

Alma Mater Studiorum – Università di Bologna

DOTTORATO DI RICERCA IN
ECONOMIA E STATISTICA AGROALIMENTARE

Ciclo XXV

**CARATTERISTICHE ED EFFICIENZA
ECONOMICA DEL DISTRETTO
AGROALIMENTARE DEL PECORINO
ROMANO DOP**

Settore Concorsuale di afferenza: 13/A4 - Economia applicata
Settore Scientifico disciplinare: SEC S-P/06 - Economia applicata

Presentata da: Maria Grazia Olmeo

**Coordinatore Dottorato
Prof. Roberto Fanfani**

**Relatore
Prof. Luciano Gutierrez**

Esame finale anno 2013

A Mamma

Sommario

PREMESSA	2
CAPITOLO 1 - IL DISTRETTO E I SUOI ELEMENTI.....	2
1.1 IL DISTRETTO: INTUIZIONE DI MARSHALL	2
1.1.1 Marshall: il concetto di distretto e la sua complessità.....	2
1.1.2 Marshall: grandi imprese contro economie di agglomerazione ed economie esterne.....	3
1.1.3 Marshall: l'atmosfera industriale	6
1.2 PERCORSO DEL DISTRETTO.....	8
1.2.1 Nascita e sviluppo del distretto	8
1.2.2 La scoperta del distretto in Italia e il suo riconoscimento	11
1.3 IL DISTRETTO IN ITALIA	12
1.3.1 Il distretto secondo Becattini.....	12
1.3.1.1 Il territorio	13
1.3.1.2 La comunità locale.....	14
1.3.1.3 La popolazione di imprese	14
1.3.2 La piccola media impresa italiana.....	15
1.3.3 I vantaggi della competizione e della cooperazione	16
1.3.4 Effetto distretto.....	21
1.3.5 Ricerca e conoscenza	22
1.3.6 Internet e i distretti.....	25
1.3.7 Distretto e credito bancario	28
CAPITOLO 2 - IL DISTRETTO IN ITALIA.....	34
2.1 IL QUADRO NORMATIVO.....	34
2.1.1 Riconoscimento ufficiale del distretto	34
2.1.2 Riconoscimento del distretto in agricoltura.....	35
2.1.3 La normativa sui prodotti di qualità	38
2.1.4 Legislazione comunitaria e internazionale sulla qualità.....	40
2.2 LA POLITICA E IL DISTRETTO	43
2.2.1 Le politiche industriali e il distretto	43
2.2.2 Modalità d'intervento nel contesto.....	45
2.2.3 Il Patto territoriale.....	46
2.2.4 Le agenzie di sviluppo locale	47
2.2.5 Le politiche di sviluppo rurale in Sardegna.....	48
2.3 INDIVIDUAZIONE DEI DISTRETTI, METODI E LIMITI	49
2.3.1 Metodo Istat-Sforzi.....	49
2.3.2 Agricoltura: individuazione del distretto	53
CAPITOLO 3 - METODOLOGIA ECONOMETRICA.....	58

3.1 ANALISI DELL'EFFICIENZA.....	58
3.1.1 <i>La frontiera di produzione</i>	60
3.1.1.1 <i>Stima della frontiera di produzione con metodo dei minimi quadrati ordinari</i>	61
3.1.1.2 <i>Frontiera stocastica di produzione</i>	61
3.1.1.2.1 <i>Funzione di verosimiglianza e metodi di stima della frontiera stocastica</i>	62
3.1.3 <i>L'utilizzo dei modelli Panel per l'analisi della frontiera stocastica</i>	63
3.1.3.1 <i>Variazione dell'efficienza nel tempo</i>	64
3.1.3.2 <i>Modello Panel Battese e Coelli (1992)</i>	64
3.1.4 <i>Modelli econometrici Panel con influenze esogene sull'efficienza delle imprese</i>	65
3.1.4.1 <i>Il modello Battese e Coelli (1995)</i>	66
CAPITOLO 4 - IL PECORINO ROMANO IN SARDEGNA.....	68
4.1 PREMESSA ALL'INDAGINE	68
4.1.1 <i>Inquadramento storico</i>	68
4.1.1.1 <i>Sistema pastorale arcaico</i>	68
4.1.1.2 <i>Sistema pastorale tradizionale</i>	69
4.1.1.3 <i>Il sistema pastorale moderno o attuale</i>	73
4.1.2 <i>Fasi produttive del Pecorino Romano DOP</i>	75
4.2 INDAGINE SUL CAMPO E RISULTATI	76
4.2.1 <i>Il distretto del Pecorino Romano DOP?</i>	76
4.2.2 <i>Il Campione di dati</i>	77
4.2.3 <i>La stima della frontiera stocastica di produzione</i>	81
4.2.4 <i>Il software di calcolo</i>	83
4.2.5 <i>L'analisi dei risultati</i>	84
CONCLUSIONI.....	95
RINGRAZIAMENTI	97
BIBLIOGRAFIA	98

Premessa

Questo lavoro si propone come principale obiettivo quello di verificare se il settore lattiero caseario sardo, focalizzato nella produzione di Pecorino Romano DOP, possa manifestare un effetto distretto.

Il problema nasce dal fatto che il comparto analizzato presenta alcune caratteristiche tipiche del distretto agroalimentare ma difficilmente se ne è dimostrata l'esistenza.

Il primo concetto di distretto viene intuito da Alfred Marshall e ripreso in seguito da vari studiosi fra cui l'italiano Becattini che lo analizza nel tessuto produttivo italiano ed in particolare relativamente allo sviluppo delle piccole e medie imprese nel Nord-est. Solo dopo diversi decenni si è giunti al riconoscimento normativo del distretto e, poco più di dieci anni fa, anche nel settore agro-alimentare.

In Sardegna la produzione industriale più rilevante in questo ambito è decisamente l'industria casearia, legata all'importanza dell'allevamento ovino nell'isola fin da epoca preistorica e alla sua struttura economica eminentemente agricola e pastorale. Su tali conoscenze accumulate da secoli si innestò, alla fine del 1800, l'iniziativa di alcuni imprenditori laziali che importarono la produzione di un tipo di formaggio fino ad allora sconosciuto in Sardegna: il Pecorino Romano.

Nell'Isola si crea di conseguenza una realtà economica ricca di conoscenze condivise e supportata da una rete di scambi e dalle precondizioni che possono favorire il sorgere del distretto industriale. La produzione di Pecorino Romano DOP rappresenta, infatti, un'attività rilevante rispetto a tutte le attività economiche dell'Isola e le sue imprese, per lo più di piccole e medie dimensioni, sono inserite in un tessuto produttivo compatto.

Si tratta, pertanto, di un prodotto dalle origini piuttosto antiche, segno di una inconfutabile vocazione naturale e territoriale che deriva da una chiara specializzazione produttiva. Tali caratteristiche sono conformi a quanto esplicitato nel D.lgs. 228/2001 che intende definire il distretto agroalimentare.

Il contesto in cui si produce il Pecorino Romano, riconosciuto prodotto locale e tipico dal 1953, è, quindi, tipicamente distrettuale; non è stato tuttavia possibile dimostrare l'esistenza del distretto se non recentemente e in un unico lavoro, a cura della Banca Intesa San Paolo.

Di fronte a tale difficoltà, il fine di questa ricerca è identificare un effetto distretto che possa essere indizio del distretto stesso per quanto atipico. In particolare, l'indagine svolta cerca di distinguere quali variabili assumano un ruolo significativo nella complessa rete di relazioni del comparto lattiero caseario del Pecorino Romano DOP.

Capitolo 1 - Il distretto e i suoi elementi

1.1 Il distretto: intuizione di Marshall

1.1.1 Marshall: il concetto di distretto e la sua complessità

Per definire con chiarezza il concetto di distretto è necessario andare a vedere in quale contesto è nato e quali erano le principali idee economiche che circolavano all'epoca in cui è stato delineato.

Il distretto industriale è un concetto relativamente recente e indubbiamente complesso. I primi scritti che ne parlano risalgono all'inizio del secolo scorso.

Becattini, grande conoscitore del concetto iniziale di distretto e insuperabile studioso e ricercatore della sua evoluzione, in *Stato e Mercato* (1989), parla di *elemento metodologicamente complesso*. La sua complessità è dettata dai molteplici aspetti, sociali ed economici, implicati, indissolubilmente integrati fra loro. Il distretto comprende infatti le persone, anzi la comunità aperta, senza la quale, ovviamente, il distretto stesso o qualunque altro sistema locale non potrebbe svilupparsi, una popolazione di piccole imprese, ruotanti attorno ad una produzione locale principale, il territorio al quale questa comunità di persone e questo sistema di piccole imprese fanno capo.

Data questa complessità, l'analisi dell'argomento richiede approcci multidisciplinari, in grado di coglierne le sfaccettature legate sia alle relazioni economiche che ai valori implicati. In altre parole, si può affermare che gli aspetti coinvolti sono cognitivi, antropologici, sociologici. Analizzare il distretto senza tener conto di queste sfaccettature significa restringere e semplificare la tematica da analizzare, non capire la complessa realtà che fa del distretto un fenomeno così affascinante.

Il padre fondatore del concetto è Alfred Marshall, il quale individua i primi distretti industriali, cioè una concentrazione di industrie non casuale, nell'Inghilterra del suo tempo, in particolare nei distretti metallurgici di Sheffield e Solingen e in quelli tessili di Lancashire. Egli osserva che non solo la tipologia delle imprese non è casuale, ma anche che la concentrazione osservata deriva da un processo di organizzazione del tutto spontaneo. Senza voler sminuire il lavoro di Marshall, l'utilizzo del termine "distretto industriale" era molto comune nei Paesi anglosassoni del diciannovesimo secolo; con tale termine s'indicava una generica area geografica, che poteva trovarsi in una stessa città o in una stessa regione, all'interno della quale si concentravano attività industriali e professionali di uno stesso tipo. Micucci (2000) riporta che a Londra si parlava di distretti anche riferendosi agli avvocati, agli editori, ai sarti e ai calzolai.

Un altro aspetto da sottolineare è che Marshall definisce il distretto sempre e solo individuando un unico settore; la sua idea riconosce, dunque, solamente una realtà mono settoriale. Eppure l'evoluzione del concetto stesso, oggi, ci porta ad individuare il distretto anche in riferimento a più di un settore.

In Italia, tale oggetto di studio è stato abbondantemente sviluppato da molti studiosi, primo fra tutti Becattini. Il pensiero originario nasce, pertanto, in Inghilterra ma prende piena cittadinanza in Italia. A questo proposito, si evidenzia che per lungo tempo si è parlato di "italianità" del distretto, alludendo al fatto che la teoria di Marshall calzasse perfettamente la realtà economica italiana e solo

questa. In verità, il distretto industriale non è altro che uno strumento in grado di spiegare la realtà produttiva di un paese, tanto che lo stesso fenomeno distrettuale si riscontra anche in altre nazioni: Francia, Germania e Giappone (Onida, Viesti, Falzoni, 1992); Krugman (1991) invece lo individua nel settore dei tappeti, a Dalton, USA.

Perciò si può parlare di “italianità” del distretto solo riferendosi allo studio dello schema concettuale, e alla pratica di ricerca che in Italia ha trovato più spazio che in altri paesi.

L’originalità del concetto di distretto marshalliano sta nell’aver capovolto l’idea di industria, facendolo ruotare attorno ad una comunità locale e al suo territorio, piuttosto che concentrandosi, come sarebbe stato più ovvio, sulla produzione. Le imprese e la comunità locale, ad esse legata, entrano a far parte, dunque, dei concetti economici.

La nozione ereditata da Marshall è contrassegnata da una concentrazione di piccole imprese che si relazionano fra loro; per poter affermare che il distretto esista, la loro presenza deve perdurare nel tempo. Mistri (2006), definendo il distretto e la sua complessità, parla di stabilità topologica dovuta all’esistenza di fattori endogeni. Il distretto, perciò, per essere definito tale, deve dimostrare stabilità sia temporale che geografica, ossia il nucleo d’imprese deve concentrarsi in un determinato territorio; il quale, con il trascorrere del tempo e lo sviluppo delle attività, può anche espandersi occupando più di un centro urbano e spostandosi nei sobborghi delle città, come fa osservare Bellandi (1987). Se ne deduce che l’ambito geografico gioca un ruolo determinante nella definizione distrettuale; entro i suoi confini le imprese svolgono la loro attività produttiva, che si distingue per la forte tendenza alla specializzazione.

Le due caratteristiche brevemente accennate e sulle quali si tornerà nei paragrafi successivi, vale a dire la concentrazione di aziende di dimensioni modeste e la loro specializzazione, insinuano in Marshall la convinzione che anche le piccole imprese con scarsi capitali sono in grado di concorrere con le più grandi imprese del mercato purché, collaborando, trovino vantaggi competitivi in grado di colmare gli svantaggi della piccola dimensione. In altri termini le economie di scala delle grandi imprese possono essere sostituite dalle economie esterne dei distretti. Ne deriva una spinta alla produzione che, a sua volta, comporta una maggiore divisione del lavoro e di conseguenza una maggiore specializzazione da parte delle imprese; in questo modo le economie esterne si generano e si rafforzano creando circoli virtuosi di produzione (Dei Ottati, 1987).

Al fine d’inserire il concetto di distretto all’interno di una cornice più ampia, si consideri che il distretto industriale è una forma di sistema locale caratterizzata da particolari relazioni tra sistema produttivo e comunità di persone che di quel sistema fanno parte (Russo e Bellandi, 1994).

Bellandi (1994), utilizza la stessa definizione, per indicare un insediamento umano con un alto grado d’integrazione fra gli elementi che lo compongono e specifica che il sistema di produzione locale è un’industria localizzata dove si osserva la connessione di attività di produzione che si riferiscono ad un gruppo limitato di beni simili.

1.1.2 Marshall: grandi imprese contro economie di agglomerazione ed economie esterne

Quando Marshall individua l’embrione distrettuale, il più diffuso e accreditato pensiero economico era quello legato alle teorie fordiste e tayloriste. Si riteneva, dunque, che la migliore produzione fosse quella standardizzata, di massa, con una divisione del lavoro estremamente specializzata. Per riuscire a soddisfare tutte queste condizioni, si riteneva che l’azienda efficiente per antonomasia dovesse essere di grandi dimensioni e che queste ultime fossero, a loro volta, garanzia di economie di scala. Tale indiscussa supremazia delle grandi imprese sul mercato è, tuttavia, fortemente criticata da Marshall, il quale scrive in *Whitaker, 1975, vol II, p. 195*: «Il consueto metodo di trattare dei vantaggi della divisione del lavoro e della produzione su larga scala mi appare sotto un certo aspetto insoddisfacente. Infatti, il modo in cui questi vantaggi sono discussi nella maggior parte dei trattati di economia è tale da implicare che i più importanti di essi possano di norma essere

ottenuti solo mediante la concentrazione di grandi masse di lavoratori in immensi stabilimenti» e ancora «i vantaggi della produzione su larga scala possono in generale essere conseguiti sia raggruppando in uno stesso distretto un gran numero di piccoli produttori, sia costruendo poche grandi officine». Quando Marshall parla di vantaggi di produzione ottenibili all'interno di uno stesso distretto, si riferisce alle economie esterne.

Becattini, 1987, sottolinea come ci sia una forte convinzione che i processi produttivi verticalmente integrati siano superiori rispetto ai processi disintegrati e, in questo scritto, avanza una riflessione che centra perfettamente il nocciolo del problema: la conclamata superiorità delle grandi imprese è, agli occhi di Marshall, non tanto determinata da una superiorità oggettiva, quanto attribuita dalle economie capitaliste che detengono la leadership dell'industria mondiale. Sono queste ultime a individuare la strada maestra dell'economia e a trovare nella grande impresa il giusto compromesso tra capitale e scienza.

Da questi fondamenti deriva che l'industria di grandi dimensioni può fare da sola quello che tante piccole imprese riescono a fare, ma non è riconosciuta la relazione contraria, anche e soprattutto grazie alle economie di scala. Queste ultime non possono in alcun modo essere messe in difficoltà da economie più dinamiche e di diversa natura. La grande impresa detiene la leadership, la piccola si deve limitare a seguire. Il ruolo attribuito a quest'ultima dal pensiero economico di quegli anni è quasi inesistente; di fatto non è in grado di limitare in alcun modo la grande industria, la quale può essere fermata solo dall'antitrust o vincoli esterni.

Viste le ragioni che concludono, a priori, la superiorità della grande impresa, ne risulta che il problema dimensionale è un falso problema. Marshall non dà per scontato il fatto che la grande impresa faccia meglio, più in fretta e con maggiore efficienza.

Per certi tipi di produzione, riporta Becattini (2007) tutto quello che può fare una grande impresa in termini di efficienza, può essere realizzato da una popolazione di piccole imprese specializzate per fase, purché contigue e operanti in un contesto socialmente, culturalmente e istituzionalmente congeniale.

Egli evidenzia alcuni fattori che determinano la superiorità delle imprese distrettuali: in primo luogo, il fatto che il distretto, essendo per natura sottoposto ad una continua concorrenza esterna, è in grado di reagire meglio a cambiamenti repentini della domanda e del mercato rispetto a qualsiasi grande impresa integrata verticalmente; in secondo luogo, la tecnologia e i processi posti in essere non sono il frutto dell'intelligenza di pochi uomini che impongono delle decisioni, ma derivano da scelte condivise.

Si è discusso a lungo delle economie correlate alla scala di produzione che permettono alla grande impresa di ottenere benefici e risparmi sui costi medi, favoriscono il rinnovamento di macchinari, consentono di offrire una gamma di prodotti più varia e di perseguire una più costante innovazione; tuttavia anche le piccole imprese possono sfruttare i vantaggi offerti dalla loro condizione.

La supremazia delle grandi imprese, infatti, non è affatto scontata. Secondo Marshall, le piccole imprese possono concorrere con le grandi attraverso le già accennate economie esterne.

Prima di tutto occorre sottolineare che le economie esterne rientrano per Marshall nell'approccio all'organizzazione industriale e fanno parte di un insieme più ampio: le economie di agglomerazione, le quali fanno capo a Alfred Weber (1929) e si traducono in un vantaggio derivante da una produzione agglomerata in una stessa area. In pratica è la dimensione delle attività economiche concentrate in particolari aree a determinare lo sviluppo di forze agglomerative.

Più specificatamente le economie di agglomerazione, alle quali si riferisce il padre fondatore del concetto di distretto, sono relative ai costi di produzione e transizione: se un'impresa è inserita in un grande mercato produttivo può avvantaggiarsene. Banalmente, ad esempio, se la produzione o parte di essa è concentrata in uno stesso luogo ne conseguiranno vantaggi legati ai costi di trasporto.

Come si diceva, le piccole imprese traggono beneficio dalle economie esterne; godono ad esempio di una maggiore flessibilità sul mercato del lavoro. Nel caso in cui ci sia un aumento della domanda di mercato, l'azienda può attivarsi all'interno del territorio per ingaggiare personale

integrativo; viceversa, nel caso in cui la stessa domanda crolli, l'impresa potrà licenziare parte del personale con la consapevolezza che sarà il distretto stesso a farsene carico, riassorbendo i lavoratori dove vi è bisogno.

Non solo, la concentrazione di imprese nelle stesse aree geografiche, facilita lo scambio d'informazioni, agevolando la circolazione di idee, l'innovazione e le conoscenze. Ciò non accade nelle grandi imprese, in generale più ingessate di fronte ai cambiamenti.

In *Distretti industriali marshalliani nell'economia italiana* (1991), F. Sforzi ricorda che è lo stesso Marshall a tracciare una distinzione tra economie interne ed esterne; di queste ultime dice che «possono essere spesso assicurate dalla concentrazione di molti piccoli produttori di carattere simile in particolari località». Nello specifico, le economie interne dipendono dalle risorse delle singole imprese, dalla loro amministrazione e organizzazione, mentre le economie esterne dipendono dallo sviluppo del contesto industriale complessivo. Becattini (1987), rafforza questo concetto sostenendo che si tratta di economie che travalicano i confini di ogni singola industria, mentre Mistri (2006), vicino all'elaborazione di Marshall, sostiene che tali economie dipendano dall'inserimento di una singola impresa in un'organizzazione più ampia e sottolinea che le economie di scala possono essere sostituite da quelle esterne, soprattutto, specifica, con quelle di relazione, delle quali parleremo nel prossimo paragrafo.

Secondo Marshall la natura delle economie esterne è principalmente legata a problemi d'informazione negli scambi, di formazione e accumulazione di professionalità, di innovazione. Andiamo ad analizzare con più precisione queste relazioni di causa effetto.

La prima: informazione negli scambi. Un ipotetico cliente che cerca delle informazioni per concludere uno scambio economico otterrà un chiaro vantaggio se ha la possibilità di concentrare le sue attenzioni entro una specifica area, soprattutto quando il prodotto non è standardizzato; lo scambio d'informazioni è rapido, efficace e affidabile.

Seconda relazione: formazione e accumulazione di professionalità. Anche qui la concentrazione di tante piccole imprese entro una stessa area garantisce dei vantaggi sia dal punto di vista del lavoratore, che cresce all'interno di un contesto di forte specializzazione professionale e quindi più naturalmente sviluppa le sue capacità, sia dal punto di vista dell'imprenditore, il quale avrà a disposizione figure professionali più complete.

La terza relazione riguarda l'innovazione, tema portante del distretto, sul quale si tornerà anche successivamente. La diffusione dell'innovazione all'interno di uno stesso territorio è più semplice perché sostenuta da aggiornamenti, conoscenze tecniche diffuse, comprensione reciproca, acquisizione di innovazioni esterne. A proposito delle economie esterne che riguardano la diffusione della conoscenza e delle idee, Marshall sempre in *Whitaker, 1975, vol II*, dichiara: «Quando il numero di uomini interessati ad una attività è molto grande, si troveranno fra loro molti che, per intelligenza e per carattere, sono idonei a concepire idee nuove. Ciascuna di queste sarà analizzata e migliorata da numerosi cervelli e ogni nuovo esperimento, accidentale o deliberato, fornirà materia di riflessione e spunto per nuovi suggerimenti non a poche ma a molte persone».

I vantaggi determinati dalla presenza di economie esterne devono essere, loro malgrado, compensati negativamente da costi e problemi transazionali che esistono e devono, pertanto, essere superati.

Secondo Tinacci Mossello (1987) le economie esterne determinano vantaggi di diversa natura che riguardano: investimenti in industrie sussidiarie, specializzazione per fasi, specializzazione di manodopera, circolazione di idee, maggiore innovazione, sviluppo del commercio e trasporti, diffusione del *know how*, ampliamento del mercato del lavoro specializzato, attrazione delle capacità imprenditoriali, sviluppo di complementarietà tra varie industrie.

Per completezza, aggiungiamo due parole ancora sui vantaggi agglomerativi. Nella recente letteratura (Cainelli e Iacobucci (2005) ne sono un esempio) si sostiene che i suddetti vantaggi stanno mutando. La concentrazione e gerarchizzazione dei sistemi locali sta producendo, secondo questi esperti, un cambiamento nelle forze agglomerative che li determinano; forze che non operano alla ricerca dei vantaggi tradizionali favoriti dalla vicinanza spaziale ma che agiscono all'interno di

gruppi d'impresa inserite, a loro volta, in particolari fasi della filiera produttiva. Le nuove economie di agglomerazione possono dunque essere caratterizzate dal minor costo di acquisizione delle informazioni su competitor e fornitori, oppure dalla maggiore facilità a sviluppare conoscenza entro e oltre i confini distrettuali, conoscenza che favorisce la crescita stessa delle imprese.

Micucci (2000), a proposito di forze agglomerative, ne individua due tipi: gli *spillovers* e i vantaggi naturali. Il vantaggio delle prime può essere fisico oppure intellettuale; quello fisico è determinato dalla vicinanza geografica e può assumere la forma dei minori costi di fornitura sostenuti, quello intellettuale è da rintracciare nella possibilità di trasferire in modo semplice la conoscenza.

1.1.3 Marshall: l'atmosfera industriale

Una delle colonne portanti del pensiero di Marshall è l'atmosfera industriale di cui parla nei suoi scritti. È difficile dare una precisa definizione di tale locuzione, perché è il risultato di tanti elementi, a loro volta, difficilmente misurabili. L'atmosfera industriale è fatta di condivisione, scambio di conoscenza, senso di appartenenza, fattore locale, interdipendenze che connettono valori e conoscenze, e molto altro ancora. Si tratta di una specificità del distretto marshalliano, che deriva da una storia condivisa, da una cultura e forma mentis della comunità coinvolta. L'essenza di tutti questi elementi produce compattezza e coesione all'interno del distretto, crea una serie di relazioni industriali interne stabili nel tempo e nel luogo che, a loro volta, favoriscono la produttività del distretto, di fatto costituendo un chiaro vantaggio competitivo e dando l'avvio a cicli virtuosi.

Occorre notare che i cicli virtuosi che si formano devono riuscire ad incontrare il mercato e le occasioni produttive (S. Goglio, 2001).

Gli imprenditori, creativi e tempestivi, rispondono meglio alle richieste del mercato; i collegamenti tra le imprese distrettuali scorrono in modo fluido; qualora ce ne fosse bisogno le imprese sono in grado di sostituirsi.

Le caratteristiche sociali sono, nel distretto, causa determinante della sua formazione. Becattini (1987), parlando del distretto industriale marshalliano dice che non è una forma organizzativa, ma un ambiente sociale, dove «le relazioni fra uomini, dentro e fuori dai luoghi della produzione, nel momento dell'accumulazione come in quello della socializzazione, e le propensioni degli uomini verso il lavoro, il risparmio, il giuoco, il rischio, ecc., presentano un loro peculiare timbro e carattere».

Il timbro e il carattere a cui si allude derivano dall'atmosfera industriale, da questo particolare clima che si forma all'interno del distretto; esso trova fondamento in norme di comportamento implicite che quasi sempre convergono in comportamenti cooperativi. Le norme di comportamento e i protocolli comunicativi, specie impliciti, costituiscono le "istituzioni del distretto".

Dal momento che il distretto è una realtà complessa, fortemente integrata con reti di relazioni come è stato più volte accennato, si aggiunga che alle sue origini si trovano valori quali la fiducia e la lealtà, fattori indispensabili per riuscire ad abbassare costi di transazione tipici degli scambi economici.

Cerchiamo, a questo proposito, di schematizzare quali effetti può determinare una cattiva circolazione e gestione delle informazioni e quali sono le soluzioni generalmente adottate per ovviare al problema.

Affinché si porti a termine una qualunque transazione economica è necessario che si conoscano "le regole del gioco", cioè le modalità che assicurano ai "giocatori", coloro cioè che compiono le azioni, di conseguire gli interessi per i quali si erano attivati; se viene a mancare questa sicurezza la transazione può non aver luogo.

Prima di diventare transazione, qualunque decisione economica viene presa sulla base delle informazioni che gli agenti economici possiedono.

Secondo l'approccio neoclassico, gli attori del mercato dispongono di conoscenze complete, ma nella realtà ci si confronta con situazioni molto più complesse: le informazioni sono parziali ed incomplete, vengono spesso trasferite di soggetto in soggetto con il rischio di essere distorte più o meno volontariamente, generando fallimenti del mercato e costi di transazione. Non è questa la sede in cui approfondire una tematica tanto cara alla letteratura del secolo scorso, ma ricordiamo semplicemente che i costi di transazioni possono essere distinti in costi *ex ante* ed *ex post*. I primi vengono affrontati prima della transazione, in particolare al momento della contrattazione al fine di regolare tutte le circostanze in cui le parti potrebbero essere coinvolte; in genere questo approccio genera contratti formali, tanto più costosi quanto più sono complessi, e cercano di regolare minuziosamente ogni possibile scenario tra le parti. Quelli *ex post* sono invece dei costi sostenuti durante la transazione o dopo la stessa; si tratta di costi di monitoraggio che mirano a supervisionare che la transazione avvenga secondo gli accordi stipulati, di costi di negoziazione qualora si verificassero adattamenti a circostanze non previste dal contratto originario, o ancora, di costi di sanzionamento quando non si sono rispettati i termini contrattuali, infine, di costi di *enforcing* che costringono le parti a rispettare gli accordi presi.

Contratti formali e relativi costi sono posti in essere con l'intento di concludere la transazione; esistono tuttavia altre modalità con cui è possibile assicurare gli agenti economici e permettere loro di arrivare a chiudere un accordo. Mi riferisco, nella fattispecie, ai contratti informali tipici delle realtà caratterizzate da fitte reti di relazioni, come i distretti.

In tali contesti non occorre stipulare un contratto formale perché la propria reputazione, l'affidabilità dei propri comportamenti e delle azioni rappresentano un capitale il cui valore difficilmente viene ipotecato da un soggetto economico razionale. Mi spiego meglio: nelle realtà distrettuali e là dove si creano economie relazionali, ciascun soggetto economico è perfettamente inserito in un contesto dove valori, educazione e norme di comportamento, per quanto non siano mai state esplicitate, sono conosciute e condivise da tutti. In questa realtà gli agenti economici si relazionano non una ma infinite volte; la propria reputazione, pertanto, è un capitale il cui valore è importantissimo se s'intende operare all'interno dei confini distrettuali o, più in generale, in aree circoscritte. Ciascun attore economico, inteso sia come impresa che come singolo individuo, sa bene quindi che il comportamento corrente in una transazione avrà degli effetti non solo sulla transazione stessa, ma che condizionerà anche l'esito di quelle successive. A questo si aggiunga che il sistema di relazioni favorisce la circolazione delle informazioni che riguardano ciascun individuo, così che comportamenti opportunistici potrebbero essere facilmente isolati e penalizzati. La diminuzione della stima da parte della comunità entro la quale si opera rappresenta un forte deterrente per comportamenti opportunistici; ne deriva che, sebbene gli attori economici non sostengano costi derivanti da contratti formali, si attivano meccanismi informali che garantiscono la conclusione positiva di una transazione.

Il capitale sociale del distretto, in conclusione, con le sue caratteristiche e il suo funzionamento crea un meccanismo di cooperazione auto vincolante, dove tutti sono spinti alla cooperazione reciproca per il bene complessivo del distretto, mentre coloro i quali non intendono partecipare a questo meccanismo rischiano di essere esclusi dai benefici che la rete distrettuale garantisce.

Relativamente alle distorsioni che le fitte reti di relazioni possono provocare, Aoki, 2001, sottolinea come i membri appartenenti ad una stessa organizzazione potrebbero, per paura di dissipare le rendite ottenute, assumere atteggiamenti controproducenti, ad esempio rifiutando innovazioni tecnologiche che destabilizzerebbero il funzionamento attuale del sistema oppure ostacolando i miglioramenti nella conoscenza. Si aggiunga anche che una realtà coesa tenderà a difendere i suoi membri innescando anche distorsioni del mercato: potrebbe ad esempio consentire favoritismi e particolarismi al suo interno fino, ma stiamo estremizzando, al perseguire interessi della comunità contrastanti gli interessi collettivi della società nel suo complesso (Rubio, 1997).

Ad ogni modo, questo scambio spontaneo d'informazioni tra membri del distretto, benché presenti diverse sfaccettature e sia il risultato di un equilibrio interno del capitale sociale, garantisce una riduzione dei costi di transazione tipici degli scambi economici.

