vari percorsi di ridimensionamento dei processi di clustering a livello locale.

Recente è la locuzione del termine "Economia della conoscenza" – knowledge-based economy che vede nella creazione di nuova conoscenza i presupposti per i processi di innovazione ed invenzione per la definizione di nuovi prodotti, per l'aggiornamento dei processi produttivi e dei cambiamenti interni ed esterni alle organizzazioni economiche (imprese) e non (istituzioni nel senso più organico del termine). Negli ultimi decenni la crescente importanza del capitale immateriale quale fattore di maggiore produzione di ricchezza, ha inciso sulle caratteristiche della Knowledge economy risaltando le stesse forme di *creazione*, di *diffusione* e di *assorbimento* (David e Foray, 2003) della conoscenza. Si tratta di ricerche economiche che già nel secolo scorso avevano messo l'accento sul ruolo delle innovazioni tecnologiche e della conoscenza scientifica sia nell'ambito microeconomico dell'impresa e della sua organizzazione (Schumpeter 1912) sia in quello delle scienze fisiche e dell'industria nel suo complesso (Hicks, 1969).

Prima di entrare nel merito della categorizzazione della conoscenza, innanzitutto, questa va distinta dall'informazione. Se l'*informazione* consiste "in una mole di dati che possono essere strutturati e memorizzati, ma che sono passivi e inerti fin quando non vengono utilizzati da coloro che hanno la conoscenza necessaria a interpretarli ed elaborarli" (Schilirò, 2005), la conoscenza è più articolata da definire e da identificare come bene.

Di fronte ai dati sensoriali, quali quelli acustici, visivi e somatici che arrivano al cervello dall'ambiente esterno, questi devono essere organizzati; quindi codificati sulla base di relazioni tra la mole di dati che si ricevono individualmente. A questa fase segue una relazione tra un sotto-insieme di questi dati organizzati in maniera soggettiva ed ulteriori elementi già organizzati e radicati precedentemente secondo gli stessi o altri criteri di codificazione che danno vita a degli input relazionali.

L'informazione, quindi, può essere definita, piuttosto che un'entità, come una relazione di entità, ossia un'associazione tra insieme di eventi (Clark, 1991). Se da un lato l'informazione è quell'incontro tra dati e segnali provenienti dall'esterno e da un quadro di riferimento sensoriale interno-soggettivo, la conoscenza, invece, non è un dato acquisito passivamente, bensì consiste nella costruzione e ricostruzione attiva e consapevole di uno scambio continuo tra il proprio background, le competenze pregresse e il proprio ambiente circostante.

Si tratta di processi di acquisizione di informazione, che favoriti da capacità di esplorazione e di assorbimento e, contemporaneamente, di codificazione secondo criteri (regole e metodi) di elaborazione, strutturazione ed organizzazione portano alla determinazione della conoscenza.

Si tratta di una evoluzione graduale che avviene mediante un processo di causa-effetto, derivante dall'acquisizione dell'informazione connessa alla conoscenza accumulata precedentemente dall'esperienza, dalle circostanze culturali, socio-istituzionali ed economiche disponibili.

Definire la conoscenza non è compito lineare. A maggior ragione se si considera il processo di apprendimento della conoscenza dal punto di vista individuale e, se questo, contemporaneamente si interseca con quello collettivo. Ne derivano definizioni che attribuiscono alla conoscenza la

proprietà di bene pubblico, in quanto non appropriabile ed escludibile, rispetto a chi la definisce come bene privato non assumendo nessuna caratteristica di bene pubblico (Nelson e Winter, 1982). Altri filoni di pensiero inquadrano la conoscenza all'interno di un "mare aperto", però non del tutto "oceanico", in cui la conoscenza pur considerata un bene collettivo non è del tutto appropriabile, accessibile a chiunque, è suscettibile di spazi e tempi di acquisizione i cui confini dipendono da variabili di vario genere: grado di accessibilità, politiche di copy e/o free right, tipologia di finanziamenti e di investimenti sulla conoscenza, gestione delle strutture che producono e accumulano conoscenza, tipologia di utilizzo della stessa.

La conoscenza che si accumula e si riproduce è contemporaneamente figlia e generatrice delle scienze. Queste nel tempo si sono consolidate anche in funzione degli avvenimenti storici, dei cambiamenti industriali, politici, sociali verificatesi in determinati contesti geografici e promossi da determinate organizzazioni: imprese, istituzioni, movimenti sindacali, di lavoratori, ect. Se l'"universo anglossassone" ha fatto propria la tradizione della scienza empirica, piuttosto che in Francia dove si è affermata la conoscenza razionale, la scienza tedesca -"deutsche Winssenschaft" cerca di fare propria una scienza universale. Lo stesso Marx ha manifestato il bisogno di una conoscenza al tempo stesso analitica e sintetica, scientifica e critica, teorica e pratica, che non escluda né l'empirismo inglese, né il razionalismo francese, ma piuttosto non se ne accontenta (Bensaid, 1995). Per questo l'evoluzione dell'economia politica, le fondamenta sulle quali si poggia, le diverse diramazioni che ne derivano, come avviene per la giovane "economia della conoscenza" sembrano non presentare elementi di assoluta novità nell'attuale fase del capitalismo, caratterizzate dall'uso intensivo di tecnologia, di reti e di processi di innovazione. *L'economia politica*, continua a non entrare nel merito dell'interconnessione politica, sociologica, antropologica della produzione e della distribuzione delle conoscenze, che oggi più che nel passato è fonte principale di creazione di valore e plusvalore.

La forma organizzativa che la produzione e la distribuzione delle conoscenze hanno assunto è la forma a rete; le forme di cooperazione su cui si fondano produzione e distribuzione sono generate

sia da processi di aggregazione sociale spontanee sia da processi pianificati, come le acquisizioni e fusioni di impresa (business groups). L'architettura delle nuove relazioni produttive e sociali, quindi è anche largamente determinata dall'architettura e dai linguaggi (hardware e software) delle reti di computer, di processi di informatizzazione. Basta tutto ciò per affermare che ci troviamo di fronte a un nuovo modo di produzione? A una nuova branca dell'economia politica?

Se si adotta l'*economia della conoscenza* quale nuova forma di produzione non basta fare riferimento all'innovazione tecnologica: le reti non generano (da sole) i presupposti di un nuovo modo di produrre nel senso in cui – per citare il “Manifesto” di Marx – il mulino ad acqua ci regala il modo di produzione feudale mentre il mulino a vapore genera i presupposti del modo di produzione capitalistico. Nell'impianto teorico marxiano, infatti, l'innovazione tecnologica, pur svolgendo un ruolo importante, è sovradeterminata da ulteriori fattori giuridici e socioculturali; ecco perché, per parlare di un nuovo modo di produzione, occorrerebbe dimostrare: 1) che le conoscenze e le informazioni hanno perso o stanno perdendo il carattere di merce; 2) la possibilità di appropriazione privata di tali risorse strategiche sta venendo meno o è addirittura in procinto di essere negata in via di principio?

Dal momento che la conoscenza è un bene non rivale – che non diminuisce ma anzi aumenta di valore se viene liberamente condiviso – la sua produzione/distribuzione non può quindi essere regolata dal mercato. Se ciò continua ad avvenire, è solo perché il capitale e i suoi amministratori hanno affidato alla politica il compito di creare scarsità artificiale, nel senso che l'istituto giuridico della proprietà intellettuale ha provveduto a limitare la libera circolazione delle conoscenze.

Forse è necessario fare riferimento all'ultima tappa di quella che Polanyi ha definito “la grande trasformazione”. L'affermazione del mercato capitalistico e la forma di merce che tutte le risorse naturali e i prodotti del lavoro umano hanno finito per assumere nel corso del tempo, non sono stati fin dalle origini il prodotto artificiale di decisioni politiche assunte in nome di precisi interessi di classe? Anche per questo motivo, forse, nella “critica dell'economia politica” Marx fa riferimento

ad una “conoscenza altra” e non solo alla mera analisi ed evoluzione dello sviluppo ineguale e scombinato del mondo che ne deriva dall’economia capitalistica.

Secondo filosofi marxisti di stampo eretico la conoscenza può distinguersi in tre filoni: la conoscenza per “esperienza vaga” o “per sentito dire” parziale ed inadeguata, si definisce in primo luogo per i segni ambigui da cui è avvolta ed è caratterizzata dall’immaginazione e dalle rappresentazioni. La conoscenza “razionale” secondo le cause: è la conoscenza di secondo genere che dispone di nozioni generali comuni che non danno ancora accesso alla conoscenza dell’entità individuale. La conoscenza del terzo genere è quella (contro)intuitiva e razionale al tempo stesso: *non ci si accontenta di conoscere ed analizzare il mondo*, non ci si accontenta semplicemente di analizzare i processi evolutivi dell’economia e della società capitalistica e le sue strutture organizzative (imprese, istituzioni, ect), ma ha come mira il fine etico supremo della sua salvezza legato ad una pratica della ragione che allei l’etica alla scienza.

Si tratta di una conoscenza contemporaneamente “discorsiva ed intuitiva, frammentaria e sinottica, emozionalmente spenta ed emozionalmente esplosiva”, che ricerca l’individualità che si contrappone alla conoscenza di secondo tipo (quella dalle nozioni generali comuni). Produrre questa conoscenza equivale a produrre l’idea della sua stessa capacità di autoprodursi: “La conoscenza del terzo tipo sarà compiuta solo quando avremo ricostruito geneticamente la combinazione di movimento e quiete che definisce la nostra essenza individuale”. La conoscenza coglie insieme contemporaneamente “una molteplicità di catene di derivazione”, in modo che l’oggetto e il modo di conoscenza ne siano trasformati insieme. Marx individua ne “Il Capitale” una dinamica di emancipazione presente nelle leggi tangibili e tendenziali della realtà, che fanno della sua “critica all’economia politica” non una scienza settoriale, inserita tra le altre divisioni e classificazioni del sapere accademico. La “critica all’economia politica” e alla sue derivazioni diviene una scienza che permette di recuperare il movimento di totalizzazione della conoscenza in una società specifica, quella capitalista, in cui l’economia determina la totalità. La “conoscenza di terzo tipo” permette questa congiunzione: il legame tra il giudizio di fatto col giudizio di valore. In

altri termini, sia Gentile<sup>2</sup> sia lo stesso Schumpeter<sup>3</sup> avevano già intuito la connessione tra prassi e dialettica in Marx, la definizione di una scienza sempre alla ricerca del vivente e non dell'astratto, in cui l'universale della struttura e sempre mescolato alla singolarità della storia e dei suoi processi ed avvenimenti.

Rispetto a un filone eretico della definizione di conoscenza e del suo nesso con l'economia, riguardo il filone degli studi neoclassici, la *teoria della crescita endogena* ha spostato negli anni ottanta gli interessi degli economisti mainstream verso lo studio dei fattori reali della crescita piuttosto che solo sull'analisi prettamente monetarista. La teoria della crescita endogena si basa su un modello di equilibrio concorrenziale in cui il processo di crescita è guidato da rendimenti crescenti di tipo marshalliano (Romer 1986). L'output della funzione di produzione aggregata è dato dallo stock di capitale, del lavoro e dalle spese in attività di ricerca e sviluppo. A questi si aggiungono gli spillover derivanti dalla ricerca privata che portano miglioramenti nello stock di conoscenza pubblica. Considerando la conoscenza come un input dalla produttività marginale crescente, il modello si fonda sulle seguenti ipotesi: equilibrio concorrenziale e cambiamento tecnologico endogeno. Si tratta di provvedere a coprire quello spazio vuoto (residuo) lasciato dal modello di Solow (1956) in cui la crescita economica non può essere spiegata in maniera esaustiva dagli incrementi dello stock dei fattori produttivi capitale e lavoro e dal cambiamento tecnologico solo esogeno, ma questi hanno bisogno della variabile del progresso tecnico analizzata secondo spiegazioni endogene del tasso di crescita di lungo periodo.

Le determinanti dell'accumulazione dei diversi tipi di conoscenza (da quella scientifica di base a quella intesa come insieme di istruzioni specifiche relative a una determinata operazione) non sono le stesse e quindi non esiste una teoria unificata della crescita della conoscenza.

---

<sup>2</sup> G. Gentile, Marx e la filosofia della prassi. Prassi e dialettica

<sup>3</sup> J.A. Schumpeter, *Capitalismo, socialismo, democrazia*, p.45 "Il tratto caratteristico del sistema marxista è ch'esso sottopone anche fatti storici e quegli istituti sociali al processo esplicativo dell'analisi economica o, per usare il linguaggio tecnico, li tratta non come dati ma come variabili".

Secondo questo approccio la conoscenza è un bene pubblico, possiede le caratteristiche della non escludibilità, in quanto la fruizione della nuova conoscenza creata da un agente genera effetti positivi sulle possibilità produttive degli altri agenti, e della non rivalità.

La teoria della crescita endogena e le sue varianti successive, che si soffermano sul ruolo del capitale fisico e umano (Lucas, 1988), comportano anche delle implicazioni politiche, rispetto al modello di Solow. I soggetti istituzionali esterni al mercato, di fronte ai modelli di crescita endogena, ammettono interventi della “politica” per influenzare il tasso di crescita.

Questo filone è sempre più mostrato mediante l’analisi di canali attraverso cui le società possono accumulare conoscenza, dall’istruzione formale alle innovazioni di prodotto, mediante le innovazioni industriali, che incidono sulla qualità dei prodotti (Aghion, Howitt, 1992).

Ai margini dell’ortodossia l’impronta schumpeteriana, insita nel modello della crescita endogena, mette in risalto il progresso tecnologico come fattore di crescita, che a sua volta dipende dalla concorrenza delle imprese che fanno ricerca e generano innovazioni, come se fosse un percorso fluido e di selezione naturale, senza considerare fattori sia endogeni sia esogeni derivanti dall’ambiente in cui le imprese operano. Ogni innovazione porta alla formulazione di un bene intermedio di nuovo tipo, che permette un output finale più efficiente. Questo produce rendite monopolistiche della singola impresa o delle imprese grazie alla protezione legale delle innovazioni. Le innovazioni successive si verificano mediante il superamento dell’innovazione precedente attraverso un contesto dinamico che rende obsoleto il bene intermedio di cui sopra. Questo schema, ben analitico, tuttavia si poggia su una forte protezione dei diritti di proprietà, che, tuttavia, di fronte alla non piena escludibilità della conoscenza e, quindi, della sua natura stessa quale fattore produttivo, non sempre è in grado di dar vita nella sua interezza all’intuito schumpeteriano della “distruzione creatrice”.

Come accennato, rispetto al ruolo della conoscenza nei processi di cambiamento dell'impresa e di quanto l'impresa cambi in funzione della conoscenza stessa che si produce, non esiste un'idea comune all'interno del pensiero economico.

Un economista che ha contribuito alla definizione di conoscenza è stato Von Hayek, precursore dell'approccio neoaustriaco radicalmente eterodosso rispetto al mainstream neoclassico. All'interno della sua idea di mercato come "ordine spontaneo", Hayek affronta la questione della conoscenza con riferimento sia al singolo agente - e al processo mediante il quale raggiunge la sua conoscenza, sia alla società nel suo complesso e ai meccanismi mediante i quali avviene l'accumulazione di conoscenza, e come questa è impiegata collettivamente. I soggetti sono portatori di conoscenza e il mercato è lo strumento per utilizzarla grazie a un processo evolutivo, che mediante esperimenti riesce ad equilibrare le scelte dei soggetti economici e i risultati conseguenti. I comportamenti dei singoli soggetti derivano dalle informazioni su determinati fattori, quali i prezzi, che incidono sull'apprendimento, sulla competizione e sul mercato stesso; questi assicurano un processo di codificazione della conoscenza rispetto agli inizi in cui è molto più dispersa e poco inquadrabile. Secondo un filone evolutivo, le regole di condotta individuale e delle istituzioni sociali derivano dalla selezione competitiva presente nel mercato, dentro il quale il soggetto economico non è del tutto razionale nel prendere le decisioni, in quanto non conoscitore di tutte le regole e le strutture di interazione possibili e più adeguate (Von Hayek, 1939). Si tratta sia del carattere dinamico dell'ordine spontaneo, che evolve in base al cambiamento delle condizioni mutevoli e delle norme sociali che si determinano a livello oggettivo, sia nel rifarsi alle proprie abitudini piuttosto che alla propria capacità di comprensione a livello soggettivo. Ne deriva una critica, seppur sempre nell'alveo del pensiero neoclassico e della supremazia del mercato e dell'individualismo, alla stazionarietà dell'equilibrio generale walrasiano ed anche un'idea di liberalismo politico, lontano dal costruttivismo razionalista, per il quale esiste un potere illimitato nel realizzare tutti i desideri della persona, e vicino all'idea liberale kantiana in cui la giustizia è una virtù e per questo rimane nell'ambito di applicazione dell'azione individuale. I soggetti economici, infatti, mediante i loro

processi di apprendimento, che li portano a costituire delle forme di organizzazione e di gestione dei propri interessi (istituzioni economiche e sociali), se portatori di regole di condotta socialmente condivise, possono generare conseguentemente effetti benefici per la società.

Rispetto a questa idea filosofica di fondo, che approda nel pensiero smithiano della mano invisibile, in questa sede è forse necessario e opportuno per la nostra analisi, in merito al ruolo della conoscenza nei processi di innovazione produttiva delle aziende accomunate da percorsi di clustering, soffermarsi sulle istituzioni, tra le quali in primis l'università. Di fronte la domanda di Schakle (1990): "quanto vale la pena di pagare per la conoscenza?" e rispetto all'inequivocabile importanza della formazione e dell'apprendimento degli agenti, l'economia non si è molto interessata allo studio "realistico" della gestione dell'università, intesa come fonte e sviluppo di conoscenza espressa anche e soprattutto dal corpo studentesco e della ricerca (risorse umane) a vantaggio della società nel suo complesso, ma anche delle imprese, quali agenti economici che usufruiscono del fattore lavoro.

A differenza di ciò che sostiene "idealmente" Von Hayek e l'approccio evoluzionista, nella realtà il disegno del "mercato come ordine spontaneo" è in forte contraddizione con la legge su cui si basa il *modus vivendi* dell'economia politica: il profitto, che muove gli stessi agenti economici, le organizzazioni che questi promuovono, come le regolano e le strutturano. Secondo Hayek e la sua idea filosofica liberista di fondo, nessuna pianificazione centralizzata potrà mai funzionare e nessun sistema di regole di condotta potrà mai essere opera di ingegneria sociale più o meno dirigistica, poiché le norme sociali vigenti in un dato contesto vadano lasciate a sé, per accrescere l'utilizzo e la scoperta di nuove conoscenze. Tuttavia, se l'interesse degli agenti economici consiste nell'"accumulazione dei profitti", è difficile che il processo di apprendimento, di produzione della conoscenza (così come l'organizzazione dei luoghi in cui questa è prodotta) venga lasciata all'"ordine spontaneo", all'operare di caotici processi di aggiustamento individuale in cui il mercato è lo strumento che rende possibile il processo di scoperta e di apprendimento secondo la concezione dell'evoluzione culturale.

L'università italiana come tutte quelle europee rientrano in un disegno europeo dirigista e costruttivista. Col cosiddetto "processo di Bologna", avviato il 19 giugno 1999 a Bologna è stato ratificato un accordo per l'armonizzazione dell'istruzione superiore in Europa, che vuole portare alla costituzione di un sistema universitario europeo omogeneo fondato su due cicli di studio. L'obiettivo è quello di rafforzare la produttività, didattica e finanziaria, degli Atenei, dando maggior varietà di percorsi formativi agli studenti, avvicinando i percorsi alla domanda del mercato del lavoro al fine di renderli luoghi della cosiddetta *formazione permanente* e promuovendo la concorrenza tra i diversi Atenei.

Ha inizio un processo in cui scuola e università, e ciò che queste istituzioni producono, debbano essere pensate e gestite come aziende, in competizione fra loro per vendere un prodotto, una merce. La presenza e l'offerta della conoscenza quale merce necessita di una domanda, alla quale fanno ricorso due agenti consumatori: l'agente economico studente - che paga mediante le tasse e l'agente-cliente ultimo, e le imprese, che si avvalgono della conoscenza mediante due canali: quella diretta effettuata all'interno dell'università e quella insita nelle risorse umane, ossia gli studenti, futuri lavoratori.

La materia prima dell'università, quale fabbrica di conoscenza è la massa di studenti. Di fronte alle continue innovazioni tecniche ed organizzative presenti nella produzione flessibile, l'idea di programmare con largo anticipo (diversi anni) figure "specialistiche" per il mercato del lavoro entra in contraddizione con la critica al costruttivismo di Von Hayek e con il filone dell'economia della conoscenza evolucionista. Rispetto alle riforme universitarie, la sua nuova organizzazione e visione necessaria sarebbe una formazione più complessiva, capace di gestire la produzione flessibile e più complessa. Tuttavia è da considerare, se l'idea costruttivista e altamente specializzante dell'istituzione università non sia più funzionale a legare alla produzione flessibile la formazione di un'offerta del lavoro sempre più flessibile nella gestione delle cosiddette risorse umane.

#### **1.4.B Processi di accumulazione della conoscenza**

Come evidenziato, la conoscenza può esprimersi, definirsi e prodursi in varie forme: tacita e codificata, pubblica e privata. La conoscenza in sé non sempre è un bene comune, acquisibile collettivamente nelle stesse forme e con gli stessi mezzi. Molti sono gli elementi (vincoli sociali, culturali, economici e normativi) che rendono la conoscenza un bene non del tutto accessibile ed appropriabile.

Analizzare la conoscenza in sé è un lavoro che rischia di rimanere astratto, slegato dalla realtà in cui questa è definita, entro la quale esistono strumenti e fattori che la rendono uno stock e un flusso. Il rischio è porsi secondo un'idea delle relazioni cognitive, senza che il fattore conoscenza sia strettamente connesso alle relazioni economiche, geografiche, culturali che compongono una società. Infatti, la realtà in cui la conoscenza è definita determina dei confini a carattere organizzativo (imprese, famiglie, istituzioni, ect), geografico (locale, nazionale, internazionale), interdisciplinare (economico, sociale, culturale, antropologico, ect), soggettivo (lavoro, capitale). Si tratta tuttavia di confini aperti, in cui le organizzazioni e i soggetti che operano li rendono variabili, in continua evoluzione, a causa di shock sia micro che trasformazioni macro; considerando che queste ultime possono ricondursi sia a eventi di natura micro sia a processi di accumulazione e trasmissione di una serie di momenti che comportano forti cambiamenti (crisi strutturali economiche, finanziarie, ambientali, sociali).

Nell'ambito della produzione di conoscenza e competenze all'interno di un'impresa, l'organizzazione della conoscenza produce la definizione dei confini della stessa impresa con l'ambiente esterno (Antonelli G., 2005). Nell'ambito economico è possibile distinguere i canali di assorbimento di conoscenze in sfere interne ed esterne all'impresa:

1. All'interno dell'impresa i lavoratori hanno incorporate in sé conoscenze e competenze, acquisite attraverso processi di formazione ed istruzione. In questo luogo si realizza un elevato trasferimento di forze, energie, creatività ed inventiva, attraverso il quale il capitale (prodotti, macchine, ect) valorizza se stesso mediante il lavoro materiale ed immateriale dei lavoratori e della lavoratrici

stesse, che grazie alle loro mani e al loro cervello aumentano il livello qualitativo (plusvalore) della produzione. Si tratta di un'interazione tra imprese, i suoi processi produttivi e il contesto "lavoro", che è parte integrante sia interno all'impresa (lavoratori e lavoratrici), sia derivante dall'apporto materiale ed immateriale di soggetti esterni all'impresa, dato che questa, basandosi sulla proprietà privata ("diritto" dell'imprenditore ad "utilizzare" la forza lavoro) non può e non vuole confondersi completamente con l'ambiente esterno, data la sua finalità a produrre profitti.

2. I mercati: quali canali di filtro tra imprese e ambiente esterno, dove si forma conoscenza che fluisce tra vari confini che compongono la società nel suo insieme. Tuttavia è da valutare quanto i mercati siano fonte di conoscenza in parte anche escludibile, nel momento in cui vigono norme e istituzioni che veicolano i canali di selezione, assorbimento e formazione della conoscenza stessa.

3. Il processo della formazione professionale e dell'istruzione, quindi, risulta interno e esterno all'impresa. Questo sta a dimostrare quanto le conoscenze generali trasmesse dai lavoratori nei processi produttivi, derivanti dall'interazione tra presenza interna ed esterna all'impresa, risultano in contraddizione con l'idea stessa di fabbrica-impresa organizzata e gestita secondo i canoni della proprietà privata. L'impresa, essendo il luogo dove il capitale si valorizza, produce plusvalore, mediante l'utilizzo delle conoscenze, delle forze e delle competenze dei lavoratori e non viceversa vive una contraddizione di fondo tra gestione della produzione e uso dei beni prodotti per finalità (il profitto) diverse rispetto a coloro che producono plusvalore, ossia i lavoratori stessi.

4. Legata ai canali di assorbimento e produzione di conoscenza precedente è il processo di innovazione, che può verificarsi in maniera sia tacita che codificata tra l'impresa e i soggetti (organizzati in attività di R&S) che la compongono e l'ambiente esterno, quali centri di ricerca, laboratori, ect.

Partendo dal presupposto che la conoscenza è un valore inserito all'interno di una relazione organica di fattori esistenti sia all'interno sia all'esterno delle imprese, prioritaria diventa anche

l'individuazione dei soggetti e/o elementi che consentono alla conoscenza di prodursi e riprodursi in quanto fattore considerato sia come stock sia come flusso.

Il capitale umano e quello tecnologico sono fattori che incidono sullo sviluppo potenziale dell'innovazione e sui suoi risultati economici.

Secondo il filone cognitivo, le innovazioni derivano dal ruolo delle conoscenze, delle competenze e dai processi e prodotti esistenti nell'ambiente economico dato, in cui a fronte di un contesto statico le attività produttive non comportano reali processi di cambiamento; rispetto, invece, a contesti economici dinamici in cui, oltre alle forme codificate della formazione (scuola, università e formazione sul lavoro), operano fattori incisivi sui processi di innovazioni quali learning by doing, learning by using e by interacting. Secondo un'impostazione temporale la conoscenza può essere definita come stock, quando i suoi effetti economici si producono dopo un lungo periodo di tempo di accumulazione; rispetto alla conoscenza considerata come flusso quando questa produce effetti diretti nel momento stesso in cui è accumulata. Si tratta di tipologie interdipendenti tra loro, poiché dato un livello di conoscenza, questa contemporaneamente può fungere sia da stock che da flusso. Come nel caso della conoscenza tacita e di quella codificata, questa dipendenza reciproca non emerge in maniera evidente se non si analizza la *soggettività* che incorpora la conoscenza: la classe lavoratrice.<sup>4</sup> Si tratta di quel soggetto che avvia il processo di accumulazione mediante una relazione tra le conoscenze tacite che si mescolano a quelle già codificate, si autoproducono in funzione anche dell'ambiente circostante. Sia che essi operino nell'ambito del capitale immateriale, sia in quello materiale si tratta di un soggetto sociale ed economico, che producendo plusvalore, si riproduce in funzione della produttività dell'azienda, secondo un vincolo che lo vede: (i) subalterno all'accumulazione della ricchezza da parte dei detentori del capitale, (ii) variabile dipendente rispetto alla stessa accumulazione e (iii) remunerato attraverso il salario o lo stipendio che si determina in funzione della capacità rivendicativa e di lotta della classe lavoratrice nel determinare i

---

<sup>4</sup> Si tratta di quel soggetto che oggi molti economisti, inserendolo nell'alveo del capitale, lo chiamano "capitale umano", che qualche decennio fa era definito "classe operaia" e che oggi, secondo i processi evolutivi del capitalismo può definirsi dal punto di vista intercategoriale la "classe dei lavoratori e delle lavoratrici".

rapporti di forza con i capitalisti, tali da riappropriarsi di tutto quel plusvalore prodotto, che invece rifluisce verso il capitale favorendo la produzione di ingenti profitti.

#### **1.4.C Trasferimento della conoscenza.**

Partendo dalla definizione degli “spillover di conoscenza” quale bene pubblico (Arrow, 1962), che propende nel concentrarsi in determinate aree, vari studi empirici hanno mostrato diverse relazioni tra l’agglomerazione spaziale, gli spillover di conoscenza e la capacità delle imprese di produrre innovazione. Porter (1991) è stato uno degli economisti che ha maggiormente individuato nella connessione tra processi di assorbimento e innovazione nei cluster i fattori che incidono sui vantaggi competitivi di un paese. Facendo riferimento all’”atmosfera industriale di Marshall”, Porter individua l’influenza della “concentrazione geografica delle imprese sui miglioramenti tecnologici e sull’innovazione”, derivanti appunto dai “flussi di informazione esistenti e diffusi grazie alla prossimità delle imprese, che favoriscono l’industria nazionale e il livello mediante il quale l’innovazione si dirama”.

Tuttavia, Breschi e Lissoni in “Knowledge Spillover and Local Innovation Systems: a critical survey” (2001) evidenziano alcune lacune in merito alla diffusione “naturale” della conoscenza in una data area geografica, come se fosse un effetto stilizzato (Krugman, 1991). Evidenziano due rischi: (i) la difficoltà a delineare un campo di ricerca idoneo a definire i processi economici del cambiamento tecnico, in grado di determinare reti e/o sistemi di innovazione; (ii) l’individuazione di implicazioni di policy “standardizzate” che ricordano esperienze non fortunate di creazione di parchi scientifici, poli tecnologici, ect.

Breschi e Lissoni non negano il ruolo prioritario dei flussi di conoscenza quale elemento di agglomerazione di imprese, e che gran parte di questi flussi si verificano a livello locale e regionale. La critica consiste nel legare tutti questi flussi alla generazione di spillover di conoscenza localizzati (localized knowledge spillover), spostando l’attenzione solo su un livello di osservazione: quello

locale e/o regionale. Oltre al fattore mercato del lavoro, e alla sua mobilità, e alle reti di imprese, che prescindono dalla sola dimensione geografica locale, gli autori evidenziano l'impatto delle università e delle istituzioni locali sulle attività innovative delle imprese. Si tratta, quindi, non solo di relazioni estemporanee o stilizzate nell'area, bensì anche e principalmente, di processi codificati e derivanti da rapporti ben definiti e basati su servizi di ricerca offerti dalle istituzioni e/o da sperimentazioni individuali o di gruppo delle imprese, avviate sia a livello locale sia a livello più ampio (regionale, internazionale).

Alcuni studiosi della geografia economica hanno cercato di riempire questi "black box" tramite metodi di analisi multidisciplinari. Da Granovetter a Boschma la prossimità geografica non è sufficiente di *per sé* a produrre flussi di informazioni e a maggior ragione conoscenza. Sono necessarie altri strumenti e meccanismi per creare innovazione. La funzione delle relazioni sociali e fiduciarie, l'amicizia, etc. sono fattori necessari, che favoriscono la formazione di capitale relazionale, utile per creare le basi per l'esistenza di un mercato, ma non sufficienti. Vari studiosi individuano nella cooperazione tra imprese operanti nello stesso settore la pre-condizione per i processi di diffusione di conoscenza (Capello, 1998: pre-condizioni per l'esistenza di un cluster: prossimità territoriale di PMI operanti nello stesso settore industriale con uno stabile mercato del lavoro locale, ossia le cosiddette aree specializzate con presenza di specificità organizzative e culturali; il distretto industriale, con presenza di una forte e stabile rete di sinergie tra attori locali e forza lavoro; i milieu caratterizzati da una capacità di assorbimento e apprendimento collettivo e con una capacità collettiva di utilizzo della conoscenza: milieu innovateur. Capello e Faggian, 2005).