In conclusione, il capitale marshalliano, generato dall'atmosfera distrettuale, è composto sia dal capitale umano rappresentato nella fattispecie da istruzione, esperienza, conoscenza e capacità organizzativa sia dal capitale sociale derivato dalle strutture relazionali che si formano tra individui e organizzazioni.

1.2 Percorso del distretto

1.2.1 Nascita e sviluppo del distretto

Da quando è stata individuata l'entità distrettuale, molti studiosi si sono giustamente interrogati su quali siano le condizioni che facilitano e accompagnano la nascita del distretto. La loro individuazione porterebbe sia a giustificare l'esistenza del fenomeno, sia ad individuare, specie nel contesto italiano, in quali aree geografiche, grazie alla loro presenza, sia ipotizzabile la nascita di nuovi distretti marshalliani.

La prima evidente osservazione, che lascia sgomenti coloro che volessero creare a tavolino un nuovo distretto, è che la nascita dello stesso dipende da processi dinamici che si auto formano in contesti territoriali ristretti. Non esiste, dunque, nessuna possibilità di ricreare le basi per il radicamento del fenomeno in aree diverse da quelle spontanee.

Becattini per primo, ma anche Mistri, evidenziano come processi complessi, in cui si sviluppano molte interazioni tra gli attori chiave e altrettante tra divisione del lavoro e mercato, generino azioni e risposte alle stesse tali da creare processi irreversibili destinati a perdurare nel tempo. Si è tuttavia arrivati a questa conclusione solo recentemente; almeno inizialmente, si riteneva infatti che la presenza di tante piccole imprese concentrate in un certo territorio derivasse dalle decisioni di grandi imprese, le quali, per rispondere in modo efficiente alle richieste del mercato, preferivano decentrarsi. Becattini (2006), in *Il Distretto industriale marshalliano tra cognizione e istituzioni*, osserva che, seguendo questa logica, le piccole e medie imprese sarebbero dovute sparire con cambiamenti del mercato, ma questo non è avvenuto, anzi, si è dimostrato che i distretti hanno radici salde e vantaggi competitivi in grado di tener testa alle sfide del mercato. Esistono certamente dei casi in cui la concentrazione di piccole imprese nel territorio deriva dal decentramento di grandi imprese, ma si tratta di casi sporadici.

Per Becattini il distretto si forma solo se esistono tratti socio-culturali propulsivi, caratteristiche non casuali del processo produttivo, ma anche elementi naturalistici e geografici tali da favorire la creazione distrettuale. Si è notato, infatti, che da un punto di vista geografico la presenza di molte attività economiche, la localizzazione stessa, il clima, il suolo, l'ambiente contribuiscono a generare condizioni favorevoli perché si crei il distretto; ma anche alcuni processi di crescita regionale e la loro relativa storia possono influenzare in modo positivo il fenomeno studiato. Tali aspetti devono essere accompagnati anche da particolari caratteristiche tecniche del processo produttivo.

Andiamo con ordine: affinché il distretto si formi è necessario che numerose attività economiche si concentrino in una particolare zona geografica, nella quale si dovrebbero riconoscere alcuni elementi in grado di favorire a loro volta la concentrazione stessa delle imprese. L'osservazione della realtà distrettuale evidenzia, ad esempio, che la localizzazione geografica, le

ricchezze del suolo e del sottosuolo, le caratteristiche ambientali ed il clima, oltre che le specificità culturali, possono contribuire all'evoluzione di attività economiche in aree circoscritte.

Anche la storia intesa come eventi passati può incentivare e determinare la nascita di un distretto. Sono molti, specie fra gli economisti storici, gli studiosi che individuano nella storia del dopoguerra italiano le micce che hanno contribuito ad un risveglio economico della nostra società. In particolare, per Becattini, il disagio profondo che caratterizzava i lavoratori del dopoguerra, il loro sentirsi sprecati e non valorizzati nei decenni precedenti, li aveva portati ad un nuovo sentimento di orgoglio e di rivalse che si traduce in imprenditorialità. Altri studiosi come Becattini et al. (2001), individuano questa forza rigeneratrice nella necessità di allontanarsi dalle condizioni sociali di partenza. Non tutti, però, leggono i fatti storici allo stesso modo. Charles P. Kinderberger (2007), ad esempio, ritiene che la nascita dei distretti dipenda dal fatto che, alla fine delle guerre mondiali, si fosse affacciata sul mercato un'offerta illimitata di lavoro a prezzi bassissimi. Questa circostanza incentivava nuovi investimenti che, a loro volta, contribuivano ad ottenere una produzione più sostenuta. Tale produzione innescava altre conseguenze positive, vale a dire l'incremento dei salari che venivano reinvestiti determinando nuovi profitti per le imprese; ciò determinava l'innalzamento della domanda e di conseguenza un aumento della produttività.

La terza tipologia di forze che ha determinato lo sviluppo di aree distrettuali, seguendo lo schema proposto da Becattini, è rappresentato dalle caratteristiche tecniche delle attività produttive svolte. La possibilità di dividere il lavoro tra numerosi operatori, la presenza di nuove tecnologie che abbassano i costi della produzione e aumentano la variabilità dei prodotti ottenuti, sono aspetti decisivi per la nascita di un distretto. Dello stesso avviso è anche Dei Ottati (1994), che individua altre cause determinanti in grado d'incentivare lo sviluppo del distretto; si tratta di variabili più economiche, quali: l'innalzamento della domanda del mercato, la proliferazione di imprese imitative, il cambio monetario favorevole.

Relativamente a quest'ultimo punto, si è osservato che, sia con la Lira prima che con l'Euro poi, quando la nostra moneta si apprezza, gli scambi commerciali diminuiscono e i distretti ne soffrono; viceversa quando la moneta si deprezza, le esportazioni aumentano e il distretto vive periodi floridi. Giovanni Foresti e Stefania Trenti fanno parte di quegli studiosi che si concentrano prevalentemente sugli aspetti economici al fine di spiegare l'evoluzione del distretto; essi vincolano la sua evoluzione all'andamento dei tassi di cambio effettivo nominale. La maggiore sensibilità dei distretti ai tassi di cambio è legata a più variabili:

- alle informazioni sul deprezzamento della stessa moneta; in questo contesto, la circolazione di tali informazioni permette alle imprese distrettuali di affacciarsi ai mercati internazionali con maggiore facilità, sfruttando il miglior prezzo come vantaggio competitivo;
- alla competizione: se questa aumenta, è in grado di espellere dal mercato le imprese meno efficienti, permettendo un rinnovamento dello stesso distretto;
- alla flessibilità: quanto più aumenta la domanda del mercato, tanto più nel distretto compariranno nuovi operatori, determinando, ancora una volta, un suo rafforzamento e un maggiore scambio di prodotti sul mercato.

Indipendentemente dalle singole determinanti che generano il distretto, occorre ricordare che i distretti nascono ovunque e il modo in cui si sviluppano è imprevedibile; ciò che conta è il fatto stesso che l'organizzazione economica in discussione funzioni. In effetti questo è consentito dalle economie esterne, dalla specializzazione produttiva e dalla divisione del lavoro tra le imprese che creano vantaggi competitivi altrimenti non ottenibili. Tali vantaggi permettono ai prodotti distrettuali e alle imprese produttrici di guadagnare quote di mercato sia sulla piazza nazionale che su quella internazionale.

In questo inquadramento generale del distretto e delle determinanti che ne agevolano l'evoluzione, sorprende come in Italia questi sistemi funzionino ancora oggi e costituiscano parte integrante dell'economia, mentre in altri paesi, pur essendo presenti in passato, sono entrati in crisi e sono stati sostituiti da altre forme organizzative. Ripercorrendo parallelamente i tratti che hanno

decretato il successo dei distretti italiani e quelli che hanno causato l'abbandono e la crisi di quelli inglesi, emerge immediatamente come nel nostro paese i distretti godano di centri economici avanzati, tecnologia all'avanguardia, innovazione anche dal punto di vista organizzativo e naturalmente forte propensione all'internazionalizzazione. Il tutto sostenuto, in alcune aree più di altre, da istituzioni locali e politiche d'intervento *ad hoc*.

Al contrario, la storia inglese ci presenta il lento venir meno di vitalità dello stesso distretto, legato principalmente alla difficoltà di trovare un adeguato ricambio generazionale di tutti gli operatori e anche dell'imprenditoria. A questo si aggiunga il fatto che si osserva una mobilità sociale insufficiente e una struttura economica che non si rinnova. La principale soluzione posta in essere dal contesto inglese è stata quella di rifugiarsi nelle acquisizioni da parte di grandi imprese rinunciando, di conseguenza, alla singola specificità del prodotto e preferendone la standardizzazione. La soluzione trovata ha permesso di superare la crisi temporanea ma ha, contemporaneamente, determinato la fine del sistema distrettuale inglese.

Soffermandoci sulla storia dei distretti nel nostro paese, G. Viesti (2007), in *Il calabrone Italia*, individua le principali fasi che ne caratterizzano l'evoluzione; se ne contano tre: l'innescò che consiste nell'avvio di una generica produzione, la gestazione ed infine il decollo. Ciascuna di queste fasi si realizza se e quando si verificano particolari condizioni, alcune delle quali, come le caratteristiche geografiche, abbiamo già descritto, ma anche quando queste condizioni s'incontrano con fattori casuali, ad esempio quando sono presenti il genio imprenditoriale e la cultura o quando è possibile disporre di fattori immobili. La gestazione si verifica, a sua volta, se esistono produzioni concorrenziali accompagnate, ovviamente, da capitali a disposizione, spesso costituiti da sussidi pubblici. Secondo Viesti, in questa fase è necessaria una buona cultura di base, senza la quale la gestazione del distretto non può avvenire, ma anche l'attitudine all'imprenditoria e la possibilità che la produzione esca fuori dall'area strettamente distrettuale. Infine, la fase del decollo determina un proliferarsi di imprese, con conseguente aumento delle dimensioni del distretto stesso e della gamma di prodotti collocati sul mercato. Queste evoluzioni determinano, a loro volta, una estensione dei servizi disponibili, la maggiore specializzazione di conoscenze tecnologiche e lavorative, oltre che un raffinamento delle abilità imprenditoriali.

Abbiamo cercato di dare un'idea di quali condizioni incentivino e aiutino sistemi locali a creare dei distretti; alcune delle relazioni di causa- effetto descritte sono state, tuttavia, messe in discussione dalla più recente letteratura. In particolare Onida, Viesti e Falzoni (1992), osservano che i distretti hanno dovuto rinunciare alle reti di informazioni informali e al coordinamento delle attività produttive che sono sempre state un loro punto di forza. Questo ha determinato, tra gli altri effetti, anche quello di trovarsi in mercati in cui la domanda ristagna e dove si devono ancora individuare di nuovi, oltre che la necessità di una maggiore pianificazione al fine di rispondere meglio ai cambiamenti ambientali.

Corò e Micelli (2007), invece, evidenziano come l'evoluzione dei distretti, di fronte al cambiamento del mercato ed alla crescente globalizzazione, abbia presentato diverse soluzioni quali: la ricerca di collaborazione con fornitori strategici, il conto terzi su scala internazionale e gli investimenti diretti all'estero. Si tratta di forme d'investimento più o meno rischiose. In genere, i fornitori strategici ai quali le imprese distrettuali si rivolgono sono francesi e tedeschi; a loro viene attribuito il compito di produrre le componenti chiave con un elevato rischio connesso; nel caso del conto terzi il pericolo tollerato è inferiore, dal momento che si offre assistenza tecnica e si fornisce la materia prima. La produzione svolta è basilare e, comunque, monitorata; le imprese a cui ci si rivolge sono localizzate generalmente nell'Europa centro orientale poiché il costo del lavoro è più conveniente di quello italiano.

In assoluto, l'investimento estero comporta il maggiore rischio, compensato dalla possibilità di presidiare i mercati di approvvigionamento internazionali.

Dall'analisi dei due esperti emerge che le imprese distrettuali possono decidere di perseguire diverse strategie: possono scegliere di produrre localmente e poi esportare o, al contrario, produrre all'estero sfruttando i minori costi e successivamente esportare. Altre imprese optano per produrre

localmente e, contemporaneamente, presidiare i paesi di sbocco principali; l'ultima strategia è quella di produrre sfruttando le competenze estere e investendo nei paesi ritenuti più vantaggiosi.

1.2.2 La scoperta del distretto in Italia e il suo riconoscimento

Il percorso che ha portato il distretto a divenire in Italia oggetto di studio e di legiferazione è stato tutt'altro che semplice.

Becattini riconosce gli aspetti del distretto italiano in un momento in cui le idee economiche diffuse ritenevano che l'unico approccio dominante fosse quello legato ad imprese di grandi dimensioni e a vantaggi competitivi solo da loro ottenibili. In effetti, il ruolo affidato alle piccole e medie imprese italiane era marginale; questa situazione non era determinata solo dall'approccio e dall'interesse accademico quanto, anche, dal ruolo della politica.

Cavazzuti (2004) ricorda che nella stessa facoltà di Economia e Commercio di Modena la vicinanza politica e il continuo confronto con i metalmeccanici facevano sì che l'attenzione venisse focalizzata sulla grande impresa in quanto era terreno di conflitto sindacale molto visibile e significativo.

In quegli anni, la teoria e il pensiero industriali erano decisamente lontani dalla realtà osservata. I primi studiavano e analizzavano le dinamiche delle imprese fordiste e vedevano nei "poli di sviluppo" uno strumento che avrebbe dato una spinta per la crescita del tessuto imprenditoriale del nostro paese. La seconda, cioè la realtà industriale, era costituita da reti di piccole e medie imprese, artigianali e commerciali, di gestione prevalentemente familiare, e quasi sempre di origine agricola.

La PMI si muoveva, secondo Trigilia (1994), in un contesto caratterizzato da associazioni legate al mondo cattolico, comunista e socialista. Gli studiosi, ritenendo tale presenza marginale e forse temporanea, non si soffermarono ad analizzare il fenomeno che si concretizzava davanti ai loro occhi. Perfino le Camere di Commercio, che pure avrebbero dovuto rappresentare la PMI, assunsero un ruolo caratterizzato da un forte disfattismo. Ritenevano, infatti, che la politica potesse scalzarle da ruoli e funzioni considerati esclusivi.

Anche la Confindustria, preoccupata dalle "mani rosse" sulle imprese e ufficialmente critica nei confronti dell'intervento pubblico caratterizzato da enorme inefficienza, si poneva di fronte al distretto con un atteggiamento indifferente (Cavazzuti 2004).

Negli anni '70 le grandi imprese fordiste vengono messe in difficoltà dai cambiamenti del mercato e dei costi; contemporaneamente, per ironia della sorte, l'Italia offriva risorse istituzionali con l'intento di far germogliare la piccola imprenditorialità. Le misure messe in atto erano di tipo tradizionale e molto amate, si trattava di credito agevolato ed esenzione fiscale. Erano misure a cui si accedeva indipendentemente dalle dimensioni possedute e dai colori politici abbracciati.

A distanza di anni, le politiche attuate non sembrano aver ottenuto dei risultati significativi, sia in termini di aumento di produzione e occupazione industriale, sia in termini di ristrutturazione dei processi produttivi e innovazioni di prodotto (Cavazzuti, 2004).

Dopo gli anni '70, lo stato delle cose conclamò la necessità di dover imbrigliare la situazione osservata in una nuova teoria, secondo la quale l'impresa fordista veniva sostituita da quella post fordista; l'integrazione e il coordinamento interno della prima venivano sostituiti da integrazione e coordinamento esterno della seconda.

A partire dagli anni '80 si diffonde l'intuizione che i distretti non sono un elemento casuale dell'economia italiana, ma che la loro presenza è significativa e degna di essere approfondita. Proprio in quel periodo, si osserva un rapido sviluppo dell'industria leggera nelle regioni nord-orientali, accompagnato da un elevato dinamismo e da tassi di crescita industriali più alti rispetto ad altre parti del paese. Gli studiosi inizialmente attribuiscono queste dinamiche ad un'evoluzione

della crisi dell'industria manifatturiera e solo successivamente realizzano che si tratta di un fenomeno slegato e di altra natura.

Da questi anni in poi il tema diviene popolare e affrontato in numerosi studi, dai quali si evidenziano lacune e visioni distorte del quadro di sviluppo socio economico italiano fino a quel momento descritto.

Col passare del tempo, la dimensione dell'impresa perde gradualmente importanza e, alla fine degli anni '80, alcuni cambiamenti del contesto penalizzano i distretti preannunciandone la crisi. In particolare, si osserva l'ingresso nel mercato di nuovi concorrenti pronti a coprire le fasce più basse; crescono i mercati più distanti dall'Italia e difficilmente controllabili; si affacciano nuove opportunità in settori come l'informatizzazione o l'elettronica, dove è necessario un sistema produttivo integrato piuttosto che uno spezzettato come quello italiano. Insomma, a partire dai primi anni '90 i distretti italiani e le loro esportazioni rischiano di soffrire la concorrenza di prezzo e di costo.

Ci sono voluti decenni, dunque, perché si riconoscesse l'importanza del distretto e lo si iniziasse a studiare come fenomeno economico determinante nella realtà italiana.

1.3 Il distretto in Italia

1.3.1 Il distretto secondo Becattini

Nella letteratura internazionale ci si riferisce spesso al distretto con il termine *cluster*, come se distretto e cluster fossero sinonimi. Effettivamente i due concetti presentano alcuni elementi in comune: entrambi concepiscono un territorio in cui si concentrano delle attività economiche, ed entrambi ritengono che più imprese concentrate in una stessa area possano trovare dei vantaggi nel raggruppamento. Esistono però delle differenze: l'organizzazione di produzione prevista nel cluster è incentrata su una o poche imprese coadiuvate dai propri sub fornitori, mentre nel distretto la produzione è scomponibile in fasi, ciascuna delle quali è affidata a piccole e medie imprese specializzate. Non solo, il distretto, e qui la letteratura è davvero numerosa¹, si differenzia dal cluster per il ruolo centrale attribuito alla comunità locale e per l'enfasi attribuita al *milieu* socio-culturale e istituzionale in cui le imprese svolgono le loro attività.

Giacomo Becattini, nell'interpretare i concetti del distretto marshalliano, stravolge l'ottica di lettura tradizionale, utilizzando la comunità, e non l'impresa né l'industria, per spiegare l'organizzazione industriale osservata.

Becattini (1989a), definisce il distretto industriale come «un'entità socio-territoriale caratterizzata dalla compresenza attiva, in un'area territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di popolazione di imprese distrettuali». Su questa definizione si basa buona parte dell'interpretazione della realtà economica italiana.

Occorre precisare che Becattini raffina e traspone nella realtà della nostra penisola l'intuizione di Marshall, e che pertanto s'individuano facilmente gli elementi che accomunano l'idea dei due studiosi. In *Il distretto industriale marshalliano tra cognizione e istituzioni*, M. Mistri elenca le caratteristiche condivise:

- esiste una riconosciuta interazione tra l'uomo e l'ambiente economico e sociale;
- nel distretto sono presenti meccanismi "cognitivi";

¹ Sabel (1984), Becattini (1987 e 1989), Goodman e Bamford (1989), Brusco (1990), Pyke, Becattini e Sengerberger (1990), Becattini e Bellandi (2002).

- s'individuano modalità organizzative della produzione e della distribuzione commerciale similari.

Viesti e Falzoni (1992), oltre che interrogarsi sugli elementi che definiscono il distretto, pongono l'attenzione sulle capacità di sviluppo e competizione tipiche delle imprese industriali, sostenendo che per capirne il successo è necessario studiarne le economie esterne. Sempre Becattini (2000) sottolinea invece che la realtà italiana evidenzia modelli di specializzazione industriale in cui non si registra una forte presenza di capitale, come non si riscontra un elevato livello tecnologico; per questo motivo il distretto italiano può essere considerato un'anomalia, in quanto concentrato su settori ormai maturi e privo di grandi industrie ed economie di scala. In effetti, il modello italiano si caratterizza per un know how difficilmente replicabile per la fantasia, il gusto e il design. Sono questi cavalli di battaglia che hanno permesso all'Italia di essere un paese competitivo.

Nei prossimi paragrafi, allora, analizzeremo meglio la definizione sopra riportata, in particolare i principali elementi che la compongono: territorio, comunità di persone e popolazione d'impresе; successivamente si andranno a descrivere le caratteristiche principali del distretto e le relazioni che vi si creano.

1.3.1.1 Il territorio

In Becattini et al. (2001) il territorio è definito come la dimensione nascosta; tuttavia la sua importanza è fondamentale in quanto raccoglie una pluralità di luoghi in modo non casuale. Lo stesso Becattini (2007) sottolinea come l'entità territoriale sia una delle prospettive attraverso cui si può studiare un distretto, in quanto rappresenta «una risorsa istituzionale e cognitiva nell'economia della conoscenza».

Che si voglia concepire il territorio come una dimensione nascosta o come una prospettiva di studio, appare chiaramente che si tratta comunque di un elemento in grado di caratterizzare una produzione. Quando si parla di distretto, e con questo si allude all'insieme di beni prodotti in un determinato luogo, si associa istintivamente il fenomeno produttivo a quello socio-culturale. È nel territorio che quotidianamente s'intrecciano relazioni di vita e lavoro. Gli individui si addensano in particolari territori per ragioni geografiche, etniche, religiose; la peculiarità del loro lavoro dipende da condizionamenti tecnici, cioè da ciò che si produce, condizionamenti socio-organizzativi, vale a dire da come si produce e condizionamenti geografici che rispondono alla domanda di mercato là dove si produce. Le relazioni produttive sono ancorate a un territorio e, per quanto si vogliano discernere gli uni dagli altri tutti gli elementi che compongono il distretto, si ricordi che si tratta di un esercizio di scuola più che della realtà.

Se la capacità competitiva delle imprese dipende anche dal territorio, o più precisamente dalle caratteristiche socio-culturali che vi si concentrano, dai saperi, dalle conoscenze tacite oltre che dalle reti istituzionali, non deve essere dimenticato che è sempre il territorio ad influenzare i processi d'innovazione. Becattini (2007) spiega le ragioni economiche di tale investitura: la vicinanza spaziale favorisce la diffusione delle informazioni, le quali sono fonte d'innovazione, e la concentrazione di esperti del settore in una determinata area produce un innalzamento complessivo dei livelli della produzione. Per concludere la descrizione dell'elemento territoriale utilizziamo, ancora una volta, le parole di Becattini (1987) che definisce il distretto “un ambiente sociale” dove le relazioni tra gli uomini e le propensioni di questi verso il lavoro presentano un loro peculiare timbro e carattere; tali propensioni sono influenzate dal territorio in cui operano.

L'idea è che in un certo luogo si crei una particolare forma organizzativa della produzione che, accompagnata da una particolare tecnica, è in grado di soddisfare una determinata tipologia di bisogni. Se si vuole continuare ad avere un distretto competitivo, bisogna continuare ad investire nel territorio.

1.3.1.2 La comunità locale

È quasi impossibile dividere i tratti della comunità locale da quelli della popolazione di imprese, dal momento che entrambe sono piene della stessa etica e degli stessi valori.

Ad ogni modo la comunità locale è il principale veicolo del sistema dei valori diffusi; si tratta di valori che coinvolgono il lavoro, la famiglia, la reciprocità, il cambiamento. Tali valori sono interpretati da tutte le entità che fanno parte del sistema, sono generalmente fonte di orgoglio della comunità, non sono limiti ma chiavi di lettura dei fenomeni e al contempo creano norme o vincolano le azioni, incorniciano in modo tacito ciò che è naturale fare da ciò che non lo è, creano le condizioni per diffondere la conoscenza anche in modo conviviale.

All'interno della comunità non esiste una sola combinazione di valori, ma tante e questo insieme di norme viene diffuso attraverso istituzioni quali il mercato, la famiglia, la chiesa, la scuola, le amministrazioni locali e pubbliche. Ovviamente far parte di una comunità locale non impedisce di poter mantenere o creare rapporti esterni al distretto.

1.3.1.3 La popolazione di imprese

È costituita da tutte le imprese che partecipano alla vita distrettuale e che si sono specializzate in una o più fasi del processo di produzione. Ogni impresa è da considerarsi autonoma e parte dell'ingranaggio del distretto, il quale svolge, nel suo complesso, l'intera funzione di produzione.

Da questa descrizione della realtà si deduce che tra le altre caratteristiche distrettuali si trova anche quella di un processo produttivo divisibile sia da un punto di vista spaziale che da uno temporale, o sarebbe difficile per le imprese specializzarsi. La localizzazione di queste ultime non può essere e non è casuale, ma è fortemente legata al territorio. In Becattini et al (2001) troviamo scritto: «le piccole e medie imprese, rispetto alla grande, tendono ad avere un rapporto diverso con il luogo dove si svolge la loro produzione, che deriva dalla formula organizzativa a basso grado d'integrazione verticale che le contraddistingue. Questa le rende "naturalmente" più aperte verso la società locale che sta alla base della riproduzione della formula organizzativa, e rende la società locale, con i suoi sistemi di valori e consuetudini, e le relative istituzioni, più pervasiva nei confronti delle imprese».

Nel concetto di distretto rientrano tutte le imprese che ruotano attorno alla produzione, sia quelle che appartengono al settore industriale direttamente coinvolto, industrie principali, sia quelle che ad esempio svolgono servizi e sviluppano tecnologie per la stessa industria principale, che si definiscono industrie ausiliarie. Al di là della definizione, le imprese sono generalmente di piccole e medie dimensioni, presentano una specializzazione flessibile, si muovono in settori tecnologicamente poco impegnativi.

L'insieme di tutte queste imprese costituisce la filiera produttiva; in altre parole, si considera il processo di creazione del valore come il risultato dell'integrazione produttiva di una serie di fasi specializzate e allo stesso tempo autonome; Becattini (2007) inquadra la filiera come il "core del distretto industriale".

Quest'ultimo mantiene comunque un'immagine distinta da quella delle imprese che lo costituiscono; si tratta di un'immagine caratterizzata da specifici standard qualitativi, da particolari materie prime utilizzate, da originalità del bene che si produce e da qualsiasi altro elemento in grado di identificare il distretto.

1.3.2. La piccola media impresa italiana

Tra gli aspetti più interessanti e originali del concetto di distretto marshalliano, specialmente se si considerano l'epoca dei suoi studi e le idee economiche in quel momento dominanti, è il fatto di essere formato da piccole e medie imprese, pienamente capaci di concorrere con quelle di grandi dimensioni.

Becattini rielabora il concetto evidenziando come il substrato imprenditoriale italiano sia stato più volte criticato perché "affetto" da nanismo. Nella realtà economica italiana, dominano, infatti, le imprese in cui sono impiegati meno di 20 addetti. Una delle ragioni che ha determinato questa situazione è l'elevato grado di frammentazione dei mercati nei settori in cui è attiva l'impresa italiana.

La presenza di frammentazione, infatti, non incentiva le aziende ad aumentare le proprie dimensioni in quanto, se sono di tipo familiare, possono operare nel sistema senza particolari variazioni.

Nell'impresa a gestione prevalentemente familiare, la proprietà coincide con il controllo, l'imprenditore, accentratore, è coadiuvato dalla famiglia, l'organizzazione è basilare, la disponibilità finanziaria limitata, i prodotti sono semplici ed omogenei, ottenuti con abilità pratiche sviluppate nel tempo e conoscenze per lo più tacite.

Per un lungo periodo si è ritenuto che questa forma imprenditoriale fosse sinonimo di arretratezza, sia perché è lontana dal concetto di grande industria e grande gestione, sia perché, come accennato, il controllo coincide con la gestione. Si tratta evidentemente di un'interpretazione errata dove si presuppone l'incapacità dell'imprenditore di svolgere contemporaneamente le due funzioni accennate in maniera completa e professionale.

La realtà delle cose ci consegna un'immagine dell'impresa familiare/ distrettuale molto solida. Tale risultato è addebitabile allo stesso ruolo della famiglia, la quale fornisce capitale finanziario, esegue le scelte strategiche e, in alcuni casi, svolge direttamente il lavoro esecutivo. Più dettagliatamente, l'organizzazione della stessa famiglia diffonde i valori in cui credere, le relazioni sociali da mantenere, un sistema di divisione del lavoro flessibile, nel quale tutti devono essere in grado di sostituirsi vicendevolmente e dove gli impegni familiari si devono integrare con gli obiettivi aziendali. L'atmosfera familiare che si crea, per le sue caratteristiche intrinseche, non solo non è motivo di arretratezza, ma rappresenta anzi una garanzia di solidità dell'economia italiana.

L'impresa familiare è, inoltre, poco capitalizzata solo apparentemente, poiché quando non si rivolge alle banche si rivolge alla famiglia stessa, autofinanziandosi.

Insomma famiglia e impresa si sostengono vicendevolmente ed entrambe costituiscono una base solida per le decisioni da intraprendere e le difficoltà da superare.

L'azienda a gestione familiare sceglie, inoltre, di tramandare di generazione in generazione la conoscenza acquisita e sedimentata al fine di soddisfare dei bisogni. Il mix tra conoscenza e cultura diverrà nel tempo una vera e propria fonte di vantaggio competitivo, in quanto contribuisce a caratterizzare prodotti tipici, poco investiti dall'ondata di industrializzazione di massa.

Inizialmente la produzione rispondeva alla domanda interna del sistema locale, successivamente si opta per vendere il surplus prodotto al di fuori dei confini distrettuali.

Per quanto il sistema familiare regga e l'azienda possa essere perfettamente integrata nel distretto e ben organizzata da un punto di vista gestionale, uno dei momenti di maggiore rischio per la sua stessa esistenza coincide con il ricambio generazionale. Accade spesso, infatti, che la vita dell'impresa coincida con quella del suo fondatore; quando questi non è più in grado di gestirla, l'impresa cessa di esistere, è ereditata o viene acquisita da terzi. Il problema del ricambio generazionale non risiede tanto nel trasferimento della proprietà stessa, quanto del suo controllo. Tipicamente si verifica la cessazione dell'impresa quando il suo leader non ha potuto o voluto programmare un graduale ricambio generazionale; in questi casi l'imprenditore non investe in nuovi macchinari, non rilancia le attività svolte, né modifica gli assetti organizzativi dell'azienda. Questa

“resa” genera un crollo del valore d’impresa tale che la stessa cessazione non potrà rappresentare una perdita economica.

È possibile anche che l’attività passi agli eredi. Si tratta di una scelta vantaggiosa se i successori sono stati adeguatamente preparati per il compito e gradualmente inseriti nei meccanismi aziendali e se, ovviamente, sono interessati a prendere il testimone. Anche questa eventualità presenta tuttavia degli svantaggi. Un punto debole, ad esempio, potrebbe essere la difficoltà di attribuire a ciascun membro della famiglia il giusto ruolo, i compiti e le responsabilità. Non solo, affinché il passaggio avvenga con successo, è necessario che l’imprenditore si allontani dalle stesse attività imprenditoriali; la sua presenza, per un verso, potrebbe limitare ed influenzare gli eredi e, per l’altro, compromettere la loro credibilità agli occhi del sistema locale.