Alcuni autori si soffermano anche e soprattutto sulle capacità di apprendimento a livello di singola impresa nell'ambito dell'analisi dei cluster di innovazione, con l'obiettivo di far emergere come (e se possibile, quanto) i processi di apprendimento a livello di impresa e a livello di cluster interagiscono tra loro. A proposito, la Giuliani (2005) si pone delle domande: "*come le*

*eterogeneità della conoscenza presenti nelle singole imprese in un cluster interagiscono e si diffondono tra le imprese nel cluster, e quindi con le caratteristiche strutturali della rete di conoscenza interna al cluster?”*

L'intuizione nasce dall'analisi dei processi di apprendimento collettivo presenti in un cluster strettamente relazionati e influenzati dai processi di apprendimento delle singole imprese e dalle proprie capacità organizzative interne. Ogni singola impresa contiene e sviluppa al suo interno, in funzione di determinati fattori, un proprio set di informazioni, di conoscenze e capabilities utilizzate dalla forza lavoro per soluzioni innovative (Nelson e Winter, 1992). Queste conoscenze generate, non solo diventano patrimonio della forza lavoro occupata, bensì diventano capacità tacite interne all'impresa e quindi in parte *base organizzativa* dell'impresa stessa. La capacità di generare conoscenza da parte delle cosiddette risorse umane si consolida anche nell'ambiente dell'impresa, considerata entità organizzata, e non solo riconducibile a semplice agglomerato di singoli individui, o agglomerato di singole competenze e conoscenze. La base tecnica, ossia le fondamenta conoscitive di ogni singola impresa sono frutto di caratteristiche strutturali ed organiche di processi di apprendimento accumulati, prodotti di un'eredità imperfetta, complessa e caratterizzata da meccanismo di path-dependent. Ne deriva che se da un lato, diverse imprese con *caratteristiche organizzative interne tra loro eterogenee* queste sono legate ugualmente da un *sistema economico di imprese* comprensibile in un cluster.

Questo sistema economico di rafforza quando le singole imprese di fronte situazioni critiche, problematiche tecniche interne ricercano la soluzione relazionandosi anche all'esterno. Nell'ambito di piccole e medie imprese, queste non sono autosufficienti a risolvere tutte le problematiche. Tra le varie opzioni emerge anche la possibilità di rapportarsi con altre imprese. Può emergere in una determinata area la presenza di una o poche imprese tecnologicamente avanzate, tali da diventare punti di riferimento per le altre. Si tratta di imprese leader capaci di trasmettere flussi di conoscenza ad imprese con meno capacità e dinamicità tecnologica. Ne consegue che i cluster siano organizzati verticalmente secondo i processi di diffusione della conoscenza, che non avvengono in maniera

prettamente orizzontale - cioè collettiva, o rigidamente verticale, bensì cluster strutturati in funzione delle differenze di conoscenza presenti nelle singole imprese che compongono il cluster.

Lakshmanan e Hansen (1965) introducono il concetto di “mercato potenziale”, quale uno degli strumenti per descrivere le opportunità per un processo di “concentrazione economica” per la creazione di relazioni dentro il cluster e/o tra cluster esistenti in un’area territoriale, la quale viene identificata come *regione urbana*. Una regione urbana può essere intesa come una serie di agglomerazione di attività, caratterizzata dalla presenza di reti di comunicazione, che facilitano un’elevata mobilità di persone, prodotti, input all’interno di confini definiti, non a livello amministrativo, bensì a livello di forte affluenza di attività produttive ed economiche: gestione delle transazioni ad alta intensità di relazioni, costi di interazione più bassi per le transazioni ad alta intensità all’interno di una regione rispetto a livelli intra-regionali (elemento geografico), secondo la funzione decrescente della distanza di tempo tra origine e destinazione; presenza di infrastrutture come condizione di sostenibilità temporale delle attività produttive ed economiche.



## CAPITOLO II

# IL MERCATO VITIVINICOLO. ANALISI DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

### 2.1 Una panoramica mondiale

Il settore vitivinicolo a livello mondiale sta sperimentando ormai da diversi decenni, e soprattutto negli ultimi anni, un processo di profondo ed accelerato cambiamento.

La novità più evidente riguarda i *processi di internazionalizzazione*: sia da un punto di vista dell'evoluzione dei sistemi delle imprese vitivinicole nella loro organizzazione strategica generale, che riguardo la filiera produttiva, fino ad arrivare ai flussi commerciali.

La creazione di un *sistema vino mondiale* ha mosso i suoi primi passi con lo sviluppo sostenuto sia della produzione di qualità sia della propensione all'esportazione di nuovi paesi produttori di vino: dal Sud Africa, al Cile e Argentina, dalla California all'Australia e Nuova Zelanda. Si tratta di paesi che hanno costituito una sorta di secondo blocco rispetto a quello già esistente e più antico concentrato nell'Unione Europea, principalmente nei paesi che si affacciano sul mediterraneo.

Tuttavia, non si tratta di un semplice cambiamento della classificazione geografica della produzione e degli scambi internazionali del vino. Il quadro presenta modelli di mercato molto più complessi, sia rispetto alle strategie aziendali dei produttori che in merito ai canali distributivi in tutte le aree del mondo.

Questa complessità è data da una sorta di dicotomia in cui da un lato si registra un continuo mutamento della struttura delle singole imprese nel mercato vitivinicolo per una ricerca della sua

dimensione ottimale, dall'altro le filiere produttive tendono a ricercare ed essere il più possibile radicate sul territorio. (Pomarici E., 2008).

I fattori che hanno determinato questo processo evolutivo del settore vitivinicolo nei paesi produttori sono legati sia al cambiamento della domanda sia a quello dell'offerta.

Di fronte ad un crescente orientamento alla qualità rispetto che alla quantità e all'aumento della domanda di vino da parte di nuovi paesi consumatori, anche l'offerta ha subito una crescente segmentazione. Le strategie di offerta dei nuovi paesi produttori si sono mescolate con quelle dei vecchi produttori. Se da un lato le imprese del settore del vino del Nuovo Mondo inizialmente si sono caratterizzate nella segmentazione dell'offerta per fasce di prezzo, legando ad ognuna di queste una marca specifica, contemporaneamente in questi paesi sono stati avviati progetti di valorizzazione del territorio e delle sue specificità; caratteristiche queste, consolidate nei paesi produttori europei, i quali a loro volta hanno apportato cambiamenti alle loro strategie, affiancando all'originario dualismo marca-territorio un'articolazione dell'offerta crescente e coerente con i cambiamenti della domanda.

Nel complesso, tutti i paesi produttori si distinguono per la commercializzazione di vini: (i) di alta gamma, la cui dimensione aziendale è piccola ed è compensata da vantaggi specifici e non erodibili; (ii) di vini commerciali, prodotti da grandi imprese caratterizzate da canali distributivi imponenti e da leadership di costo.

All'interno dello scenario mondiale è indispensabile considerare l'evoluzione del sistema vino in Europa rispetto ai nuovi paesi produttori. Nel vecchio continente negli ultimi anni la priorità è stata quella di tutelare e preservare un sistema produttivo con forti caratteristiche territoriali, costituita da un largo patrimonio di conoscenze e tradizioni. Questo ha indotto l'Unione europea e i singoli paesi a rafforzare un modello di regolamentazione della filiera produttiva e dei mercati atta a proteggere le specifiche caratteristiche vinicole sparse sul territorio, e a potenziare l'interesse sempre più crescente di un prodotto di qualità da parte del consumatore. Ne è derivata una relazione tra vini e

territorio di origine legata alle denominazioni geografiche (Mariani A., Boccia F., Napoletano F., 2009).

Molto più attuale è la storia dei vini del Nuovo Mondo, in cui gli emigranti europei hanno riversato la capacità produttiva e di sviluppo del settore sulle innovazioni di processo produttivo e di prodotto, all'interno di un quadro istituzionale che ha come scopo regolamentare caratteri più generali atto a garantire la tutela della salute e la correttezza delle informazioni ai consumatori.

### **2.1.A Produzione e consumi**

Negli ultimi due decenni la produzione di vino e il consumo avanzano di pari passo. Forte è stata la riduzione negli anni 80 e per la prima metà degli anni 90. Subito dopo, grazie soprattutto alla domanda proveniente dai nuovi paesi consumatori e alle ristrutturazioni distributive ed aziendali e ai processi di internazionalizzazione, ha ricominciato progressivamente a crescere.

Una consuetudine negli anni è ormai l'eccesso di offerta. Nei primi anni del XXI secolo a una diminuzione della superficie coltivata (2000-02: 7.452.000 ha) rispetto al decennio precedente (1990-92: 7.909.000 ha) corrispondeva un aumento della produzione di vino (279 mil. Hl nel triennio 2000-02 rispetto ai 277 mil hl del 1990-92) con un aumento coerente anche dei consumi (da 226,2 a 227,5 mil hl).

Non è un caso che il rapporto tra esportazione e produzione sia aumentato del 9% passando dal 14 dei primi anni 80 al 25% del 2002. I processi di internazionalizzazione hanno favorito tutto il settore vitivinicolo sostenuto anche dall'avvio di una politica di riduzione della protezione, tariffaria e non, dei mercati mediante gli accordi del Wto (World trade organization) a partire dal 1994.

Per quanto riguarda i paesi produttori di vino dell'Europa, in primis quelli che si affacciano sul mediterraneo (Portogallo, Francia, Italia, Spagna, Grecia, Germania e Austria), nel periodo considerato, pur avendo subito fortemente la riduzione a livello mondiale delle superfici coltivate, la produzione e i consumi rimangono tuttavia ai primi posti delle classifiche per produzione (59,6%

con una variazione in negativo dell'8,4% rispetto al decennio precedente), per consumi (47,5% con variazione negativa dell'8,6% rispetto al decennio precedente).

## **2.2 Lo scenario europeo**

I dati della produzione e dei consumi del 2007, - secondo le ultime stime fornite dall'Organizzazione Mondiale della Vite e del Vino (Oiv), che riguardano l'equilibrio del mercato del vino a livello mondiale e di macroregioni rispecchiano il trend del triennio 2000-02 con un forte decremento della produzione degli ultimi 12 mesi, sia in Australia (-4m/hl nel 2007) che nei maggiori paesi Europei (circa -18m/hl tra Italia, Francia e Spagna).

La superficie vitata mondiale risulta pari ad 8 milioni di ettari, comprensiva sia delle superfici destinate ad uva da vino, sia di quelle destinate ad uva da tavola.

Con oltre il milione e mezzo di aziende vitivinicole presenti sul territorio, l'Unione Europea a 27 rappresenta la superficie più estesa al mondo con 3,8 milioni di ettari (di cui 3,7 milioni destinati ad uva da vino) e con un'incidenza sul totale mondiale pari al 45%.

I Paesi dell'Unione che presentano superfici più estese sono Spagna (1.174.000 ettari, 31% del totale comunitario), Francia (887.000 ettari), 24% e Italia (800.000 ettari 21%)

La produzione mondiale di vino nel 2007, si è attestata intorno ai 270 milioni di ettolitri. L'Unione Europea a 27, con i suoi 170 milioni di ettolitri, copre il 63% della produzione mondiale. Francia, Italia e Spagna sono i primi tre produttori mondiali di vino con una produzione nel 2007 rispettivamente di 45,49 e 40 milioni di ettolitri. Il 40% del vino ottenuto nell'Unione Europea è a denominazione d'origine: la Francia è il paese con il volume maggiore di Vqprd (21 milioni di ettolitri), mentre l'Italia attualmente produce 15 milioni di ettolitri.

Gli scambi internazionali, considerati come l'insieme delle esportazioni di tutti i paesi produttori, sono stati pari nel 2007 ad 91 milioni di ettolitri. L'Unione Europea detiene la leadership delle

esportazioni mondiali con oltre il 67% delle movimentazioni. Nel 2007 l'unione Europea ha esportato oltre i propri confini oltre 17 milioni di ettolitri di vino, con una progressione del 25% sul 2005, per un corrispettivo pari a 5,9 miliardi di euro.

I primi tre Paesi esportatori dell'Unione Europea sono Italia, Spagna e Francia. In Italia il settore vitivinicolo rappresenta, nel comparto agroalimentare, un export di 3,5 miliardi di euro. Nel 2007, in Italia, le esportazioni hanno superato i 18 milioni di ettolitri, sostanzialmente stabili sul 2006, ma con un incremento sui 2005 del 15%, mentre - a causa della flessione avuta nei prezzi - la crescita in termini monetari si è limitata al 7%. Questo ottimo risultato registrato nel 2007 ha permesso all'Italia di confermarsi leader tra i fornitori mondiali di vino in volume, mentre, in valore, è al secondo posto dopo la Francia. A trainare i vini italiani è stata la domanda dei Paesi tradizionalmente clienti: Germania (+15% sul 2005) e Stati Uniti (+5% sul 2005). Sulle importazioni, sono entrati nell'Unione Europea 12,7 milioni di ettolitri, per una spesa complessiva di 2,6 milioni di euro. In termini di volume il principale fornitore dell'Ue è l'Australia, con 3,4 milioni di ettolitri. In Italia le importazioni hanno, invece, subito un lieve incremento, passando da 1,83 milioni di ettolitri del 2005 a 1,47 milioni nel 2006, e nel 2007 ad 1,74. Sul fronte dei consumi mondiali, nel 2007 si è registrato un incremento dell'1% sull'anno precedente, stimato in circa 240,6 milioni di ettolitri. In Italia la flessione registrata in questi ultimi anni è ormai diventata strutturale ed anche il 2007 ha confermato tale tendenza. Sul 2006 si è registrata, limitatamente ai soli consumi domestici, una leggera flessione dei volumi pari al 4%, a fronte di una sostanziale stabilità della spesa. In termini di consumo pro-capite si è passati dagli oltre 100 litri degli anni Settanta ai 46 litri attuali. Relativamente ai canali di vendita, il 2007 ha confermato la preferenza delle famiglie italiane all'acquisto nella grande distribuzione che, nel complesso, ha veicolato al consumatore finale oltre il 70%. Elaborazioni: Oiv e Ismea

## **2.2.A. Il settore vitivinicolo all'interno della crisi economica mondiale**

Capitolo a parte meritano di dati del 2008. La congiuntura vitivinicola mondiale ha registrato i primi effetti della crisi economica. Il consumo mondiale di vino mostra, nel 2008, un ribasso di 2 Mio hl rispetto all'annata 2007. Questo ribasso globale è principalmente generato da una diminuzione continua del consumo nei paesi europei tradizionalmente grandi produttori e consumatori: la Francia, l'Italia e la Spagna, come pure la Germania.

La superficie viticola mondiale ha anche segnato un arretramento di 28 mha nel 2008. All'origine di questa diminuzione è l'arretramento della vigna comunitaria a seguito dell'estirpazione delle viti nei paesi viticoli europei: l'estirpazione definitiva in Francia e la ristrutturazione dei vigneti nei paesi entrati recentemente nell'UE.

Quanto alla produzione globale di vino nel 2008, nonostante una diminuzione considerevole della produzione vinicola europea, in particolare un ribasso importante della produzione francese, la produzione globale ha conosciuto un leggero aumento di 1 Mio hl.

La crisi economica mondiale ha inciso sulla diminuzione globale della domanda. Tuttavia, i migliori risultati sono stati registrati dal mercato mondiale dei vini, di cui il volume aumenta di anno in anno: gli scambi internazionali rappresentano il 37% del consumo mondiale nel 2008 contro il 18% all'inizio degli anni '80 e il 35% nel 2006, il che significa che quasi il 37% dei vini del mondo è consumato al di fuori dei rispettivi paesi di produzione”.

Secondo le ultime revisioni<sup>5</sup> la produzione di vini nell'UE a 27 nel 2008 si situa a 161,6 Mio hl (milioni di ettolitri) e si inserisce così fra le più deboli produzioni di questi ultimi anni. Le evoluzioni quantitativamente sensibili si trovano soprattutto in Francia, con un ribasso di 4,6 Mio hl e un totale di 41,4 Mio hl di produzione vinicola (esclusi succhi e mosti) nel 2008, cioè la produzione più debole dal 1991.

Secondo le informazioni attualizzate, la produzione globale di vini (esclusi succhi e mosti) dei paesi fuori dall'UE a 27 aumenta nel 2008 e raggiunge 78,9 Mio hl contro i 75,8 nel 2007. Nonostante la

---

<sup>5</sup> Nota di congiuntura mondiale, Marzo 2009. Organizzazione mondiale della vite e del vino. OIV

diminuzione in Argentina compensata dalla produzione cilena, le produzioni vinicole in Sudamerica rimangono, nel 2008, a livello elevato. Le produzioni sudafricane, neozelandesi (con una produzione record) ed australiane sono anche in rialzo rispetto al 2007.

La produzione mondiale di vino nel 2008 registra un leggero aumento di 1 Mio hl rispetto al 2007; si tratta, dunque, di una produzione globale di vino simile a quelle del 2001, 2003 e 2007, cioè una produzione relativamente modesta.

Il consumo globale nell'UE a 15 subisce una diminuzione nel 2008, dovuta in particolare agli effetti della crisi economica mondiale su alcuni paesi importatori, particolarmente sensibili in occasione dell'ultimo trimestre dell'anno. Infine, la prosecuzione di una flessione del consumo nei paesi tradizionalmente grandi produttori e consumatori come la Francia, l'Italia, la Spagna, la Germania, porta il consumo nell'UE a 15 a diminuire globalmente di 2,2 Mio hl nel 2008.

Contrariamente al consumo dell'UE a 15, in alcuni paesi il consumo aumenta nel 2008, in particolare, negli Stati Uniti, il cui mercato interno supera per la prima volta la dimensione del mercato interno dell'Italia. Anche il consumo australiano continua il suo aumento e la congiuntura 2008 registra pure un'importante crescita del consumo di vino in Repubblica Ceca. Inoltre, nel 2008, il Sudafrica, il Cile e la Nuova Zelanda (nonostante una leggera flessione) mantengono livelli di consumo soddisfacenti e vicini a quelli del 2007.

Il consumo mondiale di vino nel 2008 si situa a 242,9 Mio hl essendo così inferiore di 2 Mio hl a quello dell'annata 2007. Il grado d'equilibrio del mercato, cioè il divario tra la produzione e il consumo mondiale di vino, ammonta a 26,5 Mio hl nel 2008.

Alcuni grandi attori come l'Australia, la Francia e l'Italia, vedono le loro esportazioni diminuire rispetto al 2007. Mentre altri attori come la Spagna, il Sudafrica e l'Argentina, progrediscono. Tuttavia, l'Italia conserva la sua posizione di leader mondiale in volume di vini esportati e rappresenta il 19% degli scambi mondiali. La Spagna segue l'Italia da vicino con 16,5 Mio hl di esportazioni.

Il gruppo di sei paesi recentemente esportatori (l'emisfero sud e gli Stati Uniti) è pure in

aumento e costituisce il 30% del mercato mondiale nel 2008 (+1,5%/2007). Si nota che questi scambi internazionali rappresentano quasi il 37% del consumo mondiale (contro il 18% all'inizio degli anni '80), il che significa che quasi il 37% dei vini del mondo è consumato fuori dai loro paesi di produzione.

### **2.3 La struttura produttiva in Italia**

Attualmente l'Italia insieme alla Francia è il primo produttore al mondo di vino. La storia della produzione di vino in Italia è lunga e ricca di cicli produttivi distinti tra loro. Quello più regolare è stato tra la fine dell'Ottocento fino agli anni ottanta del Novecento, con una minima interruzione tra le guerre mondiali e una forte crescita delle esportazioni a partire dagli anni 60.

Il ciclo di crescita costante è partito dal 1945-49 (35 milioni di ettolitri) fino a toccare il tetto massimo della produzione nel quinquennio 1980-84 con 77 milioni di ettolitri. Rispetto all'export di fronte i poco più di 2 milioni di export del quinquennio 1966-70 si sono raggiunti i 17 milioni nel quinquennio 1981-85 (Dati INEA e FAO). Proprio in questi anni, alla crescita dell'offerta complessiva di vino, alla crescita delle esportazioni e dei consumi dei vini a denominazione, l'offerta vinicola italiana inizia a diversificarsi e diventa più complessa, grazie (i) al ruolo dei circuiti locali di approvvigionamento ed auto-approvvigionamento, basati fundamentalmente sul vino sfuso, (ii) all'avvio di forme di presentazione moderna del vino fondate su strategie branding e su diverse fasce di prezzo.

Tuttavia gli anni 80 sono caratterizzati dal problema della sovrapproduzione, al quale si somma anche lo scandalo del metanolo nel 1986 ed in particolare di vini prodotti con l'alcool metilico, che ha procurato una crisi delle vendite e ha imposto la necessità di un profondo rinnovamento delle cantine per il miglioramento delle condizioni igieniche e di sicurezza della produzione.

Nel quinquennio 2000-04 la produzione di vino si è ridimensionata raggiungendo i 50 milioni di ettolitri (11 miliardi di euro annui di valore produttivo – stima Mediobanca, 2006) a fronte tuttavia di una ripresa dell'export rispetto alla fine degli anni 80, inizi 90, con 14 milioni esportati.

Per quanto riguarda la composizione delle categorie di vino in Italia queste si suddividono essenzialmente in due: (i) i vini da tavola con Indicazione geografica tipica (IGT) e i vini da tavola suddivisi in sottocategorie; (ii) i vini DOC e DOGC.

Su un totale di 730.000 ettari, 275.000 ettari sono destinati alla produzione di vini Doc-Docg e 455.000 ettari sono destinati alla produzione di vini da tavola. Vi sono attualmente 470 denominazioni registrate, di cui 316 Doc, 36 Docg e 118 Igt. 70.000 ettari sono dedicati alla produzione di uva da tavola, per un totale globale di superficie di vigneto di 800.000 ettari.

Sempre dal lato dell'offerta i fattori che influenzano la produzione di vino sono molteplici e derivano da vari canali. Possiamo distinguerli in sistemi di regolamentazione sia della filiera produttiva sia lungo le fasi della commercializzazione. Seppur negli ultimi anni enormi siano stati gli sforzi di armonizzazione da parte di enti di standardizzazione e di mutuo riconoscimento, le varie macroregioni produttrici di vino, hanno continuato a voler preservare i propri sistemi di regolamentazione. Soprattutto da parte dell'Unione europea le pratiche enologiche e le etichettature rimangono caratterizzate da specifiche distinzioni rispetto alla necessità di un sistema più fluido e generale al fine di preservare l'identità del prodotto e valorizzare il legame col territorio. Queste esigenze, che comportano una tendenza all'aumento dei costi di produzione e a maggiori difficoltà di immettere innovazioni di processo e prodotto ormai sono all'ordine del giorno anche delle imprese europee, soprattutto di tutte quelle che tendono oggi a voler competere con le grandi imprese del Nuovo mondo sulle loro peculiarità: leadership di costo, potere dei canali distributivi.

Un tempo non troppo lontano, anche se la produzione di vino e l'offerta erano ben distinguibili in due fasce di tipologie di viticolture e di enologie: quelle d'élite-borghesi e quelle popolari, negli ultimi anni l'esigenza più diffusa di vini di qualità, alla quale è corrisposta in termini di quota sul

valore totale della produzione una maggiore accessibilità per fasce di reddito medio basse, ha portato varianti non secondarie nell'offerta vinicola e anche nella sua terminologia.

Ormai la distinzione qualitativa tra vini comuni e vini fini nei paesi latini è stata maggiormente defluita mediante l'introduzione di una gamma produttiva e di consumo più vasta ed articolata caratterizzata dalla diffusione dei vini a denominazioni e dalle indicazioni geografiche (vini da tavola, Igt, Doc, Docg). Lo stesso processo di differenziazione verticale e di segmentazione per fasce di prezzo nel mercato del vino si è verificato nei paesi produttori anglosassoni tra i vini basic e quelli premium mediante la nascita di sottocategorie, che ampliano i segmenti qualitativi secondo una ripartizione del volume e del valore della produzione per fasce di prezzo.

**Figura 1. Produzione vitivinicola in Italia 2008 (vino e mosto in hl)**

<b>Regione</b>	<b>Produzione media vino e mosto 2003/2007 - Dati Istat</b>	<b>HL vino e mosto produzione 2007 Dati Istat</b>	<b>±% Previste rispetto 2007</b>	<b>Media HL vino e mosto previsti 2008*</b>
<b>Piemonte</b>	<b>2.910.000</b>	<b>2.724.000</b>	<b>-10%</b>	<b>2.450.000</b>
<b>Lombardia</b>	<b>1.061.000</b>	<b>1.099.000</b>	<b>-20%</b>	<b>880.000</b>
<b>Trentino A.A.</b>	<b>1.156.000</b>	<b>1.221.000</b>	<b>-5%</b>	<b>1.160.000</b>
<b>Veneto</b>	<b>7.662.000</b>	<b>7.799.000</b>	<b>-5%</b>	<b>7.410.000</b>
<b>Friuli V.G.</b>	<b>1.132.000</b>	<b>1.029.000</b>	<b>-10%</b>	<b>930.000</b>
<b>Emilia Romagna</b>	<b>6.418.000</b>	<b>6.253.000</b>	<b>=</b>	<b>6.250.000</b>
<b>Toscana</b>	<b>2.802.000</b>	<b>2.824.000</b>	<b>-20%</b>	<b>2.260.000</b>
<b>Marche</b>	<b>1.048.000</b>	<b>757.000</b>	<b>+15%</b>	<b>870.000</b>
<b>Lazio</b>	<b>2.290.000</b>	<b>1.840.000</b>	<b>-20%</b>	<b>1.480.000</b>
<b>Abruzzo</b>	<b>3.162.000</b>	<b>2.205.000</b>	<b>+10%</b>	<b>2.430.000</b>
<b>Campania</b>	<b>1.806.000</b>	<b>1.652.000</b>	<b>+10%</b>	<b>1.820.000</b>
<b>Puglia</b>	<b>7.022.000</b>	<b>5.668.000</b>	<b>+20%</b>	<b>6.800.000</b>

<b>Sicilia</b>	<b>6.470.000</b>	<b>4.574.000</b>	<b>+55%</b>	<b>7.090.000</b>
<b>Sardegna</b>	<b>889.000</b>	<b>862.000</b>	<b>-30%</b>	<b>610.000</b>
<b>Altre**</b>	<b>2.167.000</b>	<b>2.052.000</b>	<b>=</b>	<b>2.060.000</b>
<b>Totale</b>	<b>47.995.000</b>	<b>42.559.000</b>	<b>+5%</b>	<b>44.500.000</b>

Come già accennato il 17% della produzione mondiale ed il 30% di quella europea derivano dall'Italia. La media della produzione italiana è diversa a seconda dei periodi considerati. Essa, infatti, è di 59,2 milioni di ettolitri se riferita al decennio 1988/1997, cala a 50,6 milioni di ettolitri se rapportata al periodo 1998/2007, per diminuire a 48 milioni se calcolata sugli ultimi cinque anni. Parallelamente è mutata la superficie di uva da vino che nel 1980 era di 1.230.000 ettari, nel 1990 era scesa a 970.000 ettari ed oggi è di 711.000 ettari (fonte Istat). Negli ultimi diciotto anni si sono persi 259.000 ettari di vigneto, più di quanti ne hanno oggi la Lombardia, la Puglia e la Sicilia insieme.

Non si può definire un dato preoccupante, poiché si tratta di un processo di ulteriormente specializzazione, dovuto a un sensibile e riconosciuto miglioramento qualitativo, nella convinzione che è inutile “produrre quello che il mercato non vuole”.

Il volume d'affari dell'intero settore vitivinicolo è di oltre 13 miliardi di euro, di cui circa 3,5 miliardi dati dall'esportazione. A questo si devono aggiungere almeno altri 2 miliardi di euro riferiti alla tecnologia di cantina.

Secondo dati dell'Assoenologi il 60% della produzione è di vino rosso ed il 40% bianco. Più del 50% della produzione di vino italiano è detenuta dalle cooperative. Le imprese in possesso di registro di imbottigliamento sono circa 25.000 ed ognuna mediamente detiene cinque diverse etichette. Le aziende produttrici di uva da vino in Italia sono oltre 700.000. Nel 1990 erano 810.000.

Si tratta di dati che fanno emergere come il vino italiano in vent'anni sia tendenzialmente passato da “alimento” a “genere voluttuario”.

### **2.3.A Esportazioni**

Nel 2001 il vino in bottiglia ha superato, nelle vendite all'estero, quello sfuso. Nel 2002 negli Stati Uniti d'America i vini italiani hanno superato quelli francesi, sia in quantità che in valore: gli Usa oggi sono il primo mercato d'oltreoceano. Nel 2003 il settore vino ha raggiunto il primo posto nell'agroalimentare, nel senso che su 100 euro esportati 20 sono da imputare a prodotti derivanti dal vigneto. Attualmente la voce "vino" costituisce mediamente il 40% delle nostre esportazioni agroalimentari in Canada, negli Stati Uniti d'America ed in Giappone.

Nonostante le eccellenti performance con il 2003 le esportazioni hanno "segnato il passo". Fatta eccezione per i vini venduti in Spagna ed in Russia, che sono aumentati rispettivamente del 29% e del 54%, dell'Inghilterra e della Svizzera che hanno fatto registrare +2% e degli Stati Uniti, Canada e Paesi dell'Est che si sono mantenuti sui livelli del 2002, tutti gli altri mercati hanno manifestato una flessione. In sintesi le esportazioni, nel 2003, hanno fatto registrare una caduta dei volumi del 16%, per l'80% dovuta al vino sfuso.

L'Italia nel 2004 ha iniziato la risalita recuperando nel 2005 quanto perduto. I dati 2004 hanno fatto registrare un recupero del 5% in valore e del 6% in volume, con tendenza ad un'ulteriore crescita, che si è confermata nel 2005 con un incremento del 10% in volume e del 3,1% in valore rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. A differenza però del passato la crescita ha avuto un andamento non generalizzato, bensì eterogeneo, nel senso che ci sono aziende con il "vento in poppa" ed altre in "profondo rosso", il che vuol dire che ci sono vini che "tirano" ed altri che "pochi vogliono".

2006 e 2007: le esportazioni tornano ad aumentare. Mentre i consumi interni continuano a calare (46 litri pro-capite contro gli oltre 100 degli anni Settanta), le esportazioni, sia pure tra alti e bassi, sono tornate a crescere. Il 2006 si è chiuso con +11,5% di vino esportato in volume e di +5,8% in valore, ossia 18 milioni di ettolitri, l'1,9% in più, rispetto al 2005. Il 2007 ha visto un incremento dello 0,2% nei volumi, ma una crescita del 7% nei valori rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, pari ad un totale di 3.412 milioni di euro. Il prezzo medio al litro è passato da euro 1,75 a euro 1,90 pari ad un incremento dell'8,5%.

2008: calano sensibilmente le quantità. I dati riferiti ai primi sei mesi del 2008 mostrano, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, un deciso decremento dei volumi (-10,2%), mentre i valori crescono di +4,8%.

Il dato complessivo dell'export del periodo gennaio/giugno 2008 è di 1.670 milioni di euro, contro i 1.594 dello stesso periodo dell'anno precedente, pari, come si diceva, ad un incremento in valore del 4,8%. Ma i volumi sono in decisa flessione e scendono da 9 a 8 milioni di ettolitri corrispondenti ad una contrazione del 10,2%. Il valore medio del prodotto esportato registra invece un netto incremento pari a +15,2%, passando da 1,78 a 2,05 euro/litro.