In mancanza di eredi, se non si volesse cessare l’attività, si potrebbe pensare alla “trasmissione”: si tratta di cedere l’impresa ad una persona esterna alla famiglia ma pur sempre di fiducia. In questo caso sarà compito dell’imprenditore assicurarsi che la persona scelta abbia una formazione in grado di garantire il buon proseguimento delle attività aziendali.

Esiste, infine, un’ultima possibilità: è la vendita a terzi, una scelta tanto più sofferta quanto più la famiglia pone le sue radici e la sua identità nell’azienda. È un caso che si realizza se non ci sono altre possibilità e se, a tempo debito, il vertice aziendale non ha modificato adeguatamente gli assetti organizzativi. Ciò determina infatti che il valore dell’impresa diminuisca come la sua competitività. Una simile circostanza permette a terzi di assumere, velocemente, il controllo aziendale.

Negli ultimi decenni l’impresa è cambiata: l’organizzazione si è sviluppata, i prodotti sono stati diversificati e le dimensioni sono aumentate fino ad essere considerate medie.

Un’altra trasformazione dell’impresa distrettuale riguarda le figure professionali selezionate. Oggi come anni fa il principale bacino utilizzato è quello del mercato del lavoro locale, ma con la differenza che adesso le risorse selezionate presentano competenze specifiche per i compiti assegnati e buona parte delle conoscenze da loro apprese vengono trasmesse in modo codificato e non solo tacito.

1.3.3 I vantaggi della competizione e della cooperazione

Il distretto industriale non coincide con un generico sistema produttivo locale: la sua specificità risiede nel fatto che comunità e imprese si penetrano vicendevolmente determinando stabilità organizzativa e vantaggi competitivi. Tra le imprese e all’interno della stessa comunità, si creano dinamiche di cooperazione e concorrenza dovute principalmente al fatto che, nella stessa area, si condividono modelli culturali e comportamenti; per utilizzare le parole di Marshall: si respira la stessa “atmosfera” (*Principles*, Marshall, 1919, pag. 256).

L’intensità delle dinamiche di competizione e cooperazione dipende, di volta in volta, dal contesto che coinvolge le singole imprese, le quali si relazionano attraverso alleanze, compromessi o rapporti di competizione più o meno serrati. Indipendentemente da quale delle due forze emerga con maggiore vigoria, la loro presenza all’interno dello stesso sistema si accompagna con la creazione di norme comportamentali, meccanismi di regolazione degli scambi e stimoli all’innovazione ed alla ricerca.

Prima ancora di analizzare i punti appena elencati, occorre descrivere qual è la cornice nella quale si sviluppano. Mistri (2006) sostiene che «il distretto industriale può essere visto come un’ecologia di imprese e di persone che, interagendo tra loro, danno vita a un ambiente, comunque separato dall’ambiente esterno, ma da questo condizionato». L’ambiente a cui danno vita, è un insieme complesso di valori, quali la lealtà, la fiducia, la reputazione, la trasparenza. Essi creano la giusta atmosfera perché il distretto si costituisca e funzioni con meccanismi “oleati”.

Una prima caratteristica di questo ambiente è costituita dalle relazioni tra tutti gli operatori del distretto, che non s'inceppano se le informazioni circolanti sono veritiere, complete, non distorte. Di per sé, questa precisazione non dovrebbe neanche essere fatta, ma, nel contesto reale e più specificatamente in quello distrettuale, le informazioni sono spesso possedute solo da alcuni soggetti e non da altri, e il loro oggetto può toccare vari argomenti, passando dalla necessità di sostituire una macchina alla convenienza di realizzare un certo investimento. L'utilizzo non corretto di queste notizie, o la loro diffusione incompleta e parziale, se protratta nel tempo, determinerebbe, nel lungo periodo, la distruzione stessa del distretto: poiché verrebbe a mancare una delle condizioni che garantiscono la cooperazione, verrebbe meno la fiducia. Proprio per questo motivo il distretto crea delle forme di difesa, realizzando delle regole di comportamento implicito che disincentivano l'opportunismo. Stando ad una definizione di Williamson, Wachter e Harris (1975), pag. 258, l'opportunismo è lo sforzo di realizzare vantaggi individuali attraverso la mancanza di franchezza o lealtà nelle transazioni.

L'incertezza, l'ambiguità e l'appena descritto opportunismo devono essere completamente sostituiti all'interno del distretto, poiché la loro presenza genera costi di transazione. Quando si opera in un contesto complesso è molto semplice che si verifichino circostanze ambigue o caratterizzate da incertezza. Esiste, però, una serie di accortezze che possono farle diminuire. Concretamente, ad esempio, se delle spese legate a generici investimenti vengono suddivise tra tutte le imprese coinvolte, l'incertezza diminuisce perché ciascun attore avrà convenienza a comportarsi lealmente; se il rischio è suddiviso tra tanti operatori esistono più probabilità che si concretizzi la cooperazione piuttosto che l'opportunismo. Il sistema distrettuale, a quel punto, troverà conveniente diffondere comportamenti caratterizzati da lealtà, cooperazione e fiducia.

In genere questo si realizza attraverso norme di comportamento conosciute fin dall'inizio e non messe in discussione, anche perché, va ricordato, i rapporti tra gli operatori del distretto sono ripetuti e il pericolo di una ritorsione è sempre presente.

Si potrebbe sostenere che l'impresa sleale potrebbe in ogni caso evitare il problema, cambiando partner; questo è vero solo in parte: il problema verrebbe risolto momentaneamente, in quanto gli operatori presenti nel sistema sono tanti ma il loro numero non è illimitato.

Esiste dunque una forte convenienza a seguire comportamenti basati sui buoni rapporti, sulla lealtà e sulla reputazione; si tratta di comportamenti appresi nel contesto familiare e nelle dinamiche amicali. Una reputazione basata su comportamenti leali genera fiducia, riattivando un circolo virtuoso nelle relazioni. Ad esempio, accennavamo prima al mercato del lavoro e alla selezione del personale: è ovvio che un professionista avrà tante più possibilità di essere preferito ad un altro se gli si riconoscono conoscenze tecniche e lealtà personale; viceversa se di tale professionista non si conoscesse la reputazione, si raccoglierebbero delle informazioni al fine di non far aumentare i costi di transazione derivati da comportamenti non degni di fiducia. Pertanto egli potrebbe essere assunto solo se, in passato, ha dimostrato di essere un professionista leale e rispettoso.

Per Mistri (2006), la fiducia è «un'aspettativa, con il massimo di probabilità, che un comportamento atteso di un agente si approssimi a quello ritenuto massimamente soddisfacente»; impegnarsi oltre le aspettative è dunque la segnalazione del proprio impegno che merita una maggiore fiducia. In effetti, quando c'è fiducia si scarta a priori l'eventualità che si realizzino determinate circostanze, ma allo stesso tempo la fiducia ricevuta investe chi la detiene di impegni e attese. Quando non viene compromessa diventa reputazione, e quest'ultima, a sua volta, si trasforma in opinione diffusa.

Per concludere: fiducia, reputazione, lealtà non hanno un valore economico preciso, ma hanno comunque un valore economico e contribuiscono a creare il contesto in cui si osservano le dinamiche di cooperazione e competizione. Queste ultime, sono accompagnate inoltre dal concretizzarsi di altri fenomeni:

1) Creazione di norme comportamentali

L'interazione delle imprese con la comunità di persone, il dovere relazionarsi all'interno di un certo territorio, comportano prima di tutto lo sviluppo di codici comportamentali che nel tempo si stabilizzano e che, a loro volta, porranno le basi per nuove interazioni.

Nel distretto si osservano molte interrelazioni tra le componenti: la loro dinamica, la densità di tali relazioni, i flussi e la loro complessità diventano allora elementi cruciali e categorie chiave.

Per diminuire, quanto più possibile, il rischio legato alle dinamiche relazionali, vengono poste in essere una serie di accortezze quali ad esempio l'utilizzo di un sistema di valori omogeneo ed un linguaggio comune. I valori omogenei riguardano, secondo Becattini, l'etica del lavoro, l'imprenditorialità, la famiglia, la reciprocità, per dirne alcuni; mentre per quanto riguarda il linguaggio comune, si fa riferimento ad una serie di protocolli linguistici basati su un patrimonio simbolico – linguistico comune che fonda le sue radici nelle stesse tradizioni, conoscenze, saperi locali e protocolli comportamentali. Un simile linguaggio costituisce di per sé un vantaggio competitivo del distretto.

Ora, attraverso un linguaggio e dei valori comuni, inevitabilmente si vanno a formare delle norme di comportamento non scritte né obbligatorie ma fortemente rispettate; il motivo è dato dal fatto che «lo statuto di un'istituzione possiede in sé una forza coercitiva anche quando i singoli membri del gruppo che adotta quell'istituzione, pur liberi di scegliere un comportamento diverso da quello “codificato” dall'istituzione stessa, adottano quello istituzionale per convenzione e comunque per specifica percezione del proprio interesse». La teoria dei giochi ci viene incontro sostenendo che le convenzioni comportamentali dipendono dalla consapevolezza che ciascun giocatore conosce le proprie e le altrui possibilità e preferisce muoversi secondo logiche di cooperazione più che di opportunismo, per raggiungere il bene comune.

Va comunque sottolineato che le norme comportamentali date per assodate si sono a loro volta formate col trascorrere del tempo, osservando le strategie attuate vicendevolmente da tutti gli operatori.

In conclusione, sono il gruppo e i suoi processi cognitivi che generano delle strategie per il bene comune e queste strategie non sono altro che norme; l'esperienza e il tempo evidenziano le migliori risposte oltre che gli accordi impliciti di comportamento.

Tali norme e i sistemi organizzativi diffusi mantengono in equilibrio la forma organizzativa del distretto, il quale di conseguenza tenderà a prediligere attori già presenti nel sistema piuttosto che esterni allo stesso.

2) Meccanismi di regolazione degli scambi

La competizione ma soprattutto la cooperazione creano nuove condizioni di regolazione degli scambi, sia da un punto di vista strettamente economico, riducendo i costi tra le varie fasi della produzione e semplificandone la gestione, sia dal punto di vista dell'incontro tra domanda e offerta sul mercato del lavoro.

La lealtà, la fiducia e la conoscenza reciproca tra gli operatori che si muovono nel distretto producono operazioni meno costose. M.Mistri (2006), afferma che la fiducia in un mercato ha un valore inversamente proporzionale ai costi di transazione del mercato stesso. Tale decremento associato agli scambi economici incentiva gli agenti a valutare un numero maggiore di prezzi: questa circostanza tende a favorire gli scambi.

Il valore dei prezzi delle transazioni, o, meglio, delle merci e dei servizi all'interno del distretto sono influenzati da più fattori: tra gli altri, dai corrispondenti prezzi su mercati nazionali e internazionali, dalle condizioni locali di domanda e offerta, dalle associazioni di produttori e dalle consuetudini locali (Becattini, 1987).

Si tratta dunque di prezzi ibridi, a metà tra prezzi di mercato e prezzi influenzati da relazioni di cooperazione e competizione. Qualora le condizioni della realtà distrettuale fossero migliori rispetto a quelle di mercato, gli operatori potrebbero cercare di avvantaggiarsene: i lavoratori potrebbero chiedere salari più alti, gli imprenditori aumenti di profitto; ma ciò che si nota è la

rinuncia a tali comportamenti, rinuncia principalmente legata all'esperienza di lungo periodo ormai interiorizzata dalle persone e incorporata nelle consuetudini distrettuali.

Prezzi "onesti" incentivano l'iniziativa dei soggetti e il valore di cooperazione garantisce il rispetto dei rapporti di prestazione; l'insieme di queste relazioni riduce i costi di transazione e incrementa il numero di scambi economici.

C'è anche un'altra tipologia di scambi ad essere influenzata dalla presenza di cooperazione e competizione: la domanda e l'offerta di lavoro.

A questo proposito bisogna ricordare che il distretto è caratterizzato da un mercato locale del lavoro che dispone di una certa concentrazione di posti e occupazione, concentrati in un'area circoscritta. Dice Sforzi, 1991, pag. 91-117: «La principale caratteristica di questo mercato locale è che esso è territorialmente circoscritto e auto contenuto in quanto l'offerta e la domanda di lavoro tendono ad incontrarsi rispetto all'area in cui si estendono perché la maggior parte della popolazione residente lavora in essa e i datori di lavoro reclutano i lavoratori dalle località che la costituiscono».

Il mercato del lavoro distrettuale si presenta, dunque, flessibile e dinamico, diviso in tante piccole imprese che a loro volta si suddividono il lavoro e si adeguano alle dinamiche in continua evoluzione del mercato.

Queste dinamiche comportano due principali conseguenze: la prima è che una maggiore suddivisione del lavoro si traduce in una più attenta specializzazione e conoscenza del processo produttivo; la seconda è che ad una contrazione della domanda corrisponde una contrazione del mercato del lavoro locale e viceversa, ad una espansione della domanda ne corrisponderà una anche del mercato del lavoro. Premesso questo meccanismo, è evidente che nel distretto si osserva una continua riallocazione delle forze lavorative che genera, a sua volta, concorrenza e cooperazione.

Dal punto di vista della cooperazione, infatti, la specializzazione del lavoratore non si perde riallocandosi dall'una all'altra impresa, anzi partecipa alla trasmissione di capacità acquisite. Allo stesso tempo, la riallocazione stessa crea competizione tra le imprese: in qualche modo ciascuna di loro cercherà di essere attraente agli occhi del professionista, al fine di attirare le migliori capacità e conoscenze. Si tenga presente che, d'altra parte, la reputazione del lavoratore, la sua competenza e affidabilità sono dei biglietti da visita che circolano, nel distretto, molto più velocemente che in altri mercati. Trigilia (1994), sottolinea che nei distretti industriali italiani si osserva una buona regolazione del lavoro con elevati tassi di adesione sindacale.

Spendiamo infine due parole sul lavoro imprenditoriale che si muove tra promozione e continuità d'innovazione. Becattini (2007), considera l'imprenditore puro il caposaldo delle risorse umane; il suo lavoro consiste nell'osservare e anticipare le richieste della domanda di mercato e nel tradurla in offerta del distretto. Lo studioso sottolinea che la forza dell'imprenditore risiede nella sua profonda conoscenza del distretto ma tale forza è anche il principio del suo principale limite. Per contro, un eccessivo allontanamento dal sistema distrettuale, che si traduce in una ipotetica "cosmopolizzazione", potrebbe determinare uno sradicamento eccessivo dal territorio d'origine.

3) Stimoli alla ricerca e all'innovazione

Le imprese saranno portate a cercare le migliori soluzioni ai problemi che si presenteranno perché se ne possa avvantaggiare l'intera comunità; allo stesso tempo saranno impegnate nella continua ricerca di un prodotto migliore per il quale coopereranno al fine di innalzare il livello medio della produzione distrettuale, e competeranno secondo una logica tipicamente distrettuale. Per quanto questo argomento sarà ripreso successivamente in maniera più esaustiva, cerchiamo di tracciarne le principali caratteristiche.

Un'idea di economia aziendale molto diffusa è che l'innovazione generi vantaggi competitivi che si traducono, a loro volta, in maggiori profitti. Allora è opportuno ricordare cosa s'intenda per innovazione e come la si raggiunga. Sempre Becattini (2007) ricorda che il concetto d'innovazione si può declinare come ricerca di nuovi bisogni da soddisfare oppure come individuazione di nuovi modi per soddisfare un bisogno già conosciuto. L'innovazione può

emergere da ricerche a tavolino e studi, ma molto più frequentemente da dinamiche di *learning by doing* o *learning by interacting*, cioè dalla stretta collaborazione ed interazione tra gli operatori; oppure, con un minore investimento di forze, l'innovazione può derivare dal puro esercizio imitativo.

Le innovazioni, come molte altre variabili, si diffondono nel distretto molto più rapidamente che in altri contesti e coinvolgono o il prodotto o il processo; in quest'ultimo caso l'innovazione tecnologica è fondamentale.

Belussi e Gottardi (2000), individuano tre modalità con cui si forma questo tipo di conoscenza; si tratta di azioni coscienti di ricerca e sviluppo, di apprendimenti cumulativi interni all'impresa e di processi di apprendimento che avvengono in un ambiente esterno.

Per quanto concerne l'investimento di fondi in azioni coscienti di ricerca e sviluppo, si deve riconoscere che le piccole e medie imprese non percorrono spesso questa strada; tale scelta è giustificata dalla mancanza di fondi e dalle limitate risorse tecnologiche e organizzative. Ciò che stupisce è, d'altra parte, il fatto che nemmeno le grandi imprese, che pure non dovrebbero avere gli stessi limiti, investono poco in ricerca e sviluppo. Deve essere comunque riportato che gli investimenti relativi crescono all'aumentare della tecnologia nel settore.

La modalità di ricerca più diffusa è tuttavia quella implicita. Si tratta di una forma di ricerca che non esige nuovi costi per l'impresa e viene svolta da funzioni aziendali già esistenti; la sua programmazione è flessibile, può essere decisa di anno in anno e non deve rientrare in piani strategici di lungo periodo. In effetti, tali caratteristiche la rendono particolarmente adatta alla piccola e media impresa che ambisce alla ricerca senza vincolare degli investimenti. Da questo processo emergono, in genere, innovazioni incrementali concentrate sulla propria filiera e legate alla propria storia.

Le innovazioni derivano spesso da contatti personali oppure da osservazioni dirette; altre volte derivano da informazioni interconnesse che si trovano all'interno di una stessa rete e che si diffondono attraverso la conoscenza tacita. Si tratta di una conoscenza che è frutto di esperienze e meccanismi di elaborazione cognitiva di ciascun individuo.

Dopo aver descritto gli aspetti che rendono forte il distretto, per completarne il quadro generale, il suo funzionamento e le principali variabili che si attivano, accenniamo brevemente a quali sono le condizioni che ne determinano le principali debolezze, cioè, banalmente, la dimensione delle imprese, la struttura organizzativa e le loro stesse radici.

Per quanto riguarda il primo aspetto, Onida et al. (1992), sottolineano che i nuovi mercati e i contesti competitivi che si stanno formando richiedono investimenti produttivi, di ricerca e di commercializzazione molto alti. Si tratta di investimenti che le piccole e medie imprese non possono affrontare, ma che possono essere ammortizzati solo da imprese di grandi dimensioni; si sottolinea inoltre quanto siano elevati i costi d'ingresso per entrare nei nuovi mercati. Sempre Onida et al. (1992), rafforza tale posizione dicendo: «la strategia di un distretto è la sommatoria algebrica delle decisioni delle singole imprese che lo compongono»; e riguardo alle esportazioni aggiunge: «la tesi generalmente esposta è che la struttura distrettuale, per propria natura, ha diseconomie in talune funzioni dove la dimensione dell'organizzazione è importante. e a contrastare tali diseconomie va indirizzato l'intervento politico dell'operatore pubblico- o comunque di un operatore di livello superiore, consortile – attraverso la fornitura di servizi reali, economicamente efficiente su scala più ampia della singola impresa».

Come precedentemente accennato, un altro "limite" delle imprese distrettuali è la loro storia che, riproposta continuamente, fa leva su antichi fattori di successo riproducendoli e non elaborando mai strategie alternative.

1.3.4 Effetto distretto

L'insieme delle caratteristiche delineate, vale a dire i valori, la fiducia, la creazione di norme comportamentali, i meccanismi di scambio e la ricerca di innovazione costituiscono, contemporaneamente, sia la base che permette alle imprese di cooperare e competere, sia il loro effetto. Si tratta cioè di forme in continua evoluzione che s'influenzano le une con le altre.

Nell'ultimo decennio, la letteratura economica ha sviluppato delle ricerche per testare empiricamente gli esiti prodotti da cooperazione e competizione. Più specificatamente, si è ipotizzato che la cooperazione tra le imprese generasse dei vantaggi, sintetizzabili in un "effetto distretto"; il quale dovrebbe configurarsi in migliori risultati reddituali e più efficaci modalità interattive tra le imprese. Diversi studi hanno verificato queste ipotesi e, tranne poche eccezioni, si è potuto effettivamente constatare che le imprese distrettuali ottengono risultati reddituali migliori di altre imprese, extra distrettuali, appartenenti allo stesso settore.

Nova (2001), svolge un'interessante analisi incentrata sulle dinamiche competitive e cooperative; l'idea è quella di confrontare le performance delle aziende intradistrettuali e quelle delle aziende appartenenti allo stesso settore al fine di cogliere differenze sostanziali sia in termini di risultati raggiunti che rispetto alle strategie adottate.

Le conclusioni a cui arriva sono molto interessanti ed esaltano il ruolo delle imprese distrettuali leader. Tali imprese, in ragione dei maggiori vincoli organizzativi di cui dispongono, della superiore dimensione che in genere le accompagna e determina una migliore stabilità, svolgono contemporaneamente un ruolo competitivo e di coordinamento all'interno del distretto.

Dallo studio emerge, infatti, che l'effetto distrettuale non è uguale per tutte le imprese, né garantisce sempre una migliore performance; ma è a sua volta condizionato da una serie di elementi. Ad esempio, il tipo di conoscenza e *know how* diffusi nel territorio possono determinare performance differenti. Là dove la conoscenza è specifica e difficilmente replicabile si registrano valori superiori: questo fenomeno è tipico dei distretti localizzati in un unico punto sul territorio italiano. Altri casi, invece, presentano distretti localizzati in aree territoriali ben distanziate con lo stesso tipo di produzione, ad esempio i mobili o le scarpe; evidentemente la conoscenza acquisita, per quanto specifica, è facilmente replicabile tanto che le performance registrate sono inferiori ai distretti monolocalizzati.

Inoltre le conoscenze, imitabili o meno che siano, provengono dal contesto generale e non dall'appartenenza al distretto; questo fa sì che anche le imprese extra distrettuali se ne avvantaggino.

Non solo, esistono delle circostanze in cui far parte del distretto è controproducente; questo accade quando i meccanismi competitivi sono molto intensi e le esternalità positive deboli. In tali situazioni, in genere, si evidenzia una conoscenza fortemente replicabile: il risultato complessivo è l'appiattimento dei vantaggi tipici del distretto su tutte le imprese.

Da queste evidenze emerge che la zona di produzione non è un sinonimo di maggiori guadagni; con ciò non si vuole affermare l'inutilità di produrre entro i confini distrettuali. Si riscontrano, infatti, chiari vantaggi quando l'impresa individua una strategia vincente avvalendosi, contemporaneamente, di condizioni distrettuali vantaggiose.

Inutile dire che non esiste un modello strategico per eccellenza: sarà compito di ciascuna azienda individuare il proprio, sulla base delle proprie specificità e competenze oltre che tenendo conto del settore in cui si lavora e le condizioni distrettuali in cui si opera.

Nonostante non si sia individuata una strategia vincente, le imprese distrettuali che registrano performance migliori sono accumulate da grandi dimensioni e forte potere di mercato, determinato e fondato da una maggiore conoscenza del settore e relazioni di lungo periodo. Al contrario, sembra che la prima causa di diminuzione delle performance sia da correlare ad un eccessivo utilizzo della leva finanziaria.

Concludendo, il ruolo del distretto è quello di amplificare le scelte strategiche vincenti delle imprese che vi operano, mentre poco aggiunge a quelle che non colgono le opportunità del mercato.

Per quanto riguarda l'industria agroalimentare, in questa sede, ci limitiamo ad accennare che la ricerca di un "effetto distretto" in due comparti della carne, in particolare quelli di Parma – Reggio Emilia e del San Daniele, è stata svolta da Brasili, Ricci-Maccarini (2000). Dallo studio è stata confermata una migliore redditività delle imprese appartenenti ai distretti analizzati.

1.3.5 Ricerca e conoscenza

L'abolizione delle barriere commerciali, l'internazionalizzazione, l'aumento degli scambi economici e l'intensificazione delle comunicazioni hanno determinato, soprattutto a partire dagli anni '80, un potenziamento della conoscenza industriale condivisa ed una rincorsa costante all'innovazione; l'idea è quella di arrivare primi al mercato con prodotti, il più possibile, fruibili. A questa rincorsa partecipano anche i distretti e in generale l'economia industriale italiana.

È evidente che per essere competitivi è necessario investire in ricerca e sviluppo o comunque reperire altre modalità che permettano di innovare i prodotti, di individuarne nuovi o che, semplicemente, agiscano sui sistemi produttivi, riducendone i costi o migliorandone la qualità.

Esistono molti modi di conseguire l'innovazione: il più "tradizionale" è quello d'investire in ricerca e sviluppo; ciò presuppone che l'incremento di studio e la sua applicazione aumentino la probabilità di sviluppare nuove idee e, con quelle, anche innovazioni.

La nazione che più crede in quest'approccio è il Giappone, che spende in ricerca e sviluppo 1.180 euro a testa, mentre gli USA investono 870 euro a persona, per un differenziale di circa 1/4. Il Vecchio Continente è ben lontano da questi valori: la cifra investita in ricerca si assesta ai 460 euro pro capite, se si considera l'Europa dei 15, somma che si riduce se si tiene conto di tutti i paesi che successivamente vi sono entrati (Mistri, 2007).

Ciò significa, grossolanamente, che l'Europa finalizza solo 1/3 della cifra investita dal Giappone alla ricerca applicata e ciò spiega in gran parte la differente competitività mostrata dai paesi coinvolti.

La situazione è ancora più scoraggiante se esaminano le singole nazioni dell'Unione: la performance migliore è da attribuire alla Svezia che, per una popolazione di soli 8 milioni di persone, finalizza alla ricerca l'80% della cifra italiana. L'Italia, infatti, è uno dei fanalini di coda della graduatoria; dietro di lei si trovano solo Portogallo e Grecia. Il nostro Paese spende in ricerca il 7% del totale europeo, dato decisamente basso considerando che Francia ed Inghilterra, con popolazioni numericamente simili a quella italiana, impiegano per lo stesso obiettivo, rispettivamente, il 19% e il 17% delle loro risorse.

Per completezza riportiamo la posizione della Germania che, con una popolazione di 80 milioni di abitanti, spende il 400% di quanto spende l'Italia, collocandosi quinta tra i paesi dell'OCSE che investono in ricerca e sviluppo.

La situazione descritta non sembra essere destinata a migliorare: il differenziale tra Giappone, Stati Uniti ed Europa andrà ad incrementarsi ulteriormente; lo stesso si dica, all'interno dell'Unione Europea, per ciò che riguarda l'Italia. Quest'ultima, infatti, non solo non sembra propensa a colmare quel gap d'investimento che la colloca tra i paesi meno sensibili alla ricerca nel breve periodo, anzi nel lungo periodo lo stesso Programma Nazionale della Ricerca 2011-2013 fissa come obiettivo quello di passare dallo 0,56% al 3% del Pil nazionale entro il 2020. È evidente che si punta ad un risultato poco ambizioso, specie se si considera l'arco temporale preventivato.

Un altro aspetto che può condizionare la nostra competitività è lo scarso interesse mostrato verso le discipline matematiche ed ingegneristiche: mentre il 19,30% della popolazione europea, più precisamente dei paesi leader all'interno dell'Unione, possiedono una laurea in tali discipline, in Italia questa percentuale crolla all'8,20%. La scarsa specializzazione nelle materie scientifiche determina un livello di occupati molto basso nel settore *high tech*, mentre l'occupazione è

perfettamente allineata a quella dell'Unione nei settori di tecnologia medio alta, che scaturisce dalla buona conoscenza della meccanica, mezzi di trasporto e tecnologia spaziale.

Il finanziamento della ricerca è un altro interessante aspetto da osservare. In Italia, la ricerca industriale è finanziata per il 72,7% dalle grandi imprese, mentre quelle piccole coprono circa il 5% dei finanziamenti. Se da un lato questi dati potrebbero essere rassicuranti poiché le grandi imprese con la disponibilità di risorse più consistenti si assumono il maggior carico degli investimenti, dall'altro non è confortante se si considera che la realtà industriale italiana è per lo più costituita da piccole e medie imprese, le quali sfruttano una tecnologia medio bassa e appartengono a settori "tradizionali".

Proprio alle piccole e medie imprese è stata per molto tempo attribuita la responsabilità per la mancanza di grandi innovazioni; si è sostenuto che la dimensione fosse di per sé causa di immobilità nella ricerca; si associava infatti a questa caratteristica l'impossibilità di investire nei miglioramenti di processo e di prodotto per mancanza di risorse.

Un'altra critica che viene mossa alle PMI, e dunque ai distretti, è l'eccessiva avversione al rischio specie nella ricerca di innovazioni. Nella realtà le cose sono molto diverse: si osserva infatti che, mentre per la grande impresa l'innovazione è volta al fine di remunerare il capitale investito, così non è all'interno del distretto, dove le logiche di base non sono meramente finanziarie.

Nel contesto nazionale la ricerca è affidata in modo bilanciato ad enti pubblici e ad imprese private; eppure, anche in questo caso, si evidenziano alcune criticità, le principali delle quali sono: una generale scarsa propensione a tradurre le conoscenze in valore economico e il fatto che la ricerca pubblica è difficilmente commissionata da imprese private.

La prima criticità delineata si riscontra nel basso numero di brevetti italiani depositati che risultano essere circa la metà di quelli europei, mentre la debole collaborazione tra ricerca pubblica ed imprese private determina idee, studi e innovazioni difficilmente impiegabili dall'industria stessa.

Possiamo concludere che, nel panorama nazionale, il tradizionale meccanismo di ricerca e sviluppo e le conseguenti applicazioni di tali studi non costituiscono una fonte d'innovazione primaria, specie rispetto ai contesti imprenditoriali.

Viene allora da domandarsi quali siano i sistemi posti in essere nei distretti per creare innovazione.

Grilli e Mariotti (2006) parlano di modello di "innovazione senza ricerca", sottolineando che l'Italia è leader nella sua applicazione. Si tratta effettivamente di un meccanismo che risente della competitività internazionale, anche se è indiscutibile che ha partecipato e creato la fortuna dell'Italia. Questo modello, infatti, ha permesso al nostro Paese di sostenere a lungo la competizione internazionale, nonostante i settori trainanti fossero quelli tradizionali e nonostante venissero utilizzate tecnologie, al massimo, medio alte.

In fondo, il segreto di questo successo va individuato nell'incredibile creatività delle imprese italiane che hanno potuto creare un'immagine estremamente differenziata dei nostri prodotti aiutandosi ora con il design, ora con innovazioni del prodotto semplici ma perfettamente sintonizzate al mercato; non per altro si parla di "made in Italy". Gli imprenditori italiani hanno indubbiamente svolto un puntiglioso lavoro alla ricerca di un prodotto che piacesse e che, in qualche modo, si facesse perdonare una tecnologia non all'altezza di altri concorrenti. Deve essere loro riconosciuto che hanno lavorato molto rispetto ai mercati, scovando nicchie e fasce di consumo più alte per qualità.

La spiccata ricerca dell'originalità, della bellezza, della bontà del prodotto, il patrimonio storico e culturale in cui il prodotto è stato sviluppato, hanno fatto sì che il vantaggio competitivo ottenuto fosse difficile da replicare. In conclusione ciò che potrebbe sembrare arretratezza tecnologica si è rivelato uno strumento di tutela e vantaggio del prodotto stesso.