L'export ha raggiunto per la prima volta quindi 3.412 milioni di €, portando la quota del vino all'interno del volume d'affari dell'agroalimentare italiano al 16,8%.

Il prezzo medio all'export subisce una variazione positiva pari al 6,8% da 1,75 a 1,87 €/litro. L'offerta complessiva diretta sui mercati esteri tende a un miglioramento qualitativo che viene sintetizzato dal valore medio.

I segnali che vengono dalle principali aree, pur mantenendo il segno positivo, nascondono all'interno una tendenza alla flessione dei volumi, distribuita a macchia di leopardo.

Sul versante dei valori si registra una maggiore dinamicità. Gli incrementi sono superiori alle quantità, indicando lo spostamento progressivo del vino italiano verso una maggiore qualità e indirettamente una, probabile, migliore remunerazione. Unico caso opposto si registra nel Nord America dove i volumi segnano un +6,9% più elevato dei valori +2,6%, realtà ovviamente condizionata dal mutato rapporto US\$/€.

**Tabella 1. Export vino italiano in valore per aree 2006 – 2007**

Aree Geografiche	Val. 2006	Val. 2007	Var 06/07 %	Volumi 2007	Var 06/07 %
Unione Europea	1708,34	1829,59	7,10	13358	-2,2
Est Europa	43,28	63,73	47,30	267	19,4
Altri Paesi Europei	234,05	258,63	10,50	746	3,7
Altri Paesi Africani	4,32	5,07	17,40	244	14,6
Nord America	995,18	1020,90	2,60	3103	6,9
Sud America	40,12	45,97	14,60	189	16,8
Medio Oriente	6,47	7,10	9,70	19	1,8
Asia	134,21	152,94	14,00	464	5,7
Oceania	18,98	23,38	23,20	78	18,8
Mondo	3190,40	3412,88	7,00	18260	-0,2

Fonte Assoenologi

La flessione dell'area europea è ben evidente, -2,2%, soprattutto poiché si tratta dei mercati tradizionalmente punti di riferimento come la Germania, Danimarca e Austria.

Positive invece sono le buone performance dell'Europa dell'Est, +19,4% in volume e +47% in valore; i paesi europei non aderenti all'Unione (Svizzera, Norvegia e Islanda) +3,7% e 10,5%; l'Estremo Oriente + 5,7 % e +14,0%; l'Oceania +18,8% e +23,2% (rispettivamente volumi e valori)

**Tabella 2. Export vino italiano prezzo medio €/litro principali aree 2006 – 2007**

Aree Geografiche	2006	2007	Var 06/07 %
Unione Europea	1,25	1,37	9,5
Est Europa	1,94	2,39	23,4
Altri Paesi Europei	3,25	3,47	6,5
Nord Africa	1,91	3,42	79,1
Altri Paesi Africani	0,20	0,21	2,4
Nord America	3,43	3,29	-4,0
Sud America	2,47	2,43	-1,9
Medio Oriente	3,40	3,66	7,8
Asia Centrale	5,31	4,70	-11,5
Asia	3,06	3,30	7,8
Oceania	2,88	2,99	3,7
Mondo	1,75	1,87	6,8

Fonte Assoenologi

I prezzi medi delle diverse aree sono in crescita, a parte le aree del dollaro che mostrano valori negativi. La flessione dell'area Nord America è del 4% e può essere considerata un dato soddisfacente ben al di sotto della svalutazione della moneta verde.

In alcuni mercati si nota un orientamento verso i prodotti più economici, accompagnate dalle prime avvisaglie di riduzione dei consumi che potranno registrare un'accelerazione nei prossimi mesi.

Si ampliano le flessioni delle consegne in Germania – 5,8%, Danimarca - 7,4%, Austria – 4,2% e Francia -16%. Solo a luglio la Germania registrava un + 12%, l'Austria + 8,2% e la Danimarca appena -1,8%. In questo senso la rapidità della caduta delle consegne si prospetta come un fenomeno di particolare intensità.

**Tabella 3. Export vino italiano valore volume principali mercati, 2006 – 2007**

Stati	2006	2007	Var 06/07 %	2006	2007	Var 06/07 %
Germania	712,37	718,26	0,8	6475	6102	-5,8
Regno Unito	388,45	451,83	16,3	2112	2274	7,7
Francia	83,75	82,68	-1,3	1500	1260	-16
Austria	67,21	68,50	1,9	455	436	-4,2
Danimarca	87,31	87,18	-0,1	274	254	-7,4
Svezia	60,30	65,80	9,1	253	237	1,8
Svizzera	194,71	214,17	10,0	601	619	2,9
Stati Uniti	805,41	825,71	2,5	2347	2532	7,9
Canada	189,77	195,18	2,9	567	571	2,7
Giappone	98,85	99,59	0,7	295	289	1,7

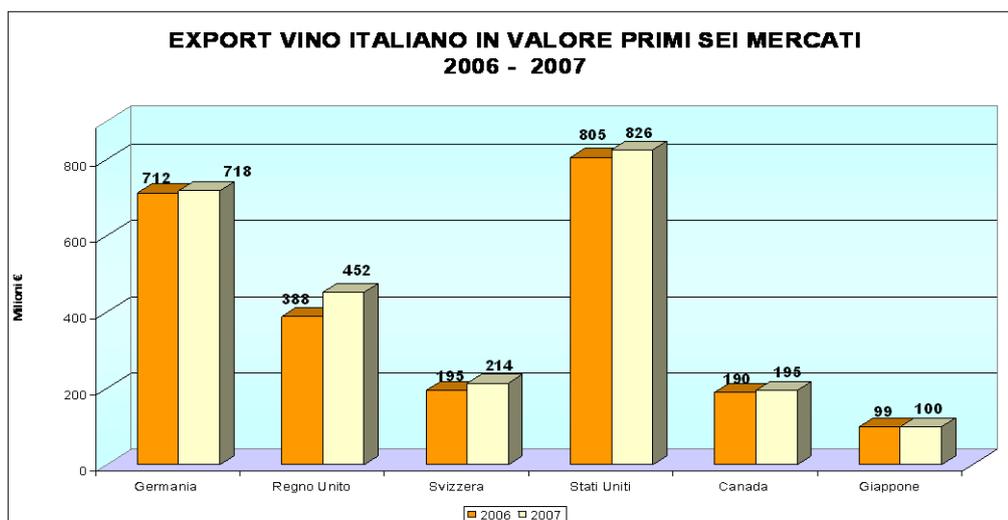
Fonte Assoenologi

In Giappone si consolida la flessione dei bianchi –13,6% e ancora più acuta è la tendenza per i vqprd –20,1%. I valori si contraggono rispettivamente – 2,5% e – 11,4%.

Il mercato statunitense, che paradossalmente dovrebbe essere il più danneggiato dalla svalutazione del dollaro, mostra segnali di tenuta. A sorpresa i rossi registrano la crescita in volume del 21,6% e una flessione delle consegne dei vini bianchi - 5,2% che colpisce i vini da tavola, mentre i vqprd bianchi mostrano una buona vivacità + 15,1%, insieme agli spumanti +8,3%.

Il Canada conferma una crescita appena al di sotto del 3% sia in valore che in volume, che segue un anno (il 2006) molto positivo. Il valore delle esportazioni ha raggiunto 195 milioni di €, confermandosi al 5° posto nella graduatoria dei mercati più importanti.

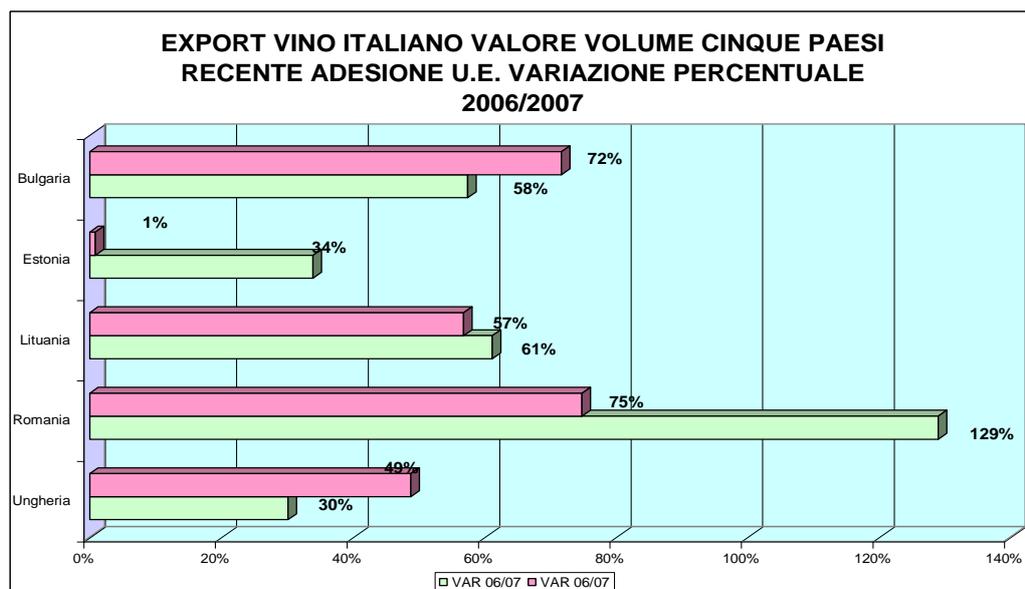
**Grafico 1**



Fonte Assoenologi

Appare sempre più evidente il ruolo primario dei paesi di recente adesione all'Unione Europea, che svolgono una duplice funzione: "cuscinetto" per assorbire le flessioni di alcuni mercati dell'area europea; non secondariamente di spostare sempre più a Est il confine del consumo del vino italiano, sviluppando mercati di prossimo futuro interesse.

Il **Grafico 2** riporta gli incrementi più significativi dei flussi valori e volumi.



Fonte Assoenologi

Il grafico 2 sottolinea la presenza di paesi con grandi tradizioni enologiche come la Bulgaria, la Romania e l'Ungheria con tassi di crescita a due cifre. La Romania in particolare registra il tasso di crescita più elevato all'interno dell'Unione Europea.

Le consegne sul mercato svizzero raggiungono 616 mila ettolitri, superando la barriera dei 200 milioni di €, un mercato che non ha conosciuto flessioni negli ultimi anni.

Ancora in crescita la Norvegia: valore +12,8% per un valore superiore a 40 milioni di € ; e volume + 8,8 % (118 mila ettolitri). Anche l' Islanda registra una significativa crescita: + 30% valore e +12% in volume, portandosi ad un valore prossimo ai 3 milioni di €.

La Russia pur confermando l'espansione della domanda + 43% nei valori e + 18% nei volumi, mostra un leggero ridimensionamento rispetto ai dati dell'ultimo bimestre del 2007.

Il vino italiano in Estremo Oriente è trainato dai mercati minori. Le crescite degli scambi sono orientate verso un miglioramento qualitativo in tutti i mercati, a parte Taiwan dove i volumi crescono ad una velocità doppia dei valori, rispettivamente 75% contro 35%. Alta risulta la crescita del mercato della Corea del Sud + 104% nei valori + 61%.

In America Latina merita particolare attenzione la crescita del Brasile + 21% in valore, +19 in volume; e del Messico + 20% valore + 26% in volume, dati che confermano il consolidamento registrato per l'intero 2007.



## CAPITOLO III

### L'INDAGINE EMPIRICA IN PUGLIA. I CLUSTER VINICOLI DI PICCOLE E MEDIE IMPRESE (PMI)

#### 3.1 La struttura produttiva pugliese

La coltivazione della vite è presente in Puglia già dai tempi dei Fenici e degli Egizi intorno al 2000 a.C. Il vino pugliese era già presente sulle tavole imbandite della Roma antica come raccontano nei loro scritti Tibullo, Plinio il Vecchio e Orazio. I loro lavori e scritti riportano ampi dettagli sui processi di coltivazione e vinificazione dell'uva in questa terra ai tempi dei romani.

In età Medievale fu Federico II di Svevia a esortare e far conoscere questa autentica ricchezza favorita dal sole e da un terreno particolarmente adatto alla coltivazione della vite. La Puglia è la regione italiana con la più alta produzione vitivinicola. Purtroppo per ignoranza e trascuratezza dei latifondisti, presso i piccoli proprietari terrieri, per lungo tempo il legame sarà caratterizzato dall'enorme quantità piuttosto che dalla qualità. Nonostante questo, il vino di qualità lascerà un segno indelebile nella cultura della Puglia: da *merum*, che in latino significa “vino puro” o “vino genuino”, deriva infatti il termine *mjere*, che in dialetto pugliese significa “vino”. Dopo la caduta dell'impero romano, la viticoltura e la produzione di vino in Puglia subiscono un periodo di crisi e sarà solo per opera dei monasteri e dei monaci che le due attività saranno conservate e continueranno a caratterizzare la Puglia. Nel Medioevo, in Puglia si registrano ancora ingenti produzioni di vino. L'importanza dello sviluppo della viticoltura e della produzione del vino fu ben compresa anche da Federico II che fece piantare migliaia di viti nella zona di Castel del Monte. Sarà solamente durante il Rinascimento che i vini della Puglia cominceranno a conoscere i consensi delle

altre zone d'Italia, e di alcune zone della Francia, infatti fanno il loro ingresso nelle tavole delle corti nobili. La prima imponente trasformazione culturale ebbe inizio intorno al 1870 e si svolse con eccezionale intensità sino ai primi anni del secolo successivo. L'area vitata in Puglia passò da 90 a circa 300 mila ettari, con una modifica radicale in tutti i suoi aspetti. Questo cambiamento non è stato il frutto di una pianificazione programmata, bensì il risultato del lavoro di piccoli proprietari terrieri e contadini.

Questo processo fu supportato dalla crescente domanda proveniente da oltralpe, precisamente dalla Francia, in conseguenza della distruzione dei suoi vigneti a causa della fillossera. Un altro fattore che favorì lo sviluppo dei vigneti in Puglia furono gli alti prezzi raggiunti dalle uve e dal vino, che rappresentarono un modo per ammortizzare le spese per la trasformazione di numerosi vigneti, caratterizzati da terreno infecondo e pietroso. Fu l'occasione per un incremento notevole di vini da taglio e prodotti in diverse zone della Puglia: da Barletta a Bitonto, da Brindisi a Lecce, da Corato e Ruvo a Gallipoli.

Tuttavia, anche in Puglia si abbatté nel 1919 la fillossera: in pochi anni la produzione passò da 12 milioni a 2 milioni di ettolitri. Questo comportò decenni per ripristinare il patrimonio viticolo pugliese; il quale portò ad un'organizzazione più disciplinata dei vigneti, a partire dal primitivo e negro amaro; a una maggiore resa per ettaro, con vini intensamente più colorati, con gradazione alcolica sostenuta e bassa acidità. Quindi la produzione inizia a concentrarsi più sui vini da taglio.

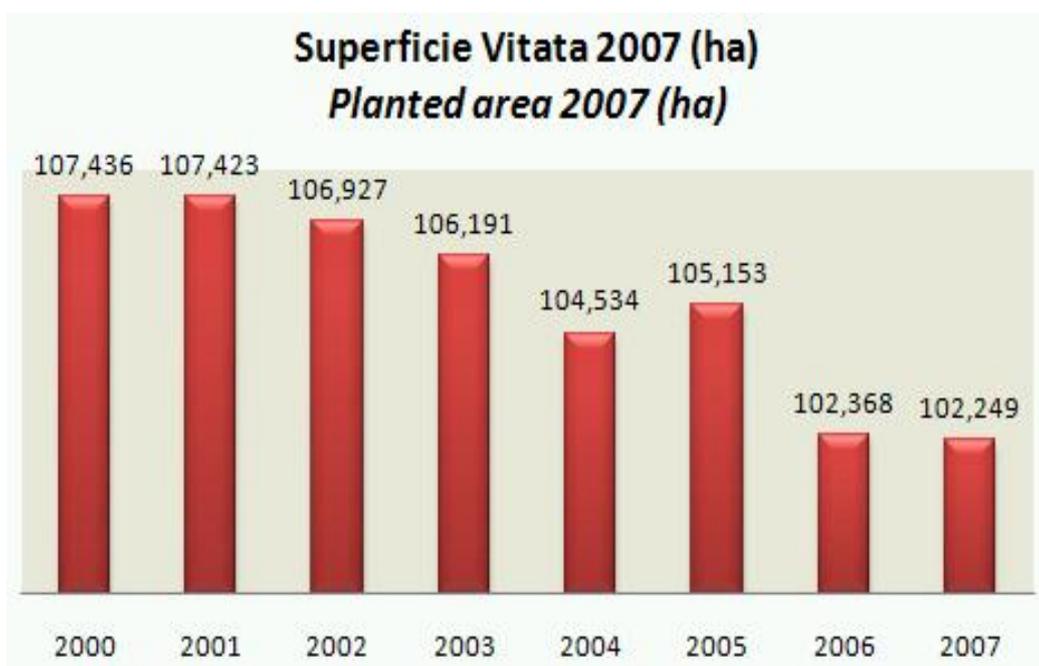
Negli anni successivi alla seconda guerra mondiale, in Puglia nacquero numerose cantine, tra cui Leone De Castris, Conti Zecca, Masseria Monacci, Rosa del Golfo, Taurino, Valle dell'Asso, a cui si aggiungono numerose cantine sorte successivamente, caratterizzate nel panorama nazionale dal vino di qualità.

Questo nuovo sistema ha assicurato una notevole esportazione di vini pugliesi adatti a rinforzare e migliorare le produzioni vinicole settentrionali e francesi, ma, d'altro canto, ha privilegiato la quantità a discapito della qualità.

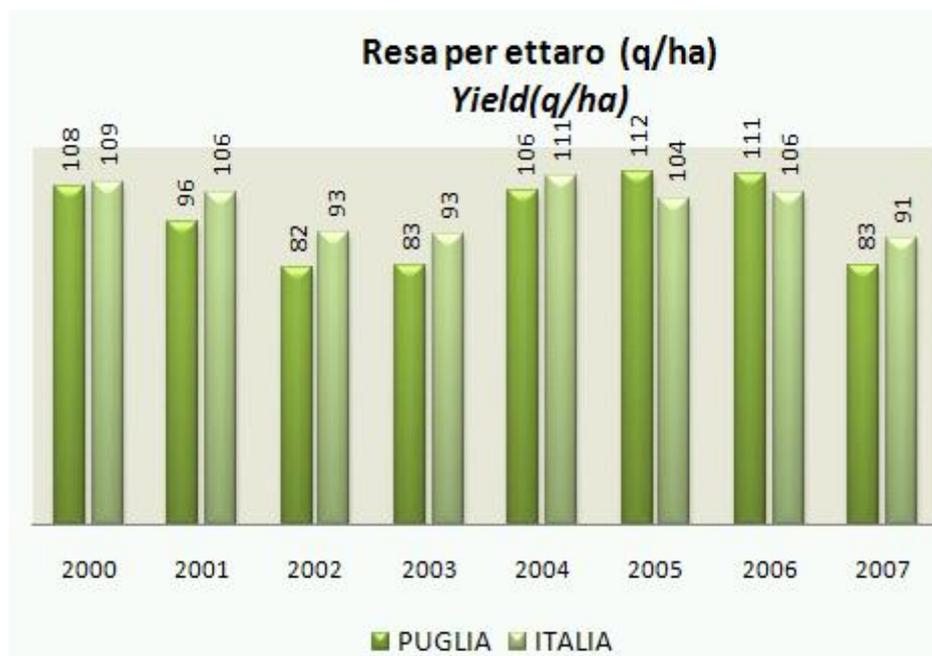
Gli odierni obiettivi enologici sono diversi perché mirano al miglioramento della qualità della produzione vinicola attraverso notevoli innovazioni di processo quali l'impiego di biotecnologie (enzimi, lieviti, attivanti e tannini) nelle fasi di lavorazione dell'uva, nonché l'introduzione di nuove varietà di vitigni e l'evoluzione dei sistemi di allevamento.

La Puglia esprime un'alta rilevanza sulla produzione nazionale del vino pari al 15-17%. E' tra le regioni più importanti in Italia per il mondo del vino. Partendo dai dati del 2003, la produzione di vino rappresenta l'1.3% del valore aggiunto regionale, circa 3 volte il livello italiano.

**Grafico 1. Superficie vitata 2007**

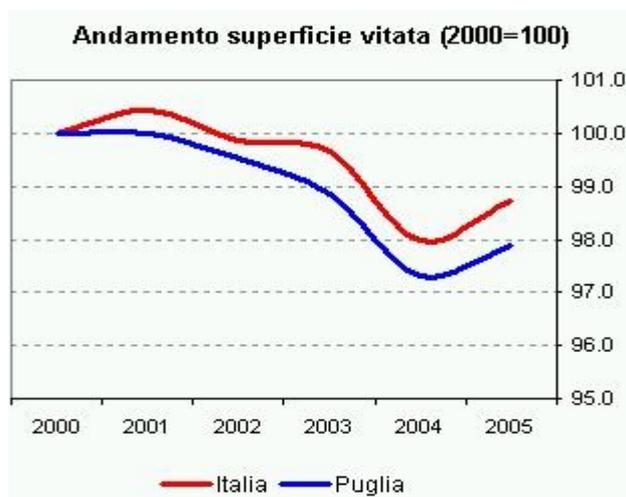


**Grafico 2. Resa per ettaro Puglia-Italia**



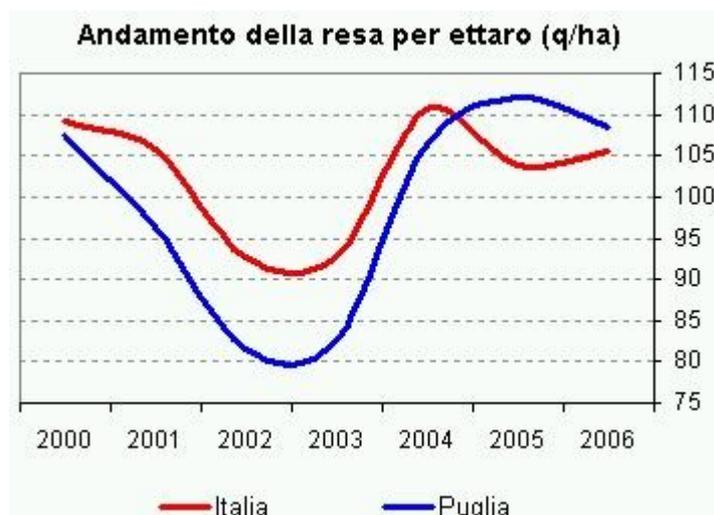
Le rese produttive hanno avuto andamenti altalenanti rispetto alla media italiana. Fino al 2004 si nota che la Puglia aveva rese leggermente inferiori alla media italiana; poi nel 2005-06 la statistica indica una tendenza contraria, anche se di poco, e nel 2007 si è tornati a rese leggermente inferiori: 83q/ha contro 91 in Italia. Su questo fronte la più forte penalizzazione si è riscontrata a Bari, dove con 62q/ha la vendemmia ha mostrato una resa di questi il 40% al di sotto della media storica. I 105.000 ettari di superficie vitata in produzione appaiono in leggero decremento (-0.4% annuo), leggermente maggiore rispetto alla media nazionale (-0.3%). Il decremento del -2% cumulato in 5 anni è molto costante tra le varie province, con eccezione di Bari, stabile rispetto al livello del 2001.

**Grafico 3. Superficie vitata**



Rispetto alle rese per ettaro, in Puglia si nota un andamento lineare nei primi anni del 2000 con una controtendenza a partire dal 2004, anno in cui la resa pugliese ha superato la media nazionale attestandosi a 109 q/ha nel 2006.

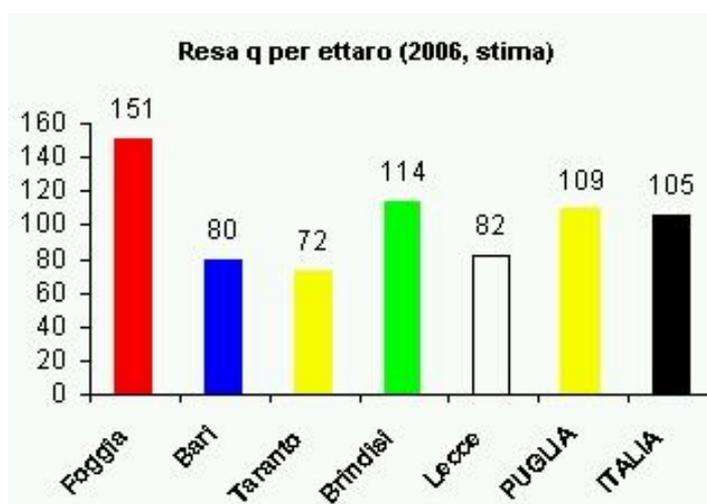
**Grafico 4. Resa per ettaro**



Le rese per provincia invece introducono alcune considerazioni rispetto alle stesse vocazioni delle diverse zone e di conseguenza anche alle varie tipologie e caratteristiche qualitative dei vini

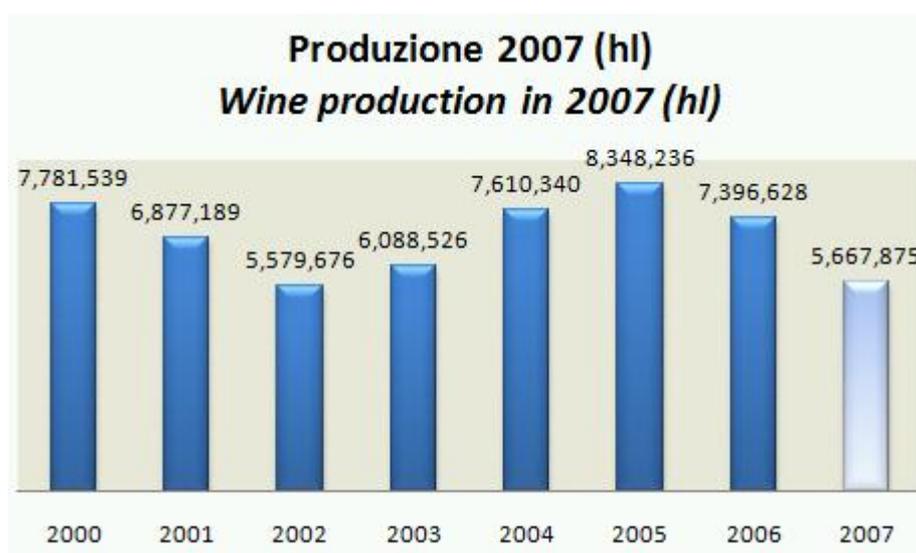
prodotti: a Foggia (il vigneto maggiore con 37.000 ettari) la resa 2006 è stata addirittura di 151q/ha. Tuttavia la media sui sei anni si aggira intorno a 111q/ha, circa il 10% in più rispetto alla media regionale. A seguire Brindisi con 114q/ha nel 2006, considerando che nel lungo termine questa è la provincia con la più alta resa rispetto alla media regionale (120q/ha). Spostandosi in Salento e nel tarantino, la maggiore qualità della vite comporta un abbassamento delle rese intorno ai 72q/ha nel 2006 e una media di 70q/ha nei 6 anni nei suoi 20.000 ettari.

**Grafico 5. Resa per ettaro: dati provinciali**

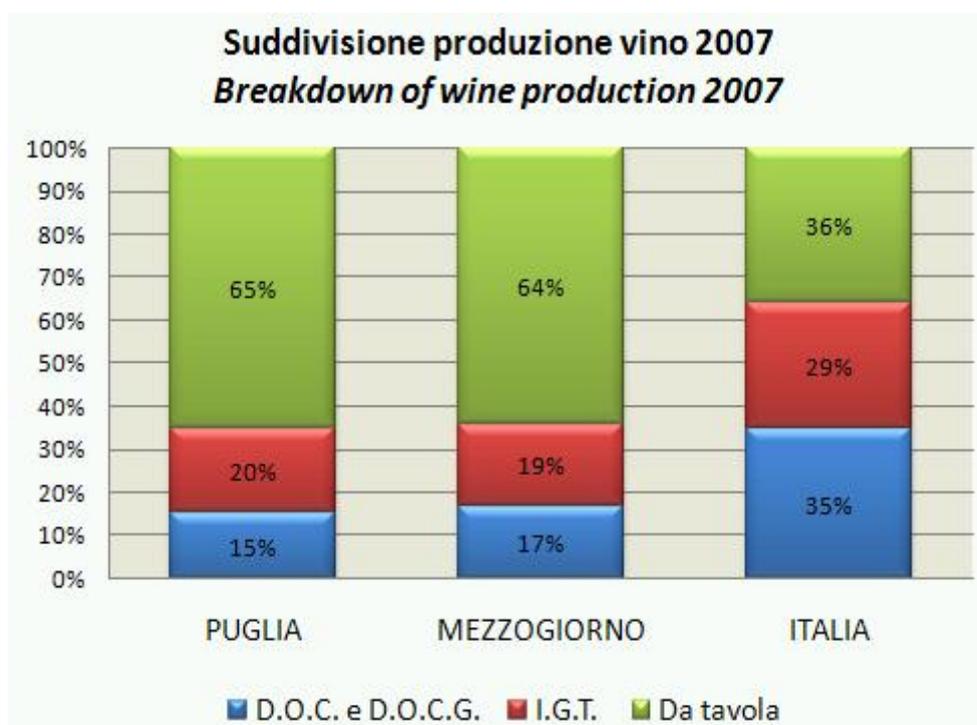


Nel 2007 la produzione di vino in Puglia si è attestata al secondo posto tra le regioni italiane, dopo l'Emilia Romagna per circa 0.5m/hl, con circa 5.7m/hl dei 42.5 prodotti in Italia (il 13% del totale e circa il 6% dei vini DOC e DOCG). A questo calo produttivo si aggiunge un calo delle superfici vitate piuttosto marcato rispetto ai valori nazionali. Tuttavia emerge un miglioramento del mix di produzione verso i prodotti VQPRD (dal 28% al 35% del totale).

**Grafico 6. Produzione vinicola pugliese**

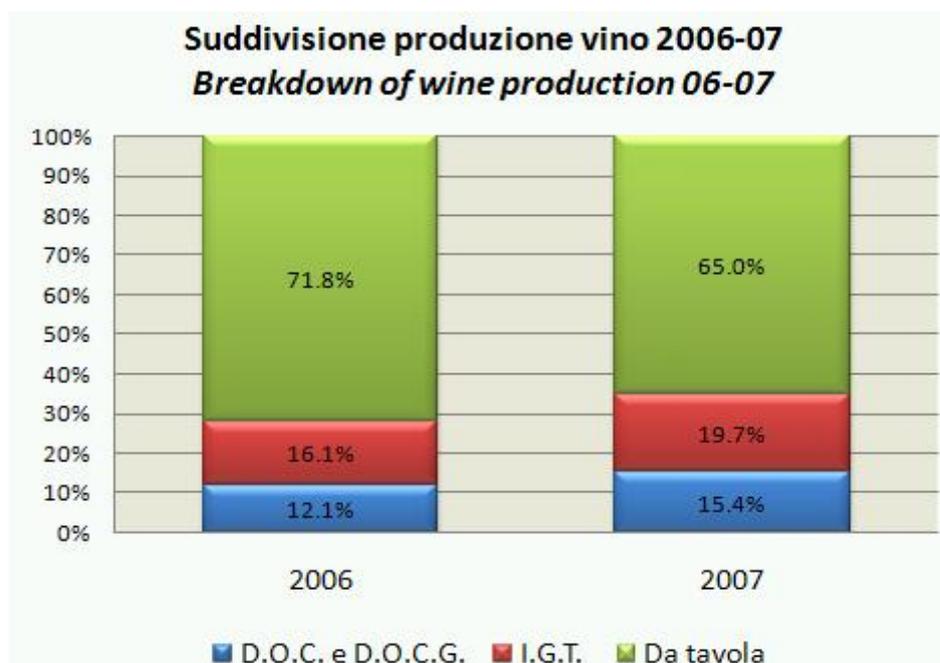


**Grafico7. Rapporto produzione vinicola e suddivisione produttiva**



Tendenzialmente i vini di qualità sono in aumento. Confrontando i dati con quelli del mezzogiorno, la Puglia non si discosta dai valori medi. Alto rimane ancora il divario con la media italiana. Rispetto all'andamento temporale è indubbia una penetrazione DOC passata dal 12% al 15% e quella IGT dal 16% al 20%.