Brusco parla di un meccanismo di sviluppo della conoscenza formalizzato; lo studioso pensa che per innescarla sia necessario progettare e pianificare percorsi di formazione. Si tratta, nel suo disegno, di percorsi rivolti direttamente agli imprenditori, ai tecnici ed agli operai, ma anche dell'introduzione di *tutorship* di imprese esterne. Lo scopo è quello di influire sugli operatori e

combattere in questo modo le distorsioni create dal sistema. Nell'analisi di Brusco si tiene presente che in alcune realtà non si senta la necessità di tali percorsi e che, in altri casi, pur sentendola, non ci siano le competenze per offrirli (Natali, Russo 2011). Al fine di creare innovazione, in breve, Brusco immagina di inserire due elementi strategici: il primo è lo stesso percorso formativo, che viene formalizzato, offerto e studiato esplicitamente per colmare le lacune del sistema territoriale; il secondo è rappresentato dalle imprese esterne che, portando esperienze e conoscenze diverse, possono dividerle e rinnovare quelle esistenti.

Effettivamente nel distretto manca la cultura della formalizzazione, delle relazioni, delle attività, delle informazioni ed, evidentemente, anche quella dell'innovazione.

Nella realtà distrettuale, l'introduzione di nuova conoscenza dipende da modelli d'imitazione di imprese esterne, dalla mobilità dei lavoratori, dalla contiguità spaziale in cui operano le imprese, dai rapporti fiduciari, dalla necessità di risolvere problemi contingenti (*problem solving*), da processi d'innovazioni incrementali (*learning by doing, by using e by interacting*); è lo stesso distretto che con le sue numerose relazioni e con il costante adattarsi alle esigenze contingenti determina la creazione d'innovazione.

Tradizionalmente la PMI ha sempre perseguito quella di processo, anche se negli ultimi anni l'attenzione si è spostata sul prodotto.

Indipendentemente dalle dimensioni dell'impresa, è più facile che l'innovazione sia incrementale piuttosto che radicale: una piccola modifica del prodotto o del processo è più comune di una idea rivoluzionaria. Ad ogni modo, una volta che la nuova conoscenza diviene patrimonio di una delle imprese del distretto, automaticamente se ne avvantaggerà l'intera popolazione distrettuale. Come precedentemente descritto, il sistema di relazioni e di forze all'interno del territorio determineranno la diffusione delle informazioni e la condivisione della conoscenza.

Il processo di creazione di nuove soluzioni, sia rispetto al prodotto che rispetto alla produzione, è accompagnato da un aspetto di enorme importanza: così come vengono condivisi il successo e l'innovazione, allo stesso modo si condivide anche il rischio.

Precedentemente si è accennato che una delle critiche mosse alle piccole e medie imprese fosse quella di non investire molto in ricerca e sviluppo. Questa è una realtà vera solo in parte; le PMI, con le scarse risorse finanziarie di cui dispongono, investono in ricerca e sviluppo proporzionalmente più di quanto non facciano le grandi imprese. Le PMI infatti che prendono parte all'intero processo di trasformazione del prodotto si trovano a condividere anche i rischi connessi ad una sua modifica.

Mistri (2007) riporta un interessante schema legato alla ricerca d'innovazione: posto che la propensione al rischio delle imprese distrettuali si distribuisce normalmente, vi saranno aziende propense al rischio e altre meno propense. S'ipotizza che due imprese investano in ricerca, che una abbia successo e l'altra fallisca. La prima, dopo tale risultato, non aumenterà le sue dimensioni poiché la stessa innovazione diventerà in breve tempo patrimonio dell'intero territorio e la concorrenza non permetterà che perda le caratteristiche distrettuali, tipicamente quelle dimensionali.

Al contrario, la grande impresa non può ambire agli stessi rischi, ma tendenzialmente aspetterà di osservare gli esiti dell'investimento, delle risorse e delle conoscenze, prima di procedere ad inserire l'innovazione nei propri prodotti e processi di trasformazione.

La novità nel distretto presenta limiti e difficoltà: prima di tutto l'investimento di oggi potrebbe dare i primi risultati dopo un periodo di tempo anche piuttosto lungo; se così fosse l'imprenditore potrebbe decidere di sottrarsi all'incognita del risultato e dell'attesa; a questo limite si aggiunga che spesso all'interno dell'impresa familiare e distrettuale non è garantito alcun ricambio generazionale. Questo significa che i vertici aziendali potrebbero non procedere nella ricerca d'innovazione perché non ci sono prospettive imprenditoriali e familiari.

Un'altra difficoltà è data dal fatto che il distretto perde molte occasioni di innovazione, tende ad essere chiuso in se stesso, autoreferenziale e in questo si nega la possibilità di costruire delle relazioni con istituti di ricerca professionali, come le Università, o non permette che possano far parte del distretto delle competenze esterne.

È sempre un limite, almeno da questo punto di vista, che il modello distrettuale sia squilibrato, cioè che sia prevalentemente concentrato sulla produzione, e che, dunque, la maggior parte delle imprese che lo costituiscono perdano le relazioni delle fasi a monte e a valle della catena del valore. È in queste fasi che spesso si nasconde la spinta propulsiva dell'innovazione.

Il debole legame con le fasi a valle genera un ulteriore fattore d'indebolimento: la scarsa conoscenza di come si può difendere il prodotto sul mercato, crearne un'immagine, svilupparne logistica e distribuzione.

1.3.6 Internet e i distretti

La possibilità di utilizzare, nelle attività delle piccole imprese, tecnologie informatiche cominciò a palesarsi già negli anni '80; tale prospettiva suscitava un febbrile entusiasmo dal momento che si aprivano le porte ad una vera e propria rivoluzione: si sarebbe potuta cambiare la gestione delle informazioni.

Le soluzioni tecnologiche presentate erano diverse: strumenti di gestione interne all'impresa, tecnologie a supporto del lavoro cooperativo e tecnologie di rete.

Gli strumenti di gestione interna, EDI (*Electronic Data Interchange*), potevano essere adoperati per il calcolo, per svolgere attività amministrative standardizzate, o per svolgere processi interni all'impresa; mentre, definiti degli obiettivi aziendali chiari, era possibile gestire attività ad elevata strutturazione utilizzando gli ERP (*Enterprise Resource Planning*).

Le tecnologie a supporto del lavoro cooperativo, invece, erano finalizzate alla condivisione d'informazioni e conoscenze all'interno di gruppi che comunicavano e collaboravano a distanza. Con questi strumenti si svolgevano attività non troppo strutturate.

Gli ultimi strumenti che rivoluzionarono il panorama dell'informatizzazione aziendale sono le tecnologie di rete, supportate dallo sviluppo del Web.

Degli strumenti sopra delineati, quest'ultimo è forse il più incisivo in quanto la sua applicazione non si trova solo internamente all'azienda ma offre un canale di comunicazione col mondo esterno; lo fa attraverso i siti web, la posta elettronica, documenti multimediali e dinamici. In altre parole, Internet si presenta come il giusto strumento per comunicare a distanza; nel suo ventaglio di funzioni sono contemplati sia piattaforme tecnologiche per dialoghi informali, caratterizzati da contenuti elementari come lo scambio di mail, sia sistemi di comunicazione più complessi, costituiti da più mezzi di comunicazione di massa che operano contemporaneamente e che permettono aggiornamenti in tempo reale.

Il successo del web è legato, inoltre, all'apertura della rete stessa, vale a dire, alla possibilità che chiunque possa fruirne poiché non c'è alcun carattere proprietario, si sviluppa su standard universali e con costi di accesso contenuti e tendenzialmente decrescenti.

Inutile dire che tutti e tre gli strumenti sono stati ben accolti dall'universo delle imprese, anche se con tassi di applicazione diversi. Gli ERP ed EDI sono stati adottati immediatamente perché rispondevano a un'esigenza molto forte che era quella di acquisire efficienza nella gestione dei processi interni, soprattutto quelli di routine.

Gli strumenti di lavoro cooperativo sono stati molto apprezzati, invece, dalle grandi imprese che si confrontavano con situazioni caratterizzate da numerosi lavoratori tra loro distanti; attraverso queste tecnologie si riusciva e si riesce a coordinare le attività in maniera efficace.

Anche il web è stato immediatamente adottato, anche se non sempre sono state sfruttate tutte le sue potenzialità. Indubbiamente si presentava come mezzo di commercio e di comunicazione che poteva rivolgersi ora al consumatore, ora ad altre imprese, o, ancora, a più attori del mercato contemporaneamente. Si preannunciava un quadro in cui gli acquirenti avrebbero avuto un altro canale di accesso per le informazioni e per contrattare, sarebbero scomparsi parte dei canali di

distribuzione tradizionale, successivamente, con l'abbattimento di alcune barriere all'entrata, si sarebbero affacciati sul mercato nuovi concorrenti. Lo scenario appariva più aperto, concorrenziale, trasparente. Il web non offriva solo maggiori occasioni di comunicazione tra gli attori ma anche le potenzialità che avrebbero potuto modificare le stesse strategie delle imprese.

Così che durante gli anni '90, e ancor più alla fine dello stesso decennio, si diffonde l'idea vincente della *New economy* e, con lei, la convinzione che applicare queste tecnologie nelle imprese e nei distretti avrebbe determinato una vera e propria rivoluzione.

Lo stesso modello distrettuale si sarebbe dovuto adattare alle nuove tecnologie e ancor più agli scenari che queste offrivano; tuttavia diveniva necessario disporre di una chiara strategia su cui competere.

Al fine di dare una spinta all'economia italiana, vennero legiferate una serie di norme che incentivavano le imprese ad adottare nuovi strumenti tecnologici: la Legge Bersani, del 7 agosto 1997, n. 266 prevedeva un contributo a favore dei distretti, affinché applicassero innovazioni informatiche e tecnologiche; la direttiva del Ministero dell'Attività Produttiva, 16 gennaio 2001, all'art.11 disciplinava che il 30% delle risorse a disposizione del Fondo Rotativo per l'innovazione fossero impiegate a favore di filiere produttive e distretti industriali. Tali manovre sono ancora più importanti alla luce del fatto che reti d'impresa e rete telematica non convergono spontaneamente e che le PMI dimostrano di adottare con lentezza le innovazioni.

La situazione descritta determina un ritardo strutturale nel breve periodo; ne consegue una perdita di competitività del sistema stesso (Grasso et al, 2010).

Da un'analisi più attenta, infatti, emerge che le piccole e medie imprese italiane tendono ad utilizzare gli strumenti tecnologici al di sotto delle loro potenzialità. Becattini (1989) osserva che, in generale, tutta la tecnologia è accolta male dalle comunità distrettuali, poiché mette in discussione il sapere antico. Perché venga accettata è necessario che sia frutto di una scelta condivisa.

Internet viene considerato più come uno strumento d'immagine che come un mezzo strategico. Alla base di questa scelta, possono essere individuate tre cause (Sebastiani, 2001):

- un gap culturale;
- un gap strategico;
- un gap operativo.

Con gap culturale s'intende la mancanza d'informazioni e di conoscenze sulle modalità di funzionamento della rete e sulle sue caratteristiche; si tratta di una lacuna che scoraggia, alla radice, la scelta di sfruttare il web.

Il gap strategico, invece, ipotizza che il problema precedente non esista e che, di fronte alla possibilità di sfruttare internet, emerga la difficoltà di scegliere la strategia più coerente con la specificità dell'attività svolta e con le caratteristiche dell'impresa.

Il gap operativo, infine, riguarda la complessità operativa che lo strumento web presenta; in altre parole, la difficoltà consiste nel non saper fare.

Alle motivazioni sopra descritte, se ne può aggiungere un'altra altrettanto evidente: la convinzione, da parte delle imprese, che un'ampia base di clientela possa rappresentare una garanzia di redditività per il lungo periodo. L'inerzia delle imprese porta a non investire né risorse né fatica nello studio delle nuove tecnologie.

Per molto tempo si è ritenuto che proprio le tecnologie costituissero un valore in sé; in realtà il loro utilizzo è una scelta che, ben sfruttata, può valorizzare le reti di relazioni presenti nel sistema locale e può incrementare la cooperazione e la competitività fra le imprese che operano nel distretto. Saper operare e gestire il web può anche permettere all'impresa di raggiungere il posizionamento strategico precedentemente individuato, molto più di quanto non possano e abbiano potuto fare altri mezzi d'informazione. Per raggiungere questo risultato, l'impresa deve aver precedentemente individuato gli obiettivi da raggiungere.

Più dettagliatamente, tra le opportunità offerte dal web si distinguono: la semplificazione dei rapporti di fornitura e quelli con il cliente, un miglioramento della coordinazione della forza vendita e, più in generale, dei processi di creazione del valore. Ciò nonostante, le piccole medie imprese

hanno sfruttato questa opportunità solo in modo parziale: quasi tutte sono presenti in rete, ma solo al fine di far conoscere l'azienda al pubblico.

Questo significa che vengono presentati i principali profili dell'impresa e le attività svolte, ma non si interagisce con i potenziali clienti né con altri attori del settore. Il web è sfruttato solo come "vetrina", in cui le informazioni fornite sono generali, non c'è alcun obbligo né uno scopo particolare.

Altre imprese, invece, sfruttano la rete come nuovo canale comunicativo; anche in questo caso non s'individuano purtroppo strategie di posizionamento specifiche. Rispetto al caso precedente, l'azienda fa lo sforzo di inserire sulla sua pagina aspetti che riguardano i servizi offerti ed informazioni più accurate; il tutto rivolgendosi ad un pubblico specifico.

Le strategie fino a questo momento descritte sottintendono l'impiego superficiale della rete. Esistono tuttavia aziende che sfruttano il web per realizzare degli obiettivi strategici, ma purtroppo sono ancora poche. Tali obiettivi sono connessi con politiche di marketing, implicano una maggiore interazione con le forze presenti sul mercato, si occupano di rafforzare e migliorare il servizio al cliente, gestire la forza vendita, acquisire informazioni e svolgere ricerche di mercato. Lo sviluppo di una relazione di marketing con il cliente o il fornitore implica il continuo scambio di informazioni in modo da costruire una relazione di migliore qualità e di più elevato valore.

L'utilizzo evoluto della rete in genere è accompagnato da pagine web con aree di accesso riservate, possibilità di creare delle community per scambiarsi informazioni, cura del servizio quanto più personalizzato verso il cliente.

La strategia più complicata e pionieristica perseguibile, infine, è quella che cerca di raggiungere un e-business, cerca cioè di sviluppare le proprie attività economiche gestendole, il più possibile, attraverso la rete. In questo caso vengono utilizzate informazioni commerciali e di marketing, servizi pre e post vendita ma anche tecnologie che gestiscono flussi di input e output.

Più specificatamente, in quest'ultimo approccio si sfruttano reti interne (intranet) ed esterne (extranet).

Se le prime due utilizzazioni di internet non avevano alcun obiettivo strategico da perseguire, sia l'uso orientato al marketing che quello di e-business fanno un passo avanti: definiscono i risultati da raggiungere con la consapevolezza delle opportunità che lo strumento tecnologico offre.

Il quadro generale fornito è riferibile anche alle imprese distrettuali: come la maggior parte delle piccole e medie imprese, anche queste, infatti, utilizzano internet prevalentemente per comunicare. Il vantaggio di tale situazione è che non ci sono traumi nel modo di gestire le attività distrettuali, né tantomeno nelle relazioni che le accompagnano; l'impresa procede nel suo operato in maniera tradizionale.

Una ricerca di Chiarvesio e Minoja (2003) conferma quest'evidenza. Si riscontra, infatti, che i mezzi d'informatizzazione più presenti sono mail e sito web, mentre è più difficile che vengano impiegati strumenti quali ERP, EDI e Groupware. Oltre a ciò dalla stessa ricerca trapela che il fattore imitativo, forza tipica dei distretti, non è applicato alla diffusione di tecnologie informatiche; sebbene si riscontri la presenza di imprese pionieristiche, queste non sono in grado di influenzare il sistema locale rimanente. Al contrario, l'emulazione si verifica solo di fronte a soluzioni poco innovative.

Sembra inoltre che nel sistema locale non ci siano differenze tra le imprese appartenenti al distretto e quelle che non vi appartengono: entrambe impiegano la rete allo stesso modo, mentre le più innovative sono quelle di dimensioni maggiori, con elevati livelli d'internazionalizzazione e un ruolo di leadership nell'area distrettuale.

Per concludere possiamo dire che, per quanto i distretti abbiamo ampi margini di miglioramento rispetto all'utilizzo degli strumenti di informatizzazione e in particolar modo internet, è pur vero che il generale atteggiamento diffuso nei loro confronti è più comprensivo di quello ai tempi della New economy.

1.3.7 Distretto e credito bancario

Il credito rappresenta un elemento critico e fondamentale attraverso cui il distretto cresce, si sviluppa ed evolve. Quando il credito vien meno, esiste la possibilità, rischiosa e concreta, che l'attività produttiva si fermi, che manchino i finanziamenti per rinnovare mezzi e strumenti lavorativi e che, di conseguenza, il valore dell'impresa crolli.

In Italia le fonti di finanziamento non sono sviluppate come in altri paesi: nonostante le trasformazioni degli ultimi decenni, il sistema finanziario italiano e la borsa si presentano di piccole dimensioni. Quest'ultima, in particolare, è caratterizzata da un numero ridotto d'impresе quotate oltre che molto giovani.

Se, per un verso, quella descritta è la realtà per quanto riguarda l'offerta di capitali, dall'altro la domanda è rappresentata da piccole e medie imprese che si distinguono per una struttura finanziaria molto semplice e i cui vertici decisionali difficilmente possiedono conoscenze e competenze di grandi capitali internazionali.

Ne consegue che le piccole e medie imprese, che costituiscono il tessuto della nostra economia, non diversificano e, anche se lo volessero, avrebbero poche possibilità di ricorrere a capitali diversi da quelli bancari.

A partire dagli anni '70, i distretti hanno mostrato di volersi riorganizzare verticalmente, di voler svolgere fasi diverse della produzione; questo non ha determinato il venir meno dei rapporti orizzontali con le altre imprese, ma solo che l'impresa distrettuale ha iniziato una trasformazione organizzativa tale da far aumentare la domanda di capitali. È interessante, a questo proposito, analizzare quali fossero e siano gli strumenti impiegati a questo scopo e se esista un sistema creditizio favorevole alle imprese distrettuali.

Fino agli anni '90, era possibile individuare due principali fonti di finanziamento per le piccole medie imprese distrettuali: il sistema creditizio bancario e la proprietà dell'azienda. Tipicamente, se i costi della fonte esterna di finanziamento, quelli bancari, risultavano molto più alti dei costi interni di finanziamento, l'impresa sceglieva di autofinanziarsi con capitale di proprietà familiare.

Tuttavia, è il ricorso alle banche lo strumento maggiormente utilizzato per ottenere capitali da investire. Un'ampia letteratura sviluppa il tema delle domande e delle concessioni di capitali, domandandosi quali siano i reciproci vantaggi e svantaggi che intercorrono tra PMI e investitori nelle attività di richiesta e concessione dei prestiti.

Il primo evidente svantaggio nel concedere capitali è il rischio di una forte asimmetria informativa tra banca e impresa; quanto più è piccola l'impresa, si sostiene, tante meno informazioni sarà in grado di fornire relativamente all'andamento della sua attività. Un'altra preoccupazione ricorrente è quella relativa alle garanzie: si prevedono delle difficoltà nell'individuare beni il cui valore corrisponda al finanziamento richiesto, specie se l'impresa è di piccole dimensioni e detiene cespiti superati o immobili difficili da stimare.

La soluzione a queste criticità è stata trovata, grazie al radicamento territoriale delle banche, che non solo sono diventate la principale fonte di credito, ma anche l'interlocutore più attivo e il consulente più competente dei progetti di sviluppo, da intraprendere o accantonare.

La banca diventa "attore della crescita economica locale" (Daniele, 2003) e, di fatto, principale fonte di credito esterna all'impresa. Si tratta di banche perfettamente integrate nel territorio, con una forte vocazione al locale che le porta ad un'ottima conoscenza delle dinamiche che operano nei confini distrettuali; quasi sempre sono istituti di credito di piccole e medie dimensioni, casse rurali, casse di risparmio, banche di credito cooperativo. Nel nord-est si distinguono, per numerosità, le banche popolari.

Tra questi istituti finanziari e il distretto si crea ciò che in letteratura viene definita *relationship banking* o *relationship lending*, letteralmente credito di relazione. Questo consiste nell'accordare un prestito sulla base di una relazione di fiducia reciproca, in cui le informazioni si trasferiscono tra le parti in modo informale, attraverso canali non ufficiali. A questi trasferimenti di

dati se ne aggiungono altri provenienti dall'insieme delle imprese del distretto, da tutti gli attori che ne fanno parte, i quali esercitano, in questo modo, un "controllo sociale.". Le imprese del distretto, infatti, si relazionano sia tra loro che con tutti gli altri soggetti del sistema locale; è lecito pensare che questa catena d'informazioni possa, ad un certo punto, coinvolgere direttamente o indirettamente membri del processo di finanziamento. Quando tale situazione si realizza e l'informazione del distretto promuove la concessione del credito, si parla di peer monitoring.

Le relazioni sopra descritte e il trasferimento di informazioni tra imprese e banche non avvengono una tantum, ma sono ripetute costantemente nel tempo. Hanno per oggetto indicazioni qualitative sullo stato dell'impresa e delle sue attività.

Di conseguenza, la scelta che la banca fa, di concessione o rifiuto del finanziamento chiesto, scontrerà tutte le informazioni dirette ed indirette fino a quel momento raccolte. L'istituto di credito, in questo modo, diminuirà i rischi connessi al prestito e avrà l'opportunità di colmare le asimmetrie informative inizialmente percepite. Lo stesso principio si applica alle valutazioni delle posizioni creditizie già in essere, come anche ai crediti precedentemente concessi e da recuperare; l'istituto di credito rivaluta istantaneamente la situazione dell'impresa in difficoltà attraverso le informazioni costantemente acquisite.

La banca locale è dunque consapevole dei rischi che corre, e questo risultato è dovuto alle relazioni durature create con l'azienda, il suo proprietario ed il distretto.

Lo stesso risultato non si sarebbe potuto osservare se l'investitore fosse stato al di fuori del contesto e della dinamica precedentemente descritta; non avrebbe avuto, infatti, la possibilità di raccogliere informazioni qualitative sul soggetto che richiede il prestito, né tantomeno sulle garanzie che questi è in grado di presentare.

In tali circostanze, la decisione di concedere il fido o rifiutarlo è condizionata solo dai dati ufficiali, tipicamente di bilancio, ma non sempre si tratta di documenti esaustivi. In questi casi si riscontra, dunque, una certa opacità informativa, a cui segue una limitata disponibilità di vincolare il prestito. Segue, generalmente, un rifiuto del finanziamento.

Un altro rischio, a cui l'istituto di credito va incontro, è la selezione avversa con cui s'intende la possibilità della banca di attrarre imprese non affidabili o maggiormente esposte a difficoltà finanziarie tali da non essere in grado di restituire e pagare, rispettivamente, il capitale in prestito e i suoi interessi. Affinché tale scenario non si concretizzi, la banca tende, anche di fronte ad un aumento della domanda di finanziamenti, a mantenere i tassi di prestito costanti nel tempo, anche se sarebbe razionale e vantaggioso alzarli, e a non aumentare la concessione degli stessi. Se si evidenziasse, infatti, una maggiore facilità di ottenere prestiti, occorrerebbe un numero maggiore d'impresie sia affidabili che rischiose. Si deve comunque ricordare che per una banca, al di fuori del contesto distrettuale, sarebbe troppo difficile riscontrare informazioni complete e utili ai fini decisionali; far parte del distretto diminuisce significativamente i rischi determinati da una bassa quantità e qualità dell'informazione.

Analizzando il problema di reperimento di capitali dal punto di vista delle imprese appartenenti al sistema locale, si riscontra che il vantaggio del rivolgersi sempre allo stesso istituto di credito è dato dallo sviluppo di relazioni durature. Tali relazioni innescano un meccanismo che va oltre il semplice scambio di capitali, si condividono i valori e la cultura tipici del distretto, come ad esempio l'onorabilità della parola o la reputazione personale. Il processo appena descritto crea cooperazione: la banca avrà maggiori garanzie alle quali appellarsi, anche se immateriali, l'impresa accederà al credito con maggiore facilità.

Assodato dunque che anche le singole imprese hanno convenienza nel rapportarsi con banche locali, principalmente perché la reputazione dimostrata garantisce e facilita l'elargizione del fido, si è dibattuto se questo valga per tutte le imprese che fanno parte del distretto anche da un punto di vista geografico e per quelle che, al contrario, non lo sono. A questo interrogativo non è stata data una risposta univoca.

Alcuni studi empirici dimostrano, sulle basi delle relazioni precedentemente descritte, che l'appartenenza al distretto riduce i rischi di asimmetria informativa facilitando la concessione di un

finanziamento: viene favorito lo scambio d'informazioni e l'impresa ottiene tassi agevolati. Sempre secondo quest'approccio, se l'impresa si allontana dall'istituto di credito, aumentano i costi d'informazione per la banca e questo si ripercuote sui tassi applicati.

Un altro filone sostiene, al contrario, che la situazione più vantaggiosa è quella dell'impresa che non appartiene al distretto. Le argomentazioni che sostengono questa tesi si basano sul fatto che per l'azienda è più comodo e semplice cercare finanziamenti nel territorio dove opera piuttosto che appoggiarsi su una banca lontana che, magari, conosce meno.

Dando per scontato che l'impresa ha convenienza nel rimanere dov'è localizzata, l'istituto di credito le fissa tassi d'interesse più alti; in questo caso l'appartenenza al distretto non agevolerebbe.

Al di là di quale sia la tesi più convincente, esiste una generale condivisione sul fatto che le piccole banche, siano esse cooperative, rurali o di risparmio, presentano delle inefficienze gestionali proprio a causa della loro modesta dimensione operativa, tale da non allocare, spesso, i prestiti nella maniera più conveniente, probabilmente perché la realtà locale non ne offre oggettivamente la possibilità.

La situazione appena descritta, dove la banca locale rappresenta la fonte di finanziamento primaria ed è l'interlocutore privilegiato per la mobilitazione dei risparmi della comunità al servizio delle attività locali, subisce a partire dagli anni '90 una profonda trasformazione. Alla base di questo cambiamento ci sono alcune circostanze quali la liberalizzazione del mercato, i mutamenti istituzionali, l'introduzione di un nuovo modello di vigilanza, ma anche l'introduzione della tecnologia informatica e il suo utilizzo.

In particolare, la liberalizzazione del mercato ha determinato, tra le altre cose, che l'operato delle banche si estenda anche ai mercati esteri, mentre l'informatizzazione delle banche ha rivoluzionato il meccanismo con cui si individua a chi concedere capitale di credito e a chi rifiutarlo.

Il sistema bancario basato su piccole entità locali non sparisce definitivamente, ma convive nella nuova situazione pur subendo un deciso ridimensionamento.

Dal 1990 al 2000, il settore bancario nazionale è stato interessato da 229 acquisizioni a cui si aggiungono delle operazioni di fusione, anche oltre i confini nazionali (Daniele, 2003). La conseguenza è stata una maggiore concentrazione del sistema stesso nelle mani di pochi gruppi bancari e il loro conseguente aumento dimensionale; l'acquisizione riguarda piccoli istituti di credito che spariscono in un breve lasso di tempo. Nonostante la profonda trasformazione, il sistema bancario nazionale ha disposto, su tutto il territorio, una potente capillarizzazione degli sportelli bancari; ne deriva che vien meno gran parte delle piccole medie banche dei sistemi locali, i cui centri direzionali si de-localizzano, mentre gli sportelli rimangono a disposizione dei distretti, almeno da un punto di vista geografico.

Più dettagliatamente, Daniele (2003) fa notare che la percentuale di acquisizioni bancarie che si osservano in quegli anni tra nord e sud non cambia rimanendo ancorato ad un 39-40%. La situazione è solo apparentemente simile, poiché i processi di tali acquisizioni sono completamente diversi. Nelle regioni settentrionali, infatti, le acquisizioni di piccole banche sono da addebitare ad istituti provenienti dalla stessa zona geografica di partenza; nel Mezzogiorno, al contrario, oltre il 90% delle acquisizioni è imputabile a gruppi bancari esterni sia in termini di gruppo che in termini di localizzazione geografica. Le principali banche meridionali entrano a far parte degli istituti di credito nazionale, così che, tra il 1996 e il 2001, il numero di banche con sede nel sud Italia diminuisce di circa un terzo; stessa sorte tocca alla Sardegna.

Se questa situazione di maggiore concentrazione abbia portato un vantaggio o uno svantaggio alle imprese distrettuali, è ancora argomento di studio. Finaldi, Russo e Rossi (2001) analizzano 1.700 imprese italiane e notano che quelle all'interno di sistemi distrettuali mostrano di godere di un rapporto privilegiato con le banche, caratterizzato da minori tassi d'interesse e minori razionamenti di credito.

Negli anni 1992-1993, si riscontra un drastico peggioramento delle condizioni accordate, come se la recessione di quegli anni potesse colpire l'affidabilità delle imprese distrettuali più di

altre. Dal momento che è nella natura del distretto creare una fitta rete di relazioni, pare che i grandi gruppi bancari siano stati spaventati dall'ipotetico effetto domino all'interno del sistema locale.

Ma è naturale domandarsi quale evento abbia determinato una così repentina variazione dei tassi, quali trasformazioni abbiano impensierito l'organizzazione bancaria e quali siano i meccanismi che determinano la decisione di concedere crediti e con quali modalità.

Per rispondere a queste domande, ci viene in aiuto un'indagine del 2008 della Banca d'Italia in cui si evidenziano due interessanti cambiamenti:

- l'introduzione di programma di scoring nei processi di selezione dei progetti;
- la distanza geografica tra impresa richiedente il credito e sede direzionale bancaria.

I metodi di scoring sono stati introdotti in Italia nel 2003 e adottati dalle grandi banche che ne sfruttano le economie di scala. Attraverso il loro utilizzo è possibile, in maniera del tutto automatica, controllare la situazione dei clienti, le condizioni e i termini del prestito, il monitoraggio e il rientro del capitale. Affinché tali programmi possano funzionare al meglio, sono fondamentali la raccolta e l'inserimento costante di una serie d'informazioni a loro relative, e quelle relative alla gestione dell'attività che detengono. A ciascuna informazione viene attribuito un peso che cambia di banca in banca. Per le grandi banche il peso maggiore, cioè il più importante, è quello legato alle performance ottenute con l'utilizzo del credito accordato in passato. Le piccole banche, invece, attribuiscono il peso maggiore alla storia del credito aziendale e alla stabilità finanziaria dimostrata. Si consideri comunque che, per quanto utili, le soluzioni suggerite da tali programmi vengono spesso ignorate a vantaggio delle decisioni prese da funzionari bancari.

Per quanto concerne, invece, i provvedimenti presi rispetto alla distanza geografica tra sede direttiva ed impresa richiedente, si è reso necessario delegare alcuni manager per studiare le realtà territoriali delle imprese, le condizioni economiche e patrimoniali in cui tali imprese operano, gli obiettivi perseguiti e le attività svolte. La raccolta delle informazioni aiuta la banca nella sua decisione di concedere o rifiutare prestiti di capitale.

Il finanziamento viene concesso se si verificano due condizioni: se le informazioni raccolte rassicurano che l'investimento non superi una certa soglia di rischio e se il branch manager ritiene conveniente l'operazione considerata. È sottinteso che affinché quest'ultima condizione si realizzi, è necessario che venga riconosciuta al manager stesso una certa autonomia decisionale e lo si carichi di una pesante responsabilità.

Al fine di prendere una decisione corretta e conveniente agli occhi del gruppo bancario, è fondamentale che il branch manager acquisisca quante più informazioni possibili; non si tratta solo di informazioni di bilancio, ma, anche e soprattutto, di informazioni "soft", cioè qualitative, conseguite attraverso contatti diretti e in seguito a lunghi periodi di permanenza nelle aree interessate al prestito. L'idea è quella di creare contatti di fiducia simili a quelli realizzati dalle banche locali.

Questo obiettivo implica costi di acquisizione delle informazioni, imputabili al singolo manager incaricato di raccogliercle e a tutti i passaggi gerarchici che seguono; tali passaggi hanno lo scopo di condividere le informazioni all'interno dell'istituto di credito.

La soluzione trovata per eliminare le asimmetrie informative, in realtà, ne genera di nuove; infatti il branch manager, ottenute le informazioni, potrebbe decidere di modificarle, distorcerle, non riportarle con puntualità.

Sia chiaro che le dinamiche descritte non sono le uniche possibili. I grandi gruppi bancari che non intendono perdere il ruolo di interlocutori privilegiati con le imprese clienti nei territori in cui si sono appena insediati devono agire con incisività. È in questo contesto che deve essere analizzato il ruolo assunto dai Confidi che detengono il compito principale di valutare le prospettive di sviluppo territoriale e dei settori, oltre che raccogliere le informazioni sulle imprese per valutare la loro eventuale rischiosità. Per essere più precisi, i consorzi di garanzia collettiva dei fidi elaborano le informazioni sulle imprese territoriali, le monitorano e trasferiscono queste conoscenze ai gruppi bancari, svolgendo la funzione di veri e propri intermediari tra imprese e banche. Una delle principali funzioni dei Confidi è, se necessario, offrire con il proprio patrimonio un sistema di

garanzie alle banche; l'intento è di ottenere capitali consistenti e di incentivare, in questo modo, il processo di crescita e trasformazione delle imprese distrettuali.

In base alla circolare della Banca d'Italia del 28 febbraio 2008, i Confidi che rispettano determinati requisiti patrimoniali e volumi di attività finanziaria minima pari a 75 milioni di euro, sono obbligati a divenire intermediari finanziari vigilati dalla stessa Banca d'Italia. Attraverso questa disposizione il sistema creditizio italiano potrà essere garantito e supportato dai Confidi nelle scelte di prestito dei capitali e, allo stesso modo, garantito dal sistema pubblico che si preoccuperà di agevolare, con le proprie competenze e la propria autorità, anche le transazioni più incerte e rischiose.

Pertanto i grandi gruppi bancari, attraverso una serie di rassicurazioni, potranno finanziare le imprese locali, come anche le piccole banche locali. Queste ultime, se vogliono resistere alla concorrenza, valorizzeranno il proprio patrimonio informativo, cercheranno nuovi assetti organizzativi e l'investimento sul capitale umano.

Un'altra conseguenza della concentrazione dell'offerta di capitale nelle mani di pochi gruppi bancari è rappresentata dai drastici cambiamenti nell'offerta di credito e nei servizi finanziari. In particolare, nelle regioni italiane si riscontrano tassi di prestiti tra loro differenti (Daniele, 2003).

Questo fenomeno può essere ricondotto a tre aspetti:

- la struttura del sistema creditizio;
- la rischiosità dei prestiti;
- i costi operativi dell'attività bancaria.

Il primo aspetto, la struttura del sistema creditizio, è molto concentrata nelle regioni meridionali e meno in quelle settentrionali; questo significa che la concorrenza bancaria è molto più accesa nel Nord piuttosto che nel sud d'Italia, dove gli istituti di credito locale avranno la possibilità di fissare tassi più elevati, forti del fatto che le imprese non godano di molte altre alternative.

Anche la rischiosità dei prestiti è un fattore che comporta tassi più alti.

Quando il rapporto tra sofferenze ed impieghi è elevato e la restituzione del capitale prestato non è sicura, si dice che presenta maggiore "rischiosità"; a fronte dell'incognita accettata si offrono interessi più alti all'investitore.

Da questo punto di vista, nel 2003, le isole si presentavano in assoluto le più rischiose dell'intero panorama nazionale, poiché l'incertezza a loro attribuita era otto volte maggiore di quella delle regioni settentrionali e 1,3 volte più alta di quelle meridionali.

Infine, il terzo aspetto lega le differenze del costo dei prestiti interregionali a quelli dell'attività bancaria. In pratica, la minore redditività della banca, a sua volta determinata o dalla minore produttività delle imprese o dai maggiori costi di gestione affrontati, verrebbe bilanciata da un aumento dei tassi di prestito. Sempre Daniele (2003) fa notare che nel corso degli anni i costi di finanziamento sono diminuiti su tutto il territorio nazionale.

Indipendentemente dalle condizioni generali dei tassi applicati in Italia, i gruppi bancari cercano una maggiore efficienza. Questo obiettivo si traduce in condizioni di accesso e costo del credito studiate rispetto alla singola clientela: ai clienti più rischiosi saranno applicati tassi più alti e sulla base dei rischi e del valore delle garanzie offerte verrà stabilito il livello di credito offerto.

La situazione nazionale, mostra una generale sofferenza nelle condizioni di credito applicate nei territori meno sviluppati del Mezzogiorno, spesso sottoposti a un forte razionamento del credito. In genere sono regioni caratterizzate dall'agricoltura, che costituisce il motore trainante dell'economia sia in termini di valore aggiunto creato, sia in termini occupazionali.

Tirando le fila di questo ragionamento, possiamo dire che la riorganizzazione del sistema bancario partita agli inizi degli anni '90, con le sue acquisizioni, ha ridotto in maniera decisa il numero di banche che avevano nel sud la loro identità non perché si sia ridotto il numero di sportelli né la presenza dei gruppi bancari stessi, ma rispetto al fatto che vertici e sede si sono spostati prevalentemente al Nord. Se da un lato questo contribuisce a migliorare l'efficienza bancaria, attraverso economie di scala, dall'altro lato però non si è tradotto in una diminuzione dei tassi di prestito applicati. Questa situazione crea, a torto o a ragione, un circolo vizioso: le regioni del Sud,

meno competitive e ancora caratterizzate da economie primarie, non riescono ad ottenere condizioni di prestito vantaggiose; il risultato che ne deriva è un minore investimento ed una graduale diminuzione della loro competitività oltre che una minore capacità di produzione.

Sono venute meno le banche radicate nel territorio, quelle che conoscevano le aziende e ancor più gli imprenditori che vi erano a capo; le procedure mirate all'efficienza, tipiche dei grandi gruppi bancari, hanno "impoverito" alcune realtà come quella sarda.

A ben vedere, infatti, la Sardegna, e di conseguenza le imprese legate alla produzione di Pecorino Romano, si trovano in una condizione di grande debolezza per ciò che concerne la disponibilità finanziaria.

A questo si aggiunga che l'agricoltura è un settore trainante per l'economia regionale e che la Sardegna fa parte di quelle isole a cui viene attribuito maggiore rischio connesso al prestito di capitale. Ne consegue la generale difficoltà a reperire fondi e, per di più, con condizioni sfavorevoli. Le banche che non hanno partecipato ad operazioni di acquisizioni sono solo due: la Banca Cooperativa di Arborea e quella di Cagliari, al contrario dei principali istituti di credito della provincia di Sassari che sono diventati oggetto di acquisizione da parte di grandi gruppi nazionali.

La situazione appena descritta è ancor più stridente se si guarda al passato antico e recente.

Le prime casse di risparmio dell'isola nascono come Monti di Soccorso, frumentari o granatici o nummari nel XVII sec.; è evidente che il ciclo agricolo costituiva un asse portante dell'economia regionale. Con il passare dei secoli tale attenzione non è mai venuta meno tanto che nel 1982 il Banco di Sardegna approva un nuovo statuto in cui si costituiva una Sezione Speciale di "Credito Agrario", che rimarrà attiva fino al 2001.

Un altro motivo di rammarico, degno di attenzione, è l'elevato rischio attribuito ai capitali investiti nella nostra regione. Si tratta di un rischio che non deriva dall'incapacità dei Sardi di ripagare il debito contratto, quanto da progetti di sviluppo fatti ad opera di investitori fuori sede che, attirati da facili guadagni, contraevano debiti per dileguarsi velocemente ad opera incompiuta.

L'economia sarda si trova attualmente in una situazione di grande difficoltà nell'ottenimento di capitali, schiacciata dalla propria incapacità di chiederli ed offrire garanzie, e dall'inadeguatezza del sistema finanziario, troppo distante dalla realtà locale per poter sostenere una vera rinascita imprenditoriale.

Per concludere: la questione finanziaria non deve essere solo relegata come corollario del problema sullo sviluppo delle piccole imprese e di conseguenza del territorio, ma deve essere considerata causa del loro scarso sviluppo e al contempo strumento per migliorare l'economia dei luoghi e dei distretti.

Capitolo 2 - Il distretto in Italia

2.1 Il quadro normativo

2.1.1 Riconoscimento ufficiale del distretto

In Italia la normativa sui distretti colloca la sua pietra miliare nel 1991 con la Legge n. 317 del 5 ottobre titolata “Provvedimenti per artigianato, medie e piccole industrie. Interventi per l’innovazione e lo sviluppo delle piccole imprese”, la quale riconosce l’esistenza dei distretti da un punto di vista normativo, sostenendo le piccole e medie imprese che di quei distretti fanno parte.

L’art. 36 della sopra citata legge, rubricato “Distretti industriali di piccole imprese e consorzi di sviluppo industriale” definisce come distretti industriali «le aree territoriali locali caratterizzate da elevata concentrazione di piccole imprese, con particolare riferimento al rapporto tra la presenza delle imprese e la popolazione residente, nonché alla specializzazione produttiva dell’insieme delle imprese». In questa norma, Sassi (2009b) vi legge, già dalle prime parole, il passaggio dal tema industriale a quello del territorio; mentre Gulisano e Platania (2006) ritengono che questo rimando alle aree territoriali locali, benché dovesse condurre all’individuazione del distretto anche agricolo, non fosse sufficiente, in quanto la sua peculiarità richiedeva già da allora una disciplina a parte.

Nel comma successivo viene delegato alle regioni, il compito di individuare tali aree entro centottanta giorni dalla data di entrata in vigore della legge, sentite le Unioni regionali delle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, sulla base di un decreto del Ministro dell’Industria, del Commercio e dell’Artigianato, da emanare entro novanta giorni dal predetto termine, che fissa gli indirizzi e i parametri di riferimento. La disposizione introduce diversi cambiamenti: innanzitutto investe le regioni di nuove responsabilità, in particolare quella di individuare indirizzi e parametri per identificare i distretti e in secondo luogo suggerisce loro di confrontarsi con i principali referenti delle Camere di commercio, cioè le Unioni regionali.

Nei quattro commi successivi si legge: «Per le aree individuate ai sensi del comma 2 è consentito il finanziamento, da parte delle regioni, di progetti innovativi concernenti più imprese, in base a un contratto di programma stipulato tra i consorzi e le regioni medesime, le quali definiscono altresì le priorità degli interventi. I consorzi di sviluppo industriale, costituiti ai sensi della vigente legislazione nazionale e regionale, sono enti pubblici economici. Spetta alle regioni soltanto il controllo sui piani economici e finanziari dei consorzi. I consorzi di sviluppo industriale di cui al comma 4 promuovono, nell’ambito degli agglomerati industriali attrezzati dai consorzi medesimi, le condizioni necessarie per la creazione e lo sviluppo di attività produttive nei settori dell’industria e dei servizi. A tale scopo realizzano e gestiscono, in collaborazione con le associazioni imprenditoriali e con le Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, infrastrutture per l’industria, rustici industriali, servizi reali alle imprese, iniziative per l’orientamento e la formazione professionale dei lavoratori, dei quadri direttivi e intermedi e dei giovani imprenditori, e ogni altro servizio sociale connesso alla produzione industriale».

È evidente, come fa notare Becattini e al (2001), che l'intento è quello di garantire sostegno alle aree individuate, che si premia l'innovazione dei progetti e si facilita l'accesso ai servizi strategici da parte dei consorzi di piccole imprese e associazioni.

La Legge 317/91 permette di riconoscere da un punto di vista normativo l'esistenza dei distretti industriali e di aprire così le porte alle politiche e agli interventi indirizzati non a specifici settori o singole imprese ma ad interi territori e agglomerazioni d'impresе. La normativa si rivolge, dunque, alle aree meritevoli e a tutto quello che vi ruota attorno, optando così per una scelta di discontinuità rispetto a precedenti sostegni riconosciuti a favore del tessuto economico italiano.

Per quello che riguarda le criticità, la Legge 317/91 presenta una eccessiva generalizzazione (Becattini e al, 2001), ad iniziare dal fatto che non viene definito il distretto ma, al più, vengono date delle indicazioni di massima per raggiungere questo risultato. Certo, né il governo centrale né le singole regioni hanno le conoscenze e l'oggettività necessarie per poterli identificare in modo inequivocabile. Forse è anche per questo motivo che le regioni, come recita l'articolo 36, devono sentire le Unioni regionali, perché in questo modo si coinvolgono le Camere di commercio e di riflesso le imprese. Ne deriva che sono queste ultime a dover essere consapevoli di far parte di un distretto.

Un altro fattore che contribuisce a rendere la norma troppo generica è la non- definizione di piccola impresa; ancora una volta il legislatore demanda ad altri la necessità di individuare delle soglie dimensionali che distinguano le piccole imprese (Becattini e al, 2001).

2.1.2 Riconoscimento del distretto in agricoltura

L'art.4, punto 4 lettera c) della Legge 59/1997 evidenzia la necessità di un ammodernamento in ambito legislativo delle attività economiche ed industriali, specificando poi l'esigenza d'intervenire anche sul comparto agroindustriale. Bisognerà attendere la Legge n. 57 del 5 marzo 2001 "Disposizioni in materia di apertura e regolazione dei mercati" e soprattutto quella del 18 maggio dello stesso anno per introdurre una disciplina giuridica che si concentri contemporaneamente su agricoltura e sistema distrettuale. In questa seconda fase legislativa si promuove lo sviluppo locale passando attraverso la forma distrettuale, incentivando progetti innovativi e di sviluppo. Per la seconda volta, si riscontra che il legislatore non intende utilizzare requisiti specifici o parametrici per definire il distretto e che il suo obiettivo è principalmente quello di fornire alle regioni uno strumento di promozione dei processi produttivi in ambito territoriale.

La Legge 57/2001 risponde all'appello della Legge 59/1997; all'art.7 statuisce: «Il Governo è delegato a emanare, senza che ciò comporti oneri aggiuntivi a carico del bilancio dello Stato, entro centoventi giorni dalla data di entrata in vigore della presente legge, nel rispetto della legge 15 marzo 1997, n. 59, e successive modificazioni, su proposta del Ministro delle politiche agricole e forestali, sentita la Conferenza permanente per i rapporti tra lo Stato, le regioni e le province autonome di Trento e di Bolzano, uno o più decreti legislativi contenenti norme per l'orientamento e la modernizzazione nei settori dell'agricoltura, delle foreste, della pesca, dell'acquacoltura e della lavorazione del pescato, anche in funzione della razionalizzazione degli interventi pubblici».

Al comma 3 dello stesso articolo, si legge: «3. I decreti legislativi di cui al comma 1 sono diretti, in coerenza con la politica agricola dell'Unione europea, a creare le condizioni per: a) promuovere, anche attraverso il metodo della concertazione, il sostegno e lo sviluppo economico e sociale dell'agricoltura, dell'acquacoltura, della pesca e dei sistemi agroalimentari secondo le vocazioni produttive del territorio, individuando i presupposti per l'istituzione di distretti agroalimentari, rurali ed ittici di qualità ed assicurando la tutela delle risorse naturali, della biodiversità, del patrimonio culturale e del paesaggio agrario e forestale». In questo comma si sottolineano alcuni punti che verranno approfonditi già nel D.Lgs. 228 del 18 Maggio 2001: il primo è la comparsa dell'espressione "distretti agroalimentari e rurali"; il secondo è che l'obiettivo

di ammodernamento del comparto deve rispettare le vocazioni produttive del territorio stesso e la sua componente sociale. Rispetto a questi ultimi elementi, Sassi 2009b evidenzia che il Legislatore intende legare lo sviluppo dell'agricoltura multifunzionale, esplicitamente riportata nella norma con l'espressione di "multifunzionalità dell'azienda agricola" (art.7, comma 3, lettera b), agli elementi tipici del capitale territoriale.

Affinché emergano con coerenza le componenti che rafforzano l'identificazione dei distretti agroalimentari e rurali, si riporta anche il comma 3, lettera e) dove si esplicitano gli altri obiettivi che il Legislatore intende raggiungere; ancora una volta vengono introdotti dei riferimenti ai prodotti tipici e di qualità, alle tradizioni alimentari e al forte legame tra prodotto e territorio. Il comma 3, lettera e) recita: «Garantire un costante miglioramento della qualità, valorizzare le peculiarità dei prodotti e il rapporto fra prodotti e territorio, assicurare una adeguata informazione al consumatore e tutelare le tradizioni alimentari e la presenza nei mercati internazionali, con particolare riferimento alle produzioni tipiche, biologiche e di qualità».

Il D.lgs. n. 228 del 18 Maggio 2001, "Orientamento e modernizzazione del settore agricolo, a norma dell'articolo 7 della legge 5 marzo 2001, n.57" è il naturale proseguimento della citata Legge 57/2001 e costituisce uno strumento a disposizione delle regioni per promuovere i processi produttivi che caratterizzano territori distrettuali, come abbiamo accennato.

L'art 13 "Distretti rurali e agroalimentari di qualità" statuisce nei suoi primi tre commi: «1. Si definiscono distretti rurali i sistemi produttivi locali di cui all'articolo 36, comma 1, della legge 5 ottobre 1991, n. 317, e successive modificazioni, caratterizzati da una identità storica e territoriale omogenea derivante dall'integrazione fra attività agricole e altre attività locali, nonché dalla produzione di beni o servizi di particolare specificità, coerenti con le tradizioni e le vocazioni naturali e territoriali. 2. Si definiscono distretti agroalimentari di qualità i sistemi produttivi locali, anche a carattere interregionale, caratterizzati da significativa presenza economica e da interrelazione e interdipendenza produttiva delle imprese agricole e agroalimentari, nonché da una o più produzioni certificate e tutelate ai sensi della vigente normativa comunitaria o nazionale, oppure da produzioni tradizionali o tipiche. 3. Le regioni provvedono all'individuazione dei distretti rurali e dei distretti agroalimentari».

All'alba del 2001, la normativa sul distretto in agricoltura prende corpo, la forma giuridica riconosciuta è quella di distretto rurale e agroalimentare.

Meloni (2012) sostiene che il riconoscimento della forma distrettuale rappresenti uno strumento per superare la marginalizzazione del settore agricolo e per ridurre la perdita di competitività attraverso delle buone politiche.

Analizziamo con maggior rigore il testo della normativa.

La prima considerazione da fare riguarda la scelta del Legislatore di riferirsi al distretto rurale e quello agroalimentare. Il Cipe, nella delibera dell'11 novembre 1998 "Estensione degli strumenti previsti dalla programmazione negoziata all'agricoltura e alla pesca. Attuazione dell'art. 10 del decreto legislativo 30 aprile 1998, n. 173", fa riferimento ai patti territoriali, utilizzando i termini agroindustria, agroalimentare e impresa agricola. Ci si sarebbe aspettati una generale coerenza tra i diversi quadri legislativi. Gulisano e Platania (2006) si domandano se, alla base di questa scelta, ci sia un problema interpretativo o una scelta ponderata.

Iacoponi (2001) sostiene che il distretto agroindustriale possa essere assimilato al distretto industriale, oggetto della Legge 317/91. Questo dimostrerebbe che fino a quel momento nessuna normativa si era soffermata sul distretto agricolo; tale lacuna, secondo Iacoponi, verrebbe colmata dal D.lgs. 228/2001.

Il distretto agricolo, a sua volta, si articolerebbe in rurale e agroalimentare. A rafforzare questa tesi, si sottolinea il fatto stesso che la L. 228/2001 rimanda a sua volta alla L. 317/91. Un elemento in contraddizione con questa logica è, tuttavia, rappresentato dalle caratteristiche riconosciute al sistema rurale, in particolare il fatto che abbia una forte identità storica e culturale omogenea che deriva dall'integrazione tra attività agricole e locali. Il punto è che nella norma 317, nella definizione dei più generici distretti industriali, si attribuisce loro la caratteristica di collocarsi

in aree territoriali localizzate; di fatto, l'attributo della localizzazione si sovrappone su due entità che si vorrebbero distinguere, almeno secondo l'interpretazione di Iacoponi. In ogni caso si può concludere che la L. 317/91 e il D.lgs. 228/2001 siano tra loro complementari, riuscendo a coprire, seppure con qualche criticità, i distretti agroindustriali, agroalimentari e rurali.

Una seconda considerazione riguarda la definizione di distretto rurale, nella quale troviamo il riconoscimento di una identità storica e territoriale. Quest'ultimo elemento anziché essere un fattore esogeno, con il quale si convive ma che nulla determina, diventa un fattore attivo in grado di condizionare lo sviluppo dello stesso distretto. Effettivamente non esiste altro settore strettamente correlato con le caratteristiche del suo territorio come quello agricolo. Anche Meloni (2012) pone l'accento sul territorio: sottolinea come l'impresa di cui si parla vi sia profondamente radicata e che l'identità territoriale omogenea a cui ci si riferisce nella norma è determinata in primis dal settore agricolo e dal patrimonio rurale.

Sassi (2009) sostiene che l'identità storica e territoriale del distretto deriva da più fattori: dall'integrazione tra attività agricole e locali e dalla produzione di beni e servizi specifici. Gli elementi attribuiti al distretto rurale, con la sua identità, con le sue tradizioni e vocazioni naturali e territoriali, restituiscono un'immagine basata sui rapporti imprenditoriali e sociali. Non si tratta solo di un sistema produttivo locale concentrato sulla sua componente economica, ma ne viene evidenziata l'identità distrettuale stessa.

Perché ad un sistema produttivo locale venga riconosciuta la declinazione di rurale, è necessario che attorno al territorio ruotino il paesaggio, l'ambiente, l'utilizzo delle risorse locali sempre in un'ottica di multifunzionalità e di ricerca di miglioramento della qualità. L'equilibrio descritto non deve presentare né settori né produzioni dominanti.

Meloni (2012) rafforza alcuni dei concetti presentati evidenziando come il riconoscimento del distretto rurale sia uno strumento innovativo con cui orientare la nuova programmazione territoriale; egli legge nelle parole del legislatore «dalla produzione di beni o servizi di particolare specificità, coerenti con le tradizioni e le vocazioni naturali e territoriali» una spinta affinché l'impresa si voti alla multisettorialità, trasformandosi da impresa agricola in impresa rurale. Il distretto rurale che la norma descrive non è altro che un modello per governare il territorio caratterizzato da uno sviluppo equilibrato in linea con l'identità costruita negli anni.

La terza osservazione riguarda il secondo comma del D.lgs. 228/2001. I distretti agroalimentari di qualità sono dei sistemi produttivi locali caratterizzati, al contrario di quelli rurali, da significativa presenza economica, vale a dire da un settore o una produzione dominante a livello di economia agroalimentare regionale. Dal momento che l'attività economica è un elemento fondamentale per questo tipo di distretto, si contempla la possibilità che il carattere del sistema produttivo, per sua natura correlato ad una produzione locale, sia interregionale e coinvolga più amministrazioni. Altri elementi che lo identificano sono:

- l'interrelazione e l'interdipendenza produttiva delle imprese agricole e agroalimentari;
- una o più produzioni certificate e tutelate ai sensi della vigente normativa comunitaria, oppure produzioni tradizionali o tipiche.

Per interrelazioni si intendono sistemi di integrazione orizzontale che legano più imprese nel territorio; questo avviene normalmente tra imprese agricole. Si parla invece di interdipendenza quando ci si riferisce a sistemi di integrazione verticale; in genere ciò avviene tra imprese agroalimentari. Indipendentemente dal fatto che i rapporti di integrazione siano orizzontali oppure verticali, si tratta di legami tra agricoltura e imprese di trasformazione che individuano immediatamente l'esistenza di una filiera.

Per quanto riguarda le produzioni di qualità, Albinetti (2001) ritiene che sia questa caratteristica a declassificare un territorio ed esaltarne un altro. La norma trascura tuttavia il fatto che alcuni sistemi produttivi locali siano riconosciuti distretti pur non presentando formali riconoscimenti di qualità e, viceversa, prodotti certificati ai sensi della normativa vigente non identificano l'esistenza di un distretto. Deve essere sottolineato che un distretto può rientrare nella

categoria qui descritta anche se produce alimenti non certificati, purché lavori nell'ottica di ottenere tale riconoscimento. La qualità e le sue certificazioni saranno oggetto del prossimo paragrafo; la loro importanza è cruciale sia per il riconoscimento del distretto alimentare di qualità, sia per il territorio, il prodotto e il consumatore.

Da quanto detto sopra si deduce che, dopo aver delineato tutte le caratteristiche di un distretto rurale e agroalimentare, in base all'art.13, co. 3, del D.lgs. 228/2001, spetti alle regioni il compito di individuare i distretti; ed è proprio questa la terza fase normativa nazionale. Sebbene la delega alle regioni possa apparire la soluzione trovata per un vuoto normativo nazionale, in realtà l'obiettivo è quello di lasciare maggiore libertà agli enti territoriali, al fine di permettere scelte più mirate. Le linee guida seguite dalle regioni sono tre, come altrettanti gli obiettivi da centrare: semplificare i rapporti tra imprese e amministrazione pubblica, individuare nel distretto una piattaforma giuridica dal punto di vista fiscale, rafforzare i rapporti tra distretti e ricerca attraverso politiche rivolte al miglioramento della tecnologia utilizzata.

Benché gli scopi siano chiari e possano essere ricondotti ad un generale obiettivo di sostegno e promozione dello sviluppo rurale e dei sistemi produttivi locali, non tutte le amministrazioni regionali hanno tempestivamente accettato la delega del D.lgs. 228/2001.

Sassi (2009b) analizza le amministrazioni regionali che hanno recepito il decreto legislativo; si tratta di Abruzzo, Calabria, Lazio, Toscana, Piemonte, Sicilia, Umbria, Veneto. Non tutte, però, hanno definito sia il distretto rurale che quello agroalimentare. Le più performanti, anche da questo punto di vista, sono: Calabria, Lazio, Umbria, Piemonte e Toscana.

La Sardegna, sebbene non abbia ancora recepito la norma che le consentirebbe di superare l'enunciazione di concetti solo economici, fa registrare un clima di fermento ed interesse (Meloni, 2012). Una propria normativa in materia aiuterebbe a sostenere i distretti presenti sul suo territorio.

Indipendentemente dal tipo di amministrazione regionale, solerte o lenta, il sostegno e la promozione del sistema rurale e dei sistemi produttivi locali possono essere gestiti dall'integrazione delle filiere agroalimentari ed industriali, con il coinvolgimento delle istituzioni locali, e attraverso l'integrazione tra le politiche economiche del territorio (Sassi 2009b).

Per completezza, si riportano le principali fasi che devono essere seguite per individuare un distretto. Prima di tutto, le amministrazioni provinciali concertano con le rappresentanze economiche, sociali e istituzionali del proprio territorio al fine di individuare realtà che rientrino nella definizione distrettuale; in secondo luogo viene predisposta una proposta di individuazione da parte dell'amministrazione provinciale; tale proposta è presentata alla giunta regionale. Quest'ultima, sentita la commissione regionale competente, definisce i criteri di individuazione e le relative procedure. L'ultimo passaggio è il riconoscimento del distretto.

In conclusione gli sforzi legislativi posti in essere dal 1991 fino ad oggi fanno pensare che le prospettive normative dei distretti siano tutt'altro che chiuse.

2.1.3 La normativa sui prodotti di qualità

La normativa sui prodotti di qualità è vasta e frammentata nel tempo. Nasce per rispondere ad un'esigenza privatistica, quella del produttore di distinguere i propri prodotti da quelli della concorrenza, quindi dalla necessità che i produttori avevano di far conoscere i propri beni. Le denominazioni di origine e l'indicazione geografica erano, agli inizi, unicamente dei marchi collettivi, ai quali è stato in seguito riconosciuto un valore segnaletico. Tale valore poteva assumere l'aspetto del fattore geografico e ambientale, di quello umano e/o tecnico, ma queste caratteristiche potevano essere riconosciute al prodotto anche contemporaneamente, aumentandone il valore percepito dal consumatore.

È proprio questa l'origine delle certificazioni di qualità, la necessità, cioè, di poter attestare un maggior valore del prodotto rispetto ai propri concorrenti e la possibilità di comunicare chiaramente tale informazione al consumatore.

Il marchio collettivo riferito al prodotto alimentare risponde a quest'esigenza; è collegato normalmente con zone geografiche ben determinate e dunque è in grado di salvaguardare gli interessi privati di coloro che producono in queste aree. Date tali premesse, è chiaro che l'attivarsi per tutelare i prodotti generi un vantaggio principalmente per i produttori.

Il marchio ha la proprietà di appartenere ad un soggetto che può concederne l'uso a terzi produttori (o a terzi prestatori di servizi), i quali sono legittimati ad usarlo soltanto se osservano le prescrizioni previste dal regolamento precedentemente predisposto dal soggetto titolare. Ne consegue che questi non produce beni, né presta particolari servizi, ma verifica che gli utilizzatori rispettino le regole da lui imposte.

Il successo del prodotto non è determinato mai dal singolo produttore né dalla qualità da questi ottenuta, quanto dalla gestione che si fa del marchio collettivo; vale a dire, dalla capacità che il titolare ha di valorizzarlo.

La normativa del marchio collettivo compare in ambito internazionale nel 1911, in occasione della revisione della Convenzione di Parigi, tenutasi a Washington; la prima norma di diritto nazionale che tutelava, invece, i marchi collettivi è datata 1934. Seguiranno molte altre norme di diritto pubblico nei decenni successivi che avranno in seguito necessità di un adeguato riconoscimento in sede internazionale, al di fuori dello Stato in cui risultava registrato. Il rischio, infatti, era che i marchi venissero riconosciuti esclusivamente in ambito nazionale.

È in quest'ottica che devono essere concepite le Convenzioni internazionali che hanno aperto la strada alle indicazioni protette dei prodotti agroalimentari, comunemente conosciute come "denominazioni di origine geografica" e "indicazioni geografiche di provenienza".

Tra le convenzioni più importanti, non si può fare a meno di ricordare quella di Stresa del 1951 che aveva per oggetto la tutela delle denominazioni dei formaggi, compreso il Pecorino Romano DOP. L'accordo che ne consegue è stato ratificato in Italia con DPR 18 Novembre 1953 n. 1099.