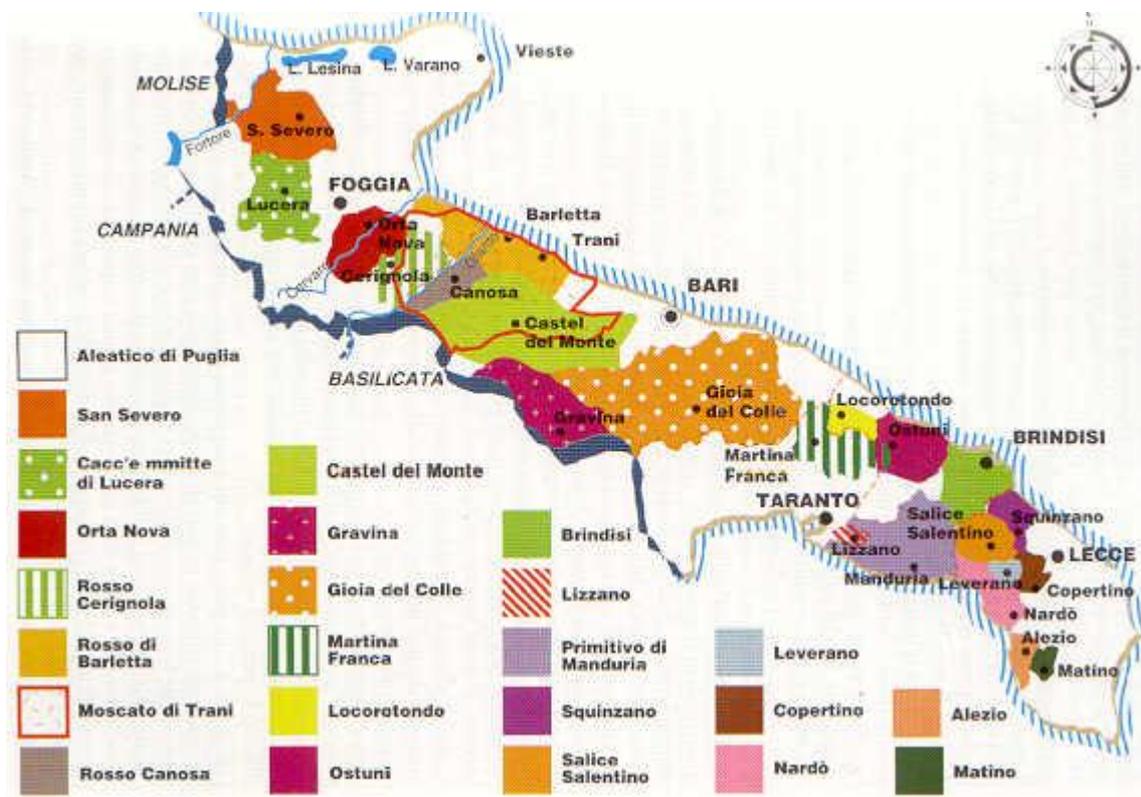
**Grafico8. Suddivisione produttiva 2006-07**



Con una produzione media di vino annua oscillante tra gli 8 milioni di ettolitri e i 5,5 (dati OIV ed ISTAT), nell'ultimo decennio, la Puglia è paragonabile a sistemi produttivi di importanti paesi produttori di vino, quali Australia, Portogallo e Germania.

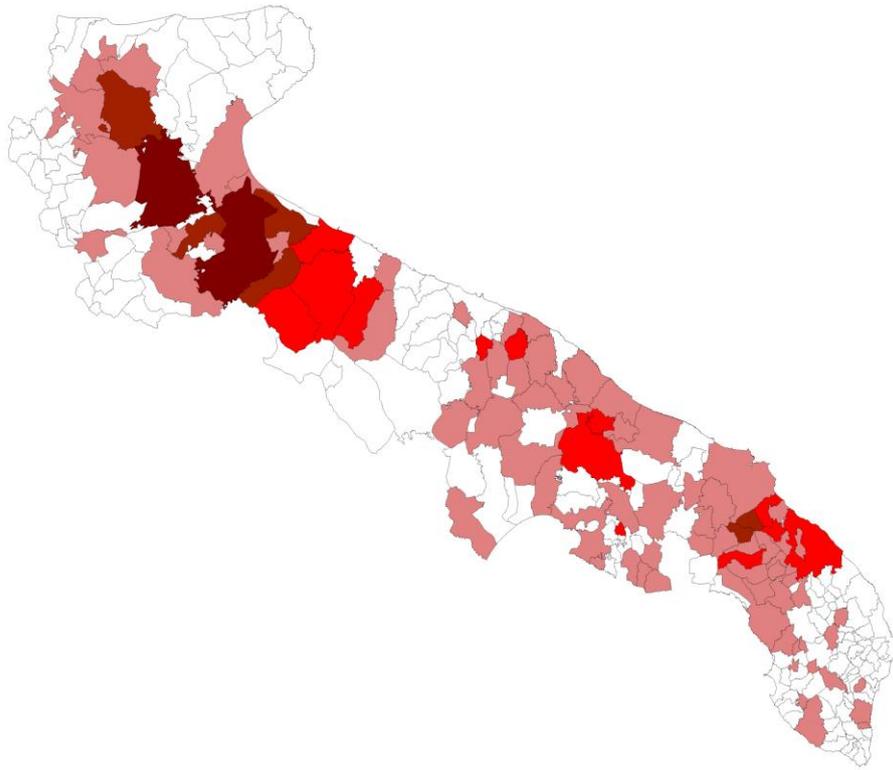
In basso il grafico illustra quanto su tutto il territorio pugliese sia diffusa la produzione di vino, caratterizzata da diverse tipologie ed etichette, che rappresentano la storia e le potenzialità del mercato vinicolo della Puglia.

Grafico 9. La dislocazione produttiva di vino in Puglia



### 3.2 Aree delle agglomerazioni di impresa: la prossimità territoriale

*Identificazione dell'universo di riferimento.* Dall'analisi della struttura produttiva pugliese emerge la presenza diffusa su gran parte del territorio di aree geografiche dove si concentrano produzioni vitivinicole.



### **Concentrazione di aziende vinicole o vitivinicole per comune:**

#### *Legenda*

Bianco – da 0 a 1 unità

Rosa – da 2 a 4 unità

Rosso – da 5 a 9 unità

Marrone chiaro – da 10 a 16 unità

Marrone scuro – da 17 a 32 unità

La prima research question è dunque la seguente: *esistono strutture organizzative (caratteristiche, peculiarità) interne al singolo cluster che si differenziano rispetto agli altri cluster presenti nella regione? Quali sono gli elementi che caratterizzano, differenziano un cluster da un altro?*

Questa domanda parte da un presupposto: la presenza sul territorio pugliese di diverse imprese operanti nel settore della produzione del vino e/o derivati, che per prossimità territoriale portano a

definire l'area regionale della Puglia caratterizzata da una specializzazione produttiva in un settore e in un mercato finale: quello vinicolo.

La stratificazione delle agglomerazioni di imprese per prossimità territoriale ha portato a una cernita di tutte le aziende del settore vinicolo in Puglia. E' stata osservata la loro localizzazione e verificata se, in base a criteri di analisi quantitativa generale e per densità della "concentrazione spaziale", queste sono caratterizzate da prossimità geografica.

### **3.2.A I dati raccolti**

Nell'analisi, innanzitutto, sono state considerate solo le piccole e medie imprese che lungo la filiera produttiva si occupano della vinificazione, dell'imbottigliamento e/o della commercializzazione. Sono state escluse le imprese che vinificano per il consumo personale (familiare). Sono migliaia - quasi 3000, le micro attività, che si occupano di viticoltura ed in alcuni casi anche di vinificazione destinata al commercio. La distinzione tra le imprese vitivinicole e vinicole rispetto a quelle viticole è stata effettuata per due ragioni fondamentali: la difficoltà di cernita delle attività prettamente agricole di viticoltura e, soprattutto, il rischio di un elevato livello di inadeguatezza nell'ambito della ricerca. Le 3000 attività di viticoltura con una produzione vinicola minima avrebbero fortemente inciso sui risultati finali a discapito dell'oggetto della ricerca, in particolar modo non facendo emergere le caratteristiche principali delle aziende vinicole e/o vitivinicole che sono realmente presenti sul mercato di riferimento e ne costituiscono le sue peculiarità.

I cluster presenti in Puglia sono caratterizzati da uno sviluppo delle imprese orientato negli ultimi anni alla produzione di vino per il mercato locale, ma soprattutto anche per quello nazionale ed estero, grazie all'orientamento alla qualità del prodotto. L'ultimo decennio è stato caratterizzato da investimenti sulla dinamica tecnologica lungo la filiera produttiva (vigneto e cantina) e la fase di commercializzazione (marketing). Sperimentazioni come l'introduzione di nuovi vitigni e/o il miglioramento degli autoctoni, l'utilizzo della viticoltura biologica, l'introduzione di nuove tecniche di vinificazione ed innovative attrezzature di conservazione come le barrique, hanno

comportato un consolidamento del vino pugliese sui mercati, ma anche rimodulato l'assetto tecnico-organizzativo delle imprese. Tra il 2000 e la seconda metà del decennio alle molte imprese che hanno dovuto abbandonare l'attività se ne sono aggiunte poche altre, ma caratterizzate da dinamicità tecnologica e commerciale.

I dati Istat (classe ATECO 1593) nel 2001 in Puglia hanno censito 334 tra aziende vitivinicole o vinicole produttrici su 924 nel meridione e su 2.158 in Italia. 1704 addetti su 4850 nel meridione e 19.364 in Italia, con la seguente ripartizione per provincia: Bari 78 unità con 384 addetti; Brindisi 45 unità con 251 addetti; Foggia 115 con 443 addetti; Lecce 60 con 334 addetti; Taranto 36 con 292 addetti.

I dati della Camera di commercio di Bari, invece, nel 2007 censiscono *298 imprese tra vitivinicole, vinicole private e/o cooperative*, ripartite per provincia: Bari 70 unità, Brindisi 39, Foggia 106, Lecce 53, Taranto 30.

### **3.2.B Caratteristiche delle imprese**

Le imprese possono essere distinte in varie tipologie:

(i) Integrate a carattere verticale: imprese locali basate su produzione di vino imbottigliato con qualità medio – alta e con marchio proprio. Si tratta per la maggior parte di imprese vitivinicole, che seguono tutte le fasi del processo produttivo - dalla viticoltura alla vinificazione, alla commercializzazione, inclusa per i mercati esteri.

(ii) Integrate verticalmente a carattere prettamente viticolo con vinificazione per la vendita all'ingrosso e/o al dettaglio di vino sfuso. Si tratta di imprese vitivinicole il più delle volte senza marchio proprio oppure organizzate in cooperative con marchio proprio, di cui una minima percentuale anche imbottigliata e commercializzata. Spesso si tratta di imprese cooperative o private che raccolgono centinaia di piccoli e piccolissimi agricoltori viticoli, ai quali offrono assistenza e servizi produttivi per ridurre i costi di produzione. Si tratta di produttori di vino a media

– bassa qualità per i mercati locali, ma anche per mercati nazionali ed esteri ad uso prettamente quantitativo.

(iii) Rarissime sono le imprese produttrici a livello locale con proprietà esterna che si occupano solo di alcune fasi del processo produttivo, quella della vinificazione e/o della vendita di vino sfuso per grandi imprese nazionali o estere.

Rispetto ad aziende localizzate in Puglia che vendono a marchi extra regionali si tratta di un mercato in cui le grandi imprese nazionali e/o estere non hanno diritti di proprietà, bensì acquistano solo vino sfuso da imbottigliare. Ormai tutte le imprese ad integrazione verticale totale (i) o parziale (ii) hanno una propria indipendenza sia viticola che vinicola; ad eccezion fatta per alcune aree, che per determinate ragioni tendono a mantenere una frammentazione del processo produttivo (integrazione orizzontale). Si tratta soprattutto dell'area che comprende la zona ofantina e del tavoliere dove la maggior parte delle imprese è specializzata in poche fasi della filiera produttiva: miriade di viticoltori, che vendono l'uva a piccole imprese vinicole, specializzate solo nella vinificazione. Infatti queste ultime a loro volta vendono vino sfuso ad altre aziende della zona ed extra-territoriali che provvedono all'imbottigliamento e alla commercializzazione. Rispetto alle altre aree geografiche della regione in queste due zone l'organizzazione produttiva è piuttosto frammentata per una serie di ragioni tecniche produttive sia socio-istituzionali, che incidono fortemente sulla qualità del vino prodotto.

### **3.2.C Struttura e posizione delle aree geografiche**

Delle 298 unità analizzate, mediante un programma di georeferenziazione (arcview GIS – Geographical information system), 211 possono considerarsi inserite in cinque aree territoriali ben definite, distribuite sul territorio pugliese, così ripartite:

*Alto salento.* Comprende le province di Brindisi (sud) e Lecce (nord): 51 unità per 21 comuni

*Jonico.* Comprende le province di Taranto (sud-ovest) e Lecce (nord-ovest): 25 unità per 10 comuni

*Castel del Monte*. Comprende le province di Bari (nord): 36 unità per 8 comuni

*Ofantino*. Comprende le province di Foggia (sud-est) e Bari (nord-ovest): 41 unità per 4 comuni

*Tavoliere*. Comprende parte della provincia di Foggia: 58 unità per 9 comuni

Su un totale di poco meno di trecento imprese, quindi, il 70,8% di queste possono considerarsi caratterizzate da prossimità geografica. Si tratta di piccole e medie imprese specializzate nel settore vitivinicolo e, come analizzato, insediate in determinate aree territoriali.

### **3.3 Struttura del questionario**

Una volta effettuata la stratificazione, sottolineata la presenza di agglomerazioni di imprese specializzate per aree nel settore vitivinicolo, la ricerca empirica è consistita nella stesura di due questionari. Il primo è stato sottoposto ai c.d. *testimoni privilegiati*. Si tratta dei responsabili dei consorzi di imprese vitivinicole e vinicole al fine di disegnare un primo scenario sui sistemi produttivi e sulle determinanti del prodotto, sul ruolo che i consorzi giocano, sia da un punto di vista di scambio dei flussi di input, sia di controllo sulla qualità del processo produttivo e del prodotto finale, sia sulle dinamiche tecnologiche ed innovative delle imprese nella rispettiva area geografica di riferimento. Tuttavia, il criterio di identificazione di un'area specializzata, e la conseguente presenza di cluster, non corrisponde a tutte quelle imprese aderenti ad un solo consorzio, poiché questo ultimo è identificato in merito alle tipologie di uva, e non sempre raccoglie al suo interno imprese produttrici con stabili legami sia di mercato del lavoro sia rispetto ad altri fattori che incidono sulla presenza di flussi di conoscenza nel mercato locale.

La fase successiva è consistita nella stesura del questionario da sottoporre ad un campione di imprese per ciascun area territoriale. Dopo la fase della stratificazione aziendale su tutto il territorio

pugliese al fine di legare l'analisi effettuata nel primo capitolo all'evidenza dei dati empirici il questionario è stato strutturato nella seguente forma:

- a. Parte generale – anagrafico dell'impresa
- b. Capacità tecnologica: risorse umane interne ed esterne
- c. Dinamicità tecnologica: investimenti negli ultimi tre anni
- d. Sperimentazioni: interne ed esterne (in collaborazioni con altre imprese e/o con istituzioni)
- e. Relazioni con imprese interne al cluster ed istituzioni (locali e/o regionali)
  - *tipologia della relazione e frequenza della relazione*
  - *livello di relazione: scambio di informazione e/o trasmissione di conoscenza*
- f. Relazioni con imprese appartenenti ad altri cluster nella regione
  - *tipologia della relazione e frequenza della relazione*
  - *livello di relazione: scambio di informazione e/o trasmissione di conoscenza*
- g. Relazioni con attori nazionali dei internazionali
- h. Fonti e flussi della conoscenza
- i. Punti di forza e fattori che ostacolano la crescita dell'impresa

### **3.3.A Struttura del campione**

Il campione è stato determinato sulle 211 imprese (100% della popolazione) che compongono le cinque aree di riferimento, considerando le prime due tipologie di impresa: (i) integrata verticalmente con marchio proprio e (ii) integrata in parte verticalmente con marchio proprio o senza marchio proprio. Per ogni area sono state contattate 13 imprese per un totale di 78 unità. Di queste, a 9 o 10 unità per area è stato somministrato il questionario in sede per un totale di 57 imprese. L'analisi si è fondata su un campione di imprese per ciascuna area diviso per tipologie di impresa in base alla % di presenza sul territorio.

Il questionario è stato somministrato a personale specializzato oppure ai responsabili dell'azienda (presidente, amministratore, responsabili produzione).

In base alla struttura del questionario sopra elencata, qui in basso sono riportate i concetti chiave della ricerca e le peculiarità che si sono volute ricavare:

La *prima parte* è caratterizzata dall'ottenimento delle informazioni generali sulla singola impresa:

la dimensione aziendale, la specializzazione produttiva, la ragione sociale, i volumi produttivi annui di uva e/o solo di vino prodotto, per determinare le caratteristiche organizzative e le fasi produttive che indicano la tipologia di integrazione.

### **3.3.B Capacità di assorbimento a livello di impresa.**

Al fine di stabilire le capacità di assorbimento della singola impresa è necessario analizzare le fonti attraverso le quali l'azienda acquisisce la sua base di conoscenza: le risorse umane, la formazione, l'attività di ricerca e sviluppo. La *seconda parte* del questionario si sofferma sulle qualifiche tecniche del personale impiegato nell'impresa e sul loro livello di educazione e formazione professionale; sull'esperienza lavorativa in base al tempo di impiego nel settore, considerando anche gli anni di lavoro in altre aziende (grado di mobilità del lavoro sia temporale sia spaziale). Per determinare altre fonti di creazione di conoscenza è stata considerata anche la presenza di consulenze, la loro permanenza temporale e la loro funzione nell'azienda (consulenza agronoma, enologa, commerciale, ect).

La *terza parte* entra nel merito del processo produttivo, ed insieme a quella precedente, cerca di individuare le fonti tecnico-produttive che determinano la *capacità di assorbimento* dell'impresa. E' suddivisa nella parte di analisi del vigneto per evidenziare gli investimenti effettuati negli ultimi anni in attrezzature e macchinari e quelli in progetti di sperimentazione, nell'introduzione di nuovi vitigni (anche internazionali), di nuove tecniche

di viticoltura. Stessa impostazione è stata utilizzata per analizzare la capacità tecnologica della cantina. Rispetto alle sperimentazioni l'obiettivo è stato quello di verificare non solo le tipologie bensì anche le partnership. Quindi se si tratta di progetti di ricerca individuali oppure in collaborazione con istituzioni pubbliche e/o private e con altre imprese. Infine è stata proposta una scala di valore per determinare quanto queste abbiano inciso sull'evoluzione del processo produttivo e del prodotto.

### **3.3.C Connessioni intra-cluster ed acquisizione di conoscenza.**

La *quarta parte* del questionario entra nel merito delle relazioni all'interno dell'area geografica dell'impresa per verificare inizialmente la presenza di scambi a carattere informale con le istituzioni locali e con le altre imprese ubicate sul territorio, la tipologia di scambio e la loro frequenza. Successivamente sono state analizzate anche le relazioni più dirette a carattere formale sia in merito al processo produttivo sia al miglioramento del prodotto, con riferimento ai canali che facilitano questi scambi e ai soggetti che operano a riguardo.

Nel dettaglio il metodo utilizzato è stato quello a griglia. Ad ogni impresa sono state illustrate due liste: la prima che raggruppa tutte le aziende componenti il cluster, la seconda che comprende tutte le istituzioni di competenza. Le domande effettuate sono le seguenti:

- *con quali delle seguenti imprese ed istituzioni locali scambiate informazioni riguardanti ad esempio: nuovi sbocchi commerciali per i vostri prodotti; nuovi fornitori (di macchinari, attrezzature, piante); nuove tecnologie. (Specificare la frequenza di interazione con questi soggetti: nulla, bassa, media, alta);*

Con la stessa impostazione sono state strutturate domande per verificare il livello di trasferimento delle conoscenze tecniche sia in entrata che in uscita: problem solving e consigli tecnici:

- *in entrata: nell'ipotesi in cui vi troviate in una situazione critica e abbiate bisogno di assistenza tecnica su problemi agronomici ed enologici con quali delle seguenti imprese (loro professionisti, risorse umane) o istituzioni locali vi consultate e quanto rilevanti ritenete siano le conoscenze acquisite;*
- *in uscita: quali imprese o istituzioni credete abbiano beneficiato del supporto tecnico o delle conoscenze della vostra azienda su problematiche di natura agronomica ed enologica?*

### **3.3.D L'acquisizione di conoscenza tra i cluster della Puglia.**

Le stesse tipologie di domande sono state inserite nella *quinta parte* del questionario per analizzare la presenza di relazioni tra le singole imprese di un cluster con imprese localizzate in un altro cluster tra quelli identificati sul territorio pugliese. Il metodo utilizzato è rimasto quello a griglia. Ogni singola impresa è stata racchiusa in una delle cinque griglie, suddivise per cluster di appartenenza, ed illustrate *ad una ad una* durante l'intervista. L'obiettivo è stato quello di riportare le connessioni che l'azienda mantiene con altre imprese pugliesi fuori dalla propria area di localizzazione; quindi verificare le relazioni extra-cluster tra le singole imprese. Questo metodo non parte dalla presenza di relazioni di apprendimento o di trasmissione di conoscenza tra i diversi cluster, bensì tra le imprese operanti nelle distinte aree geografiche considerate.

Stessa procedura, ma senza la presentazione di una griglia dettagliata, è stata utilizzata per analizzare la presenza di scambi tra imprese pugliesi e imprese extra regionale.

### **3.3.E Strumenti di trasmissione di conoscenza.**

*L'ultima parte* ha più specificamente verificato quali sono gli strumenti attraverso i quali si determina un processo sia di accesso alla conoscenza sia di assorbimento, entrando nel merito della mobilità dei consulenti, della partecipazione a fiere di settore e al numero di abbonamenti a riviste specializzate. Rispetto agli impiegati dipendenti, i consulenti sono professionalmente delle risorse

umane autonome, che costituiscono una fonte costante di spostamento da un'impresa ad un'altra, costituendo così un flusso di acquisizione e trasmissione di conoscenza ad alta intensità da un'impresa ad un'altra in tempi molto più celeri, rispetto alla mobilità del lavoro dipendente.

### **3.4 Analisi dei risultati**

I risultati derivanti dalla somministrazione del questionario sono riportati in Appendice in apposite tabelle, ognuna delle quali riporta le risposte di ogni singola azienda del campione. Con riferimento alle tabelle il seguente paragrafo analizza i caratteri generali delle risposte per ogni singola parte del questionario, come riportate nel paragrafo 3.3. Si rinvia, per questo, una lettura delle tabelle in Appendice per verificare i dati ed i risultati qui riportati sia in maniera descrittiva e che mediante i grafici a griglia.

Prima di iniziare ad analizzare i dati emersi dal questionario è necessario riportare le altre due research question, sulle quali si è basata la strutturazione del questionario:

- *2. Esistono scambi di conoscenza all'interno di ogni singolo cluster? Queste fonti e flussi si differenziano rispetto agli altri cluster? Perché? Dipende dalle caratteristiche della capacità di assorbimento di conoscenza tecnologica da parte di un gruppo di imprese (o una sola impresa), dalle relazioni con le istituzioni e il loro intervento di policy*
- *3. Esistono spillover di conoscenza tra cluster? Quali sono le fonti che producono l'esistenza di spillover tra i diversi cluster? Tra questi canali, le istituzioni locali rivestono un ruolo in questi processi? Le istituzioni quale tipologia di flussi di conoscenza generano?*

Rispetto alla produzione di vino e alla sua destinazione è importante notare la relazione tra la ragione sociale e l'utilizzo di vino destinato all'imbottigliamento interno, e quindi alla commercializzazione, in confronto con la vendita di quello sfuso (A.17, tabella 2). Le cooperative e

le cantine sociali tendono a vendere maggiori quantità di vino sfuso (tuttavia non elevatissime salvo rare eccezioni) rispetto alle aziende private, che in rare occasioni e in percentuali basse vendono vino sfuso, destinato quindi, all'imbottigliamento e alla commercializzazione da parte di altre aziende. Così come anche per la tipologia di vini le aziende private commercializzano vino IGT e/o DOC rispetto ad alcune cooperative e cantine sociali che affiancano a questi due livelli anche il vino da tavola non inquadrato nell'IGT e DOC (A.18, tabella 2).

La tabella 2 fotografa la presenza dell'eterogeneità delle aziende nella scala produttiva. Siamo di fronte ad aziende con integrazione sia verticale che orizzontale.

Imprese integrate a carattere verticale: sono quelle che si basano sulla produzione di vino imbottigliato con qualità medio – alta e con marchio proprio. Si tratta per la maggior parte di imprese vitivinicole, che seguono tutte le fasi del processo produttivo - dalla viticoltura alla vinificazione, alla commercializzazione, per i mercati esteri inclusi. La loro ragione sociale spesso è quella di azienda prettamente privata (srl, spa, ecc.)

Imprese integrate verticalmente a carattere prettamente viticolo con vinificazione per la vendita all'ingrosso e/o al dettaglio di vino sfuso. Si tratta di imprese vitivinicole il più delle volte senza marchio proprio oppure organizzate in cooperative con marchio proprio, di cui una minima percentuale anche imbottigliata e commercializzata. Spesso si tratta di imprese cooperative o private che raccolgono centinaia di piccoli e piccolissimi agricoltori viticoli, ai quali offrono assistenza e servizi produttivi per ridurre i costi di produzione. Si tratta di produttrici di vino a media – bassa qualità per mercati locali, ma anche per mercati nazionali ed esteri ad uso prettamente quantitativo.

(iii) Rarissime sono le imprese produttrici a livello locale con sede proprietaria fuori dalla regione che si occupano solo di alcune fasi del processo produttivo, quella della vinificazione e/o della vendita di vino sfuso per grandi imprese nazionali o estere.

Rispetto ad aziende localizzate in Puglia che vendono a marchi extra regionali si tratta di un mercato in cui le grandi imprese nazionali e/o estere non hanno diritti di proprietà, bensì acquistano solo vino sfuso da imbottigliare. Ormai tutte le imprese ad integrazione verticale totale (i) o parziale (ii) hanno una propria indipendenza sia viticola che vinicola; ad eccezion fatta per alcune aree, che per determinate ragioni tendono a mantenere una frammentazione del processo produttivo (integrazione orizzontale). Si tratta soprattutto dell'area che comprende la zona ofantina e del tavoliere dove la maggior parte delle imprese è specializzata in poche fasi della filiera produttiva: miriade di viticoltori, che vendono l'uva a piccole imprese vinicole, specializzate solo nella vinificazione. Infatti queste ultime a loro volta vendono vino sfuso ad altre aziende della zona ed extra-territoriali che provvedono all'imbottigliamento e alla commercializzazione. Rispetto alle altre aree geografiche della regione in queste due zone l'organizzazione produttiva è piuttosto frammentata per una serie di ragioni tecniche produttive sia socio-istituzionali, che incidono fortemente sulla qualità del vino prodotto.

In termini generali e secondo criteri di prossimità geografica, di stabili legami locali di mercato del lavoro, le cinque zone territoriali individuate in Puglia possono definirsi aree specializzate nel settore vitivinicolo, in cui è presente un sistema di flussi di conoscenza aperto sia all'interno di ciascun cluster sia, seppur con livelli ben distinti, tra i vari cluster. Alcune imprese tendono a stabilire una costante relazione anche con le istituzioni di settore e le università presenti. Le piccole oppure piccolissime dimensioni aziendali, che influiscono sulla capacità di dotarsi di specifici materiali, attrezzature, laboratori d'analisi, sono supportati dalla presenza di consulenti ad elevata formazione, i quali ricoprono spesso quella funzione di fonti e flussi di scambi di conoscenza tali da incidere sui cambiamenti tecnici ed organizzativi delle imprese. Si tratta di flussi a carattere aperto; ossia provenienti anche da mercati nazionali ed esteri.

Di fronte all'emersione di forze esogene di cambiamento, di nuove discontinuità tecnologiche e di mercato, i dati raccolti fanno emergere risultati disomogenei e caratteristiche eterogenee tra le

imprese presenti in un singolo cluster con riferimento alla loro livello di capacità di assorbimento di conoscenza. Questo influisce sulla struttura produttivo – commerciale su cui si fonda ciascun cluster dei cinque analizzati e dei tre sui quali ci si è maggiormente focalizzati.

*Nello specifico è opportuno iniziare ad analizzare le caratteristiche delle imprese del campione selezionato in funzione dei dati forniti dalle tabelle del paragrafo precedente, per meglio identificare la presenza di imprese, in ogni singolo cluster, che, in base alle proprie caratteristiche tecnico-produttivo-organizzative, incidono sulla presenza di spillover di conoscenza prodotti, trasmessi ed acquisiti sia all'interno del cluster sia tra i cinque cluster pugliesi identificati.*

## **Salento**

Sono presenti imprese sia vitivinicole che vinicole (queste ammontano a quasi i 2/3) integrate verticalmente sia lungo tutta la filiera produttiva sia operanti in alcune fasi della produzione. Infatti molte aziende, spesso cooperative e cantine sociali, vendono parte, se non la totalità, di vino sfuso ad altre aziende che si occupano dell'imbottigliamento e della commercializzazione.

La maggior parte delle aziende occupa sia personale permanente che temporaneo, con una maggiore percentuale di questo ultimo.

Tra il personale permanente prevalgono i dipendenti con media-alta formazione a discapito dei lavoratori base che, invece, rimangono legati all'azienda con contratti a termine. Tra i dipendenti a tempo indeterminato le mansioni più evidenti sono quelle tecnico-amministrative (contabili) e quelle tecnico-produttive (enologo-agronomo). La mobilità dei tecnici è rilevante, ma non risulta ad alta intensità sia temporale che geografica. Non si verifica spesso, se non dopo alcuni anni (anche più di dieci) presso la stessa azienda, ed avviene all'interno del cluster, con alcuni casi anche di periodi di lavoro in altri cluster (zona jonica, altre zone della Puglia).

La mobilità è maggiormente espressa dalla presenza di consulenti. Ogni azienda si avvale almeno di un consulente (lavoratore autonomo), sia enologo, se si tratta solo di azienda vinicola, sia agronomo

che enologo, se azienda vitivinicola. La frequenza del consulente è alta, tendenzialmente settimanale, e la sua presenza è finalizzata a specifiche funzioni tecniche-produttive.

Le poche aziende che non si avvalgono di consulenti esterni sono, il più delle volte, cooperative, che si avvalgono direttamente di competenze tecniche interne.

Tra le aziende vitivinicole del campione, tutte hanno effettuato degli investimenti nel vigneto negli ultimi 2-3 anni. Si tratta di investimenti base (attrezzature e realizzazione di nuovi impianti). Presenti sono gli investimenti per l'introduzione di nuovi vitigni e per l'introduzione della viticoltura biologica. Piuttosto rari, invece, sono i processi di informatizzazione del sistema di gestione della vigna con la tecnica della viticoltura di precisione (GIS, GPS).

Riguardo la cantina, invece, il cui campione è più ampio, quasi tutte le aziende hanno introdotto tecniche e nuovi metodi di vinificazione (fermentazione e chiarificazione) e costante è l'acquisto di attrezzature per la cantina.

Sperimentazioni. Gran parte delle aziende negli ultimi anni hanno realizzato, individualmente o in collaborazione, qualche forma di sperimentazione (in vigna, tecniche di fermentazione, in cantina). Spesso le sperimentazioni sono individuali, cioè all'interno dell'azienda, con risultati importanti, ma non decisivi.

Per quanto riguarda le relazioni che ogni singola impresa ha con le imprese all'interno del cluster e con determinate istituzioni, nel cluster Salento, ciascuna impresa scambia informazioni riguardanti nuovi sbocchi commerciali, nuovi fornitori, nuove tecnologie con le altre imprese con una frequenza, tuttavia, non permanente e costante. Emergono imprese che scambiano informazioni con gran parte delle altre imprese; i luoghi di scambio risultano diversi: presso la camera di commercio, il consorzio, la propria azienda e in altre occasioni (fiere, manifestazioni, ecc.). Rispetto invece allo scambio di assistenza tecnica e di acquisizione di conoscenze, le relazioni tra imprese tendono a diminuire notevolmente; intorno al 30% del campione ha relazioni con altre aziende (con il 10% del totale delle aziende che compone il cluster), tuttavia, a differenza del semplice scambio di

informazioni, la rilevanza delle conoscenze acquisite è abbastanza alta e avviene soprattutto attraverso i consulenti (enologo).

Relazioni con altri cluster. Gran parte delle aziende ha rapporti anche con imprese non comprese nel cluster di riferimento. Si tratta di semplici scambi di informazioni sugli sbocchi commerciali, nuovi prodotti e tecnologie con imprese di cluster adiacenti geograficamente al “proprio” cluster (Salento-Jonico). Molto meno sono le aziende che hanno relazioni con scambi di conoscenza in caso di criticità con imprese ubicate in cluster più distanti geograficamente (Castel del Monte e Tavoliere).

Fonti e flussi di conoscenza. Indicativa è la mobilità interna al cluster del consulente esterno, così come quella esterna. I consulenti che operano nel cluster Salento lavorano anche per altri cluster della Puglia. Frequenti sono le visite presso altre aziende sia all’interno del cluster che all’esterno così come le visite che si ricevono.

## **Jonico**

Il cluster jonico è caratterizzato da un’elevata presenza di imprese vinicole integrate verticalmente, la cui filiera produttiva, però, non copre tutte le fasi della produzione. Infatti, la quasi totalità delle imprese del campione vende parte del vino (sfuso) ad altre aziende che si occupano dell’imbottigliamento e della commercializzazione.

Le cantine e le società cooperative sono quelle che producono maggior quantità di vino, che non comprendono necessariamente in vini DOC e/o IGT, a differenza delle aziende private che producono solo vino DOC e IGT.

Rispetto alle risorse umane il cluster jonico presenta un’alta percentuale di personale permanente all’interno dell’azienda, con una presenza limitata di personale temporaneo. Alta risulta la presenza di personale specializzato all’interno dell’azienda (tecnici, enologi, laureati in varie discipline) con un’elevata tendenza alla mobilità. Tuttavia ogni singola azienda si dota di consulenti che, però, la frequentano mensilmente e non frequentemente.

In merito alla capacità tecnologica è indicativo quanto le società cooperative e le cantine sociali negli ultimi 2-3 anni non abbiano, se non misura modesta, introdotto tecniche e metodi nuovi di vinificazione, se non nell'acquisto di alcune attrezzature, di rilevanza secondaria, per la cantina. A differenza delle aziende private che, invece, investono con costanza in tecniche ed attrezzature produttive. La frequenza negli investimenti corrisponde anche alla realizzazione di sperimentazioni. Le stesse aziende, infatti, che negli ultimi anni hanno effettuato sperimentazioni (sia individuali che in collaborazione) sono quelle che investono in nuove tecniche ed attrezzature. Emerge un divario di dinamica tecnologica non indifferente tra aziende a gestione prettamente privata, rispetto a quelle gestite in cooperative. Non del tutto lineare, ma con elementi di causa-effetto, le imprese con basso livello di sperimentazione e di capacità tecnologica che come risultato sul prodotto si concentrano sulla produzione di vino da tavola non inquadrato nel DOC e/o IGT.

Diffusa tra tutte le aziende del campione risulta lo scambio di informazioni sia con le imprese del cluster sia con le istituzioni di competenza nel settore vitivinicolo e della ricerca. Tuttavia emerge una frequenza nelle relazioni saltuaria e solo in rarissimi casi frequente, spesso a carattere informale. Rilevante risultano i rapporti tra la singola impresa con alcune imprese del cluster e le istituzioni nell'assistenza tecnica su problemi di carattere enologico (se si tratta solo di vinicola) e/o anche agronomo (se si tratta di vitivinicola). Si tratta di scambi con un'alta incidenza rispetto alla risoluzione del problema o al motivo che ha indotto a rivolgersi ad un'altra azienda.

Riguardo le relazioni con le imprese di altri cluster, tutte le aziende del campione del cluster jonico mantengono relazioni con alcune imprese di altri cluster, in particolare con quello adiacente geograficamente (cluster salento). Se il numero di aziende con le quali esiste uno scambio di informazioni varia da azienda ad azienda, da cluster a cluster (solo un'azienda del campione ha rapporti con tutti i cluster della Puglia), la frequenza risulta saltuaria, attraverso diverse forme e luoghi di interscambio (presso l'azienda, dirette, ect). Importante risultano anche le relazioni con attori nazionali ed internazionali che hanno apportato o apportano conoscenza tecnica a determinate aziende (dalla Toscana, al Piemonte, dal Veneto alla Lombardia).

Tra le fonti e i flussi di conoscenza i consulenti operano sia in diverse imprese del cluster sia in imprese di altri cluster. Comunque rilevante risulta la partecipazione alle fiere nazionali ed internazionali, soprattutto per alcune imprese, che spesso risultano essere le stesse che investono in dinamicità tecnologica, effettuano sperimentazioni e tendono a visitare aziende non solo della zona, ma anche localizzate in altri cluster, alcune anche fuori dalla Puglia.

### **Castel del Monte**

Il cluster Castel del Monte include aziende sia vitivinicole sia vinicole integrate verticalmente, tra cui tutte le aziende del campione si occupano dell'intera filiera produttiva, incluso, seppur per alcune solo in parte, dell'imbottigliamento e commercializzazione.

Poche sono le aziende che commercializzano vino da tavola non identificato in Doc o Igt. Per quanto riguarda il personale prevale un'eterogeneità tra personale permanente e quello temporaneo, con un alto livello di formazione di tecnici sia laureati sia non laureati. Molto basse, invece, risulta la mobilità di questi sia interna al cluster che esterna.

Tutte le aziende si avvalgono di consulenti (agronomo ed enologo per le vitivinicole; enologo per le vinicole) con un'alta frequenza all'interno dell'azienda (settimanale) nei periodi di maggiore necessità.

Le aziende vitivinicole (sia per la cantina che per il vigneto) e le aziende vinicole (solo per la cantina) negli ultimi due-tre anni hanno investito per l'acquisto di nuovi macchinari ed attrezzature provvedendo come anche in tutti gli altri cluster alla ristrutturazione e/o ampliamento della cantina.

Che siano individuali o in collaborazione tutte le aziende del campione hanno effettuato negli ultimi anni sperimentazioni avvalendosi delle istituzioni locali. Sperimentazioni sia in vigna che nelle tecniche di fermentazione e in cantina. Per alcune aziende la collaborazione con le istituzioni è risultata addirittura decisiva per i fini della sperimentazione stessa, che altrimenti non si sarebbe stata possibile.

Riguardo le relazioni di ogni singola azienda con le aziende del cluster di riferimento, tutte mantengono scambi di informazioni sugli sbocchi commerciali, sui nuovi prodotti e le nuove tecnologie. Poche tuttavia sono le relazioni frequenti o in alcuni casi settimanali. Inferiori in quantità, ma con una rilevanza elevata rispetto alla risoluzione delle criticità interne e/o miglioramenti tecnico-produttivi, sono le singole aziende che risultano intraprendere scambi di conoscenza con altre aziende del cluster e/o con le istituzioni specializzate di settore.

Tutte le aziende del campione effettuano scambi di informazioni con singole aziende degli altri cluster pugliesi. Spiccano alcune aziende con relazioni con molte aziende diffuse su tutto il territorio, che vanno oltre il semplice scambio informale e generico, ma entrano nel dettaglio produttivo e tecnico-organizzativo con un livello di incidenza medio alto. Alcune di queste intraprendono relazioni anche con aziende a livello sia nazionale che internazionale (Francia, Inghilterra, Germania) sia a livello tecnico che commerciale.

Fonti e flussi di conoscenza. Gran parte degli enologi e/o agronomi che collaborano con la singola azienda, prestano consulenza ad altre imprese sia del cluster sia in altri cluster; alcuni anche presso aziende geograficamente lontane. Non eccessivamente alto risulta la partecipazione alle fiere nazionali, a differenza invece delle fiere internazionali, a cui, tuttavia, partecipano solo alcune aziende del campione.

Anche per le aziende del cluster Castel del Monte, il personale responsabile e tecnico visita o ha visitato numerose aziende del cluster, così come aziende di altri cluster in giro per tutta la Puglia.

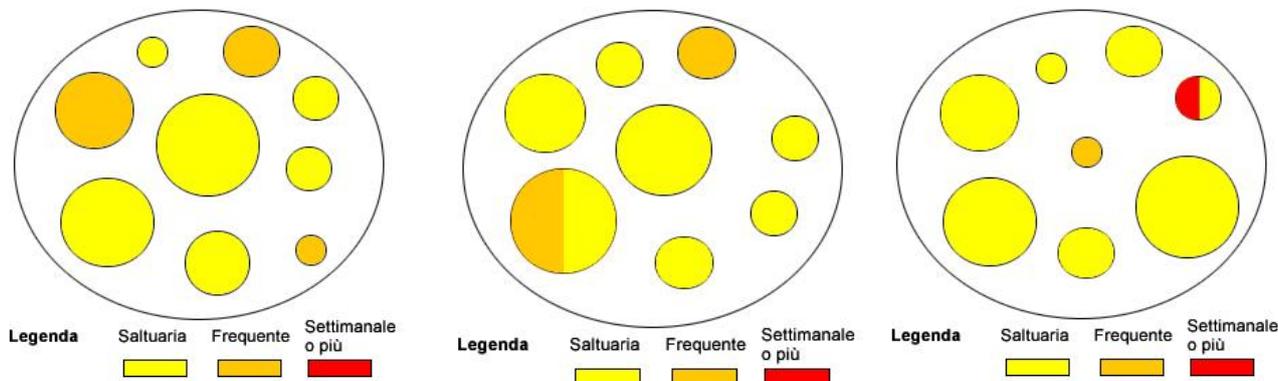
Numerosi sono gli abbonamenti alle riviste sia nazionali che internazionali.

**Grafico 1.** Relazioni e livello di frequenza tra singola impresa ed altre imprese nel cluster su: scambio di informazioni riguardanti nuovi sbocchi commerciali, nuovi fornitori, nuove tecnologie.

Salento

Jonico

Castel del Monte



La prima griglia di grafici evidenzia le relazioni tra le singole imprese interne ad un cluster e il livello di frequenza delle relazioni stesse. Ogni singolo cerchio rappresenta un'azienda del campione. Il suo diametro indica il numero di imprese, con le quali scambia informazioni, localizzate nello stesso cluster di riferimento. Il colore indica il livello di frequenza di rapporti tra la singola impresa e le altre imprese.

Si tratta di scambi di informazioni in merito a nuovi sbocchi commerciali per i prodotti, per nuovi fornitori (di macchinari, piante, ecc), per nuove tecnologie (macchinari, tecniche di produzione). Da sottolineare è l'esistenza di relazioni da parte di tutte le aziende. Tuttavia si tratta di scambi di informazioni di carattere generale la cui incisività è poco quantificabile. Difficilmente è stimabile il reale flusso e la tipologia di informazione scambiata; per questo non è possibile determinare se il semplice scambio di informazioni è utilizzato all'interno dell'azienda per un processo di costruzione e ricostruzione attiva e consapevole tra il proprio background, le competenze pregresse e la capacità interna di assorbire input dal proprio ambiente circostante, in maniera tale da determinare la creazione di conoscenza, funzionale ai processi di miglioramento tecnico-produttivi aziendali. Dai grafici e dalla frequenza di scambio di informazioni emerge la presenza di rapporti *face to face* permanenti nel tempo e diffusi tra tutte le aziende. Ne deriverebbe una diffusione-

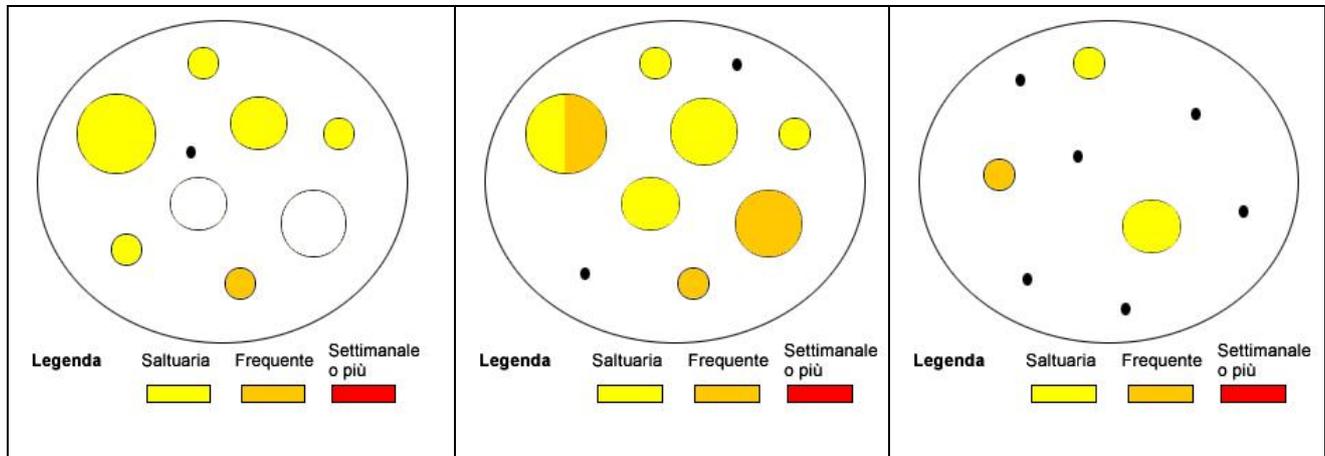
scambio di conoscenza per “vaga esperienza” o per “sentito dire” parziale ed inadeguata. Si tratta di un livello di scambio di informazioni codificate (fornitori, sbocchi commerciali, tecnologie), il cui livello di conoscenza può definirsi tacito: non è possibile definire se tutte le aziende acquisiscono tali input nelle stesse forme e con gli stessi mezzi. Dato che nel primo capitolo abbiamo sottolineato che l’analisi della presenza di flussi e/o stock di conoscenza non deve rimanere nell’ambito cognitivo, poiché risulterebbe una ricerca astratta, è necessario valutare lo scambio di informazioni connesso ad alcuni soggetti che intervengono nei processi: gli enti pubblici e/o privati e le istituzioni, intese quelle regole formali che istituzionalizzano gli scambi sia tra impresa ed impresa, ma anche tra impresa ed ente (istituzione).

**Grafico 2.** Relazioni e livello di frequenza tra singola impresa ed istituzioni su: scambio di informazioni riguardanti nuovi sbocchi commerciali, nuovi fornitori, nuove tecnologie

Salento

Jonico

Castel del Monte



Legenda 2. Punto nero: nessuna relazione. Cerchio bianco: livello di frequenza non rilevata

La seconda griglia di grafici evidenzia la frequenza delle relazioni tra le imprese e le istituzioni (in questo caso intese come enti pubblici di ricerca, amministrativi, camera di commercio, ect). Ogni singolo cerchio indica un’azienda del campione; il suo diametro il numero di istituzioni con le quali intraprende uno scambio di informazioni. I punti neri indicano l’assenza di relazioni; il cerchio bianco segnala la presenza di relazione, ma l’impossibilità nel rilevare l’intensità della frequenza.

Anche in questo caso si tratta di una rilevanza di scambi di informazione a livello tacito e/o che derivano da relazioni non del tutto istituzionalizzate. Le informazioni sono acquisite mediante rapporti informali presso le sedi delle camere di commercio oppure presso il sindacato delle imprese, dove i rapporti non sono direttamente formalizzati mediante “Accordi di programma” per sperimentazione e/o per avviare ricerche con enti, dipartimenti universitari, ecc. Infatti sono rare le occasioni in cui a questi rapporti istituzionali segue la stesura di progetti, il cui obiettivo ben definito permetterebbe un reale processo di interrelazione, tale da creare le condizioni per diffondere ed assorbire conoscenza. La formalizzazione di accordi o convenzioni emerge dall’Appendice, tabella 6 la quale evidenzia le collaborazioni formali tra impresa ed enti pubblici (camere di commercio, università, laboratori di ricerca, amministrazioni locali e/o regionali).

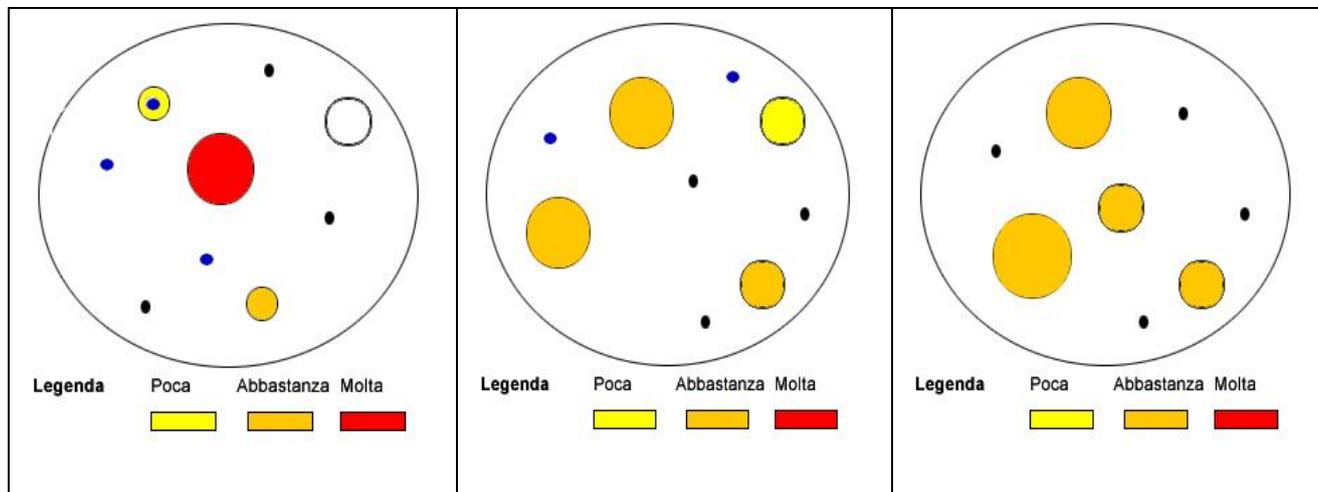
I grafici segnalano in generale una bassa intensità di relazioni. Tuttavia il cluster Jonico presenta maggiori rapporti tra imprese e camere di commercio, associazioni di categoria, consorzi, con una frequenza temporale discreta, rispetto agli altri cluster (Salento e Castel del Monte) in cui alcune aziende non intraprendono alcuna relazioni con gli enti di categoria. In aggiunta emerge un’elevata eterogeneità tra le stesse imprese localizzate nella stessa area: si possono notare imprese con una relazione costante e con un numero di enti rilevante (ampio diametro del cerchio). Questo elemento evidenzia la presenza di alcune aziende, rispetto ad altre, più organizzate nella ricerca di relazioni, non solo con altre aziende, bensì anche con le istituzioni.

**Grafico 3.** Relazioni e rilevanza delle conoscenze acquisite tra singola impresa ed altre imprese del cluster su: assistenza tecnica su problematiche agronomiche e/o enologiche

Salento

Jonico

Castel del Monte

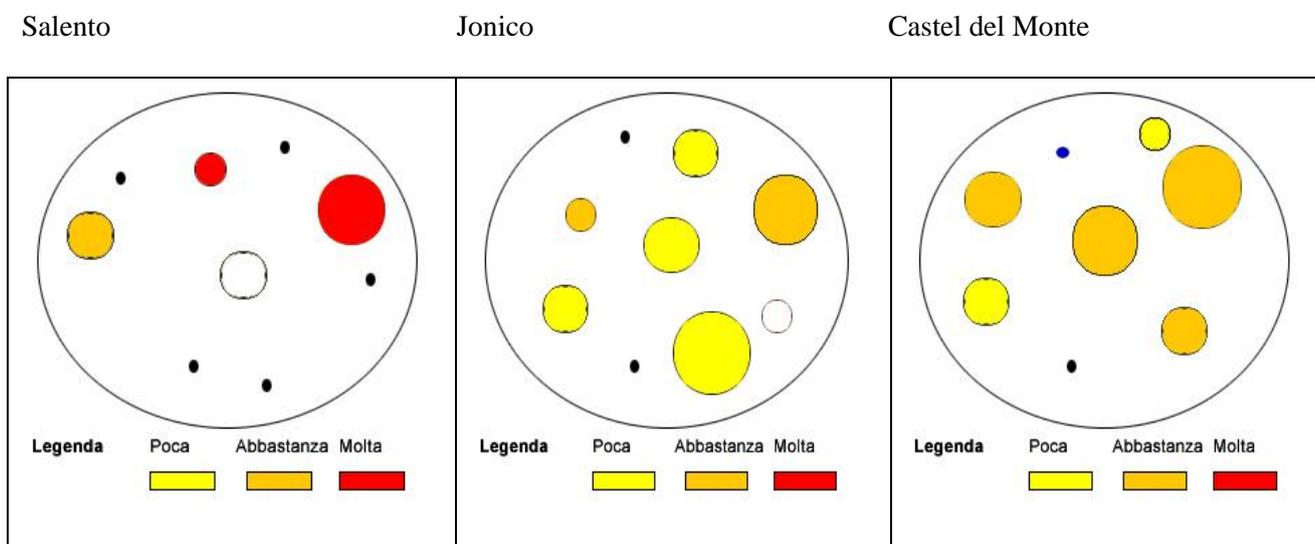


Legenda 2. Punto blu: relazioni mediante consulente esterno. Punto nero: nessuna risposta. Cerchio bianco: livello di frequenza non rilevata.

La terza griglia indica le relazioni tra le imprese all'interno dello stesso cluster in merito ai rapporti su problematiche tecnico-produttive specifiche. Ogni singolo cerchio rappresenta un'azienda; il diametro del cerchio indica il numero di aziende con le quali la singola unità ha degli scambi; il colore indica la rilevanza della conoscenza acquisita attraverso le relazioni. Il punto blu indica, invece, che gli scambi esistono mediante la presenza di consulenti esterni (agronomo e/o enologo). A differenza delle prime due griglie di grafici, dal grafico 3 è possibile iniziare a rilevare la presenza di flussi di conoscenza tra le aziende e quanto questa incida sui processi produttivi e sui prodotti dell'azienda. Si tratta di grafici che evidenziano i processi di assorbimento poiché le informazioni acquisite dall'azienda x dall'esterno hanno inciso sulla risoluzione di un problema interno. L'informazione ricevuta (inside), poiché ha prodotto la risoluzione di un problema aziendale, può definirsi creazione di conoscenza da parte dell'impresa ricevente. Le unità aziendali rappresentate dal cerchio con un largo diametro e con colori forti indicano un'elevata capacità di assorbimento (exploitation) da aziende localizzate nello stesso cluster in grado al loro interno di "sfruttare" gli input per risolvere problematiche interne.

Sia tra i diversi cluster che all'interno di un singolo cluster emerge un'eterogeneità tra le aziende. Infatti, i punti neri indicano l'assenza di relazioni rispetto all'acquisizione di informazioni che abbiano inciso su questioni tecnico-produttive. I punti blu, invece, fanno emergere un elemento non secondario, ossia il ruolo rivestito dai consulenti nel trasferimento di conoscenza e/o informazione da un'azienda ad un'altra, considerando che spesso lo stesso agronomo e/o enologo collabora con aziende localizzate non solo all'interno dello stesso cluster, ma anche all'esterno.

**Grafico 4.** Relazioni e rilevanza delle conoscenze acquisite tra singola impresa ed istituzioni su: assistenza tecnica su problematiche agronomiche e/o enologiche



La quarta griglia evidenzia le relazioni tra le singole aziende del cluster e le istituzioni, in merito all'acquisizione di assistenza tecnico-produttiva su specifiche problematiche, e la rilevanza delle conoscenze acquisite. Come al solito il diametro del cerchio indica il numero di istituzioni con le quali si hanno relazioni; il colore, invece, indica quanto la conoscenza acquisita abbia inciso sulla problematiche che presentava la singola impresa.

Anche nelle relazioni tra azienda ed istituzioni emerge eterogeneità sia tra le unità all'interno del cluster che tra i vari cluster. Nel salento emergono alcune aziende i cui scambi con le istituzioni, oltre ad essere variegati (diametro del cerchio), hanno inciso sulla risoluzione di problematiche

interne (colore rosso). Questo indica, da un lato il numero esiguo di aziende capaci di assorbire input dalle istituzioni, dall'altro, per quelle aziende che intraprendono relazioni, il ruolo non indifferente degli enti nel supportare questioni tecnico-produttivo-organizzative aziendali. Poco rilevante, invece, risulta nelle relazioni tra azienda ed istituzioni il filtro dei consulenti. Questo elemento, legato alla tabella 3 in Appendice, indica quanto i processi di assorbimento di input derivanti dalle istituzioni, e di conseguenza di creazione di conoscenza interna, derivino dalla capacità di apprendimento, e non solo, del personale dipendente.

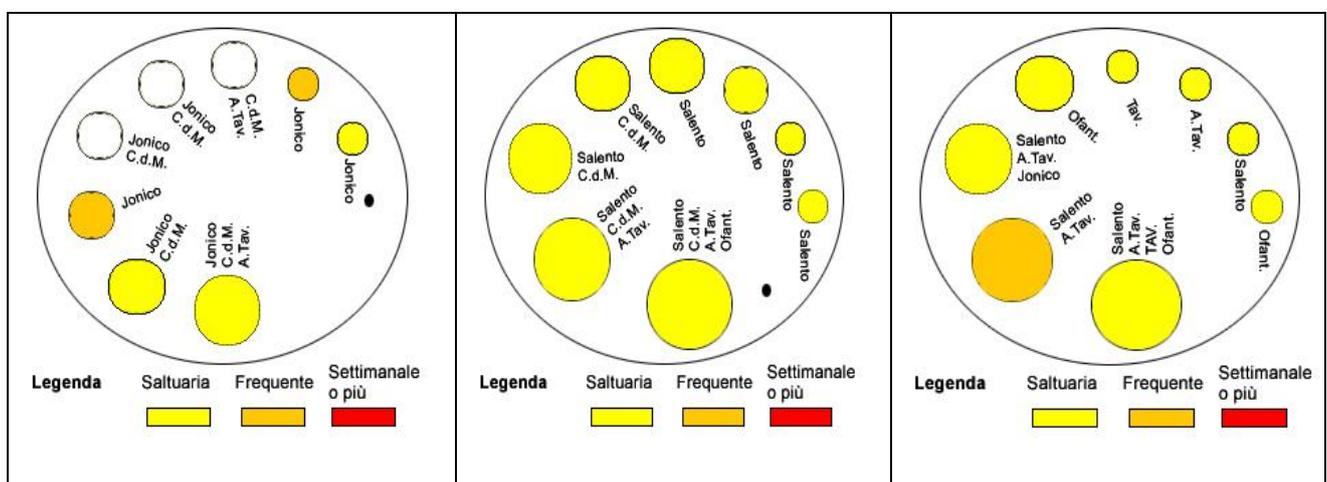
Il lavoro di ricerca, oltre, ad individuare le forme attraverso le quali si determinano spillover di conoscenza all'interno dei singoli cluster, ha come obiettivo (i) quello di analizzare le relazioni esistenti tra imprese localizzate in differenti cluster sul territorio pugliese ed, eventualmente, anche (ii) quello di verificare quanto queste relazioni incidano sul miglioramento tecnico-produttivo. Più difficile, invece, è valutare l'incisività delle conoscenze assorbite e create; operazione non semplice proprio per le caratteristiche della conoscenza in sé e dei soggetti portatori e creatori di conoscenza, in particolare modo i lavoratori e le lavoratrici.

**Grafico 5.** Relazioni e livello di frequenza tra singola impresa ed imprese localizzate in altri cluster su: scambio di informazioni riguardanti nuovi sbocchi commerciali, nuovi fornitori, nuove tecnologie

Salento

Jonico

Castel del Monte

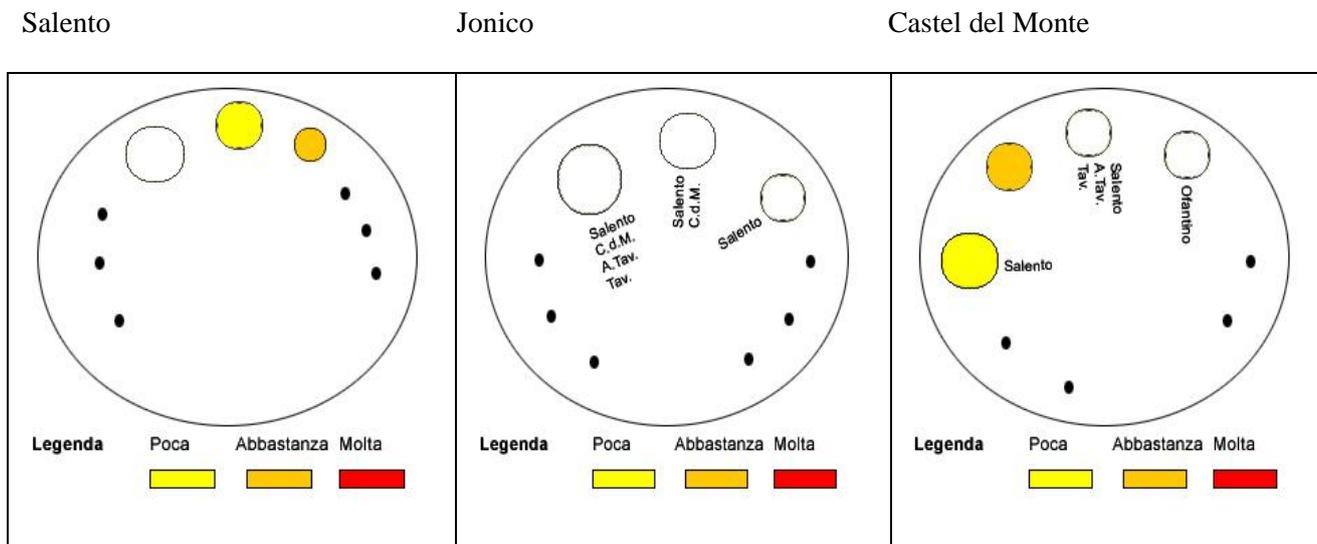


La quinta griglia indica le relazioni tra le imprese di un cluster con le imprese localizzate in altri cluster della Puglia. Ogni singolo cerchio rappresenta un'azienda del campione; il suo diametro il numero di aziende fuori dal cluster in cui è localizzata con le quali ha una relazione; il colore indica il livello di frequenza della relazione. Accanto ad ogni cerchio sono riportati i nomi dei cluster in cui sono localizzate le aziende con le quali l'azienda del campione intraprende una relazione riguardo lo scambio di informazioni su nuovi sbocchi commerciali, nuovi fornitori, nuove tecnologie.