Un'altra Convenzione di indiscutibile valore è quella di Lisbona del 1958, nella versione adottata a Stoccolma nel 1967, attraverso la quale viene disciplinata la normativa sulle indicazioni di provenienza geografica dei prodotti. Con questa ogni Stato aderente faceva valere le regole in essa contenute all'interno degli altri Stati che avevano partecipato alla convenzione, purché l'indicazione fosse riconosciuta e tutelata già nello Stato d'origine, aderente, a sua volta, alla convenzione. La protezione del bene era riconosciuta soltanto e unicamente per come era stata concepita nel Paese d'origine.

Sebbene il quadro legislativo nazionale ed internazionale non fosse lacunoso e nonostante la ferrea volontà di legiferare in tale ambito, la protezione giuridica delle indicazioni di provenienza incontrava qualche difficoltà in occasione di contestazioni, in quanto, in seguito alla progressiva adesione di nuovi Stati membri, alcuni non risultavano aderenti alle Convenzioni internazionali (Nomisma, 2001).

Al fine di appianare la situazione e offrire all'interno dell'intera Comunità europea la stessa tutela giuridica, viene elaborata una disciplina uniforme in materia di origine e provenienza dei prodotti agroalimentari, sia sulla tutela delle denominazioni d'origine (DOP), sia sulle indicazioni geografiche di provenienza (IGP). La normativa comunitaria si traduce nel Regolamento Ue 2081/92, abrogato dal Consiglio Europeo nel 2006 con un nuovo Regolamento, il 510/2006, seguito da quello della Commissione Europea n.1898/2006.

2.1.4 Legislazione comunitaria e internazionale sulla qualità

La principale norma comunitaria ed internazionale che riguarda la denominazione d'origine dei prodotti è quella appena citata, il Regolamento 510/2006 del Consiglio Europeo. Il Regolamento è relativo alla protezione delle indicazioni geografiche e delle denominazioni d'origine dei prodotti agricoli e alimentari. Già dal secondo considerando si dichiara il contesto nel quale prende vita la norma; si legge infatti: «(l)a promozione di prodotti di qualità aventi determinate caratteristiche può essere un notevole vantaggio per l'economia rurale, in particolare nelle zone svantaggiate o periferiche, sia per l'accrescimento del reddito degli agricoltori, sia per l'effetto di mantenimento della popolazione rurale in tali zone»; ciò significa che la denominazione d'origine come anche l'indicazione geografica prendono vita con l'obiettivo di tutelare gli interessi privati dei produttori, specie di quelli che operano in zone rurali, e di avvantaggiare le popolazioni che vi vivono.

La loro principale attività, infatti, ruota attorno alla trasformazione e produzione di prodotti agricoli con una specifica storia e tradizione. L'obiettivo delineato va contemporaneamente incontro agli interessi del consumatore generico, poiché tale sforzo è indirizzato alla produzione e tutela di prodotti agroalimentari di eccellente qualità.

Il terzo e quarto considerando della norma si focalizzano sul consumatore, del quale si sottolineano la sensibilità sviluppata nella scelta, in gran parte determinata dagli aspetti qualitativi del prodotto e, fra questi, l'importanza attribuita all'origine del prodotto che deve essere identificabile. Il Regolamento osserva che, nell'attuale scenario, il consumatore viene bombardato da numerose informazioni. L'idea della legislazione comunitaria è quella di garantire delle informazioni chiare e succinte tali da facilitarne la scelta.

Al terzo considerando si legge: «Un numero sempre crescente di consumatori annette maggiore importanza alla qualità anziché alla quantità nell'alimentazione. Questa ricerca di prodotti specifici genera una domanda di prodotti agricoli o alimentari aventi un'origine geografica identificabile».

Al quarto considerando si trova: «Di fronte alla grande varietà di prodotti commercializzati e alla moltitudine di informazioni al loro riguardo il consumatore dovrebbe disporre di un'informazione chiara e succinta sull'origine del prodotto, in modo da potersi meglio orientare nella scelta».

Ne discende che la Comunità Europea intende valorizzare la qualità dei prodotti provenienti da zone geografiche ben identificate al fine di favorire le popolazioni che attorno a quei prodotti svolgono le principali attività economiche. Non può trattarsi, tuttavia, di prodotti "comuni", perché non verrebbe giustificato lo sforzo promozionale messo in atto dalla Comunità Europea, né tantomeno la costruzione di un regolamento *ad hoc*. Con questa premessa è chiaro perché i prodotti scelti, come enuncia il nono considerando, al fine di ottenere i due tipi di riferimento geografico, IGP e DOP, devono attenersi a specifici disciplinari di produzione. All'art. 2 "Denominazione d'origine e indicazione geografica" si definiscono le due categorie: « ai fini del presente regolamento, si intende per: a) «denominazione d'origine», il nome di una regione, di un luogo determinato o, in casi eccezionali, di un paese che serve a designare un prodotto agricolo o alimentare: — originario di tale regione, di tale luogo determinato o di tale paese; — la cui qualità o le cui caratteristiche sono dovute essenzialmente o esclusivamente ad un particolare ambiente geografico, inclusi i fattori naturali e umani, e — la cui produzione, trasformazione e elaborazione avvengono nella zona geografica delimitata».

Si intuisce, di conseguenza, il motivo per il quale tali prodotti sono soggetti a norme relative all'etichettatura, la presentazione e la pubblicità.

Al quinto considerando, si legge: « tenuto conto della loro specificità, è opportuno adottare disposizioni particolari complementari per i prodotti agricoli e alimentari provenienti da una zona geografica delimitata che impongano ai produttori di utilizzare sul condizionamento le diciture o i simboli comunitari appropriati. È opportuno rendere obbligatorio l'utilizzo di detti simboli o le diciture per le denominazioni comunitarie allo scopo, da un lato, di far conoscere meglio ai

consumatori questa categoria di prodotti e le relative garanzie e, dall'altro, di permettere una identificazione più facile di questi prodotti sui mercati per facilitarne i controlli. È opportuno prevedere un termine ragionevole affinché gli operatori si adeguino a tale obbligo».

Lo strumento utilizzato dalla Comunità Europea per proteggere i prodotti DOP e IGP consiste in un registro comunitario che elenca i prodotti a cui è stata accordata tale protezione. Qualsiasi altro produttore che non possieda i requisiti voluti dal Regolamento UE 510/2006 deve attenersi al divieto della commercializzazione e dell'utilizzo dei suoi prodotti, nonché dell'imitazione e dell'evocazione della denominazione registrata e protetta.

Per usufruire della protezione degli Stati membri, si legge all'undicesimo considerando, le indicazioni geografiche e le denominazioni d'origine dovrebbero essere registrate a livello comunitario e sottoposte ad un sistema di monitoraggio che consiste in relativi controlli ufficiali.

Come abbiamo accennato, il riconoscimento delle denominazioni d'origine e delle indicazioni geografiche di provenienza a livello comunitario permette al prodotto di essere tutelato anche al di fuori dello Stato di registrazione, più specificatamente in tutti gli Stati membri coinvolti.

Il Regolamento Ue 510/2006 ha prevalenza normativa e contrastante su ogni normativa nazionale. In altre parole, se dovessero sorgere dubbi se prevalga la normativa nazionale del singolo stato appartenente all'Unione Europea o la stessa normativa comunitaria, è quest'ultima che ha la meglio. In effetti, sia la Comunità Europea che la legislazione nazionale di un qualsiasi Stato membro possono riconoscere la denominazione/indicazione geografica di un prodotto sulla base di proprie regolamentazioni, ma non possono esistere due regolamentazioni, una comunitaria e l'altra nazionale, per lo stesso prodotto. Se un bene agroalimentare ottiene il riconoscimento in sede comunitaria, vengono meno le ragioni per le quali mantenere quello nazionale.

Più avanti verrà descritta la procedura di domanda e registrazione di una denominazione in sede comunitaria che chiarirà alcuni aspetti tra i quali quello relativo al riconoscimento in sede europea; per il momento si consideri solo che lo Stato interessato al riconoscimento comunitario dovrà rinunciare, per disposizioni dello stesso Regolamento Ue 510/2006, alla possibilità di disciplinare la denominazione in sede nazionale.

La denominazione /indicazione registrata solo in sede nazionale non potrà ricevere la protezione comunitaria, mentre potrà avvenire il contrario.

Ne risulta che per ogni Stato membro della Comunità Europea è molto più conveniente privilegiare la registrazione d'indicazione o d'origine in sede comunitaria piuttosto che nazionale, poiché la tutela giuridica che ne segue è maggiore.

Gli articoli 5 e 6 del già citato Regolamento comunitario si riferiscono alle modalità con le quali si ottiene il riconoscimento di una DOP o IGP.

Se ne vogliono delineare brevemente le fasi:

- 1) la domanda di registrazione è presentabile solo da un'associazione e solo allo Stato membro in cui si trova la zona geografica interessata;
- 2) lo Stato membro esamina la domanda con mezzi appropriati per verificare se la stessa è giustificata e se sussistono le condizioni per il riconoscimento; in quest'ottica avvia una procedura nazionale di opposizione in modo tale che chiunque, persona fisica o giuridica avente un interesse legittimo, possa fare opposizione;
- 3) se il periodo stabilito per la procedura viene superato e lo Stato ritiene giustificata la domanda, questa viene inoltrata alla Commissione Europea per una decisione definitiva; in caso contrario è rigettata direttamente dallo Stato membro;
- 4) dalla data di presentazione della domanda alla Commissione, lo Stato membro, solo in via transitoria, può accordare una denominazione di protezione. Tale protezione cessa dalla data in cui la Commissione Europea si esprime in modo definitivo;
- 5) la Commissione esamina a sua volta la domanda, con mezzi appropriati e sempre per verificare se sussistono le condizioni perché la richiesta possa essere soddisfatta. Si tratta di una decisione che può richiedere fino ad un massimo di 12 mesi; se il parere è positivo,

viene pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea il documento unico e il riferimento al disciplinare, altrimenti la domanda viene respinta.

La norma esaminata è la più importante in ambito comunitario, almeno relativamente alle denominazioni d'origine; tuttavia, affinché tali riconoscimenti siano validi anche nel resto del mondo, è stato firmato l'Accordo Trips (*Trade related aspects of intellectual property rights*).

Si tratta di un trattato internazionale promosso dall'Organizzazione mondiale del Commercio (WTO). Alla sezione 3 "Indicazioni geografiche", l'articolo 22 ha per oggetto la protezione delle indicazioni geografiche. In pratica si riaffermano una serie di norme già esistenti nella disciplina comunitaria e nazionale, ad iniziare dalla definizione di indicazioni geografiche che si trova al primo paragrafo; qui si sottolinea che le indicazioni geografiche identificano un prodotto come tipico di un territorio quando qualità, notorietà e caratteristiche sono essenzialmente attribuibili ad una specifica area. L'accordo in questione si pronuncia, ai commi successivi, rispetto al divieto di falsificare o suggerire un'indicazione geografica errata del prodotto, chiedendo allo Stato membro di essere garante verso prodotti a cui è stata riconosciuta la denominazione d'origine.

Dopo aver esaminato gli accordi comunitari e accennato al principale degli accordi internazionali, passiamo alla normativa nazionale.

Si tratta della Legge n. 526 "Disposizioni per l'adempimento di obblighi derivanti dall'appartenenza dell'Italia alla Comunità Europea - legge comunitaria 1999" del 21 dicembre 1999; si tratta di una norma in buona parte superata, sia perché oggettivamente datata a più di una decina di anni fa, sia perché si riferisce al Regolamento CEE n. 2081/92, poi abrogato.

La parte più interessante è quella relativa ai consorzi di tutela della DOP e delle IGP. Innanzitutto s'individuano le funzioni loro attribuite, che si distinguono in tutela, promozione, valorizzazione ed informazione verso il consumatore; è inoltre compito dei consorzi occuparsi della cura generale degli interessi delle denominazioni. Le attività di controllo vengono demandate, invece, secondo l'art.10 del Regolamento CEE 2081/92 poi abrogato e sostituito dal più recente Regolamento UE 510/2006, ad organismi competenti oppure organismi di controllo riconosciuti come organismi di certificazione dei prodotti.

Le attività che questi soggetti possono svolgere sono dettagliatamente descritte nella stessa norma: esse vanno dall'avanzare proposte di disciplina regolamentare o di carattere strutturale e tecnico, compresi i miglioramenti strumentali, fino alla collaborazione con il Ministero delle Politiche agricole e forestali al fine di tutelare e salvaguardare le DOP e le IGP.

Le funzioni dei consorzi di tutela e soprattutto le loro ex funzioni ci portano a fare alcune considerazioni relative ai controlli. Fino al 1992 e in particolare prima che venisse attuato il Regolamento UE 2081/92, l'organismo di controllo coincideva con quello del Consorzio, di fatto generando un conflitto d'interesse legato alla doppia funzione di vigilare sul rispetto del disciplinare di produzione e al contempo concedere l'utilizzo della denominazione o indicazione.

Con l'art. 10, si introducono appositi organi di controllo che, diversi dai consorzi di tutela, garantiscono maggiore imparzialità nelle verifiche. Questo cambiamento ha permesso di creare una distinzione tra marchio collettivo di proprietà del consorzio di tutela, comunque attestante la denominazione d'origine o l'indicazione geografica, e la sola denominazione/ indicazione geografica.

Da un punto di vista meramente pratico, ciò ha determinato che all'interno della stessa zona di produzione si possano trovare alimenti certificati senza che facciano parte di alcun consorzio e prodotti il cui riconoscimento è legato all'immagine consortile.

La scelta di far parte del suddetto ente è legata al suo nome e alla sua capacità di fare promozione e creare valore da un punto di vista commerciale. In entrambi i casi devono essere superati positivamente i controlli dell'organismo ufficialmente abilitato.

Il Regolamento CEE 2081/92 è stato abrogato, ma il Regolamento UE 510/2006 che lo sostituisce non modifica di fatto la sostanza della norma.

Il tema dei “controlli ufficiali” è affidato all’art. 10 che si sviluppa e prosegue nel successivo art. 11 “verifica del rispetto del disciplinare”, dove si attribuisce l’espletamento della funzione di controllo a:

- autorità competenti designate dagli Stati,
- organismi di controllo che operano come organismi di certificazione dei prodotti. In ambedue i casi si tratta di organismi accreditati, e dunque qualificati, in grado di garantire imparzialità durante le verifiche.

Una piccola parentesi deve essere a questo punto aperta relativamente al caso del Formaggio Pecorino Romano DOP.

L’organo di controllo del Formaggio Pecorino Romano DOP, dall’annata 1999/2000 fino al 2010/2011, è stata la OCPA composta da un rappresentante dei produttori latte, un rappresentante delle industrie di trasformazione, uno delle cooperative, uno del Consorzio di tutela Pecorino Romano DOP, un rappresentante dei consumatori, uno degli organismi di ricerca nel campo lattiero caseario e infine un rappresentante della realtà produttiva del Lazio. Dal novembre 2011, tale compito è affidato all’Istituto Nord Est Qualità (INEQ), il quale, nel rispetto del Regolamento UE 882/2004, deve controllare in materia di “mangimi e di alimenti” e relativamente alle “norme sulla salute e sul benessere degli animali”. Il Formaggio Pecorino Romano DOP, tuttavia, non è vincolato ad alcuna specifica alimentazione degli ovini in base al suo disciplinare. Il controllo previsto è totalmente inutile; la stessa considerazione può essere fatta anche rispetto alla verifica del benessere animale a cui le aziende locali conferenti latte sono già sottoposte dal servizio veterinario regionale. Si tratta perciò o di controlli infruttuosi o delle ripetizioni che generano solo costi aggiuntivi (Piredda e al, 2005).

2.2 La politica e il distretto

2.2.1 Le politiche industriali e il distretto

Non si può non parlare di politiche distrettuali quando si parla di distretti: è una conseguenza naturale. Del resto la normativa, appena descritta, mirava in primo luogo a riconoscere l’esistenza del distretto e in secondo luogo creava le premesse per poterlo sostenere attraverso adeguate politiche.

Uno dei primi studiosi della piccola e media impresa italiana fu Sebastiano Brusco, il quale negli anni ‘60 cominciò ad osservare un processo di de-verticalizzazione produttiva localizzato nel Nord Italia.

La sua ricerca lo portò, negli anni ‘70, a distinguere tipi diversi di piccole imprese: quelle che operavano in modo isolato e quelle che facevano parte del distretto industriale. Procedendo nella ricerca empirica arrivò a comparare sistemi produttivi locali che, pur possedendo svariate dimensioni, dimostravano di essere efficienti allo stesso modo. Questo dato lo condusse a ipotizzare politiche di sviluppo differenti, tracciate tenendo conto della dimensione d’impresa e del sistema produttivo nel quale opera (Natali, Russo, 2011).

La politica industriale alla quale pensa Brusco, ideata per valorizzare i distretti industriali, annovera tra i suoi interventi: quelli di natura finanziaria e quelli di natura formativa; questi ultimi rivolti sia ai manager che ai tecnici.

Per Brusco il tema della formazione è fondamentale perché egli vi riconosce lo strumento con cui le imprese isolate possono essere incoraggiate verso dinamiche di agglomerazione, fino a divenire parte integrante dei distretti.

Gli strumenti di natura finanziaria e formativa prendono il nome, nel dibattito italiano, di “servizi reali”; sono costituiti da prestazioni fornite direttamente alle imprese in cambio di compensi. L’approccio politico è del tutto originale: se tradizionalmente l’intervento pubblico si manifestava attraverso il finanziamento monetario, in questa fase propone dei servizi concreti a pagamento. In aggiunta a ciò, le politiche industriali di Brusco non mirano obbligatoriamente ad innescare delle trasformazioni, ma vogliono raggiungere quest’obiettivo attraverso un meccanismo condiviso tra le imprese (Brusco, 2008, p.217).

Natali e Russo (2011) sottolineano i motivi per cui questi servizi reali, e in particolar modo i corsi formativi, possono essere proposti e attuati solo dal servizio pubblico. Esistono, secondo loro, tre ordini di ragioni.

Il primo: il tessuto sociale, consapevole dell’importanza dei servizi ed interessato ad usufruirne, potrebbe non possedere la preparazione necessaria per crearli.

Il secondo: il contesto imprenditoriale non rileva la necessità di corsi formativi. In questo caso la situazione è più critica in quanto non si attribuisce loro alcuna utilità. Quando la domanda di servizi viene completamente a mancare, sarà ancora più importante attuare un intervento pubblico finalizzato a creare consapevolezza e in grado di colmare le lacune di formazione esistenti.

Il terzo: la stessa natura di bene pubblico richiede che il servizio venga prodotto a spese dello Stato o della comunità.

Secondo Brusco i servizi di cui sopra dovrebbero essere offerti a tutte le imprese e non solo ad una, in genere la più promettente, quella con maggiori potenzialità, nella speranza che divulghi l’esperienza e la conoscenza appresa.

Non sfuggirà che, al fine di offrire dei servizi reali utili, è necessario conoscere la realtà produttiva, gli anelli deboli della filiera e le relazioni che intercorrono nel distretto; solo in questo modo sarà possibile individuare quelli che Brusco chiama “colli di bottiglia”, cioè le strozzature del sistema che devono essere snellite. Per di più, affinché il servizio offerto venga apprezzato, devono esserne approfonditi i contenuti, i benefici che può produrre e di conseguenza il prezzo che può reclamare. Non dimentichiamo, infatti, che il suo valore funge da indicatore di qualità dei servizi offerti (Brusco, 2008, pp. 214-215).

L’idea dei “colli di bottiglia” da rimuovere prenderà definitivamente forma negli anni ‘80; al contempo si rafforzerà l’intuizione che l’intervento della politica industriale è efficace se conosce bene la realtà che s’intende migliorare. Ciò sarà possibile quanto più la politica e i suoi obiettivi saranno affidati ad istituzioni decentrate. Si inizia progressivamente a parlare di politica per lo sviluppo locale e, di conseguenza, per i distretti industriali interessati.

L’idea con cui Brusco era partito negli anni ‘60 era quella di proporre una politica per ciascuna dimensione e tipo di impresa; agli inizi degli anni ‘80 propone politiche di sviluppo studiate per specifiche realtà distrettuali. Detto in altre parole, l’oggetto delle buone politiche industriali si sposta dalle imprese ai distretti. I contenuti dei servizi reali vengono tracciati sulla base dei bisogni espressi dalle imprese, dal tessuto distrettuale, dalle stesse attività economiche.

Nel decennio successivo, cambia radicalmente la prospettiva delle politiche industriali: il distretto industriale non è più il fruitore ultimo a cui si rivolgono i servizi reali, ma lo è il modello di sviluppo locale, che funge da strumento per ottenere innovazione e miglioramento distrettuale.

Tra le strade percorse dalla politica industriale si distingue la cosiddetta programmazione negoziata, costituita da strumenti diversi che vanno dai contratti d’area ai patti territoriali. Si parla di contratti d’area quando la finalità è quella di risolvere crisi occupazionali; di contratti di programma se s’intende incentivare le imprese ad operare nel sud Italia, mentre di patti territoriali quando ci si pone come obiettivo quello di sviluppare coalizioni locali di imprese, istituzioni, enti, volti allo sviluppo di un bene collettivo e dell’area distrettuale stessa.

Come abbiamo detto, le politiche pubbliche spostano i propri sforzi dal distretto al sistema produttivo locale. In esso si distinguono alcuni elementi tipici: le imprese, il territorio, le relazioni e il tessuto sociale. È proprio nelle relazioni distrettuali che spesso si nascondono i “colli di bottiglia” che devono essere eliminati dalle politiche industriali messe in atto.

Il cammino di tali politiche non è stato facile. Sebbene gli strumenti attualmente utilizzati per svolgerle siano largamente condivisi tra i soggetti che si relazionano nel territorio e a cui sono rivolte, in passato essi sono stati osteggiati.

Gli artigiani, ad esempio, criticavano le politiche distrettuali perché vi scorgevano un escamotage per superare i limiti imposti alle Regioni dall'art. 117 della Costituzione; in realtà ciò che li preoccupava era la possibilità di rientrare in politiche industriali rivolte ad imprese di grandi dimensioni, vedendo ignorati, ancora una volta, i propri specifici problemi. Del resto, anche le associazioni imprenditoriali non vedevano di buon occhio questi interventi, mosse dalla convinzione che i distretti e le politiche a loro rivolte rappresentassero concorrenza sia dal punto di vista istituzionale che dei servizi. In altri casi, ancora, le politiche industriali erano tollerate solo in ragione delle risorse finanziarie che mettevano a disposizione.

2.2.2 Modalità d'intervento nel contesto

Nei primi anni '90, la situazione economica e politica italiana attraversava un momento di crisi politica e finanziaria che si sarebbe protratta per tutto il decennio successivo. Di conseguenza, anche la situazione industriale versava in un periodo di crisi e per rinnovarsi occorrevano, non solo un nuovo indirizzo politico, ma anche risorse sufficienti da investire nella ristrutturazione dei settori e il coraggio e la responsabilità di farlo. Poiché mancavano le risorse, si preferì superare il problema demandando alle regioni la politica industriale.

Era opinione condivisa che la soluzione dovesse evitare di privilegiare alcuni settori e non altri, o, peggio, specifiche imprese e filiere; ecco perché gli strumenti posti in essere erano prevalentemente di tipo "orizzontale". Si trattava e si tratta di strumenti orientati a sviluppare interi settori produttivi ed interi contesti, avvalendosi di incentivi all'innovazione e alla natalità imprenditoriale; tali strumenti non entrano nel merito delle scelte che le imprese possono singolarmente fare, ma modificano il contesto in cui operano, migliorandolo.

Negli anni '90 l'assetto istituzionale della politica industriale italiana individuava tre diversi modelli d'intervento, descritti molto bene da Aronica e Vecchia (2005):

- il modello territoriale;
- il modello misto, strategico-territoriale;
- il modello strategico puro.

Il primo modello, quello territoriale, prevede che le scelte siano prese da un ampio numero di soggetti, sia istituzionali che sociali; in questo modo la responsabilità è collettiva, la politica non può essere accusata di eccessivo interventismo e le decisioni sono condivise, dunque per loro natura legittimate. Alla base di quest'approccio vi è la convinzione che tutti gli elementi che compongono un distretto siano tra loro interconnessi. Non potrà perciò esistere una strategia di validità generale da applicare in qualunque contesto, ma essa andrà configurata di area in area. È da questa impostazione che prende vita la programmazione negoziata con tutti gli strumenti a sua disposizione, in particolare patti territoriali e contratti d'area, finalizzati a sostenere la nascita e lo sviluppo di imprese, ma anche a colmare le lacune infrastrutturali del territorio, a favorire l'innovazione o la ricerca.

Il modello misto, quello strategico territoriale, utilizza un approccio intermedio che tiene conto, come nel modello precedente, dell'esistenza, delle relazioni e delle dinamiche entro un territorio, e anche di una strategia ex ante da attuare. Il compromesso seguito da questo modello fa sì che si possa osservare la concertazione tra soggetti legati al territorio; tuttavia il raggio d'azione loro riconosciuto è minore. Anche in questo modello si lavora sulle infrastrutture e gli interventi strutturali, ma sempre con la consapevolezza che esista una strategia di base, il cui obiettivo è quello di favorire l'integrazione del sistema produttivo in tutte le sue componenti: all'interno delle filiere, ad esempio, o tra le aziende incentivando i loro meccanismi collaborativi.

L'ultimo modello è quello di pura strategia e, tutto sommato, è quello che maggiormente semplifica la realtà in cui la politica industriale è messa in atto. Secondo questo approccio, si creano degli strumenti rivolti a dei beneficiari generici, escludendo la realtà che li circonda e a cui sono legati. Il distretto è concepito solo come forma organizzativa, tralasciando le connessioni tra i soggetti ed imprese, le caratteristiche dell'area, le implicazioni del territorio.

Per quanto chiaro possa sembrare l'assetto della politica industriale, non lo era altrettanto il destinatario.

Con la Legge 317/1991 diviene compito delle Regioni individuare geograficamente i distretti; il loro compito è difficile e dà vita ad una serie di esperimenti e tentativi per riuscirci, sebbene la stessa legge avesse proposto alcuni criteri generali da seguire.

Il Decreto Guarino prima (1993), e la Legge 140/99 poi individuavano infatti degli indicatori per includere o escludere le singole imprese dal distretto industriale, ma peccavano di eccessiva rigidità, erano generali e lontani dalla realtà distrettuale.

In effetti, le regioni presentavano situazioni molto differenti le une dalle altre e applicare comuni indicatori avrebbe comportato intervenire in modo parziale e spesso inefficiente sul territorio.

Lo stesso rischio si poteva correre con la semplice lettura degli indicatori. Valori simili comportavano stessi interventi politici che, in alcuni casi, si rivelavano quanto di più auspicabile e utile ci fosse, in altri, generavano invece solo costi aggiuntivi.

L'utilizzo degli indicatori genera un altro rischio: la possibilità di distribuire in modo errato risorse finanziarie tra le imprese. Le politiche distrettuali, infatti, prevedevano l'accesso a capitali pubblici qualora si fosse rientrati nei confini amministrativi del distretto. Era necessario, dunque, utilizzare criteri quanto più corretti possibile.

Un ultimo limite era il concetto stesso di distretto assunto dall'impianto normativo, caratterizzato da un'ottica mono settoriale (Corò, 2002).

2.2.3 Il Patto territoriale

Tornando al ventaglio di strumenti messi a disposizione dalla programmazione negoziata, spicca, per importanza e utilizzo, il Patto territoriale. Si tratta di un mezzo che contribuisce allo sviluppo locale coinvolgendo direttamente diversi attori del distretto o dello sviluppo locale stesso.

Sebbene non ci sia continuità in senso stretto fra distretti industriali e Patti territoriali, si dà infatti per scontato che l'utilizzo di questi ultimi implichi fattori in grado di incentivare lo sviluppo in aree sia poco che per nulla distrettuali (Clerici, 2004). Anche Brusco guarda con interesse questa misura di politica industriale, perché colpito dall'aspetto endogeno dello sviluppo: attori locali che collaborano sul territorio per la sua crescita e il bene comune (Natali, Russo, 2011).

Se prima degli anni '90 la critica mossa alle politiche industriali era che fosse distante dai problemi dei contesti in cui operava, attraverso il Patto territoriale tale limite è superato.

Clerici (2004) sottolinea come non sia semplice fare un bilancio dell'efficacia del Patto, per diversi motivi: il primo, perché in letteratura si trovano giudizi esterni ed interni, vale a dire contributi sia da parte di chi osserva l'efficacia del mezzo, sia da parte di chi lo adopera; il secondo, perché la normativa sui Patti è cambiata più volte e in breve tempo. Questa situazione ha determinato incertezza interpretativa e ambiguità.

I Patti nascono come strumento per rilanciare le aree del Mezzogiorno, focalizzati sul settore industriale, divengono in un secondo momento uno strumento da poter sfruttare su tutto il territorio nazionale e anche a favore di settori quali agricoltura e pesca. Altri cambiamenti a cui i Patti sono sottoposti riguardano sia l'oggetto della loro attività, che da generico diviene specifico (ad esempio l'occupazione), sia la tipologia d'intervento che da "speciale" diventerà "ordinaria" (Clerici, 2004).

Al fine di raggiungere l'obiettivo di sviluppo locale, il Patto riattiva una serie di fenomeni che nel distretto si creano in modo spontaneo: ad esempio, la cooperazione.

Per raggiungere questo risultato i soggetti sfruttano il potere dei contratti, sancendoli rispetto a tematiche particolarmente complesse. Se per un verso si riesce a replicare il fenomeno cooperativo, dall'altro occorre notare che si tratta di un surrogato. Clerici (2004) sottolinea che insieme alle forze cooperative dovrebbero esserne create altre per mantenere le prime.

In letteratura diversi studiosi individuano nella creazione cooperativa la possibilità di creare anche capitale sociale; si tratta però di una dimensione troppo complessa perché possa essere così facilmente replicata da uno strumento di politica industriale.

Effettivamente sono molti i pregi attribuiti al Patto territoriale, a cominciare dal fatto che esistono studi empirici in grado di dimostrarne l'effettiva incidenza come modello di sviluppo; in secondo luogo si tratta di un mezzo concepito per essere condiviso da molti soggetti, e come tale risultato di concertazione.

È possibile individuare, anche, alcuni difetti o criticità. Si consideri, ad esempio, il fatto stesso che il Patto sia uno strumento politico. L'attuazione del suo programma è vincolato dalle partizioni amministrative; ciò non accade nel distretto, dove la cooperazione o qualsiasi altra relazione, tra gli attori coinvolti, non conosce confini geografici.

Il patto presenta un'altra debolezza: la difficoltà di individuare un soggetto *super partes* che conosca il territorio e al contempo sia legittimato dalle parti a gestire il Patto stesso. Si tenga presente, infine, che è difficile confrontare i risultati ottenuti dal suo impiego, dal momento che le coalizioni, che gestiscono la politica di sviluppo sono tra loro molto diverse.

Le politiche industriali e distrettuali nel nostro Paese sono cambiate nel corso del tempo per diversi fattori e a partire dalla riforma del 2001 del titolo V della Costituzione, quando cioè le Regioni hanno assunto un ruolo sempre più incisivo nell'ambito delle politiche economiche e distrettuali potendo influenzarle maggiormente in termini di contenuto e sforzi finanziari.