La localizzazione di un numero cospicuo di imprese, operanti nello stesso settore produttivo, concentrate in un'area geografica, come evidenziato da una vasta letteratura (si veda il capitolo I), facilita la presenza di spillover di conoscenza, così come questi incidono sui processi di miglioramento ed innovazione produttiva e di prodotto. Sul territorio pugliese, come già evidenziato nei paragrafi precedenti, la concentrazione di aziende vitivinicole e/o vinicole è molto più diffusa rispetto alla presenza in un'unica area territoriale, se non cluster. Il grafico 5 fa emergere come anche tra aziende localizzate in cluster differenti esistano degli scambi di informazione su specifiche questioni. Come già sottolineato nell'analisi del grafico 1 si tratta, tuttavia, di scambi che non comportano automaticamente creazione di conoscenza. In ogni caso, possono essere definiti funzionali a stimolare all'interno della singola unità produttiva l'utilizzo di questi input per apportare migliorie, modifiche, integrazioni all'organizzazione tecnico-produttiva aziendale. Sarà la capacità di assorbimento interna, i livelli di formazione del personale, ecc. a rendere rilevanti o meno questi scambi a carattere informale.

Dal grafico 5 iniziano ad emergere aziende, rispetto ad altre, con maggiori legami con aziende localizzate in altri cluster. E' il grafico 6 che, invece, aiuta a verificare se questo scambio di informazioni ha rilevanza sulla risoluzione di problematiche aziendali.

**Grafico 6.** Relazioni e rilevanza delle conoscenze acquisite tra singola impresa ed imprese localizzate in altri cluster su: assistenza tecnica su problematicità agronomiche e/o enologiche



La sesta griglia indica le relazioni tra le imprese di un cluster con le imprese localizzate in altri cluster della Puglia riguardanti l'assistenza tecnico-produttiva su problematicità specifiche. Oltre al diametro che indica, come al solito, il numero di aziende con le quali si hanno degli scambi, il colore indica la rilevanza delle conoscenze acquisite sulla risoluzione delle problematiche aziendali. Riprendendo l'analisi del grafico precedente, dal grafico 6 emerge quanto le elevate relazioni esistenti tra le imprese "appartenenti" a cluster differenti (grafico 5), solo in pochissimi casi possono definirsi legami che creano trasferimento di conoscenza. Infatti i punti neri del grafico 6 evidenziano come le relazioni non incidano sulla risoluzione di problematiche specifiche, tranne per alcune aziende.

Nel cluster salento due sono le unità che, oltre ad avere scambi, ottengono un risultato interno dalle relazioni intraprese. Nel cluster jonico, le relazioni esistono, ma le aziende non sono in grado di definire la rilevanza delle conoscenze acquisite sulla risoluzione di problematiche tecnico-produttivo (cerchio bianco). Nel cluster castel del monte non indifferente, invece, sono le due aziende che ottengono un risultato interno dall'acquisizione di input derivante da unità localizzate fuori dal loro cluster.

Schematicamente emergono tre tipologie di impresa:

1. il livello più basso è costituito da quelle imprese che non riescono a fare della prossimità territoriale un fattore di opportunità di apprendimento, mettendo a nudo tutte le difficoltà di un'impresa ad adattarsi ai cambiamenti tecnologici e di mercato provenienti dall'esterno.
2. Il livello medio è costituito da quelle imprese che presentano una struttura organizzativa basata sulla logica dell'exploitation delle opportunità che il cluster genera. Queste imprese mostrano una certa propensione ad assorbire conoscenza intra-cluster. Riescono cioè a dotarsi e/o a sfruttare fonti da cui assimilano input per migliorare la filiera tecnico – organizzativa della propria azienda, data la presenza territoriale e la capacità di connettersi con le imprese ad alta propensione ad assorbire conoscenza extra-cluster.
3. Queste ultime infatti compongono il livello organizzativo più avanzato. E' composto da quelle imprese che meglio hanno individuato nella logica dell'exploration fuori dal cluster la possibilità di ricercare nuove soluzioni strategiche ed organizzative. Queste imprese hanno legato alle forze endogene e ai path-dependence virtuosi presenti sul territorio, la tendenza a portarsi fuori dal sistema socio-istituzionale e produttivo locale ed a legarsi ad altri contesti spaziali ed industriali per l'acquisizione di economie esterne non prettamente a carattere marshalliano. La loro presenza nel cluster, assieme alle imprese che si basano sulla logica dell'exploitation, hanno creato un dato livello di interconnessione tale da creare un tessuto locale di conoscenza fondato sullo sviluppo di relazioni di scambio di conoscenza tra le singole imprese all'interno del cluster.

### **3.5 I Distretti industriali. L'evoluzione legislativa in Italia**

In Italia a partire dagli anni '90 è stato avviato un processo legislativo che ha cercato di istituzionalizzare le agglomerazioni geografiche della piccola impresa italiana. Significativi processi di industrializzazione in diverse aree territoriali trainate dalla piccola impresa hanno indotto il legislatore, verso la fine degli anni '80, a pensare a un modello organizzativo che potesse

normalizzare i numerosi sistemi locali di produzione. Da questi presupposti nasce giuridicamente il “distretto industriale” con la legge 317 del 1991 (“Interventi per l’innovazione e lo sviluppo delle piccole imprese”) alla quale sono susseguiti i provvedimenti attuativi fino ad arrivare alla legge 140 del 1999, che ha modificato la precedente individuazione effettuata sulla base della legge precedente.

A partire dalla resa formale dei “Distretti industriali” l’intento era quello di supportare gli Enti , che si erano già attivati fornendo diverse attività, dalla formazione professionale alla fornitura di servizi, nel coagulare e fornire strumenti di coordinamento tra le varie organizzazioni locali. Questo intento tuttavia ha trovato difficoltà nell’attuazione proprio per l’eterogeneità dei diversi distretti sotto molti punti di vista: dall’aspetto economico produttivo a quello tecnico commerciale. La legislazione nazionale piuttosto che stimolare la dinamicità dei distretti ha introiettato nelle leve istituzionali una sovrapposizione di ruoli: investimenti nelle reti di comunicazione, progetti di ricerca che tagliano trasversalmente la filiera produttiva, il marketing territoriale sono azioni già svolte da organizzazione ed enti locali quali Camere di commercio, Università, Consorzi, Associazioni di categoria. Anche gli stessi criteri di determinazione del distretto industriale faceva riferimento all’individuazione di “Sistemi Locali del lavoro” definiti dall’Istat in base al Censimento del 1991.

La legge 140 del 1999 ha cercato di semplificare l’individuazione dei Distretti introducendo una nuova tipologia di area: il “Sistema produttivo locale”, caratterizzati da contesti produttivi omogenei; da un’elevata concentrazione delle imprese, non solo industriali, prevalentemente di piccole e medie dimensioni e da una peculiare organizzazione interna.

Il quadro normativo che interessano i distretti è stato completato nel corso degli anni 90 e successivi dai seguenti provvedimenti: delibere del febbraio 1994 e del marzo 1997 con le quali il CIPE estende ai Distretti la possibilità di sottoscrivere i Contratti di programma; con una Direttiva del gennaio del 2001 il Ministero per le attività produttive ha riordinato la gestione degli interventi del Fondo rotativo per l’innovazione tecnologica: una quota non superiore al 30% delle risorse del

Fondo può essere utilizzata per incentivare lo sviluppo tecnologico di filiere produttive o dei Distretti industriali tramite degli specifici bandi.

*Dalla normativa nazionale all'attuazione regionale.* Il percorso legislativo mediante il quale le Regioni hanno predisposto la delimitazione distrettuale, incluse le procedure per la stesura e l'attuazione dei programmi di sviluppo dei Distretti, è avvenuto tra il 1993 e il 1999 ed, in una seconda fase, con l'attuazione della legge 140/99<sup>6</sup>.

Forti difficoltà sono state incontrate nel conciliare molti interventi formali (delibere di Giunte, bandi, mappe, programmi) e gli effettivi interventi attuati; così come è emersa una contraddizione tra i vincoli e le caratteristiche di una legislazione nazionale e l'attuazione di politiche industriali su base territoriale. Per l'accesso alle risorse l'intervento regionale è stato indirizzato verso (i) l'indizione di bandi con successiva presentazione di progetti formali senza valutazioni discrezionali e (ii) verso interventi su contrattazione negoziati con la Regione. In alcuni casi sono state conferite specifiche deleghe alla Giunta regionale per l'individuazione dei Distretti industriali e al Consiglio regionale per la progettazione di programmi di sviluppo dei Distretti stessi. In altri casi è stato conferito il ruolo di individuazione dei distretti e di programmazione a specifiche agenzie, come i Comitati dei distretti con funzione di concertazione fra le parti interessate sui temi di politica industriale locale.

Gli strumenti adottati sono i Piani di distretto, i Contratti di programma, la Conferenza dei servizi, l'inserimento di POR. Gli obiettivi preposti, invece, sono l'istituzione di centri servizi per l'innovazione, sportelli informativi, supporto per qualità e certificazione e ricerca e sviluppo, sostegno alla commercializzazione e alla promozione all'estero, sostegno all'internazionalizzazione, al risanamento dei siti industriali dismessi, alla formazione professionale, alle problematiche ambientali, al marketing territoriale, sostegno all'occupazione, alla sicurezza sul lavoro e alle crisi aziendali.

---

<sup>6</sup> Per un quadro completo dell'attuazione degli interventi delle Regioni che hanno legiferato sui Distretti si veda cap. 3.2 del volume "L'esperienza italiana dei distretti industriali" ricerca promossa dall'IPI e dal Ministero delle Attività produttive.

Gli attori, invece, individuati nell'attuazione di questi interventi sono stati i Comitati di area o indirizzo e coordinamento, i Consorzi di impresa, istituiti dai soggetti di governo e pianificazione quali i Comitati di distretto o direttamente le Giunte o i Consigli regionali.

Dall'evoluzione normativa sviluppatasi a partire dagli anni 90 emerge quanto difficile sia stato per il legislatore individuare le forme più efficaci attraverso le quali conciliare una norma nazionale ai diversi sistemi locali di produzione diffusi in quasi tutta Italia. Il processo di regolamentazione nazionale è stato sorretto da una letteratura socio-economica che identificava nel distretto un nucleo di azienda omogenee dal punto di vista sia tecnico-produttivo che organizzativo. L'idea marshalliana dell'"atmosfera industriale" in cui le aziende localizzate nello stesso distretto seguivano una traiettoria di sviluppo e di innovazione ben precisa e lineare tra loro è stata risaltata sia dalla letteratura scientifica sia dai dati sulla conformazione industriale italiana fondata sulle piccole e medie imprese e sulla loro capacità di crescita grazie alla creazione ed all'utilizzo delle "economie esterne". Su queste fondamenta il legislatore ha cercato di istituzionalizzare i sistemi locali di produzione. Nel corso degli anni è emersa quella che nel capitolo 1 abbiamo definito la seconda generazione dei distretti, caratterizzati da una maggiore eterogeneità produttiva e da differenti tipologie di aziende riguardo i processi di miglioramento ed innovazione sia della filiera produttiva che il prodotto. Tutto questo ha reso molto più complesso un intervento legislativo organico che potesse risultare efficace nel favorire i processi di innovazione industriale di una pluralità non solo di diverse aree produttive, bensì della molteplicità di aziende con caratteristiche e ruoli differenti all'interno dei singoli distretti stessi. Così come il termine distretto è iniziato ad essere affiancato da una nuova terminologia, anche a livello legislativo: sistemi produttivi locali, distretti produttivi, cluster di imprese, ecc.

### **3.5.A La normativa regionale pugliese**

In merito alla ricerca empirica analizzata in questo capitolo è necessario anche soffermarsi sull'evoluzione legislativa nell'ambito regionale pugliese. I primi distretti industriali individuati in

Puglia dalla normativa nazionale risalgono alla legge 140/99, che ha formalizzato l'esistenza di sette distretti: due nel nord barese (il calzaturiero di Barletta e il tessile abbigliamento nella zona di Trani, Bisceglie, Corato); tre nella zona Murgiana (il tessile abbigliamento nella zona di Putignano, valle d'Itria, e quelli dei prodotti per la casa nelle zone di Gravina ed Altamura); infine due nel basso Salento (tessile abbigliamento e calzaturiero). Nel corso dei primi anni del 2000, alcuni di questi distretti hanno subito un forte ridimensionamento produttivo dovuto ai processi di internazionalizzazione che hanno portato alla delocalizzazione produttiva di gran parte della filiera in aree del sud-est europeo. Ad una fase di declino dei distretti industriali operanti in settori tradizionali con un alto livello di competitività internazionale è emerso un processo di insediamento di aziende operanti in settori della meccanica e dell'informatica. Questo ha portato nel 2006 il legislatore regionale ad avviare un iter legislativo per colmare un vuoto rappresentato dall'assenza di uno strumento in grado di stimolare la capacità progettuale di sistema delle imprese regionali.

La Legge Regionale n. 23 "Promozione e riconoscimento dei distretti produttivi" pubblicata dalla Regione Puglia il 3 Agosto 2007, nasce quindi per promuovere, sostenere e favorire le iniziative ed i programmi di sviluppo su base territoriale tesi a rafforzare la competitività, l'innovazione, l'internazionalizzazione, la creazione di nuova e migliore occupazione e la crescita delle imprese che operano nei settori dell'agricoltura, della pesca, dell'artigianato, dell'industria, del turismo, del commercio e dei servizi alle imprese.

A differenza dell'univoco concetto utilizzato negli anni 90 dal legislatore nazionale, in Puglia i distretti, promossi da raggruppamenti di imprese o da associazioni di categoria e sindacali di rilevanza regionale, possono assumere le seguenti configurazioni:

- reti di imprese (orizzontali e verticali);
- distretto tecnologico;
- sistema turistico locale;
- distretto transregionale.

Al primo gruppo appartengono le reti di imprese, legate per tipo di specializzazione orizzontale (comparti produttivi) e/o verticale (filiera produttive) per attività collegate e integrate, appartenenti a uno o più ambiti territoriali anche non confinanti tra loro con il coinvolgimento delle istituzioni operanti nei suddetti ambiti.

Alla seconda tipologia sono riconducibili i distretti produttivi a elevato contenuto tecnologico (cosiddetti distretti tecnologici) nei quali ha maggiore rilevanza la presenza di soggetti dediti alle attività di ricerca e sviluppo (università, centri di ricerca pubblici e privati, laboratori di imprese innovative). Rilevanti sono stati il riconoscimento negli anni seguenti del distretto produttivo della meccanica e dell'informatica.

Al terzo gruppo fanno riferimento i sistemi turistici locali ai sensi dell'articolo 5 della legge 29 marzo 2001, n. 135 (Riforma della legislazione nazionale del turismo) e dell'articolo 5 della legge regionale 11 febbraio 2002, n. 1 (Norme di prima applicazione dell'articolo 5 della L.135/2001 riguardante il riordino del sistema turistico pugliese) e delle relative norme di attuazione.

All'ultimo gruppo appartengono i distretti produttivi che interessano territori di più regioni (transregionali), anche al di fuori del territorio nazionale (transnazionali).

La struttura della norma regionale sui distretti produttivi evidenzia la necessità di regolamentare una pluralità di industrie basate sulle aggregazioni territoriali di impresa.

La relazione d'accompagnamento del DDL sui Distretti produttivi in Puglia evidenzia la necessità di superare il monofarmismo sostanziale ed anche concettuale sul quale si è basata la legge nazionale: *“La presente legge vuole colmare un vuoto che data quindici anni, dal varo cioè della legge 317/91 che abilitava le regioni ad individuare i distretti produttivi regionali e che non è stata mai recepita. Da allora altre regioni hanno sperimentato la strada delle politiche industriali basate sui distretti produttivi, nella maggior parte dei casi con successo. La presente legge tiene in debito conto di tali esperienze, proponendone, alla luce dei cambiamenti di contesto degli ultimi anni, un netto superamento. L'assenza di una legge regionale sui distretti è grave non solo per i ritardi su una legislazione stimolata a livello nazionale, ma anche per altri due importanti motivi.*

*In primo luogo, la regione è una delle poche a livello meridionale che, come hanno confermato recenti studi dell'ISTAT e della Banca d'Italia, ha un'organizzazione dell'industria basata sulle aggregazioni territoriali di imprese. La Banca d'Italia ad esempio segnala che “nel Sud spicca l'addensamento dell'area pugliese, con il 45% degli addetti delle agglomerazioni meridionali”. (Omiccioli-Signorini, *Economie locali e competizione globale*, il Mulino, pag. 49). Non basare la politica industriale a livello regionale su tale potenziale è stato un grave errore delle precedenti amministrazioni regionali. In secondo luogo, un'attenta analisi dell'utilizzazione dei fondi per lo sviluppo (europei e nazionali) mette in luce la pratica assenza di realizzazioni di sistema rivolte all'innovazione, all'internazionalizzazione e alla crescita dimensionale delle imprese e la quasi esclusiva prevalenza di strumenti di tipo generalista rivolti all'incremento della capacità produttiva delle imprese.*

Per quanto riguarda, invece, la determinazione della *Governance* dei Distretti produttivi in Puglia, a differenza della quasi totalità della legislazione regionale vigente in materia, la legge del 2007 ha voluto sottolineare quanto il percorso di individuazione dei distretti non deve basarsi su criteri burocratico amministrativi. La delimitazione di un'area intercomunale di specializzazione produttiva (basando la stima degli indicatori sui dati normalmente obsoleti dei censimenti), passa all'individuazione per legge dei soggetti e della loro rappresentanza negli organi di governo e arriva alla definizione degli interventi e delle specifiche leggi di finanziamento.

Il percorso per l'individuazione dei Distretti Produttivi scelto dalla suddetta legge si basa sull'idea che questa dimensione dello sviluppo esiste se esistono i soggetti e la loro capacità di esprimere una progettualità di sistema. Si sceglie quindi una strada differente che tiene conto delle trasformazioni intervenute nei sistemi produttivi locali: c'è un distretto non per scelta statistico-amministrativa, ma per la capacità di esprimere bisogni collettivi e per individuare strumenti competitivi di sistema.

Gli elementi qualificanti il Distretto Produttivo tendono ad identificarsi nei soggetti (che hanno una loro rappresentanza nel Comitato di Distretto) e nella loro capacità progettuale (che si manifesta nella predisposizione di un Programma di sviluppo del Distretto).

Nei Distretti Produttivi un ruolo preminente è assunto dalle imprese che partecipano all'individuazione e al cofinanziamento delle iniziative e che nel Comitato di Distretto hanno un peso maggioritario. Solo le imprese possono individuare i fabbisogni necessari ad incrementare la competitività del sistema di appartenenza. Gli altri soggetti, pubblici e privati, possono partecipare, vigilare sul raggiungimento delle finalità, stimolare, promuovere, coordinare gli interventi per le imprese con altri interventi di sistema, ma le iniziative per i distretti devono essere individuate dalle imprese. Dalla legge emerge come l'insieme dei soggetti che partecipano ad un Distretto produttivo sono:

- a. Imprese operanti nel territorio regionale;
- b. Associazioni di categoria e sindacali;
- c. Enti e associazioni pubbliche, aziende speciali, Camere di Commercio, società a partecipazione pubblica;
- d. Associazioni private, fondazioni, consorzi e associazioni non formalizzate;
- e. Istituzioni pubbliche e private riconosciute e attive nel campo dell'istruzione e della formazione professionale e della promozione, dell'innovazione e della ricerca finalizzate allo sviluppo del sistema produttivo.

La governance del Distretto quindi pare essere assicurata dal Comitato di Distretto in cui emerge una rappresentanza dei soggetti sopra elencati e che individua nelle imprese stesse sempre in posizione maggioritaria.

La scelta di avviare l'esperienza distrettuale nella regione Puglia, quindi, pare voler contribuire a favorire quel nesso tra dimensione dello sviluppo, aggregazioni territoriali e governance.

Riguardo il finanziamento dei Distretti Produttivi lo scopo principale è *“la promozione degli interventi di sistema. I Finanziamenti che possono alimentare queste aggregazioni di imprese e istituzioni locali non saranno pertanto destinati all'ampliamento produttivo di singole imprese né alla realizzazione di infrastrutture. Queste ultime, ove funzionali al miglioramento del contesto*

*produttivo, potranno essere previste nei Programmi di sviluppo dei Distretti ma dovranno essere coerenti con le scelte di pianificazione urbana dei comuni interessati”.*

La legge dispone che i *“Distretti Produttivi sono tali quando viene individuata una governance che ha al centro le imprese e vede la partecipazione le altre istituzioni locali e quando esprime in un Programma un insieme di iniziative capaci di contribuire allo sviluppo competitivo del sistema”*. Il programma si articola in Progetti specificati a livello di prefattibilità. La Regione concorre alla realizzazione di tali Programmi riservando ad essi quote di azioni e misure previste dalla legislazione regionale vigente: dai programmi operativi relativi all'utilizzazione dei Fondi strutturali europei e del Fondo per le aree sottoutilizzate, dalle leggi di politica industriale a titolarità regionale e dalle leggi regionalizzate e finanziate dal Fondo unico.

I contributi regionali per l'attuazione dei Programmi di sviluppo sono erogati a favore dei soggetti pubblici, privati o di natura mista responsabili dell'attuazione delle iniziative inserite nel programma. I progetti previsti all'interno del Programma di Sviluppo devono riguardare interventi di sistema, alla realizzazione dei quali si candidano gruppi di soggetti sottoscrittori. Sono esclusi interventi che riguardano singole imprese. Ai Comitati di Distretto non sono destinati fondi regionali né per il loro funzionamento né per la realizzazione di specifici progetti (parte tratta dalla Relazione di accompagnamento del DDL sui Distretti produttivi).



## CONCLUSIONI

Questo lavoro ha cercato di coniugare l'analisi teorica sui processi di agglomerazione territoriale di piccole e medie imprese con lo studio empirico in un determinato settore produttivo, quello vinicolo, in una data area geografica quale quella pugliese.

La ricerca è stata basata sull'analisi di una letteratura che studia i sistemi locali di produzione attribuendo alla conoscenza ed ai suoi spillover un ruolo fondamentale nei processi di sviluppo economico locale, a partire dall'analisi tecnico produttiva ed organizzativa delle singole imprese.

I dati emersi dalla ricerca sicuramente non sono sufficienti a supportare in pieno una delle teorie esposte nel I capitolo, bensì la loro elaborazione ed analisi ha l'obiettivo di rilevare le caratteristiche aziendali di un settore produttivo non secondario per l'economia pugliese e che registra sul territorio regionale la presenza di centinaia di imprese specializzate nella produzione di vino di qualità.

A differenza del primo filone di letteratura sui distretti industriali, fondati sull'"atmosfera industriale" marshalliana, il lavoro di ricerca qui presentato, mediante la stesura del questionario, ha seguito principalmente la letteratura che propone una nuova generazione di modelli di cluster, più orientata all'analisi del ruolo che le diverse aziende ricoprono all'interno di un cluster.

Tuttavia, e soprattutto in questo periodo storico, non è possibile non considerare i fattori economici esterni che incidono sull'economia locale ed sull'organizzazione aziendale. Qualsiasi settore, e abbiamo visto nel capitolo 2, anche quello vitivinicolo, è attualmente colpito dalla crisi economica e finanziaria verificatasi in Usa nel settore immobiliare, a partire dall'agosto 2008, ma ormai diffusasi in tutti i settori. Questi fattori esogeni incidono anche sulle aziende localizzate all'interno di un distretto produttivo.

Col capitolo 1 si è voluto andare oltre la mera analisi dei distretti industriali e la semplice definizione di conoscenza, senza che questo fattore fosse strettamente connesso alla filiera produttiva ed ai soggetti creatori, portatori e diffusori di conoscenza. Questo approccio è stato

seguito per non distaccarsi dalla realtà economica e sociale, che anche le piccole e medie imprese distrettuali si trovano a vivere quotidianamente; senza credere, invece, che la loro ridotta dimensione li renda immune e li faccia “vivere” in un’isola felice, esonerate dalle contraddizioni insite dell’economia di mercato.

Vasta è la letteratura economica, ma non solo, incline ad individuare nelle policy locali e regionali le formule adeguate a salvare il “proprio territorio” dagli shock esogeni dell’economia. Invece a circa trenta anni dall’ascesa del modello economico neoliberista la crisi di sovrapproduzione colpisce qualsiasi settore e gran parte del mondo aziendale. Un modello consolidatosi negli ultimi decenni, che ha fatto della globalizzazione e della new economy forme di espansione e circolazione del capitale per la vittoria del modello economico e sociale basato sul profitto, sulla concorrenza, sulla flessibilità del lavoro. Al seguito si sono susseguiti interventi di politica economica avvallate dalla quasi totalità dei governanti di tutte le potenze industriali mondiali (progressisti, democratici e conservatori); teorie economiche egemoni tra gli accademici ed economisti (liberisti convinti, così come neo e post-keynesiani) delle più illustri università, crollate come un castello di sabbia nel giro di pochi mesi di fronte l’evidenza dei fatti: recessione diffusa, fallimenti aziendali e bancari, crollo dell’occupazione, diminuzione degli investimenti, aumento smisurato della disoccupazione, ecc.

Per chi non vuole nascondere la testa sotto la sabbia, l’esperienza della crisi attuale insegna quanto l’ortodossia e il monomorfismo della ricerca e della teorizzazione non appartengono ad una scienza poco esatta qual è l’economia, soprattutto se si tratta dell’economia politica, sulla quale si sorregge il sistema economico capitalistico: basata sull’asimmetria sociale nel modo di produzione tra lavoratori (soggetti che non accedono al credito) e capitalisti (predatori dell’accesso al credito). L’economia politica spiega le crisi giustificandole col duplice carattere di attività-passività della moneta e con la connessa necessità da parte dei debitori di pagare prima o poi i debiti; si basa sulla teoria della “regolazione”, studiandone le norme e le istituzioni che servirebbero a “regolare” (assetti istituzionali: concertazione governi-sindacati) i “regimi” (contratti e distribuzione delle ricchezze) di determinazione salariale e di estrazione del sovrappiù. Tutto funzionale

all'accumulazione capitalistica, che causa crescente concentrazione del capitale, un costante aumento della produzione e della produttività. Questo processo di accumulazione, insieme alla diseguale distribuzione del reddito, caratteristica del capitalismo, crea il problema di "assorbimento del surplus" e quindi una permanente carenza di opportunità di investimento. Questo non è altro che il principio fondamentale della caduta tendenziale del saggio di profitto verificatosi verso la fine degli anni 70 ed al quale si è voluto rispondere con la finanziarizzazione dell'economia reale e produttiva lasciandola a poco a poco sprofondare nelle cartolarizzazioni borsistiche, nella virtualità dei titoli tossici, nella creazione di tante bolle speculative.<sup>7</sup>

Nell'era della specializzazione e dell'interdisciplinarietà astratta, che legame ha la crisi economica globale con i contenuti della ricerca qui effettuata? Il legame nasce dalla necessità di evidenziare quanto le policy che nel corso dei decenni sono state avanzate al termine di ogni ricerca di questo genere siano sempre risultate dei palliativi, dei suggerimenti tampone, rispetto alla necessità di ristabilire una profonda analisi delle fondamenta dell'economia di mercato.

Dai dati conseguiti dalla ricerca emerge come, di fronte all'esistenza di reali relazioni tra le imprese, piuttosto che stimolare gli scambi tra aziende, probabilmente, è necessario favorire meccanismi di ibridazione reciproca tra istituzioni ed aziende all'interno del cluster, ma anche tra le aziende localizzate in cluster differenti.

Molte sono le cause per le quali gli scambi tra le aziende non utilizzano al massimo le opportunità a loro offerte: fattori culturali, come la poca fiducia nei confronti degli enti pubblici e privati; istituti creditizi, amministrazioni locali, associazioni di categoria. Dalla ricerca, inoltre, emerge come la scarsa mobilità del personale incida fortemente sugli spillover e quindi sulla possibilità delle aziende di assorbire e/o trasferirla conoscenza, rispetto invece ad un'elevata capacità interna di

---

<sup>7</sup> Per un'ampia analisi sulla crisi economica attuale con riferimento ad una critica del sistema capitalistico con riferimento a dati, statistiche, grafici, si veda:

- "La congiuntura internazionale e l'esplosione delle bolle del debito", di E. Tussaint, da [www.puntodevistainternational.org](http://www.puntodevistainternational.org)
- "Fine di un ciclo: la crisi finanziaria", di F. Chesnais, da *La Brèche-Carree Rouge*, n.1, 2007
- [www.oecd.org](http://www.oecd.org). Nota dell'economista in capo, 5 settembre 2007
- "Il capitalismo tossico", di M. Husson, da <http://hussonet.free.fr>
- "Lezione accelerata di capitalismo", di C. Katz, da [www.lahaine.org/katz](http://www.lahaine.org/katz)

crearne. Infatti i dati sottolineano quanto la conoscenza prodotta rimane ovattata nelle “mura” aziendali: emerge un’alta professionalità e competenza dei lavoratori, che però non sono considerati come fattore di exploitation e exploration di conoscenza.

Un ruolo non indifferente è anche rivestito dai consulenti, che per la tipologia di collaborazione che hanno con le aziende, spesso diventano fattore di scambio di conoscenze tra le imprese, sia tra quelle concentrate nello stesso cluster che tra aziende localizzate in cluster differenti.

Da non sottovalutare è il fatto che i cluster vinicoli individuati sul territorio pugliese derivano da fattori di esistenza ed evoluzione legati ad elementi che non sempre dipendono e sono dipesi solo da meccanismi e fattori economici specifici. La loro presenza deriva da fattori sociali, culturali, ma anche da elementi climatici, di predisposizione della terra alla viticoltura, ecc. Tuttavia la ricerca di apportare dei miglioramenti al prodotto e di conseguenza dalla filiera produttiva, fa dell’agglomerazione di piccole e piccolissime imprese vitivinicole in Puglia un esempio di come la concentrazione geografica faciliti, seppur con risultati non identici per tutte le imprese, i processi di miglioramento tecnologico e di innovazione del prodotto, grazie a fattori sociali, culturali ed anche istituzionali che stimolano le relazioni informali.

Rispetto alle relazioni formali, quelle istituzionalizzate, la ricerca invece ha evidenziato come queste esistano, seppur poco coordinante e lasciate alle capacità e alle strategie di investimento delle singole aziende. La legge regionale sui Distretti produttivi del 2007 cerca di indirizzare le aziende, e tutti i soggetti interessati, a focalizzare meglio i criteri e le forme per facilitare quei processi di scambio funzionali allo sviluppo economico delle aziende.