Si consideri che le materie su cui le Regioni si sono trovate ad intervenire sono sempre più numerose e complesse; riguardano aspetti d'innovazione, tecnologia, ambiente, internazionalizzazione, ma anche finanza e logistica. A queste devono essere sommate quelle direttamente richieste dalle singole realtà territoriali. Viene a determinarsi uno scenario più complicato del precedente, fortemente contrassegnato dalla scarsa preparazione della Regione rispetto alle richieste fatte dai singoli territori, in particolare nella formulazione di provvedimenti adeguati e nella valutazione dei progetti presentati.

Anche il ruolo di rilievo assunto dall'Unione Europea in questi anni ha influenzato l'attuazione delle stesse politiche. Il pensiero economico europeo, infatti, si è sempre ispirato ad un forte liberismo; al fine di mettere in pratica tale filosofia, si sono imposti dei drastici limiti agli aiuti diretti di Stato, limitando le risorse da investire nelle politiche distrettuali. Lo stesso allargamento della Unione Europea ha poi diminuito fisiologicamente le risorse da redistribuire.

2.2.4 Le agenzie di sviluppo locale

Nella Programmazione negoziata abbiamo distinto i contratti d'area dai più diffusi patti territoriali. Sia gli uni che gli altri hanno dato vita, soprattutto nel Mezzogiorno, alle cosiddette Agenzie di Sviluppo locale (AS). Benché abbiano avuto in passato e anche oggi un ruolo importante nel panorama nazionale, non sono mai state riconosciute, in modo preciso, dalla legislazione italiana. (Gastaldi, Geminiani, Mariotti, 2003). Si tratta comunque di società per azioni, a prevalente capitale pubblico o privato, la cui attività è quella di gestire servizi pubblici locali, al fine di produrre beni o attività rivolte alla promozione di sviluppo economico e civile, vale a dire promozione dell'immagine, interventi di recupero ambientale e produttivo, marketing territoriale. Il contesto

interessato dall'attività delle suddette agenzie è locale, più precisamente intercomunale e sub provinciale.

Indipendentemente dalla sua forma giuridica, lo studio delle Agenzie di sviluppo su tutto il territorio nazionale ha rilevato che si tratta di uno strumento versatile, in cui si distinguono finalità esogene ed endogene. Appartiene alla prima tipologia la promozione di interventi locali e di servizi di supporto e assistenza ai programmi di sviluppo locale. Alla seconda, invece, il servizio di supporto alle imprese stesse.

Tale studio, promosso dal Formez, che è il centro servizi, assistenza, studi e formazione per l'ammodernamento della PA del Consiglio dei Ministri, ha inoltre distinto le AS in agenzie formali e informali.

Le prime sono istituite con atto pubblico e applicano un orientamento puramente formale. L'attività di queste agenzie è quella di seguire progetti di sviluppo finanziati da risorse nazionali. Le società di gestione dei Patti territoriali, dei Contratti d'area e dei Gruppi di Azione locale fanno parte di questa categoria. L'approccio delle Agenzie di sviluppo locale di tipo formale segue un modello di sviluppo top-down: è lo Stato che definisce gli obiettivi e li stabilisce attraverso delle norme, è compito delle AS rispondere alle direttive dello Stato, alla sua offerta.

Al contrario, le Agenzie di sviluppo locali informali sono istituite con atto privato e rispondono agli obiettivi individuati dal territorio, dipendono cioè dalla domanda. Precisare il loro obiettivo non è sempre facile, poiché nascono dietro una spinta spontaneistica. Le agenzie informali seguono un approccio di mobilitazione dal basso, bottom up, questo si traduce in un dialogo tra soggetti istituzionali, economici, sociali. Dalla loro rete di relazioni si realizza un sistema di collaborazione che guida lo sviluppo di un territorio rispetto al mercato produttivo, all'immagine del territorio o all'acquisizione di un particolare posizionamento.

L'efficacia delle Agenzie di sviluppo è stata spesso messa in dubbio, forse perché in molti casi si è partiti con obiettivi deboli o inesistenti. Ciò si è accompagnato ad una scarsa motivazione che ha, infine, determinato risultati di ben poco rilievo. In molte occasioni, suggeriscono Gastaldi, Geminiani, Mariotti (2003), non sono stati messi in atto processi virtuosi di sviluppo locale, né sono state esaltate potenzialità dei territori, né attirati capitali esterni al tessuto socio economico locale.

In genere si osservano politiche dai trascurabili effetti quando gli attori sono coinvolti in modo marginale, tipicamente quando l'Agenzia è orientata solo all'adempimento formale; al contrario, se l'iniziativa dipende da attori locali, è possibile osservare una maggiore convinzione nel raggiungimento dell'obiettivo.

L'indagine del Formez sulle AS evidenzia come gli strumenti "formali" abbiano spesso ostacolato lo sviluppo del territorio, di fatto non riuscendo a creare reti di relazioni utili per raggiungere gli obiettivi, forse anche a causa di una mancata o corretta conoscenza del territorio, delle risorse e dei fattori locali presenti e potenziali. Oltre ciò si evidenzia un'attività prevalentemente di routine, non in grado di radicarsi nel territorio e di svolgere ruoli di promozione e sviluppo territoriale.

La stessa indagine sottolinea che le AS "informali", poiché nate da esigenze fortemente sentite e da attori locali fortemente coinvolti nei progetti, si sono rivelate estremamente efficaci, riuscendo ad individuare obiettivi chiari e perseguendoli con determinazione.

Le Agenzie di Sviluppo Locale e la loro efficacia, al di là dei risultati proposti dall'indagine, sono oggetto di giudizi contrastanti, dati dalla brevità della loro applicazione, dagli scarsi studi, dalla repentina e non univoca giurisprudenza.

2.2.5 Le politiche di sviluppo rurale in Sardegna

Le recenti politiche di sviluppo della Regione Sardegna hanno per obiettivo quello di creare valore sul territorio, utilizzando e valorizzando le risorse materiali e quelle immateriali, come conoscenze

e tradizioni. Tale fine deve essere raggiunto con la consapevolezza che non si hanno a disposizione risorse pubbliche da investire, ma competenze e collaborazione degli attori che si trovano sul territorio. Pertanto si possono sfruttare l'esperienza, la formazione, la disponibilità di quei soggetti locali disposti a lavorare in concertazione.

La costruzione di un nuovo modello di sviluppo del territorio, elaborato dalla Regione sfrutta principalmente tre leve: il capitale umano, l'impresa e il territorio, inteso sia come ambiente di valore che come luogo di amministrazione. Questo progetto ha visto approvato nel 2007 dalla Commissione Europea il Piano di Sviluppo Rurale per il periodo 2007-2013, che è, al momento, in attuazione. I principali obiettivi individuati per valorizzare il territorio prevedono:

- Asse 1: azioni direttamente applicabili al settore agricolo e forestale;
- Asse 2: iniziative per il miglioramento dell'ambiente e dello spazio rurale;
- Asse 3: operazioni mirate alla diversificazione dell'economia rurale e al miglioramento della qualità della vita in questi territori, nonché atti per mantenere e promuovere l'occupazione.

La Regione ha scelto di investire la maggior parte delle risorse dirette sulle azioni rivolte al settore agricolo e forestale, sugli sforzi a favore dell'ambiente e dello spazio rurale.

Il miglioramento della qualità di vita nelle zone rurali e la diversificazione dell'economia rurale sono finanziate, invece, per il 15% da risorse dirette e per il rimanente, dal sacrificio di partenariati pubblico/privati; tale tecnica prende il nome di Metodo Leader. Si tratta di un approccio già sperimentato in zone territoriali caratterizzate da spopolamento e calo demografico, come anche in Sardegna, nei precedenti periodi di programmazione.

È uno strumento che prevede una logica dal basso, che permette a partenariati locali, di diversa estrazione settoriale, di creare reti di rapporti per il raggiungimento dello sviluppo locale. I partenariati di cui sopra si organizzano in GAL (Gruppi di Azione Locale) ed elaborano specifiche strategie. Punto di forza del Leader è il ruolo del soggetto privato, il quale, conoscendo bene i problemi e la realtà locale, può intervenire in maniera efficace e in prima persona nella valorizzazione del territorio locale. Al fine di rafforzare il ruolo degli attori locali, la Regione Sardegna ha scelto di favorire quei GAL che assegnano un voto a ciascun partner del partenariato, indipendentemente dal fatto che si tratti di soggetti pubblici o privati. In questo modo si favorisce la partecipazione reale e democratica dei portatori d'interesse locale (Meloni, 2012b).

Anche il soggetto pubblico partecipa al Piano di Sviluppo, ma, rispetto al passato, fa un passo indietro, consapevole che precedentemente le proprie sole forze sono risultate inefficaci al fine di centrare gli obiettivi.

In Sardegna la valorizzazione del territorio è realizzata, più che attraverso le Agenzie di sviluppo locale, attraverso i Gruppi di azione locale; se ne contano 13, di cui tre nelle aree di produzione e trasformazione del formaggio Pecorino Romano: GAL Anglona Romangia, GAL Coros - Goceano - Meilogu - Monte Acuto – Villanova, GAL Marghine.

2.3 Individuazione dei distretti, metodi e limiti

2.3.1 Metodo Istat-Sforzi

Identificare i distretti sul territorio italiano non è il risultato di un'applicazione automatica di qualche norma o criterio specifico; al contrario, si tratta di un problema che ha costituito e costituisce materia di confronto tra economisti, politici, sociologi e attori dello stesso territorio.

Per quanto le norme nazionali prima e regionali poi abbiano cercato di cogliere le caratteristiche sul distretto, al fine di individuare dei parametri utili per identificarlo, il compito si è sempre rivelato troppo complesso.

Il quadro normativo, infatti, non era lo strumento più adatto per individuare le aree distrettuali. Fra le altre critiche che venivano mosse, c'era quella che l'idea distrettuale adottata fosse troppo tradizionale, mentre molti osservatori ritenevano che i parametri in questione fossero troppo rigidi per riuscire a cogliere tutte le differenze regionali che si presentavano. In effetti, i criteri previsti all'inizio dal Ministero dell'Industria erano estremamente ristrettivi, un'area si elevava a distretto solo se si riconosceva un unico settore dominante nel sistema produttivo locale, e se tale settore raggiungeva oltre il 30% dell'occupazione manifatturiera. Così facendo si rafforzava la percezione che il distretto fosse una categoria assolutamente "speciale" del sistema economico (Corò, 2002).

Era pertanto necessario sviluppare altre strade, che da una parte tenessero conto della normativa e, dall'altra, ne superassero i principali limiti.

Di per sé, la definizione di distretto industriale presenta alcune caratteristiche imprescindibili, quali il territorio e la specializzazione. Già la prima caratteristica, relativa al territorio, presentava il problema di non individuare un'area geografica utile solo a fini amministrativi, ma che rispondesse effettivamente ad un territorio circoscritto, reale, in cui esisteva una specifica produzione e dove si creavano particolari relazioni sociali. In altre parole non si doveva cedere alla facile tentazione di far coincidere il distretto con aree amministrativamente definite. Per quanto concerne la specializzazione, era altrettanto chiaro che il vincolo previsto dal Ministero dell'Industria fosse eccessivamente stringente e che portasse alla scomparsa di quei distretti che non lo soddisfacevano; perciò sarebbe stato opportuno non tenerne conto.

A questo si aggiunga una considerazione di Viesti (2005b), il quale sostiene che la definizione di distretto è sempre troppo sfumata e confusa per individuare degli indicatori quantitativi standardizzati e che, anche individuandoli, non sono facili da calcolare.

È a questo punto che si propone il "sistema locale del lavoro" che porterà all'individuazione dei criteri Istat, a loro volta utili per disegnare una mappatura del territorio italiano, dividendolo in distretti e non distretti.

Innanzitutto il sistema locale del lavoro (SLL) tiene conto delle due, già accennate, dimensioni imprescindibili: il territorio e la specializzazione.

L'aspetto territoriale è colto sia attraverso un dato di flusso rappresentato da movimenti pendolari della popolazione, sia da un dato strutturale che è il rapporto tra domanda e offerta locale di lavoro. Il primo ottenuto dai dati registrati dal Censimento ogni 10 anni, il secondo dall'aggregazione di dati comunali. Le tracce di tali informazioni individuano delle aree funzionali auto contenitive. Per essere più chiari, la pendolarità è sintomatica dell'alternanza tra vita sociale e lavoro, mentre il dato sul mercato del lavoro fornisce un'idea di quanta autonomia abbia una zona territoriale di offrire lavoro a chi ne ha lasciato uno precedente. La congiunzione delle due tipologie di dati descritte permette di circoscrivere un'area in cui è possibile cambiare lavoro senza cambiare vita.

Per quanto concerne, invece, la specializzazione produttiva, i criteri elaborati da Sforzi per conto dell'Istat, non tengono conto del vincolo oltre il 30% della manifattura locale. La specializzazione produttiva è nel distretto il perno attorno a cui ruotano l'attività economica di un'area e il territorio, inteso come società. Secondo l'Istat e Sforzi, un'area può essere riconosciuta specializzata, e dunque ricoprire un ruolo distrettuale, quando l'occupazione in uno specifico settore è alta ma il peso del suo manifatturiero non raggiunge il 30% di quello locale. Questa soluzione è perfettamente allineata all'idea che un distretto non ruota unicamente attorno ad un settore ma a tutto un insieme di attività che comprende servizi e produzioni intermedie.

Il sistema locale del lavoro ripartisce il territorio nazionale in aree né troppo piccole, come i comuni, né troppo ampie come regioni o province.

Individuare i SLL come un'area di industrializzazione leggera in cui si individuano sistemi di località interagenti tra loro e dove è riconoscibile una struttura socio economica tipica è solo il primo passo per identificare i distretti, dice Sforzi (1991). Il secondo passo consiste nell'indagare la struttura sociale dei sistemi locali, al fine di tratteggiarne le caratteristiche principali.

Nel sistema locale del lavoro si individua un distretto là dove e se sono soddisfatti i seguenti requisiti:

- il sistema locale è manifatturiero. Questo accade se la quota di occupazione manifatturiera locale è superiore alla media nazionale;
- nei sistemi locali manifatturieri s'individuano delle aree caratterizzate da piccola e media impresa. Questo accade quando la percentuale di addetti impiegati in PMI, nel sistema locale, è superiore a quella media nazionale;
- si individua la manifattura dominante tra tutte le manifatture di piccola e media impresa. Anche in questo caso il numero di occupati dovrà essere superiore alla media nazionale;
- ci si assicura che la quota di addetti manifatturieri del settore dominante individuato, impiegati nelle piccole e medie imprese, sia superiore al dato corrispondente su scala nazionale.

Il principale vantaggio di questa metodologia è la sua applicabilità all'intero territorio nazionale; il risultato è una mappatura dell'intero paese con cui si individuano i sistemi locali del lavoro e, al loro interno, i distretti. G. Garofoli (1983) elenca gli aspetti strutturali tipici dei sistemi produttivi locali. Tra questi si riportano: l'elevata divisione del lavoro che contraddistingue le imprese, la spinta che queste ultime hanno rispetto alla specializzazione produttiva e rispetto alla conoscenza specifica che possono accumulare. Un'altra caratteristica tipica del sistema è la sua capacità di facilitare l'introduzione di tecnologie, la circolazione di informazioni e materie prime, oltre che la diffusione di soluzioni ai problemi emergenti; tutto questo in ragione della numerosità delle imprese che fanno parte dello stesso sistema. La specificità del contesto evidenzia, inoltre, altre tipicità quali l'elevata e crescente professionalità degli operatori e la loro propensione a confrontarsi vicendevolmente. È chiaro che, nonostante le caratteristiche comuni, esistono un ampio ventaglio di specificità locali e modelli di sviluppo differenti.

Al di là delle caratteristiche del sistema, la metodologia con cui si arriva a identificare i distretti presenta non poche criticità, molte delle quali legate all'unità territoriale di analisi scelta: il sistema locale del lavoro.

Innanzitutto i SLL presentano dimensioni tra loro molto diverse, determinate dal più o meno elevato tasso di pendolarismo, molto accentuato in prossimità delle città e quasi inesistente nelle aree rurali. Anche eliminando l'effetto determinato dalla presenza di grandi città, i sistemi locali si presentano comunque di dimensioni diverse; questo può dar luogo a qualche dubbio interpretativo sui fenomeni osservati. Potrebbe infatti esistere un "fattore scala" connesso alle dimensioni, in grado di alterare le interpretazioni.

Un altro problema connesso al sistema locale di lavoro è rappresentato dai suoi confini che cambiano sulla base del censimento ogni dieci anni. Se da un lato questo aggiornamento è auspicabile perché regala uno spaccato veritiero dei cambiamenti economici, per l'altro verso pone un problema di comparabilità nel tempo, in quanto non si dispone di un'unica griglia geografica di riferimento.

Non si può dare per scontato che di dieci anni in dieci anni lo stesso sistema locale conservi il medesimo significato (Viesti, 2005b).

L'ultima debolezza connessa alla scelta del SLL, come unità di misure e base di partenza nell'individuazione dei distretti, è la mancanza di riferimento alle caratteristiche sociali e culturali. Il sistema locale esiste sia per le sue attività economiche che per gli aspetti sociali che, in questo caso, vengono completamente ignorati.

È evidente che il SLL presenta margini di miglioramento, sia perché porta ad escludere o includere erroneamente delle aree, sia perché il suo utilizzo è poco utile anche secondo fini politici. A conferma del fatto che la soluzione offerta dai sistemi locali sia migliorabile, sono molte le

regioni che hanno modificato l'unità di misura con la quale individuare i distretti. In alcuni casi si è deciso di raggruppare più sistemi di lavoro locale contemporaneamente, in altri casi le regioni hanno scelto strade molto distanti: non considerando affatto il problema geografico oppure individuando nuovi criteri per aggregare comuni diversi.

Nella metodologia elaborata da Sforzi, si riscontrano ulteriori critiche, questa volta legate ai criteri con cui si verifica l'esistenza del distretto, ad iniziare dal manifatturiero. Abbiamo visto, infatti, che dopo aver individuato il sistema locale del lavoro, si procede con la verifica di più condizioni che accertano l'esistenza di un distretto. Il primo vincolo da soddisfare è che il sistema locale sia prevalentemente manifatturiero; in particolare tale condizione è verificata non in termini di valori assoluti, pari al numero di addetti collocati nella manifattura, quanto in termini relativi, confrontando il dato locale con quello nazionale. Tale scelta penalizza le aree dove esistono industrie specifiche, ma la manifattura è inferiore alla media nazionale; viceversa si premiano i casi in cui pochi addetti manifatturieri si concentrano in territori molto circoscritti pesando enormemente sull'indice calcolato.

La seconda condizione prevista dal metodo Sforzi/ Istat per verificare la presenza di un distretto, implica che la presenza di piccole e medie imprese sul territorio considerato debba essere superiore alla stessa media nazionale; in altre parole la maggior parte degli addetti alla manifattura deve essere occupata in imprese con meno di 250 unità. Per quanto da un punto di vista concettuale questa scelta sia condivisibile, è evidente che presenta il principale limite di scartare alcune aree distrettuali, colpevoli di non possedere una maggioranza di piccole e medie imprese. Infatti se è vero che il distretto marshalliano è caratterizzato rigorosamente da PMI, vale anche che in un territorio produttivo e competitivo esistano forme organizzative diverse dalle piccole e medie imprese. Non solo, un sistema locale competitivo potrebbe giustificare lo sviluppo dimensionale delle imprese che lo costituiscono. Bellandi e Russo (1994), a questo proposito, sostengono che il modello locale fa seguire al suo sviluppo un processo di de specializzazione nel quale si osserva lo spostamento del sistema su un nuovo comparto merceologico. Tale fenomeno deve essere letto come un rafforzamento del sistema locale stesso. Tuttavia, stando ai vincoli dell'Istat, il distretto dove le imprese aumentano la loro dimensione tende ad essere un po' meno distretto.

Una nuova fonte di criticità, infine, è rappresentata dal terzo criterio del metodo Istat. Si tratta della verifica di specializzazione settoriale entro i confini del SLL, evidenziata da una manifattura definita dominante. Se all'interno del sistema locale sono presenti più industrie appartenenti a settori differenti, verrà considerato distretto solo quello riconducibile al settore che, più di altri, dispone di addetti alla manifattura operativa. Ne consegue che verranno escluse rilevanti realtà territoriali che, rispetto ad altre, adottano meno manodopera operativa; va comunque osservato che l'utilizzo massiccio di manodopera viene considerato, dallo stesso procedimento Istat, come un sinonimo di maggiore industrializzazione e quindi di aree più avanzate.

Il limite appena esposto è, dal nostro punto di vista, estremamente significativo perché colpisce direttamente le attività agricole, le quali fisiologicamente richiedono un numero di addetti inferiore a quello delle industrie. Pertanto è molto probabile che se in una stessa area coesistono attività industriali ed agricole emerga il primo distretto sul secondo. Questo accade anche in realtà in cui si osserva un'agricoltura specializzata, attiva da un punto di vista commerciale, connessa ad attività manifatturiere e di servizio, contrassegnata da riconoscimenti quali la denominazione d'origine o la indicazione geograficamente protetta.

Un altro settore penalizzato dallo stesso criterio è il terziario. Tutte le aree in cui ci sono attività economiche connesse attraverso servizi funzionali a quelle manifatturiere sono destinate per definizione a non essere riconosciute come distrettuali. Questo è addebitabile al fatto che la presenza dei servizi riduce, ancora una volta, il peso della manodopera manifatturiera; ciò automaticamente non soddisfa i criteri del procedimento Sforzi/Istat per il riconoscimento dei distretti.

Eppure, territori sviluppati, competitivi ed economicamente avanzati richiedono in generale un alto apporto di servizi. Se ne deduce che, anche in questo caso, le politiche poste in essere a favore del distretto non sempre riescono ad identificare le aree meritevoli di tali sforzi.

Alcune parole devono essere spese a favore dei distretti del Mezzogiorno che emergono con molta difficoltà, principalmente per la scarsa industrializzazione. Le regioni del sud sono caratterizzate, infatti, in valori assoluti, da una minore presenza di manodopera operativa, di piccole e medie imprese e dal numero di sistemi locali del lavoro.

Come abbiamo avuto la possibilità di vedere, la metodologia più utilizzata, per quanto riesca a fornire un quadro complessivo dei distretti presenti in tutta Italia e lo faccia attraverso un criterio quantitativo definito a priori, ingloba alcune debolezze e non può essere applicato a tutti i settori. Non riesce, infatti, ad identificare le tipologie di distretti che si allontanano dal concetto tradizionale. Ecco perché altri esperti hanno studiato diverse metodologie che permettano di raggiungere lo stesso risultato; tali metodi si discostano da quelli precedenti perché focalizzati sugli aspetti qualitativi come intensità delle relazioni, capitale sociale o valori comuni.

Il Sole 24 ore è fra questi; la sua peculiarità è quella di non cercare di disegnare i confini dei distretti ma, dopo aver individuato a priori le realtà locali, preferisce concentrarsi su un unico Comune ritenuto il leader dello stesso distretto. Si sono cimentati nello sviluppo di una nuova soluzione anche CNR, Censis e Club dei distretti, per citarne alcuni.

Il principale vantaggio di questi sistemi definitivi è costituito dall'attenzione data agli aspetti qualitativi che vengono integrati ai più rigorosi indicatori statistici.

Il risultato è una mappatura diversa dei distretti, che presenta altrettante imprecisioni, determinate dalle sfumature fisiologiche tipiche dei metodi qualitativi.

Indipendentemente dalla metodologia utilizzata, possiamo concludere che il distretto industriale non coincide con un generico sistema produttivo locale, in quanto la specificità del distretto risiede nel fatto che comunità e imprese si penetrano vicendevolmente determinando stabilità organizzativa e vantaggi competitivi.

2.3.2 Agricoltura: individuazione del distretto

L'analisi delle diverse metodologie che portano ad individuare i distretti ed in particolare quella più comune utilizzata dall'Istat, mal si coniugano con la capacità di riconoscere l'esistenza dei distretti correlati ad attività agricole. Per essere più precisi, il processo che porta a definire i distretti ne individua alcuni di carattere alimentare, ma non è in grado di metterli in luce tutti; tale effetto è da collegare ai limiti mostrati dal processo stesso.

Fino agli anni '90, il sistema agricolo e agroindustriale non trova uno spazio di studio autonomo all'interno della letteratura distrettuale. Di conseguenza, per ancora lungo tempo, non ci si pone il problema di escogitare una metodologia di analisi che porti alla luce quali e quanti distretti legati al sistema agrario esistano in Italia. Non solo, negli anni '90 l'oggetto di studio non è tanto la metodologia capace di individuare i distretti, quanto un sistema per catalogarli in differenti tipologie. Vengono, pertanto, sviluppati una serie di lavori il cui fine è distinguere i distretti alimentari in rurali, agroalimentari e agroindustriali.

Tra i primi lavori sui sistemi locali e agroindustriali si segnala Iacoponi (1990), il quale sostiene che ci sia "distretto agricolo" quando l'agricoltura si integra a monte con altre imprese agricole, mentre ci troviamo di fronte ad un "distretto agroindustriale" se l'integrazione è osservabile a valle della catena produttiva. In questo caso, le imprese saranno integrate ad altre imprese locali e contemporaneamente al mercato dei prodotti. La catena produttiva deve essere, a sua volta, scomponibile e divisibile. Altre condizioni necessarie affinché il distretto sia riconosciuto come "agroindustriale" sono: la possibilità di riscontrare la presenza di un prodotto tipico, di imprese specializzate e concentrate, di atmosfera informativa e di relazioni interpersonali. Sempre

per Iaconi (1990), si individua un “distretto agroalimentare” quando le fasi a valle, tipicamente produzione e distribuzione, predominano su quelle a monte, cioè la fornitura.

Anche Cecchi (1992) studia questo tipo di sistemi locali, definendo agricolo il distretto in cui le attività ruotano attorno all’agricoltura e l’industria di trasformazione alimentare si relaziona soprattutto con i produttori locali. Quando, invece, i prodotti utilizzati nelle attività produttive e di trasformazione provengono da imprese esterne al distretto, si parla di “distretti agro industriali”.

Fanfani e Montresor (1991) collegano l’analisi territoriale del sistema agroalimentare con i concetti di filiera produttiva. Essi riscontrano che si possa parlare di distretto “agro industriale” quando esistono delle produzioni tipiche, delle relazioni fra imprese agricole e industrie di trasformazione, e se si nota una produzione specializzata flessibile. A queste caratteristiche ne vanno aggiunte altre tipiche del distretto, quali la capacità di innovare e di diffondere la conoscenza, ma anche lo sviluppo di capitale umano e il sostegno delle istituzioni locali. Per quanto concerne, invece, il “distretto agro alimentare”, Fanfani e Montresor (1991) distinguono due casi: uno caratterizzato dalla presenza di grandi imprese integrate verticalmente, dove si possono osservare specializzazione, divisione del lavoro, elevata professionalità, oltre che uno stretto rapporto tra sistema locale e istituzioni, e uno in cui si rilevano tante piccole imprese interconnesse, che creano un distretto nella sua accezione più classica.

Per concludere questa breve esposizione della letteratura, consideriamo Pilati (1996), il quale definisce “distretto agro industriale” quello in cui si osserva l’integrazione fra sistemi locali di imprese agricole e industrie di trasformazione; definisce invece “distretto agroalimentare” quello in cui l’integrazione coinvolge anche fasi di produzione, trasformazione e commercializzazione.

È evidente che in letteratura non esiste un approccio univoco, in grado di attribuire a ciascun distretto la corretta definizione tipologica; allo stesso modo neanche gli studi empirici effettuati negli stessi anni riescono a sciogliere questo problema.

La situazione dovrebbe conoscere una svolta a partire dal D.lgs. 228 del 18/5/2001 che, riconoscendo da un punto di vista normativo i distretti e suddividendoli in “distretti rurali” e “agroalimentari di qualità”, dovrebbe fissare delle definizioni condivisibili da tutti. Più dettagliatamente, il D.lgs. 228/2001 definisce i “distretti rurali e agricoli” quelli in cui le componenti del settore primario si integrano con fattori culturali e storici; e “distretti agroalimentari di qualità” quelli che impattano nel sistema locale, che presentano una significativa integrazione di filiera e si fregiano di possedere certificazioni o produzioni tipiche.

Alle tipologie riconosciute dal sopra citato decreto se ne può aggiungere una terza: quella dei distretti agroindustriali, già identificati in letteratura; l’esistenza di tale tipologia viene dedotta interpretando la Legge 317 del 5 ottobre 1991, la quale riconosce per la prima volta tutti i distretti industriali, compresi quelli “agro”.

Eppure, nonostante l’ufficialità di un quadro normativo, il problema dell’identificazione dei distretti non trova una soluzione definitiva; come si è potuto constatare anche il decreto presenta alcuni passaggi ambigui. A questo problema se ne affianca un altro: la possibilità di individuare geograficamente il distretto, segnandone il perimetro.

In letteratura si riscontra che questo problema è superato secondo due diverse prassi: “la presunzione di esistenza” e l’utilizzo di indicatori statistici. Attraverso il primo sistema, si dà per scontato che in una certa area esistano caratteristiche tipiche del distretto; di conseguenza si procede verificando tale ipotesi, ora con metodi qualitativi ora con sistemi quantitativi, vale a dire, rispettivamente, interviste e indici statistici. La seconda prassi offre maggiori garanzie di oggettività in quanto stabilisce a priori degli indicatori statistici, che vengono applicati ai numeri distrettuali: è questa la strada seguita da Fanfani e Brasili nei loro studi.

La metodologia che andiamo adesso a delineare appartiene a questo secondo approccio ed è stata definita dall’Istituto Tagliacarne (2004), in collaborazione con l’Unione italiana Camere di Commercio. Ha diversi vantaggi: prima di tutto è un approccio che mira a soddisfare le due esigenze principali riscontrate: tracciare i confini del distretto e verificarne l’esistenza; in secondo luogo supera l’approccio qualitativo, riesce a sovrapporre l’analisi territoriale agricola a quella

industriale di trasformazione; inoltre, nascendo dalla realtà delle Camere di Commercio, dispone di una quantità di informazioni sulle piccole e medie imprese italiane molto ampia.

Affinché in una certa area si possa individuare un distretto rurale, agroalimentare o agroindustriale, è necessario che vengano soddisfatte una serie di condizioni di premessa:

- nell'area studiata deve essere riscontrabile una specializzazione produttiva, vale a dire un'attività rilevante rispetto all'insieme di tutte le attività economiche; in genere tale attività è accompagnata dall'esistenza di un prodotto tipico;
- le unità produttive, cioè le imprese, devono essere spazialmente contigue e inserite in un tessuto produttivo compatto;
- il sistema produttivo deve essere caratterizzato da piccole e medie imprese;
- i processi produttivi devono essere scomponibili e divisibili.

Accertata l'esistenza di tali premesse, si procede con la ricerca del distretto. La prima fase di tale processo ha per obiettivo quello di individuare il perimetro geografico dello stesso. Per farlo, prima di tutto sarà fondamentale verificare l'esistenza di una serie di caratteristiche.