Queste intenzioni, tuttavia, devono conciliarsi con quei meccanismi di cui abbiamo parlato sopra. Meccanismi che non sempre, se non spesso in contrasto, al miglioramento tecnico-produttivo ed organizzativo aziendale fanno corrispondere uno sviluppo economico e sociale diffuso. Infatti risulta difficile calcolare quanto l’evoluzione e l’innovazione produttiva ed organizzativa delle aziende ed anche il ruolo della concentrazione geografica incidano sullo sviluppo economico generale.

I dati sulla crescita, sull'occupazione, sul benessere diffuso in Puglia, come in Italia, di questi ultimi anni, non avvallano l'idea e l'equazione "economicista" per la quale lo sviluppo e la crescita dei sistemi di impresa faccia corrispondere automaticamente uno sviluppo economico e di vita dei soggetti creatori, diffusori e portatori di conoscenza, ossia i lavoratori e le lavoratrici.



## **Bibliografia**

- Aghion P. e Howitt P. (1992), “A Model of Growth Through Creative Destruction”, in *Econometrica*, n. 2, pp. 323-351
- Antonelli G. (2005), “Organizzazione della conoscenza e confini esterni nei sistemi locali di produzione”, in *Istituzioni ed Imprese nello sviluppo locale*, a cura di Lopes A., Lorizio M. e Reganati F., Carocci, Roma
- Arrow K. J. (1962), “The Economic Implication of Learning by Doing”, in *Review of Economic Studies*, n. June, pp. 155-173
- Batten D. F. (1995), “Network Cities: Creative Urban Agglomerations for the 21th Century”, in *Urban Studies*, n. 2, pp. 313-327
- Becattini G. (1989), “Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico”, in *Stato e Mercato*, n. 25, pp. 455-473
- Becattini G. (2000a), “Il Distretto Industriale”, Rosenberg and Sellier, Torino
- Becattini G. (2000b), “Dal Distretto industriale allo sviluppo locale”, Bollati Boringhieri, Torino
- Bensaid D. (1995), “Marx l’Intempestivo”, Edizioni Alegre
- Breschi S. e Lissoni F. (2001), “Knowledge spillovers and Local innovation system: a Critical survey”, in *Industrial and Corporate Change*, n. 10, pp. 975–1005
- Boschma R. A. (2005), “Proximity and Innovation: a Critical assessment”, in *Regional Studies*, n. 1, pp. 61-74
- Cainelli G. (2006), “Industrial Districts”, in *Handbook of Research on Cluster: Theories, Policies and case of studies*, a cura di Karlsson C., Edward Elgar, Cheltenham, UK
- Cainelli G. e De Liso N. (2005), “Innovation in Industrial District: Evidence from Italy”, in *Industry and Innovation*, n. 3
- Cainelli G. e De Liso N. (2006), “Organizzazioni, sistemi locali e conoscenza”, in *Organizzazioni, conoscenze e sistemi locali*, a cura di Cainelli G. e De Liso N., FrancoAngeli, Milano

- Cainelli G., Leoncini R. e Montini A. (2006), “La dimensione spaziale degli spillover di conoscenza e la crescita della produttività manifatturiera nelle regioni europee”, in *Organizzazioni, conoscenze e sistemi locali*, a cura di Cainelli G. e De Liso N., FrancoAngeli, Milano
- Capello R. (1999), “Spatial transfer of knowledge in high technology milieu: Learning versus collective learning processes”, in *Regional Studies*, n. 33, pp.353-365
- Capello R. e Faggian A. (2005), “Collective learning and relational capital in local innovation processes”, in *Regional Studies*, n. 39. pp. 75-87
- Crevoisier O. (2001), “L’approche par les milieux innovateurs: Etat des lieux et perspective”, in *Reveu d’Economie Régionale et Urbaine*, n.1
- David P.A. e Foray D. (2003), “Economic Fundamentals of the Knowledge Society”, in *Policy Futures in Education*, n.1, pp. 20-49
- De Felice A. (2009), “Il ruolo della Conoscenza e delle social capabilities nei network produttivi: aspetti teorici”, in *Dalla frammetazione al gruppo: mutamenti nella struttura organizzativa dell’industria meridionale*, a cura di Martucci I., Cacucci, Bari
- De Ottati G. (1995), “Tra Mercato e Comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale”, Franco Angeli, Milano
- De Ottati G. (1996), “Prato metamorfosi di una città tessile” in *Le Trasformazioni Economiche*, a cura di Giovannini P. e Innocenzi R., Franco Angeli, Milano
- Ferrucci L. (1998), “Distretti industriali ed economie esterne: dall’approccio strutturalista ad una visione evolucionista”, Istituto economico aziendale, Sassari
- Ferrucci L. e Varaldo R. (1993), “La natura e la dinamica dell’impresa distrettuale”, in *Economia e Politica industriale*, n. 80, pp.73-97
- Giuliani E. (2005), “The Structure of Cluster Knowledge Networks: Uneven and Selective, not Pervasive and Collective”, in *DRUID* n. 5-11
- Hayek (Von) F. A. (1937), “Economics and Knowledge”, in *Economica*, n. Febbraio, pp. 33-54
- Hayek (Von) F. A. (1939), “Conoscenza, mercato e pianificazione”, Bologna, 1988

- Krugman P. (1991), "Geografia e commercio internazionale", Garzanti, Milano 1995
- Lakshmanan T R, Hansen W G, (1965) "A retail market potential model", in Journal of the American Institute of Planners, n. 31, pp. 134-143
- Leoncini R., Montresor S. e Vertova G (2003), "Dynamic Capabilities: Evolving Organisations in Evolving (Technological) System", in Working Paper of the Department of Economics "Hyman P. Minsky", Università di Bergamo
- Leoncini R. Montresor S. e Vertova G. (2005), "Dynamic Capabilities between Firm Organization and Local Development: a Critical Survey", in Economia Politica, n.3
- Lopolito A., Morone P., Sisto R. e Taylor R. (2005), "Dinamiche informali di apprendimento e network di imprese: un caso di studio", in *Istituzioni ed Imprese nello sviluppo locale*, a cura di Lopes A., Lorizio M. e Reganati F., Carocci, Roma
- Lucas R. (1988), "On the Mechanics of Economic Development", in Journal of Monetary Economics, n. 22, pp. 3-42
- Mariani A., Boccia F., Napoletano F. (2009), "Il mercato mondiale del vino: produzione, consumi, scambi e forme di regolamentazione", in *Il mercato del vino. Tendenze strutturali e strategie dei concorrenti*, a cura di Cesaretti G.P., Green R.H., Mariani A., Pomarici E., FrancoAngeli, 2009
- Marx K. (1867), "Il Capitale", Newton Compton, Roma 1976
- Marshall A. (1919), "Industry and Trade", Macmillan, London
- Morrison A. e Rabellotti R. (2006), "The Role of Research in Wine: the Emergence of a regional research area" in *An italian wine production system*, SEMEQ, Università del Piemonte Orientale e Cespri, Università Bocconi
- Nelson R. e Winter S. (1982), "An Evolutionary Theory of Economic Change", Belknap Press, Cambridge
- Pellegrini G. (2002), "Distretti industriali e teoria della crescita", in *L'Esperienza italiana dei distretti industriali*, in IPI

- Piore M.J. Sabel C. (1984), "The second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity", Basic Books, New York
- Polanyi K., *La Grande Trasformazione*, Einaudi, Torino, 2000
- Pomarici E. (2008), "Il mercato mondiale del vino: scenario competitivo e dualismo tra vecchio e nuovo mondo", in *Economia del Vino, Tradizione e Comunicazione*, a cura di Ciaschini M. e Socci C., Franco Angeli
- Porter M. (1991), "Il Vantaggio competitivo delle nazioni", Mondadori, Milano
- Porter M. (1998a), "On Competition", Harvard Business School Press, Boston
- Romer P.M. (1986), "Increasing return and Long-Run Growth", in *Journal of Political Economy*, n. 5, pp. 1002-1037
- Romer P.M. (1990), "Endogenous Technological Change", in *Journal of Political Economy*, n. 5, pp 71-102
- Schumpeter J.A. (1912), "Teoria dello sviluppo economico", Sansoni, Firenze 1971
- Schumpeter J.A. (1942), "Capitalismo, Socialismo e Democrazia", ETAS, Milano 1942
- Schilirò D. (2005), "Economia della Conoscenza, istituzioni e sviluppo economico", in *Istituzioni ed Imprese nello sviluppo locale*, a cura di Lopes A., Lorizio M. e Reganati F., Carocci, Roma
- Sforzi F. (1995), "Sistemi locali di impresa e cambiamento industriale in Italia", in *Geotema*
- Sforzi F. e Lorenzini F. (2002), "I distretti industriali", in *L'Esperienza Italiana dei distretti industriali*, in IPI
- Solow R. (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", in *Quarterly Journal of Economics*, n.1, pp. 65-94
- Teece D.J. e Pisano G. (1994), "The Dynamic Capabilities and Strategy Management", in *Industrial and Corporate Change*, n.3
- Torre A. e Pallet A. (2004), "Proximité et Localisation", *Economie Rurale*, n. 280, pp. 25-41
- Trigilia C. (2005), "Sviluppo locale, un progetto per l'Italia", Edizioni Laterza, Bari

Siti consultati:

dati su produzione, consumi, importazioni, esportazioni

[www.oiv.org](http://www.oiv.org)

[www.istat.it](http://www.istat.it)

[www.assoenologi.it](http://www.assoenologi.it)

[www.ismea.it](http://www.ismea.it)

[www.ba.camcom.it](http://www.ba.camcom.it)

[www.mtvpuglia.it](http://www.mtvpuglia.it)

[www.regione.puglia.it](http://www.regione.puglia.it)

## Appendice

### Descrizione delle imprese del campione

I criteri di selezione delle imprese ubicate in ogni singolo cluster, per la somministrazione del questionario, sono stati basati sulle differenti tipologie, sia produttivo che giuridico-organizzativo, delle imprese stesse. Partendo dalle tre tipologie di imprese identificate nel paragrafo 3.2.B, si sono cercate di inserire le imprese, che secondo la loro ragione sociale e la loro attività produttiva, potessero meglio rappresentare un campione il più esplicativo ed eterogeneo possibile.

Le tabelle qui in basso riportano in maniera codificata le risposte ottenute durante la somministrazione del questionario. Alla fine delle interviste per ogni singolo cluster (Salento, Jonico, Castel del Monte) le risposte sono state trascritte ed esplicate da specifiche legende che spiegano il significato quantitativo e qualitativo dei numeri riportati nelle tabelle stesse.

Al fine dell'analisi dei risultati i dati empirici sono stati riformulati in grafici le cui griglie sono riportate al paragrafo 3.

Tabella 1

DATI IMPRESA - PARTE GENERALE		
A1	A.2.2	A.14
<b>Salento</b>		
<b>Carrozzo Vitivinicola</b>	Carmiano-Magliano	Vitivinicola
<b>Vallone Agricola</b>	Lecce	Vitivinicola
<b>Cant Coop Soc Copertino</b>	Copertino	Vinicola partecipata
<b>Cant Coop S.Giuseppe Copertino</b>	Copertino	Vinicola partecipata
<b>Cant Coop Sociale S. Donaci</b>	San Donaci	Vinicola partecipata
<b>Coop Agric S. Barbara</b>	S. Pietro Vernotico	Vitivinicola partecipata
<b>Vinicola Mediterranea Srl</b>	S. Pietro Vernotico	Vinicola
<b>Cant Sociale Cellinese</b>	Cellino S. Marco	Vinicola partecipata
<b>Az. Agr. Petrelli G.</b>	Carmiano-Magliano	Vitivinicola
<b>Jonico</b>		
<b>Agricola Pliniana Sca</b>	Manduria	Vinicola partecipata
<b>Consorzio produttori Vini e Mosti Sca</b>	Manduria	Vinicola partecipata
<b>Racemi srl - Vigneto Ssa</b>	Manduria	Vinicola – Viticola
<b>Pruvas Soc Coop Agr</b>	Grottaglie	Vinicola partecipata
<b>Produttori Agricoli Associati Sca</b>	Sava	Vinicola partecipata

<b>Cantine Soloperto Srl - <i>Viticola Esperia</i></b>	Manduria	Vinicola – Viticola
<b>Cant e oleificio Società Coop Agr Pulsano</b>	Pulsano	Vinicola partecipata
<b>Cant Coop Riforma fondiaria Aulon</b>	Pulsano	Vinicola partecipata
<b>Soc Coop Agr S. Marzano - <i>Feudi Srl</i></b>	S. Marzano di S.G.	Vinicola – Viticola
<b>Castel del Monte - nord barese</b>		
<b>Az. Agr. Antiche Aziende Canosine</b>	Canosa di Puglia	Vitivinicola
<b>Az Agricola Cefalicchio s.r.l</b>	Canosa di Puglia	Vitivinicola
<b>Az. Vinicola Falcone A. s.a.s.</b>	Barletta	Vinicola
<b>Az Vinicola Rivera S.p.A.</b>	Andria	Vinicola partecipata
<b>Botta Srl</b>	Trani-Barletta	Vinicola
<b>Cantina sociale Barletta – Soc. Coop. Agr.</b>	Barletta	Vitivinicola partecipata
<b>Az Agricola Schinosa</b>	Trani	Vitivinicola
<b>Cantine Rif Fondiaria ACLI</b>	Andria	Vinicola partecipata

Dalla tabella, oltre alla ragione sociale, emerge la tipologia di attività svolta. In base a intervalli di produzione di uva e vino (se >40% di uve proprie), solo di vino (se <40% di uve proprie) o altre attività (solo imbottigliamento, commercializzazione, ect) è possibile diversificare le imprese in vitivinicola, vinicola ed, all'interno di queste categorie, eventualmente anche in vinicola o vitivinicola partecipata, nel momento in cui si tratta di più aziende, che svolgono attività distinte, ma legate giuridicamente.

Il metodo utilizzato per la descrizione delle imprese del campione corrisponde alla struttura del questionario stesso. Dalla loro descrizione, esplicita prima in codice (utilizzati per accorciare i tempi di stesura durante l'intervista), poi con legenda, è funzionale a far emergere le caratteristiche delle singole imprese, delle imprese nel complesso del cluster, in modo tale che, nel paragrafo successivo, si possano analizzare i dati e determinare i vari livelli di impresa presenti, per verificare il ruolo che queste svolgono sia all'interno del cluster sia nelle relazioni tra cluster.

*Parte prima:* caratterizzata dall'ottenimento delle informazioni generali sulla singola impresa: la dimensione aziendale, la specializzazione produttiva, la ragione sociale, i volumi produttivi annui di uva e/o solo di vino prodotto, per determinare le caratteristiche organizzative e le fasi produttive che indicano la tipologia di integrazione.

**Tabella 2**

**Destinazione della produzione totale di uva (espressa in %) A15 e provenienza dell'uva (in %) A16**

A.15	A.16
<b>Salento</b>	
.1	.1, .2
.1	.1
.2,.3	.1
	.1
.1	.1
.1,.2	.1,.2
.1,.3	.1
.1,.3	.1
<b>Jonico</b>	
.1,.3	
.1	.1
.1,.2,.3	
.1	
.1	.1
.1	.1,.2
.1,.2,.3	.1
	.1,.2
<b>Castel del Monte</b>	
.1,.2,.3,.4	.1
.1,.2,.3	.1
.1	
.1	.1,.2,.3
.1,.2,.3	
.1	.1
.1	.1

A.15; .1 individua l'utilizzo interno dell'azienda, .2 vendita di vino imbottigliato a produttori locali, .3 vendita a produttori locali di vino sfuso, .4 vendita a produttori di vino non situati nella zona.

A.16; .1 provenienza dell'uva: interna all'impresa, .2 acquistata da produttori locali, .3 altro (acquistata da altri produttori).

*Capacità di assorbimento a livello di impresa*

*Parte seconda:* si sofferma sulle qualifiche tecniche del personale impiegato nell'impresa e sul loro livello di educazione e formazione professionale; sull'esperienza lavorativa in base al tempo di

impiego nel settore, considerando anche gli anni di lavoro in altre aziende (grado di mobilità del lavoro sia temporale sia spaziale). Per determinare altre fonti di creazione di conoscenza è stata considerata anche la presenza di consulenze, la loro permanenza temporale e la loro funzione nell'azienda (consulenza agronoma, enologa, commerciale, ect).

**Tabella 3**

**Numero di persone occupate in azienda nel 2007 (A.20 numero personale permanente e fisso)**

<b>CAPACITA' TECNOLOGICA - RISORSE UMANE</b>		
<b>A.20</b>	<b>B.1</b>	<b>mobilità personale</b>
<b>Salento</b>		
1, 2	1Laurea Eco-comm, 1tecn.autodidatta	Salento
8;30	2Laurea Agraria, 3tecn.	No
10;4	1Laurea enologo, 2ammin.	salento, puglia
1;7	1contabile	si
3;5	1Laurea Eco,1tecnico,1cont	si
2;6	1tecn.enologo+agronomo	jonico, salento
6	1tecn.enologo	jonico
2;12	1tecn.	no
1;12	1Sc.Agrarie-enologoEagronomo;1cont	salento
<b>Jonico</b>		
6;10	2periti agrari	No
30;15	1Laurea eno,1Laurea umanista, 2tecnici	Si
14	4Laureati, 7tecnici	Si
8;8	5tecnici	Si
1;4	1Laurea sc.econ-banc, 2agronomi	Si
15;4	2Laurea econ-giuri-lingue, 3tecnici	Si
3;10	2tecnici	No
5;2	Enologo, 1tecnico	Si
30;10	1biologa-1eno-1perito	Si
<b>Castel del Monte</b>		
0;7	1Laurea sc.agrarie (agronomo)	No
8;10	1Laurea agronomo	No
4;1	1Laurea enologo	No
16;2	1Laurea eno,1tecn-eno,14amministr	Si
5;2	Amministrativo – Marketing	No
7;7	1Laurea tecnEno, 1L.ammin, 1ammin	Si
2;15	1cantiniere, 1aiuto cantiniere	
4;12	2tecnici, 2contabili	Si

**Tabella 4**

**Dotazione di consulenti per l'azienda (B.2), frequenza dei consulenti in azienda (B.3; B.4)**

B.2	B.3	B.4
<b>Salento</b>		
1		.1
1		.1
0		
1		.1
1eno,1agr	.1	.1
1eno, 1agr interno		
1		.1
1-eno		.1
<b>Jonico</b>		
1-2eno		.1
1agron.	.1	
1		.1
1agro-1eno		.1
2eno		.1
1agro-1eno	.1	.1
1eno		.1
0		
1eno		.1
<b>Castel del Monte</b>		
1eno		.1
1eno		.1
1eno		.1
1eno,1agro	.3	.3
1eno		.1
0		
1agro, 1eno	.1	.1
1eno	.1agro	.1

.1 frequenza settimanale, .2 mensile, .3 rara (circa 5-8 volte l'anno)

#### *Dinamicità tecnologica*

*Parte terza:* entra nel merito del processo produttivo, ed insieme a quella precedente, cerca di individuare le fonti tecnico-produttive che determinano la *capacità di assorbimento* dell'impresa. E' suddivisa nella parte di analisi del vigneto per evidenziare gli investimenti effettuati negli ultimi anni in attrezzature e macchinari e quelli in progetti di sperimentazione, nell'introduzione di nuovi vitigni (anche internazionali), di nuove tecniche di viticoltura. Stessa impostazione è stata utilizzata

per analizzare la capacità tecnologica della cantina. Rispetto alle sperimentazioni l'obiettivo è stato quello di verificare non solo le tipologie bensì anche le partnership. Quindi se si tratta di progetti di ricerca individuali oppure in collaborazione con istituzioni pubbliche e/o private e con altre imprese. Infine è stata proposta una scala di valore per determinare quanto queste abbiano inciso sull'evoluzione del processo produttivo e del prodotto.

**Tabella 5**

**Investimenti tecnici e di meccanizzazione in vigneto: C1-C9 solo per le aziende vitivinicole.**

**Investimenti tecnici per processi di produzione-vinificazione in cantina: C10-C12 per aziende vitivinicole e vinicole**

<b>C.T. – VIGNETO</b>							
<b>C.1</b>	<b>C.2</b>	<b>C.3</b>	<b>C.4</b>	<b>C.5.6</b>	<b>C.7</b>	<b>C.8</b>	<b>C.9</b>
<b>Salento</b>							
20mila	1	1	0	0	0	0	1
200mila	.1,.2	1	0	1		1	1
antiparassitaria – investimento autonomo dei 15 soci							
20mila	1	1	1	0	0	1	0
<b>Jonico</b>							
l'agronomo, consulente del consorzio non si occupa direttamente degli investimenti dei soci							
70mila	.1	1	0	0	1		1
agronomi sono anche soci viticoltori							
	.1,.2	1	0		0	1	0
<b>Castel del Monte</b>							
	.1,.3	1	0				
30mila	.2,.3	1	0	0	0		1
Investim. Leasing	.1,.2	1	0	0	0-1	.2	0

100mila	.1,.2	1	1	1			0
<b>C.T. – CANTINA</b>							
<b>C.10</b>	<b>C.11</b>		<b>C.12</b>				
<b>Salento</b>							
1		1					1
1		1					1
1		1					1
1		1					1
0							
investimenti in cantina in maniera costante negli ultimi 2-3 anni							
1		1					1
1		1					1
1		0					1
<b>Jonico</b>							
1		1					1
1		1					1
1		1					1
0		0					1
1		1					1
1		1					1
0		0					1
0		0					0-1
1		1					1
<b>Castel del Monte</b>							
1		1					1
1		1,1,0					1
1		1,1,1					1
1		.1,.2					1
0							1
1		1,2					1
1		1,2					1
1		1,3					1

.0 nessun investimento, .1, .2, .3 investimenti effettuati

**Tabella 6**

**Sperimentazioni. Area della sperimentazione D.2, tipologia sperimentazione D.3, relazioni con istituzioni pubbliche e private D4, risultati conseguiti D5.**

<b>SPERIMENTAZIONI</b>				
<b>D.1</b>	<b>D.2</b>	<b>D.3</b>	<b>D.4</b>	<b>D.5</b>
<b>Salento</b>				
0	0	0		
1	1	Individ.- istituzioni	2pr	.2
1	1	0	0	0
0				

		Con Uni Ba, Reg. Puglia, Co.di.Br		
1	.1	0	0	0
1	.2,.3	Individuale		
	.3		convenzione Co.di.br	6 istit.-Distretto enologico produttivo territoriale (br-le- ta) con UniBa
1	.1,.2,.3	Individuale		
<b>Jonico</b>				
0				
1	.1,.2,.3	acrotossina con CNR-Bari e individuale	1-pluriennale)	uniBa e regPuglia .2
1	1	Basile-caramia(locorotondo), uniBa		uniBa (.3)
0	alcuni soci	Individuale		consulEst.(.2)
1	.1	Con uniBa	uniBa-2007	1-.2
1- con coop. Sava	.1,.2,.3	tecniche gestione vigneto,cantina ect	no ist-con imprese	.2
0				
0				3
1- collabor. e individ.	.2	vitigni autoctoni - tecnica housewine ect	1	.2 - 2ist e laboratorio interno
<b>Castel del Monte</b>				
1- individuali	.1,.2	in vigna per qualità e quantità prodotto		
1- con altre impr. ist.agr.mediterr.- ISVTuri-unifg	.1,.2	in vigna cloni, lubrificazione	n.3 prog.	.1
1- ISE barletta	.2,.3		n.1	.2
1- individuali	.1		n.1-unimilano	
1- individuali	.4		comm.le: regione, Uniba, consorzi	.2
1- ISE barletta	.1,.2,.3	in vigna, fermetazione,	n.1 Ise-Bareltta	.3
1	.2	Fermentazione	0	0
1- individuali	.1,.2		in futuro ISE-Barletta	

.0 sperimentazioni non effettuate

.1, .2, .3 tipologie diverse di sperimentazione effettuate

*Connessioni intra-cluster ed acquisizione di conoscenza.*

*Parte quarta:* entra nel merito delle relazioni all'interno dell'area geografica dell'impresa per verificare inizialmente la presenza di scambi a carattere informale con le istituzioni locali e con le altre imprese ubicate sul territorio, la tipologia di scambio e la loro frequenza. Successivamente

sono state analizzate anche le relazioni più dirette a carattere formale sia in merito al processo produttivo sia al miglioramento del prodotto, con riferimento ai canali che facilitano questi scambi e ai soggetti che operano a riguardo.

**Tabella 7**

- **Relazioni con imprese ed istituzioni all'interno del cluster E.1 e frequenza delle relazioni (.), intese solo quali scambi di informazioni commerciali, di prodotti, di fornitori e nuove tecnologie produttive; luoghi dello scambio di informazioni (C.C., consorzi, azienda, altro) E.2;**
- **Assistenza tecnica e produttiva su questioni agronomiche E.3 e enologiche E.4 e frequenza degli scambi (.), intesi rilevanti al fine di aver acquisito conoscenze specifiche;**
- **Imprese e/o istituzioni che hanno beneficiato del supporto tecnico e/o delle conoscenze trasmesse dall'azienda: E.5 per problematiche agronomiche; E.6 per problematiche enologiche.**

<b>E.1 imprese</b>	<b>E.1 istituzioni</b>	<b>E.2</b>	<b>E.3a</b>	<b>E.3b</b>	<b>E.4a</b>	<b>E.4b</b>	<b>E.5</b>	<b>E.6</b>
<b>Salento</b>								
3(.1)	C.C. lecce(.1)	.1,.2	3					1impr
1(.2)	2(.1)	.3	0	2(.2)	0	0	0	0
tutte(.1)	tutte(.1)tranne consulenti	.1,.2	0	0	0	0	0	0
1(.1)	2		0	2	1(.2)	0	0	0
3(.1)	Co.di.Br.(.2)	.3,.4	1(.1)		By enologo			by enologo
10(.2)	4	.1,.2,.3,.4	3(.3)	4(.3)	5(.3)	3(.3)	1(.3)	3(.3)
27(.1)	1(.1)	.1,.2,.4			By enologo			by enologo
20(.2)		.1,.2,.3			By enologo			by enologo
13(.1)	1(.1)	.1,.2,.3		1(.3) Uni-fuori-Puglia			Si	Si
<b>Jonico</b>								
solo conoscenza informale				2(.1)				
3(.1)	2(.2)	.2,.3	invest interni in risorse umane				2(.2)	2(.2)
9(.1)	4(.2)	.3,.4	3(.1)	4(.1)	2(.1)		5(.2)	5(.3)
5(.1)	2(.1)	.3		2(.1)	5(.2)	3(.2)		1(.1)
3(.1)	2(.1)	.4		2(.1)	By enologo			
11(.1,.2)	6(.1,.2)	.2,.3	3(.2)	6(.1)				
10(.1)	3(.1)	.1,.2,.3			By enologo			
5(.2)	4(.1)	.4			5(.2)	1(.2)		5(.2)
3(.1)		.4				1		2(.1)
<b>Castel del Monte</b>								
6(.1)	3(.1)	.2,.4		3(.1)	3(.2)	3(.2)		2
8(.1)	1(.1)	.1,.2		1(.1)		1(.1)		

13(.1)		.2,.3			4(.2)	4(.2)		1(.3)
2(.1)		.2,.4						
3(.1)								
3(.3)		.2,.3			2(.2)	2(.2)		1(.2)
4(.1)						3(.2)		1(.1)
4(.1)	1(.1)	.3	1(.2)	1(.1)	2(.2)		uniba	
2(.2)		.4		lse-barletta	lse-barletta			<b><u>gli enotecnici si incontrano meeting per scambi di info</u></b>

Numero imprese ed istituzioni con le quali si ha una relazione;

Frequenza delle relazioni in merito allo scambio di informazioni: .1 saltuaria, .2 frequente, .3 settimanalmente o più;

Frequenza delle relazioni in merito allo scambio di conoscenza: .0 nessuna, .1 poca, .2 abbastanza, 4. molta.

#### *L'acquisizione di conoscenza tra i cluster della Puglia*

*Parte quinta:* analisi della presenza di relazioni tra le singole imprese di un cluster con imprese localizzate in un altro cluster tra quelli identificati sul territorio pugliese. Il metodo utilizzato è rimasto quello a griglia. Ogni singola impresa è stata racchiusa in una delle cinque griglie, suddivise per cluster di appartenenza, ed illustrate *ad una ad una* durante l'intervista. L'obiettivo è stato quello di riportare le connessioni che l'azienda mantiene con altre imprese pugliesi fuori dalla propria area di localizzazione; quindi verificare le relazioni extra-cluster tra le singole imprese. Questo metodo non parte dalla presenza di relazioni di apprendimento o di trasmissione di conoscenza tra i diversi cluster, bensì tra le imprese operanti nelle distinte aree geografiche considerate.

#### **Tabella 8**

##### **Relazioni con imprese sul territorio regionale fuori dal cluster di collocazione geografica Z**

- Numero di imprese con le quali si ha relazione all'esterno del cluster Z.1 e frequenza delle relazioni (.), intese solo quali scambi di informazioni commerciali, di prodotti, di fornitori e nuove tecnologie produttive; luoghi dello scambio di informazioni (C.C., consorzi, azienda, altro) Z.2;
- Assistenza tecnica e produttiva su questioni agronome Z.3 e enologiche Z.4 e frequenza degli scambi (.), intesi rilevanti al fine di aver acquisito conoscenze specifiche;

- Imprese che hanno beneficiato del supporto tecnico e/o delle conoscenze trasmesse dall'azienda: Z.5 per problematiche agronomiche; Z.6 per problematiche enologiche.

Z-(nome cluster)	Z.1(n)	Z.2	Z.3(n)	Z.4(n)	Z.5(n)	Z.6(n)
<b>Salento</b>						
1-jonico,cdm,	2	.3				
1-cdm,tav	2	.3,.4	2	2	2	2
1-jonico-cdm	2	.1,.2				
1-jonico	1(.2)			1(.2)		
0						
1-jonico-cdm-Tav	6(.1)	.1,.2,.4				
1-jonico	2(.2)	.3		2(.1)		1(.2)
1-jonico-cdm	3(.1)	.4				
1-jonico	1(.1)					
<b>Jonico</b>						
0						
1-salento-cdm-Tav	11(.1)	.3				Si
1-sal-cdm-tav-ofant	20(.1)		20-sal-cdm-Tav-Ofantino	vedi z3		vedi z3
1-salento	3(.1)	relazDirette		2-salento		
1-salento	1(.1)	.4				
1-salento-cdm	9(.1)	.1,.4				
1-salento	2(.1)					
1-salento-cdm	3(.1)	.3,.4		3-salento-cdm		3-sal-cdm
1-salento	1(.1)	joint-venture-abruzzo,				
<b>Castel del Monte</b>						
1-ofantino	1(.1)	.4	1-ofant	1-ofant	1-ofant	1-ofant
1-sal-tav.	6(.2)	.3				
1-sal-Tav-ofant	16(.1)	.1,.3,.4		.2 -Sal-Tav		.2 -Tav.
1-sal	1(.1)	.4				
1-ofanitno	3(.1)	.3		3(.2)		1(.1)
1-tav	1(.1)					
1-sal,tav,jonico	4(.1)	.3	1-sal	1-sal		
1-Tav	1(.1)					

Nome del cluster all'interno del quale si hanno relazioni con una o più imprese;

Frequenza delle relazioni in merito allo scambio di informazioni: .1 saltuaria, .2 frequente, .3 settimanalmente o più;

**Tabella 9**

**Frequenza delle relazioni in merito allo scambio di conoscenza: .0 nessuna, .1 poca, .2 abbastanza, 3. molta.**

<b>Relazioni con attori naz.li ed int.li</b>
<b>F.1</b>
<b>Salento</b>
2
Enologo
importatori (.2)
si(.2)
<b>Jonico</b>
si(.2)
Toscana
veneto, toscana
impreseVeneto-istituVeneto
Piemonte-lombardia
<b>Castel del Monte</b>
Francia,Ingh,Germ,Toscana,Piemonte,Abruzzo
.2 -EmiliaRom,Piem,Veneto,Campania
toscana,sicilia
comm.le:tutta Italia
fornitori: conoscenza tecnica
Basilicata

*Strumenti di trasmissione di conoscenza*

*Ultima parte.* Verifica degli strumenti attraverso i quali si determina un processo sia di accesso alla conoscenza sia di assorbimento, entrando nel merito della mobilità dei consulenti, della partecipazione a fiere di settore e al numero di abbonamenti a riviste specializzate. Rispetto agli impiegati dipendenti, i consulenti sono professionalmente delle risorse umane autonome, che

costituiscono una fonte costante di spostamento da un'impresa ad un'altra, costituendo così un flusso di acquisizione e trasmissione di conoscenza ad alta intensità da un'impresa ad un'altra in tempi molto più celeri, rispetto alla mobilità del lavoro dipendente.

**Tabella 10**

**Numero imprese e collocazione geografica in cui operano i consulenti (enologo ed agronomo) G.1, G.2**

**Partecipazione a fiere nazionali e internazionali G.3, G.4**

**Visite in altre aziende interne al cluster G5, esterne al cluster G5A e frequenza (.)**

**Visite da parte di personale o proprietario di aziende interne al cluster G.6 ed esterne al cluster G6A**

**Abbonamenti a riviste**

FONTI E FLUSSI DI CONOSCENZA							
G.1(n)	G.1A(n)	G.2(n)	G.2A(n)	G.3(n)	G.4(n)	G.5(n)	G.5A(n)
<b>Salento</b>							
30impr	tutti cluster			1	1	25	
	fuori puglia			1	1	1	2
molte	Molte			1	1	30	Molte
molte	jonico-ofantino			0		5	1
7	jonico-cdm	molte		1	1	Tutte	0
interno	n.b.CV-in-Puglia	interno	CV-in-Puglia	2	1	19	12
0	Jonico			1	2	3	
5	Jonico			1	1	10	1
0	0		0	1	3	11	2
<b>Jonico</b>							
2				1		4	
		metaponto		1	2	9	Molte
3	Salento			9	3	17(.1)	molte(tutti Cluster)
1				3		8	
	puglia-albania			1	2		3
3	Salento	tutto jonico	salento	1	0	6(.1)	
1				1		12(.1)	4
0	0			3	1	5(.1)	
sava	Cdm			2	5	10(.2)	salento-cdm
<b>Castel del Monte</b>							
1	Ofantino			1	3	10	Ofantino
	Tav.			1	1	8	
3				1		10(.1)	
				1	2	1	Tav
3	0			2	0	15	sal-jon-tav-ofant
2	Tav			1	0	4(.1)	tav(.2)

	ofantino,salento,Tav	fornitori	1 by consorzio	3 by cons		Salento
<b>G.6(n)</b>	<b>G.6A(n)</b>	<b>G.7(n)</b>				
<b>Salento</b>						
						2,2
1	2					4
30	0					4
alcune	1					1
tutte	0					2
19	9					5
2						2
Si	1					1
7						1
<b>Jonico</b>						
9						7
Si	8					3
6	2					4
	1					1
8	1	gratis				
						4
5(.1)						
3						3
<b>Castel del Monte</b>						
3						10
6						2,2
alcune	.1-ofantino- Tav					4
alcune	si					7,2
4						2
1						2
	salento					1,1
						3

## Questionario

<b>ID</b> N° questionario .. <b>NUMERO</b> ..... a –Dati dell’impresa – parte generale
---

A.1 Nome dell'azienda o Ragione Sociale	<i>inserire nome impresa</i>		
A.2 Indirizzo	<i>inserire indirizzo</i>		
A.2.1 CAP	<b>NUMERO</b>		
A.2.2 <b>COMUNE</b>	<b>NOME</b>		
A.3 Telefono	<i>num. Tel.</i>	<b>A.4 E-mail</b>	<i>e-mail</i>
e) A.5 Nome dell' intervistato	<i>cognome</i>		
f) A.6 Ruolo nell'azienda	titolare o co-titolare=1; altro=0		
g) A.7 Anno di fondazione	<b>Data</b>		
h) A.8 Anno di acquisizione/fusione	<b>Data</b>		
i) A.9 Tipo di azienda	1) indipendente =1 2) partecipata=2 3) altro=0		
j) A.10 Proprietà estera (%)	<b>Percentuali</b>		
k) A.11 Numero di ettari coltivati totali	1) A.11.1 Vigneti a spalliera <b>NUMERO</b> 2) A.11.2 Vigneti ad alberello <b>NUMERO</b> 2) A.11.3 Vigneti a tendone <b>NUMERO</b>		
l) A.12 Quintali di uva prodotta ed acquistata (totale) <b>Produzione media in Q.li/ettaro</b>	<b>NUMERO</b>		
m) A.13 HL di vino prodotti	<b>NUMERO</b>		
n) A.14 Tipo di attività	1) Produttore di uva e vino (se >40% di uve proprie) =1 2) Produttore di vino (se <40% di uve proprie) =2 3) Altra attività- es. imbottigliatore (specificare.....) =3		
o) Destinazione della produzione totale di uva (espressa in %)	1) A.15.1 Utilizzo interno dell'azienda <b>percentuali</b> .....% 2) A.15.2 Vendita a produttori locali di vino imbottigliato <b>percentuali</b> % 3) A.15.3 Vendita a produttori locali di vino sfuso <b>percentuali</b> % 4) A.15.4 Vendita a produttori di vino non situati nella zona (specificare) <b>percentuali</b> .....%		

p) Provenienza dell'uva <b>(in percentuale)</b>	1) <b>A.16.1</b> Interna all'impresa <b>percentuali</b> .....% 2) <b>A.16.2</b> Acquistata da produttori locali <b>percentuali</b> .....% 3) <b>A.16.3</b> Altro (specificare) <b>percentuali</b> .....%
q) <b>A.17</b> Produzione e destinazione del vino (in percentuale sulla produzione totale)	1) <b>A.17.1</b> Vino imbottigliato <b>percentuali</b> .. .... % 2) <b>A.17.2</b> Vino sfuso <b>percentuali</b> .. .....% 3) <b>A.17.3</b> Altro - es. mosti (specificare) <b>percentuali</b> .....%
r) <b>A.18</b> Quali tipologie di vini state commercializzando in questo momento? (% sul totale prodotto)  <b>A.19</b> Ripartizione produzione	1) <b>A.18.1</b> DOCG .....% percentuale 2) <b>A.18.2</b> DOC ..... 3) <b>A.18.3</b> IGT .....  1) vitigni autoctoni.....% percentuale 2) vitigni non autoctoni .....
s) <b>A.20</b> Numero di persone occupate nell'azienda nel 2003 (totale)	1) <b>A.19.1</b> Personale permanente ..... <b>NUMERO</b> 2) <b>A.19.2</b> Personale temporaneo..... (giornaliero) <b>NUMERO</b>
<b>CAPACITA' TECNOLOGICA</b>	

## B – RISORSE UMANE

**B1=numero** Quanti laureati in discipline tecniche e quanti tecnici non laureati lavorano in modo permanente nell'azienda?

A	B	C	D	E
Risorse/qualifiche agronomo=1 enologo/enotecnico=0	TIPOLOGIA DI ISTITUZIONE  (es. Facoltà Agraria di Torino o Milano, Istituto Agrario di Novara)	Luogo di formazione	Anni di lavoro nel settore del vino	Nome (vedi lista 1) e numero di aziende in cui ha lavorato
B.1.1	<b>Università=1</b> <b>Ist. tecnico=0</b>	<b>Nome città</b>	<b>NUMERO</b>	solo Azienda <b>attuale=1</b> <b>altro=0</b>
B.1.2.	<b>Università=1</b> <b>Ist. tecnico=0</b>	<b>Nome città</b>	<b>NUMERO</b>	solo Azienda <b>attuale=1</b> <b>altro=0</b>
B.1.3	<b>Università=1</b> <b>Ist. tecnico=0</b>	<b>Nome città</b>	<b>NUMERO</b>	solo Azienda <b>attuale=1</b> <b>altro=0</b>
B.1.4	<b>Università=1</b> <b>Ist. tecnico=0</b>	<b>Nome città</b>	<b>NUMERO</b>	solo Azienda <b>attuale=1</b> <b>altro=0</b>

**B2**

**si=1 no=0**

L'azienda ha consulenti?

- a) **B.2.1** Un agronomo per la viticoltura sì=1 no=0  
b) **B.2.2** Un enologo sì=1 no=0  
c) **B.2.3** Un unico consulente per la viticoltura e l' enologia sì=1 no=0  
d) No

**B3** Con quale frequenza il consulente agronomo che si occupa della viticoltura visita l'azienda nel periodo di maggior necessità?

- a) **B.3.1** settimanalmente sì=1 no=0  
b) **B.3.2** mensilmente sì=1 no=0  
c) **B.3.3** raramente (meno di 5 volte all'anno) sì=1 no=0  
d) **B.3.4** Non sa sì=1 no=0

**B4** Con quale frequenza il consulente enologo l'visita l'azienda nel periodo di maggior necessità?

- e) **B.4.1** settimanalmente sì=1 no=0  
f) **B.4.2** mensilmente sì=1 no=0  
g) **B.4.3** raramente (meno di 5 volte all'anno) sì=1 no=0  
h) **B.4.4** Non sa sì=1 no=0

**B5** (se almeno una è diversa da 0) sì=1 no=0

**Ricorrete alla consulenza di un agronomo prevalentemente per:**

- a) **B.5.1** Essere aggiornati ed attenersi al rispetto delle norme di lotta integrata in seguito alla adesione al PSR (ex 2078); sì=1 no=0  
b) **B.5.2** Essere aggiornati ed attenersi al rispetto delle norme di lotta integrata indipendentemente dalla adesione al PSR (ex 2078); sì=1 no=0  
c) **B.5.3** In fase di progettazione di nuovi impianti (scelta materiali, densità, cloni); sì=1 no=0  
d) **B.5.4** Impostare sperimentazioni e verifiche aziendali; sì=1 no=0  
e) **B.5.5** Programmare la difesa antiparassitaria; sì=1 no=0  
f) **B.5.6** Programmare gli interventi di fertilizzazione; sì=1 no=0  
g) **B.5.7** Altro (specificare)

### C- dinamicita' TECNOLOGICa

## VIGNETO

**C1** Negli ultimi 2-3 anni quanto ha speso l'azienda per l'acquisto di nuovi macchinari o attrezzature?.....**EURO**.....

C2 (se almeno un è diversa da 0)

si=1 no=0

Ha acquistato (A) o ha intenzione (B) di acquistare nell'immediato futuro qualcuna delle seguenti attrezzature in vigneto?

	a	b
a) C.2.1 Cimatrice e/o defogliatrice; no=0	si=1 no=0	si=1
b) C.2.2 Nebulizzatore e/o rimorchio ribaltabile; no=0	si=1 no=0	si=1
c) C.2.3 Forbici pneumatiche e/o legatrici; no=0	si=1 no=0	si=1
d) C.2.4 Altro (specificare)	si=1 no=0	si=1 no=0

C3 (se almeno una è diversa da 0)

si=1 no=0

Ha realizzato degli investimenti sugli impianti viticoli negli ultimi 5 anni?

ATTENZIONE: CHIEDERE LA SUPERFICIE FACENDOSI INDICARE L'UNITA' DI MISURA UTILIZZATA

Superficie (unità di misura) Numero

C.3.1 Realizzazione di nuovi impianti (impianto barbatella–innesto su selvatico) si=1  
no=0

C.3.1.a Realizzazione di nuovi impianti; Numero

C.3.2 Sostituzione dei fili al fine di agevolare la meccanizzazione (Dicotomica); si=1  
no=0

C.3.2.a Sostituzione dei fili al fine di agevolare la meccanizzazione; Numero

C.3.3 Infittimento delle barbatelle (Dicotomica); si=1 no=0

C.3.3.a Infittimento delle barbatelle; Numero

**C.3.4 Sostituzione dei pali (Dicotomica) sì=1 no=0**

**C.3.4.a Sostituzione dei pali; Numero**

**C.3.5 Altro (Dicotomica) sì=1 no=0**

**C.3.5.a Altro (specificare) Numero**

**C4 sì=1 no=0 Non sa=.**

Negli ultimi 2-3 anni sono state introdotte nuove vitigni?

- a) **c.4.1 sí (Quali? nome.....)**
- b) **No**
- c) **Non sa**

a b

**C5 sì=1 no=0 sì=1 no=0**

Ha introdotto (A) o ha intenzione di introdurre (B) nell'immediato futuro nuovi vitigni internazionali nella percentuale ammessa dalla DOC di riferimento?

a b

**C5.1 (specificare quali vitigni) .....nome nome**

**C6.1**

Nomi degli ultimi cloni introdotti ( **Nomi** .....)

**C7**

L'azienda ha informatizzato il sistema di gestione della vigna con la tecnica della Viticoltura di

Precisione (GIS, GPS)?

- a) **C7 Sí sì=1 no=0**
- b) **C.7.1 Sarei interessato ad introdurlo nel futuro sì=1 no=0**
- c) **C.7.2 Non so di che cosa si tratta sì=1 no=0**
- d) **No**

**C8 sì=1 no=0**

**(C10) Sono state adottate tecniche di gestione integrata nel vigneto?**

- a) **C.8.1 Sí in quanto aderisce al PSR (ex 2078); sì=1 no=0**
- b) **C.8.2 Sì e indipendentemente dal contributo continuerà a seguirle quando finiranno le sovvenzioni; sì=1 no=0**
- c) **C.8.3 Sarei interessato ad introdurle nel futuro sì=1 no=0**

d) No

**C9**

*sì=1 no=0*

**(C.11) L'azienda produce con il metodo della viticoltura biologica?**

a) **C.9.1** Sì in quanto aderisce al PSR (ex 2078);

*sì=1 no=0*

b) **C.9.2** Sì e indipendentemente dal contributo continuerà a adottarlo quando finiranno le sovvenzioni;

*sì=1 no=0*

c) **C.9.3** Sarei interessato ad introdurle nel futuro

*sì=1 no=0*

d) No

## CANTINA

C10 (C.12) Negli ultimi 2-3 anni sono stati introdotte tecniche e metodi nuovi di vinificazione?

e) **C.10** Sì

*sì=1 no=0 Non sa=.*

f) No

g) Non sa

C11 (C.13) Le tecniche introdotte sono relative a:

a) **C.11.1** Fermentazione

*sì=1 no=0*

b) **C.11.2** Tecniche di vinificazione

*sì=1 no=0*

c) **C.11.3** Chiarificazione

*sì=1 no=0*

d) **C.11.4** Altro(Specificare.....)

**C12**

*sì=1 no=0*

(C.14) Ha acquistato o ha intenzione di acquistare nell'immediato futuro qualcuno delle seguenti attrezzature in cantina?

a) **C.12.1** Ristrutturazione e/o ampliamento della cantina;

*sì=1 no=0*

b) **C.12.2** Pigia diraspatrice

*Numero*

- c) C.12.3 Botti e tonneaux;
- d) C.12.4 Barriques;
- e) C.12.5 Utilizzo di coadiuvanti enologici
- f) C.12.6 Acquisto di vinificatori in acciaio inox
- g) C.12.7 Impianti di imbottigliamento
- h) C.12.8 Sistema di controllo della temperatura
- i) Altro (specificare)

Numero  
 Numero  
 sì=1 no=0  
 Numero  
 Numero  
 sì=1 no=0

**d – sperimentazioni**

**D1 Negli ultimi anni l'azienda ha realizzato, individualmente o in collaborazione, qualche forma di sperimentazione?**

- a) **D1** Sì sì=1 no=0
- b) No (saltare al punto E)

**D2 In quali aree sono state realizzate tali sperimentazioni?**

- a) **D2.1** Sperimentazioni in vigna (esempio sfogliatura, diradamento dei grappoli) specificare sì=1 no=0
- b) **D2.2** Tecniche di fermentazione e analisi di enzimi e lieviti sì=1 no=0
- c) **D2.3** Analisi dell' invecchiamento in relazione al tipo di legno utilizzato sì=1 no=0
- d) **D2.4** Altre sperimentazioni in cantina (specificare.....)

**D3 Descrivere le sperimentazioni più rilevanti negli ultimi cinque anni? (chiedere la durata e se sono state oggetto di collaborazioni con altre imprese o istituzioni)**

**D4 A quanti progetti di ricerca con Istituzioni di Ricerca Scientifica (Università, Istituti di ricerca etc.) ha partecipato l'azienda negli ultimi due anni?**

Numero.....

**D5**

*numero totale di istituzioni*

Potrebbe indicare le istituzioni con cui ha collaborato ed in che misura hanno contribuito alle attività di sperimentazione? (vedi lista 2): **somma risposte positive(numero)**

- a) **D5.1** Decisiva (senza la collaborazione non sarebbe stata possibile)
- b) **D5.2** Importante
- c) **D5.3** Modesta
- d) **D5.4** Nulla

## RELAZIONI CON ALTRI ATTORI

### e- RELAZIONI CON ATTORI LOCALI – Cluster

**ATTENZIONE: FARE UNA PREMESSA ANNUNCIANDO CHE LA DOMANDA VERRA' RIPETUTA CON L'INTENZIONE DI INDIVIDUARE DIVERSI TIPI E DIVERSE CRITICITA' DELLE RELAZIONI**

**E1.A** *numero totale di imprese ed istituzioni*

Con quali delle seguenti imprese o istituzioni locali (**vedere lista 1-imprese nel cluster e 2-istituzioni**) scambiate informazioni riguardanti ad esempio: nuovi sbocchi commerciali per i vostri prodotti; nuovi fornitori (di macchinari, piante); nuove tecnologie (macchinari, tecniche di produzione). Specificate la frequenza con la quale avete interagito con questi soggetti: **somma risposte positive (numero)**

**E1.1**= saltuariamente    **E1.2**= frequentemente    **E1.3**= settimanalmente o più

**E2 Prevalentemente in quali luoghi avvengono queste discussioni –scambi?**

Specificare dalla più importante alla meno importante (3=più importante-1=meno importante; 0= non si applica) **somma risposte positive**

Rank	
a) <b>E2.1 DISCUSSIONI PRESSO LA C.C. ED ASS.CATEGORIA</b>	<b>punteggio</b>
b) <b>E2.2 DISCUSSIONI PRESSO DISTRETTO/CONSORZIO</b>	<b>punteggio</b>
c) <b>E2.3 DISCUSSIONI PRESSO LA PROPRIA AZIENDA (IN VIGNA)</b>	<b>punteggio</b>
d) <b>E2.4 altro.....</b>	<b>punteggio</b>
e) <b>E2.4.a altro(Specificare).....</b>	

**E3.a** *numero totale di imprese*

**E3.b** *numero totale di istituzioni*

Nell'ipotesi in cui vi troviate in una situazione critica e abbiate bisogno di assistenza tecnica su problemi agronomici con quali imprese (professionisti impiegati nell'impresa) o istituzioni locali vi consultate e quanto rilevanti ritenete siano le conoscenze acquisite?

**somma risposte positive**

**Vedere lista 1 e 2 ed indicare secondo la seguente scala:**

**Imprese:** E3.0.A= nessuna, E3.1.A= poca, E3.2.A= abbastanza, E3.3.b= molto  
**Istituzioni:** E3.0.b= nessuna, E3.1.b= poca, E3.2.b= abbastanza, E3.3.b= molto

*E4.a* *numero totale di imprese*

*E4.b* *numero totale di istituzioni*

Nell'ipotesi in cui vi troviate in una situazione critica e abbiate bisogno di assistenza tecnica su problemi enologici con quali imprese (professionisti impiegati nell'impresa) o istituzioni locali vi consultate e quanto rilevanti ritenete siano le conoscenze acquisite?

**somma risposte positive**

**Vedere lista 1 e 2 ed indicare secondo la seguente scala:**

**Imprese:** E4.0.a= nessuna, E4.1.a= poca, E4.2.a= abbastanza, E4.3.a= molto  
**Istituzioni** E4.0.b= nessuna, E4.1.b= poca, E4.2.b= abbastanza, E4.3.b= molto

*E5* *numero totale di imprese*

Quali imprese od istituzioni credete abbiano beneficiato del supporto tecnico o delle conoscenze della vostra azienda su problematiche di natura agronomica?

**Vedere lista 1 e 2 ed indicare secondo la seguente scala: **somma risposte positive****

E5.0= niente, E5.1= poco, E5.2= abbastanza, E5.3= molto

*E6* *numero totale di imprese*

Quali imprese credete che abbiano beneficiato del supporto tecnico o delle conoscenze della vostra azienda su problematiche di natura enologica?

Vedere lista 1 e 2 e indicare secondo la seguente scala: **somma risposte positive**

E6.0= niente, E6.1= poco, E6.2= abbastanza, E6.3= molto

## **RELAZIONI CON ATTORI - CLUSTER REGIONALI**

**Avete rapporti-relazioni anche con imprese sul territorio regionale, oltre quelle già elencate nella lista 1?      SI=1 NO=0**

**Z1** Se Sì, mostrare le singole (5) liste degli altri cluster di imprese

Con quali delle seguenti imprese scambiate informazioni riguardanti ad esempio: nuovi sbocchi commerciali per i vostri prodotti; nuovi fornitori (di macchinari, piante); nuove tecnologie (macchinari, tecniche di produzione). Specificate la frequenza con la quale avete interagito con questi soggetti: **somma risposte positive (numero)**

**Z1.1**= saltuariamente **Z1.2**= frequentemente **Z1.3**= settimanalmente o più

## Z2

### Prevalentemente in quali luoghi avvengono queste discussioni –scambi?

Specificare dalla più importante alla meno importante (3=più importante-1=meno importante; 0= non si applica) **somma risposte positive**

Rank	
a) <b>Z2.1 DISCUSSIONI PRESSO LA C.C. ED ASS.CATEGORIA</b>	<b>punteggio</b>
b) <b>Z2.2 DISCUSSIONI PRESSO DISTRETTO/CONSORZIO</b>	<b>punteggio</b>
c) <b>Z2.3 DISCUSSIONI PRESSO LA PROPRIA AZIENDA (IN VIGNA)</b>	<b>punteggio</b>
d) <b>Z2.4 altro.....</b>	<b>punteggio</b>
e) <b>Z2.4.a altro(Specificare).....</b>	

**numero totale di imprese**

## Z3

Nell'ipotesi in cui vi troviate in una situazione critica e abbiate bisogno di assistenza tecnica su problemi agronomici con quali imprese (professionisti impiegati nell'impresa) e quanto rilevanti ritenete siano le conoscenze acquistite?

**somma risposte positive**

**Vedere liste degli altri cluster ed indicare secondo la seguente scala:**

**Imprese: Z3.0.A**= nessuna, **Z3.1.A**= poca, **Z3.2.A**= abbastanza, **Z3.3.b**= molto

**numero totale di imprese**

## Z4

Nell'ipotesi in cui vi troviate in una situazione critica e abbiate bisogno di assistenza tecnica su problemi enologici con quali imprese (professionisti impiegati nell'impresa) e quanto rilevanti ritenete siano le conoscenze acquistite?

**somma risposte positive**

Vedere liste degli altri cluster ed indicare secondo la seguente scala:

**Imprese: Z4.0.a**= nessuna, **Z4.1.a**= poca, **Z4.2.a**= abbastanza, **Z4.3.a**= molto

Z5

*numero totale di imprese*

Quali imprese credete abbiano beneficiato del supporto tecnico o delle conoscenze della vostra azienda su problematiche di natura agronomica?

Vedere liste degli altri cluster ed indicare secondo la seguente scala:

**somma risposte positive**

**Z5.0**= niente, **Z5.1**= poco, **Z5.2**= abbastanza, **Z5.3**= molto

Z6

*numero totale di imprese*

Quali imprese credete che abbiano beneficiato del supporto tecnico o delle conoscenze della vostra azienda su problematiche di natura enologica?

Vedere liste degli altri cluster e indicare secondo la seguente scala:

**somma risposte positive**

**Z6.0**= niente, **Z6.1**= poco, **Z6.2**= abbastanza, **Z6.3**= molto

**f- Relazioni con attori nazionali ed Internazionali**

F1

*numero totale di istituzioni*

Potrebbe indicare gli attori nazionali (non localizzati nel suo zona/distretto) ed internazionali che hanno apportato o apportano conoscenza tecnica alla sua azienda? **somma risposte positive**

Specificare gli attori e indicare il loro livello di importanza secondo la seguente scala:

**F1.0**=non importante **F1.1**=scarsamente importante **F1.2**= importante **F1.3**=molto importante

**G- Fonti e flussi di conoscenza**

G1 In quali o quante altre imprese della zona opera il vostro consulente enologo?

(Indicare nella lista 1) **numero**

**G1A** (liste degli altri cluster) **numero**

G2 In quali o quante altre imprese della zona opera il vostro consulente agronomo?

(Indicare nella lista 1) **numero**

**G2A** (indicare nelle liste degli altri cluster) **numero**

G3

si=1 no=0 (numero-?)

A quante fiere nazionali ha partecipato la sua impresa negli ultimi tre anni?

**G3.1 Vinitaly**

si=1

no=0

**G3.2 Salone delle promozione agroalimentare delle regioni (Agrimed -**

**Bari).....**

si=1 no=0

**G.3.1.A tramite il consorzio/cam.com.....**

si=1 no=0

**G.3.2.A tramite il consorzio/cam.com.....**

si=1 no=0

**G3.3 Altre (specificare):**

G4

si=1 no=0

A quante e quali fiere internazionali ha partecipato questa impresa negli ultimi tre anni?

**G4.1 Numero:.....**

numero(?)

**G4.2 Nome (specificare):\_\_\_\_\_**

Nome

**G4.2.A** tramite consorzio/cam.com

**Si=1 NO=0**

G5

**numero**

*Ha visitato (con quale frequenza) alcune delle aziende della zona?*

*(indicare nella lista 1).*

*Se ha relazioni con imprese in altre zone, indicare nelle altre liste)*

**somma risposte positive**

**G5.1**=qualche volta **G5.2**= varie volte **G5.3**=regolarmente

**G6**

**numero**

Riceve visite (con quale frequenza) da parte dei proprietari o personale tecnico delle altre aziende della zona?

(indicare nella lista 1).

Se ha relazioni con imprese in altre zone, indicare nelle altre liste)

**somma risposte positive**

**G6.1** =qualche volta   **G6.2** = varie volte   **G6.3** =regolarmente

**G7 (totale)**

**numero**

Con quante riviste di settore avete sottoscritto abbonamenti:

**G7.1** Riviste nazionali: n°.

Numero

**G7.1.1** nome: \_\_\_\_\_

nome

**G7.2** Riviste internazionali: n°. ... ;

Numero

**G7.2.1** nome: \_\_\_\_\_

nome

### PERFORMANCE DELL'IMPRESA

ATTENZIONE LA **VARIAZIONE** VA INDICATA CON: ++ forte aumento(2); + aumento(1); = costante(0); - diminuzione(-1); -- forte diminuzione(-2))

H1 Fatturato:

A

B

C

	<b>2003</b> in migliaia di euro	<b>Variazione %</b> <b>2002-2003</b>	<b>Variazione</b> <b>ultimi tre anni</b>
<b>H1. Fatturato</b>	<i>In migliaia di euro</i>	<b>percentuali</b>	PUNTEGGIO

Potrebbe indicare il prezzo medio del vino in cantina all'ingrosso (a bottiglia-0,75cl.)?

A

B

C



Destino (Indicare la % di export)	2003 (%)	Variazione % 2002-2003	Variazione 2002-2003
<b>H5.1</b> a) Europa	percentuali	percentuali	PUNTEGGIO
<b>H5.2</b> b) America	percentuali	percentuali	PUNTEGGIO
<b>H5.3</b> c) Altro (specificare)	percentuali	percentuali	PUNTEGGIO
Totale	100%		

#### H6 Potrebbe indicare la percentuale di vendite per canale distributivo?

Canale distributivo	A	B	C
	2003 %	Variazione % 2002-2003	Variazione 2002-2003
<b>H6.1</b> a) Vendita in azienda (DIRETTA) al consumatore finale	percentuali	percentuali	PUNTEGGIO
<b>H6.2</b> b) Enotecche (coloniali, alimentari specializzati, RISTORANTI)	percentuali	percentuali	PUNTEGGIO
<b>H6.3</b> c) Grande distribuzione (supermercati, ecc)	percentuali	percentuali	PUNTEGGIO
<b>H6.4</b> d) Vendita tramite distributori	percentuali	percentuali	PUNTEGGIO
<b>H6.5</b> e) Altro (specificare)	percentuali	percentuali	PUNTEGGIO
Totale	100%		

#### H7 Quali sono, secondo lei, i punti di forza della sua impresa

Da 0=poco importante a 5=molto importante

Mercato	Da 0-5
<b>H7.1</b> a) Qualità del prodotto	<b>Punteggio</b>
<b>H7.2</b> b) Competitività di prezzo	<b>Punteggio</b>
<b>H7.3</b> c) Solida presenza sul mercato	<b>Punteggio</b>
<b>H7.4</b> d) Forza gruppo vendita	<b>Punteggio</b>
<b>H7.5</b> l) Accesso a risorse finanziarie	<b>Punteggio</b>
<b>H7.6</b> e) Relazioni con consulenti strategici (wine-makers, enologi, ecc)	<b>Punteggio</b>
<b>H7.7</b> f) Notorietà dei vini tipici della zona	<b>Punteggio</b>
<b>H7.8</b> g) Caratteristiche naturali dell'area di localizzazione	<b>Punteggio</b>
<b>H7.9</b> h) Spirito cooperativo delle imprese locali	<b>Punteggio</b>

<b>H7.10</b> i) Appoggio istituzionale a livello locale (Camera di Commercio, Organizzazioni Agricole, ecc.)	<b>Punteggio</b>
<b>H7.11</b> m) Altro (specificare): _____	

**H8 Quali dei seguenti fattori ostacolano maggiormente la crescita della sua impresa? Da 0=poco importante a 5=molto importante**

	<b>Da 0-5</b>
a) <b>H8.1</b> Mancanza di risorse finanziarie	<b>Punteggio</b>
b) <b>H8.2</b> Difficoltà di accesso a conoscenza tecnologica adeguata	<b>Punteggio</b>
c) <b>H8.3</b> Difficoltà di accesso ai mercati	<b>Punteggio</b>
d) <b>H8.4</b> Crescente concorrenza sul mercato nazionale	<b>Punteggio</b>
e) <b>H8.5</b> Crescente concorrenza sui mercati internazionali	<b>Punteggio</b>
f) <b>H8.6</b> Mancanza di diritti per nuovi impianti	<b>Punteggio</b>
g) <b>H8.7</b> Carenza di risorse umane adeguate	<b>Punteggio</b>
h) <b>H8.8</b> Scarso appoggio istituzionale	<b>Punteggio</b>
i) <b>H8.9</b> Altro (specificare): _____	

**Si autorizza il trattamento dei dati personali ai sensi della legge 675/96.**