Caso A: conformemente a quanto esplicitato nel D.lgs. 228/2001, se nell'area considerata esiste la possibilità che si nasconda un distretto rurale, si verificheranno le seguenti caratteristiche:

- concentrazione dell'attività agricola;
- specializzazione produttiva;
- vocazioni naturali e territoriali.

Al fine di accertare la presenza di tali aspetti, in particolare i primi due, si considerano degli indicatori di localizzazione, concentrazione e specializzazione. Tali indicatori sono costruiti su delle variabili, le quali sono strutturali e cambiano a seconda del settore produttivo specifico.

Le vocazioni naturali e territoriali saranno testate dalla presenza di un Pil agricolo molto alto, a fronte di attività manifatturiere e terziario caratterizzate da una debole presenza.

A conclusione di questo primo passaggio si sarà ottenuta una mappa dei distretti rurali sul territorio.

Caso B: conformemente a quanto esplicitato nel D.lgs. 228/2001, se nell'area considerata esiste la possibilità che si nasconda un distretto agroalimentare di qualità, si osserveranno le seguenti caratteristiche:

- significativa presenza economica;
- interdipendenza produttiva;
- produzioni tradizionali o tipiche.

Poiché i distretti agroalimentari di qualità rivestono una particolare importanza per la loro valenza economica, si è ritenuto necessario coniugare questi concetti a degli indicatori statistici, in modo che non si possa mettere in dubbio l'eventuale area distrettuale individuata.

La "significativa presenza economica" comporta la costruzione di indicatori statistici che considerano il numero di occupati e di imprese che afferiscono all'agricoltura e alle trasformazioni alimentari. Vengono studiate inoltre anche altre variabili come la SAU, i mezzi meccanici e la strumentazione utilizzata nei processi produttivi.

La seconda condizione, quella relativa all'interdipendenza produttiva, intende verificare l'esistenza di filiere sul territorio considerato; detto in altri termini si riscontra l'esistenza di connessioni fra agricoltura e industria. In questo modo si risale ai processi produttivi veri e propri, dunque ai settori specifici che stanno alla base della produzione. Queste informazioni sono indispensabili per delimitare il perimetro del distretto considerato.

Infine, le produzioni locali e tipiche sono le più facili da accertare presso la Camera di Commercio locale, poiché sono correlate a dei marchi di tutela quali DOP, IGP, DOC, DOCG, IGT.

A conclusione di questa verifica, si sarà ottenuta una mappatura dei distretti agroalimentari presenti sul territorio nazionale; ma non sono stati ancora delineati i perimetri geografici.

Indipendentemente dalla tipologia distrettuale considerata, il percorso metodologico prosegue seguendo diverse fasi. Si vuole circoscrivere un'area più o meno estesa, classificata in

base ai valori assunti dagli indicatori presi in esame. La realtà individuata dovrà inglobare aree omogenee rispetto agli indicatori presi in esame dall'analisi e contemporaneamente descriverle.

L'approccio di cui si parlerà di seguito utilizza il Comune come unità di partenza.

- 1) Fase preparatoria: è la fase in cui si raccolgono le informazioni per indagare sul fenomeno. Le notizie raccolte devono far emergere le aree in cui l'elemento distrettuale è significativo; pertanto saranno focalizzate sull'utilizzo del suolo, le specializzazioni produttive, il fenomeno del lavoro, i mezzi e gli strumenti lavorativi utilizzati. Tali caratteristiche costituiscono un campanello informativo molto importante, in grado di focalizzare l'attenzione su aree rurali o agroalimentari di qualità che hanno contribuito a sviluppare il territorio in esame.
- 2) Analisi delle componenti principali ed elaborazione dell'indice sistemico. Prese tutte le variabili più importanti che descrivono il fenomeno, si analizza la loro matrice di correlazione. Dopo aver sviluppato una serie di passaggi di algebra lineare, si fanno emergere le componenti principali che descrivono la struttura e le interrelazioni che caratterizzano l'oggetto di studio. Dopo aver attribuito a ciascuna componente il giusto peso, si riesce a pervenire ad una graduatoria dei comuni che del distretto fanno parte.
- 3) Il Comune che occupa la prima posizione di tale graduatoria, viene assunto come "Comune ultra rappresentativo".
- 4) Seconda fase: Cluster analysis ed aggregazione delle aree di primo livello. Attraverso questo stadio si cerca di delineare quali comuni presentino una più smaccata o meno smaccata identità con il Comune di riferimento. In questa fase la distanza geografica potrà spiegare, in parte, le similitudini osservate.
- 5) Terza fase: aggregazione delle aree di secondo livello e perimetrazione del distretto. In questo step si cerca di raggruppare i Comuni della graduatoria sulla base della somiglianza o dissomiglianza rispetto al Comune ultra rappresentativo, il quale viene giudicato Comune di riferimento. Il primo gruppo sarà costituito dai Comuni che mostrano una buona analogia con quello ultra rappresentativo, i secondi invece saranno quelli più dissomiglianti.
- 6) Fase finale: verifica field. La conclusione del procedimento prevede che si verifichi la correttezza del perimetro distrettuale delineato; in genere si utilizzano informazioni cartografiche o interviste con testimoni privilegiati.

A conclusione di tutta la prima parte del procedimento, si è arrivati a definire precisamente i confini del distretto analizzato; a questo punto è necessario individuare l'esistenza della realtà distrettuale attraverso il calcolo di quattro indici precedentemente formulati. Si tratta di:

- peso delle aziende agroalimentari sul totale delle aziende;
- peso dell'occupazione nel settore agroalimentare;
- peso delle aziende agroalimentari sul totale manifatturiero;
- peso degli occupati nell'agroindustria sul totale manifatturiero.

Quando il valore di ciascun indice in esame è superiore a 1, significa che l'area considerata è più specializzata della media regionale; questo si traduce in una conferma dell'esistenza del distretto.

Per completezza, va precisato che per l'identificazione dei distretti dell'industria alimentare sono stati definiti ed utilizzati indicatori di localizzazione, concentrazione e specializzazione; essi sono stati analizzati, in un'ampia letteratura, da Brasili, Pecci, Giustino (1997), Brasili, Fanfani, Montresor, Pecci (1998), Brasili (1999), Brasili, Ricci Maccarini (2000 e 2001), a cui si rimanda.

Per quanto concerne il Pecorino Romano, nessuna fonte, né Istat, né l'Osservatorio Nazionale dei Distretti Italiani con partner quali la Federazione dei Distretti Italiani, Unioncamere, Banca d'Italia, Censis, Cna e altri considerano esistente un distretto italiano del formaggio Pecorino romano.

Insomma, anche tenendo conto della banca dati ufficiali dei distretti italiani, l'Osservatorio Nazionale, appunto, non esiste alcun riscontro che il Pecorino Romano sia prodotto e trasformato in una realtà distrettuale.

L'unica eccezione è rappresentata dalla Banca Intesa SanPaolo.

Lo studio condotto da questo istituto di credito individua i distretti alimentari italiani in base a tre condizioni:

- il numero di addetti che deve essere superiore a 400;
- il numero di unità locali che devono essere almeno 50;
- il valore dell'export per ciascuna delle province coinvolte che è necessario sia pari almeno a 100 milioni di euro.

La scelta di tali criteri tiene conto della complessità che solo i distretti alimentari presentano. In particolare si noti il numero minimo di unità locali previsto; il suo elevato valore è giustificato da una struttura dei settori particolarmente frammentata e dalla dimensione ridotta delle imprese che la costituiscono.

Nel rispetto di tali condizioni, il settore lattiero-caseario sassarese mostra elevati valori per ciò che concerne l'indice di specializzazione degli addetti e il numero di unità locali. Non soddisfa, invece, il requisito legato all'export. Tuttavia, poiché raggiunge valori prossimi alla soglia stabilita dalla stessa ricerca, viene a tutti gli effetti considerato un distretto e inserito nell'analisi.

In conclusione, sembra evidente che, da un punto di vista strettamente tecnico, il distretto non esista; anche se si riscontrano, nel suo territorio, dinamiche e caratteristiche tipicamente distrettuali.

Capitolo 3 - Metodologia Econometrica

3.1 Analisi dell'efficienza

La stima della frontiera di produzione consente di evidenziare il massimo output ottenibile dato un certo numero di fattori produttivi a disposizione dell'impresa. Le ipotesi teoriche su cui si basa la stima è che le possibilità aperte per l'imprenditore nella relazione tra uso di fattori produttivi e livello di output ottenibile sono tali da vincolare le possibilità produttive all'interno dell'insieme di produzione. L'insieme di produzione può essere definito come l'insieme di tutte le combinazioni di quantità di fattori produttivi che daranno luogo ad un certo livello output con il vincolo che, al massimo, la quantità di output ottenibile potrà situarsi agli estremi della frontiera tecnologica. Dal punto di vista empirico la stima della frontiera di produzione consiste essenzialmente nella stima di una regressione che è stimata sull'ipotesi che i valori estremi dell'output ottenuti non potranno mai eccedere l'output ideale, ossia il massimo output ottenibile data il livello di tecnologia presente in un dato istante. L'efficienza (o l'inefficienza) viene quindi rappresentata come la distanza dell'output osservato per il singolo produttore da quello ideale costituito dalla frontiera tecnologica.

I primi lavori relativi all'analisi teorica della frontiera di produzione e al calcolo dell'efficienza risalgono ai lavori di Debreu (1951) e Farrell (1957). In particolare Farrell (1957) ha mostrato come l'efficienza tecnica di un'impresa può essere misurata in termini di distanza tra output realizzato (o osservato) e l'isoquanto ideale. In tale definizione, la stima della funzione di produzione esercita un ruolo fondamentale. I primi lavori che definiscono delle metodologie per la stima della funzione di produzione alla Debreu (1951) e Farrell (1957) furono proposti da Aigner, Lovell e Schmidt (1997) e Meeusen e Van den Broeck (1977). Questi due lavori hanno costituito la base per le attuali ricerche relative alla implementazione degli assunti teorici sullo studio dell'efficienza aziendale in metodologie econometriche per la stima della stessa.

Al fine di introdurre le metodologie utilizzate per la stima dell'efficienza è utile definire che cosa si intende per efficienza tecnica. Per efficienza tecnica si definisce una relazione tra l'output osservato e quello potenziale. Nel caso l'output sia singolo, l'efficienza potrebbe quindi essere misurata dalla produttività totale ossia dal rapporto tra output osservato e quello ottimale specificato per mezzo di una funzione di produzione. Possiamo definire da questo punto di vista la produzione come un processo che trasforma K inputs $\mathbf{x} \in R_K^+$ in M outputs $\mathbf{y} \in R_M^+$.

Un processo produttivo, sulla base dello stato delle conoscenze della tecnologia, richiederà una quantità di input \mathbf{x} per i quali la quantità di output \mathbf{y} è producibile, ossia

$$L(\mathbf{y}) = \{\mathbf{x} : (\mathbf{y}, \mathbf{x}) \text{ è producibile}\}. \quad (1)$$

È quindi possibile in tale senso definire come complemento di $L(\mathbf{y})$ l'insieme di input \mathbf{x} che sono sufficienti nel produrre l'output \mathbf{y} . La funzione di produzione può essere quindi identificata tramite l'isoquanto di produzione \mathbf{y}

$$I(\mathbf{y}) = \{\mathbf{x} : \mathbf{x} \in L(\mathbf{y}) \text{ e } \lambda \mathbf{x} \notin L(\mathbf{y}) \text{ se } 0 \leq \lambda < 1\} \quad (2)$$

isocosto WW' . È possibile notare che se si riallocano gli input x_1 e x_2 oltre all'efficienza tecnica si può raggiungere l'efficienza allocativa per i livelli di input che consentono di produrre il livello di output al minimo costo, ossia l'insieme di input X^* .

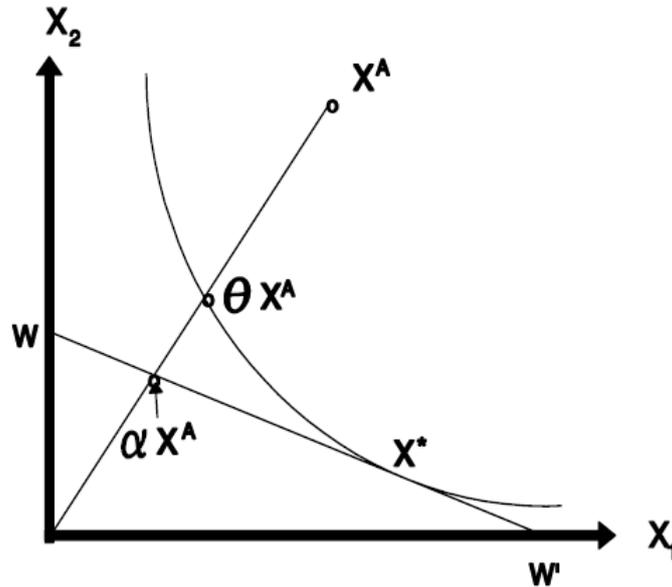


Figura 2 Inefficienza tecnica e allocativa

3.1.1 La frontiera di produzione

Nel paragrafo ipotizzeremo la presenza di un singolo output. Sia data la relazione

$$y \leq f(\mathbf{x}, \beta)$$

in cui $f(\mathbf{x}, \beta)$ è la frontiera di produzione data dall'insieme di input \mathbf{x} in cui β è un vettore di parametri, il quale andrà successivamente stimato, che lega il livello degli input al livello di output. Avremo allora che l'efficienza tecnica $TE(y, \mathbf{x})$ nel senso definito da Debreu -Farrel sarà calcolabile come

$$TE(y, \mathbf{x}) = \frac{y}{f(\mathbf{x}, \beta)} \leq 1. \quad (5)$$

Il modello econometrico può essere quindi descritto come

$$y_i = f(\mathbf{x}_i, \beta) TE_i \quad (6)$$

in cui, per definizione avremo che $0 < TE \leq 1$. L'indice i individua le N imprese analizzate, ossia $i = 1, \dots, N$.

Trasformando l'espressione (6) in logaritmi avremo che

$$\ln y_i = \ln f(\mathbf{x}_i, \beta) + \ln TE_i = \ln f(\mathbf{x}_i, \beta) - u_i, \quad (7)$$

in cui $u_i \geq 0$ è la misura dell'inefficienza tecnica per la quale avremo che $u_i = -\ln TE_i \sim (1 - TE_i)$ e, ancora, avremo che $TE_i = \exp(-u_i)$.

L'espressione (7) è l'espressione base per l'analisi dell'efficienza attraverso l'uso della frontiera stocastica di produzione.

Diverse analisi econometriche, a partire dal lavoro di Aigner and Chu (1968) usano sostanzialmente la (7) al fine di analizzare l'efficienza tecnica delle imprese.

3.1.1.1 Stima della frontiera di produzione con metodo dei minimi quadrati ordinari

Nella maggior parte delle applicazioni la funzione di produzione è lineare nei logaritmi degli input mentre il livello dell'output viene inserito a sinistra dell'equazione espresso anch'esso in logaritmi. Utilizzando questa formulazione è possibile scrivere

$$\ln y_i = \alpha + \ln \mathbf{x}_i \beta' + \varepsilon_i, \quad (8)$$

e $\varepsilon_i = -u_i$. Il modello più semplice assume che ε_i sia distribuito in modo random tra le imprese e gli errori ε_i siano indipendenti dalle variabili input \mathbf{x}_i . Inoltre si assume che ε_i abbia media diversa da zero e negativa, varianza costante.

Il modello quindi può essere riscritto come

$$\ln y_i = (\alpha + E(\varepsilon_i)) + \ln \mathbf{x}_i \beta' + (\varepsilon_i - E(\varepsilon_i)) = \alpha' + \ln \mathbf{x}_i \beta' + \varepsilon'_i. \quad (9)$$

In tale modello il vettore dei parametri β può essere consistentemente stimato utilizzando il metodo dei minimi quadrati ordinari anche se l'errore non può possedere una distribuzione normale³. Infatti, come è noto, le stime minimi quadrati sono robuste rispetto alla non normalità degli errori. La stima della costante α non è invece consistente.

Dato che solo la stima della costante è inconsistente avremo che definendo

$$e_i = \ln y_i - \hat{\alpha}' - \ln \mathbf{x}_i \hat{\beta}' = (-u_i + E(u_i)), \quad (10)$$

potremo confrontare l'efficienza dell'impresa i rispetto all'impresa m come semplice differenza $(e_i - e_m)$.

3.1.2 Frontiera stocastica di produzione

Una prima metodologia econometrica per la stima della frontiera stocastica di produzione e delle inefficienze tecniche è stata proposta da Aigner, Lovell, Schmidt (1977) e Meeusen and van den Broeck (1977). Le ipotesi sono che le possibili deviazioni dalla frontiera di produzione potrebbero non essere sotto il controllo pieno delle imprese ossia, non tutte le deviazioni dalla frontiera di produzione possono essere attribuite tout court ad inefficienze imprenditoriali. Nella precedente analisi, qualsiasi fatto che avesse comportato una riduzione del livello del output, quale ad esempio shock sul processo produttivo derivanti da eventi atmosferici, veniva attribuito alla componente di efficienza tecnica. Inoltre, osservando sempre la specificazione del precedente modello, altri fattori

³ L'errore è infatti dato dalla differenza tra una variabile random sempre negativa e la sua media.

potrebbero essere inseriti erroneamente nella componente di errore e, quindi, nel calcolo dell'efficienza quali gli errori di misurazione delle variabili. Naturalmente tutti questi problemi potrebbero seriamente inficiare il calcolo delle inefficienze tecniche.

La formulazione proposta da Aigner, Lovell, Schmidt (1977) e Meeusen and van den Broeck (1977) tenta di superare queste problematiche e considera la seguente relazione

$$y_i = f(\mathbf{x}_i, \beta) TE_i e^{v_i} \quad (11)$$

in cui tutti i termini sono stati descritti precedentemente e la variabile di errore v_i è non ristretta.

Il modello può quindi essere riformulato come

$$\ln y_i = \alpha + \ln \mathbf{x}_i \beta' + v_i - u_i = \alpha + \ln \mathbf{x}_i \beta' + \varepsilon_i. \quad (12)$$

Come nel caso precedente $u_i \geq 0$ ma ora v_i può assumere qualsiasi valore. Solitamente per v_i si ipotizza una distribuzione normale simmetrica. È possibile notare dalla (12) che nel caso in cui $u_i = 0$, la frontiera stocastica è data dall'espressione

$$\ln y_i = \alpha + \ln \mathbf{x}_i \beta' + v_i$$

per cui la frontiera di produzione differisce per ciascuna impresa per effetto della variabile stocastica v_i mentre la componente u_i , come prima, esprime l'inefficienza tecnica. Il primo passo della stima è quello ora di definire gli stimatori appropriati per quanto riguarda i parametri α, β e le varianze σ_v^2 e σ_u^2 .

3.1.2.1 Funzione di verosimiglianza e metodi di stima della frontiera stocastica

Aigner, Lovell, Schmidt (1977) propongono una metodo basato sulla stima della funzione di verosimiglianza.

Nella derivazione delle proprietà degli stimatori di verosimiglianza è utile partire dalle seguenti tre ipotesi (o condizioni)

- 1) la distribuzione della variabile stocastica v_i è simmetrica.
- 2) v_i e u_i sono due variabili ciascuna indipendente dall'altra $E(v_i, u_i) = 0$.
- 3) le osservazioni di v_i e u_i sono indipendentemente, $E(v_i, v_j) = 0$, $E(u_i, u_j) = 0$ per $i \neq j$ e identicamente distribuite.

Le variabili v_i e u_i avranno rispettivamente media uguale a 0 e μ , e varianze σ_v^2 e σ_u^2 .

Nel lavoro di Aigner, Lovell, Schmidt (1977) la distribuzione della componente di errore ε_i è definita come somma di due variabili. Per la prima variabile stocastica v_i si assume una distribuzione normale simmetrica, i.e. $v_i \sim N(0, \sigma_v^2)$, mentre per la variabile stocastica u_i si ipotizza una distribuzione seminormale.

La funzione di densità di ε_i è data quindi da

$$f(\varepsilon) = \frac{2}{\sigma} f^*\left(\frac{\varepsilon}{\sigma}\right) \left[1 - F^*\left(\frac{\varepsilon}{\sigma} \lambda\right) \right], \quad -\infty \leq \varepsilon \leq +\infty \quad (13)$$

dove $\sigma^2 = \sigma_v^2 + \sigma_u^2$, $\lambda = \sigma_u / \sigma_v$ e f^*, F^* sono rispettivamente la funzione di densità e la funzione di distribuzione cumulata di un variabile normale standardizzata.

La distribuzione di ε è asimmetrica intorno allo zero con media e varianza date rispettivamente da

$$E(\varepsilon) = -\frac{\sqrt{2}}{\sqrt{\pi}} \sigma_u \quad (14)$$

$$V(\varepsilon) = V(v) + V(u) = \left(\frac{\pi-2}{\pi}\right) \sigma_u^2 + \sigma_v^2$$

La formulazione (13) è utile in quanto a seconda dei valori del parametro λ la distribuzione degli errori ε tenderà verso una distribuzione normale, $\lambda^2 \rightarrow 0$, cioè $\sigma_v^2 \rightarrow \infty$ e/o $\sigma_u^2 \rightarrow 0$, oppure tende ad una seminormale nel caso in cui $\lambda^2 \rightarrow \infty$ cioè $\sigma_v^2 \rightarrow 0$ e/o $\sigma_u^2 \rightarrow \infty$.

Dato un insieme di osservazioni N il logaritmo della funzione di verosimiglianza sarà dato da

$$\ln \ell(y|\beta, \lambda, \sigma^2) = N \ln \frac{\sqrt{2}}{\sqrt{\pi}} + N \ln \frac{1}{\sigma} + \sum_{i=1}^N \ln \left[1 - F^* \left(\frac{\varepsilon}{\sigma} \lambda \right) \right] - \frac{1}{2\sigma^2} \sum_{i=1}^N \varepsilon_i^2. \quad (15)$$

Dalle condizioni di primo ordine è facile ottenere la stima della varianza totale $\hat{\sigma}^2$ che sarà data da

$$\hat{\sigma}^2 = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (y_i - \beta' x_i)^2 \quad (16)$$

La stima dell'intero set di parametri, β, λ, σ è solitamente effettuata utilizzando algoritmi di ottimizzazione quali il metodo di Davidson, Fletcher e Powell.

L'ipotesi di distribuzione seminormale per la variabile u_i potrebbe essere particolarmente vincolante per cui sono state proposte altre funzioni di verosimiglianza relative ad esempio a distribuzioni di u_i di tipo esponenziale, Aigner, Lovell, Schmidt (1977) e Meeusen and van den Broeck (1977), normale troncata, Stevenson (1980) o gamma, Stevenson (1980) and Greene (1980a,b).

3.1.3 L'utilizzo dei modelli Panel per l'analisi della frontiera stocastica

Nel caso in cui i produttori siano osservati in diversi periodi temporali è possibile analizzare, diversamente dall'analisi cross-section prima analizzata, se l'inefficienza dell'impresa sia cambiata nel tempo. Nel prosieguo si assumerà la presenza di N imprese osservate per T_i , con $i = 1, \dots, N$, periodi temporali. Nel caso in cui $T_i = T_j$ avremo un panel bilanciato invece nel caso in cui $T_i \neq T_j$ ci troveremo di fronte a panel non bilanciati. Nel caso in cui le osservazioni su u_{it} e v_{it} siano indipendenti sia nel tempo sia tra gli individui del panel avremo che quanto discusso nelle sezioni precedenti risulta ancora valido. Nel caso invece queste ipotesi non siano realizzate, se ne possono specificare nuove. Nel prosieguo verranno introdotte ed analizzate alcune che saranno utili per l'analisi empirica.

3.1.3.1 Variazione dell'efficienza nel tempo

Una larga parte della modellistica panel analizza la frontiera stocastica utilizzando un modello ad effetti fissi. Il modello risulta quindi formulato come

$$\ln y_{it} = \alpha + \beta' x_{it} + a_i + v_{it} \quad (17)$$

in cui a_i costituisce l'effetto fisso possibilmente differente per ciascuna i . Se si assume che le u_i siano delle costanti avremo che il modello è sostanzialmente di tipo deterministico e può essere ad esempio stimato utilizzando gli stimatori OLS. In pratica, il modello risulta un modello standard panel ad effetti fissi per il quale, come è noto, le stime OLS sono consistenti.

Il primo modello che utilizza questa specificazione è stato proposto da Schmidt and Sickles (1984) che individuano la componente di inefficienza come

$$\hat{u}_i = \max_i (\hat{a}_i) - \hat{a}_i. \quad (18)$$

In questo caso, l'inefficienza è invariante rispetto al tempo e un solo produttore nel campione è efficiente, ossia quello per il quale $\hat{u}_i = 0$, ossia $\max_i (\hat{a}_i) = \hat{a}_i$, mentre gli altri produttori sono comparati rispetto all'imprenditore efficiente. Il modello ha dei vantaggi relativamente alla non necessarietà delle ipotesi di normalità degli errori, alla consistenza delle stime ma ha un problema importante che deriva dal fatto che al crescere del tempo T risulta difficile mantenere l'ipotesi di invarianza delle inefficienze nel tempo.

Kumbhakar (1990, 1993) ha suggerito di inserire un effetto tempo, c_t , agli effetti fissi. In questo modo la componente di inefficienza non dipenderà più solo dall'indice i ma anche da quello t in quanto $\hat{u}_{it} = \hat{a}_i + \hat{c}_t$.

Lee and Schmidt (1993) hanno proposto un metodo parsimonioso che consente di risparmiare sul numero di parametri da stimare

$$\ln y_{it} = \beta' x_{it} + a_{it} + v_{it}, \quad (19)$$

in cui $a_{it} = \theta_t a_i$, θ_t sono un insieme di variabili dummy e, come nella (18), $\hat{u}_{it} = \max_i (\hat{\theta}_t \hat{a}_i) - \hat{\theta}_t \hat{a}_i$. Il modello in questo caso differisce dai modelli proposti da Kumbhakar (1990, 1993) in quanto è non lineare per cui occorre utilizzare nuovi stimatori.

3.1.3.2 Modello Panel Battese e Coelli (1992)

Uno dei modelli panel maggiormente utilizzati nell'analisi empirica della frontiera stocastica e del calcolo dell'inefficienza tecnica è quello proposto da Battese e Coelli (1992). Il modello è specificato nel seguente modo

$$\begin{aligned} \ln y_{it} &= a + \beta' x_{it} + v_{it} - u_{it} \\ u_{it} &= \eta_{it} u_i = \exp[-\eta(t-T)] u_i \end{aligned} \quad (20)$$

in cui $v_{it} \sim N(0, \sigma_v^2)$, la variabile u_i è distribuita come una distribuzione troncata normale $N(\mu, \sigma^2)$.

Il modello consente di specificare la dinamica delle inefficienze (non-negative) tecniche sulla base dei valori del parametro η . Tali inefficienze si ridurranno, rimarranno costanti, aumenteranno, a seconda del valore assunto dal parametro η . In particolare, se $\eta > 0$ l'inefficienze tecniche si ridurranno nel tempo, se $\eta = 0$ rimarranno costanti e, infine, se $\eta < 0$ aumenteranno. È da notare inoltre che per $t = T$ risulta dalla (20) che, per definizione, $u_{it} = u_i$ per cui i parametri μ e σ^2 definiscono le proprietà statistiche degli effetti delle inefficienze sulle imprese riferiti all'ultimo periodo temporale, cioè al periodo T.

Battese e Coelli (1992) mostrano come l'efficienza tecnica media delle imprese nel periodo t possa essere stimata come

$$TE_t = \left\{ \frac{1 - F(\eta_t \sigma - (\mu / \sigma))}{1 - F(-\mu / \sigma)} \right\} \exp \left[-\eta_t \mu + \frac{1}{2} \eta_t^2 \sigma^2 \right] \quad (21)$$

in cui F è la funzione di distribuzione cumulata di una variabile normale. Nel caso $\eta_t = 1$, il modello collassa nel modello in cui l'efficienza è invariante nel tempo presentato in Battese e Coelli (1988). Battese e Coelli (1992) descrivono nel lavoro come definire la funzione di verosimiglianza per la stima dei parametri e dell'efficienza tecnica descritti nella (20) e nella (21).

3.1.4 Modelli econometrici Panel con influenze esogene sull'efficienza delle imprese

L'analisi dell'efficienza tecnica è stata sino ad ora analizzata con l'obiettivo della stima di una funzione di frontiera stocastica di produzione da utilizzare come benchmark per la stima dell'efficienza tecnica imprenditoriale. L'obiettivo è quindi quello di analizzare l'efficienza dell'impresa nell'allocare gli input per l'ottenimento di un output. Il passo successivo è ora quello di incorporare nell'analisi variabili esogene non costituite da input produttivi o da output che possono tuttavia influenzare le performance dell'impresa. In pratica, l'ipotesi di lavoro in questo caso è quella di esplicitare dei modelli econometrici che incorporino altre variabili che tengano conto "dell'ambiente" in cui i produttori operano. Esempi in questo senso sono dati da variabili che colgono il grado di competitività in cui i produttori operano e le pressioni che vengono esercitate su questi quindi dalla forma di mercato, da indicatori qualitativi sull'input e sull'output dell'impresa, dalle caratteristiche di network, dalle forme di proprietà imprenditoriale e altre ancora che possano incidere sulle performance dell'impresa. L'ipotesi è che queste variabili incidano sulla struttura tecnologica dell'impresa e su come l'impresa trasforma gli input in output e, quindi, influenzino l'efficienza dell'impresa nel trasformare degli input in output.

Si definisca, come nelle sezioni precedenti, il vettore di input come $x = (x_1, \dots, x_N) \geq 0$ utilizzato per la produzione di un singolo output $y \geq 0$ e con $z = (z_1, \dots, z_Q)$ un vettore di variabili esogene che influenzano la struttura del processo produttivo mediante il quale gli input sono trasformati in output. In generale possiamo pensare che il vettore z raccolga variabili che influenzino il processo produttivo ma non siano sotto il controllo dell'impresa. nel caso in cui infatti fossero delle variabili, almeno in parte, controllabili potrebbero essere inserite come altre variabili oltre agli input x nella frontiera stocastica di produzione. Il modello in quest'ultimo caso sarebbe dato da

$$\ln y_i = \ln f(x_i, z_i; \beta) + v_i - u_i, \quad i = 1, \dots, I, \quad (22)$$

in cui abbiamo i produttori e $[\ln f(x_i, z_i; \beta) + v_i]$ è la frontiera stocastica con $v_i \sim \text{iid } N(0, \sigma_v^2)$, $u_i \geq 0$ cattura gli effetti delle inefficienze tecniche e il vettore di parametri da stimare β ora racchiude sia parametri di natura tecnologica sia parametri che raccolgono l'influenza dell'ambiente in cui l'impresa opera.

Così scritto il modello (22) non differisce molto dai modelli prima analizzati. In pratica ciò che abbiamo fatto è inserire altre variabili alle x . Per cui avremo che la stima di massima verosimiglianza dei parametri β richiederà che le variabili z (oltre alle x naturalmente) siano non correlate con gli errori v_i, u_i . Allora le variabili esogene z non influenzeranno l'efficienza aziendale, i.e. $E(u_i | z) = 0$, mentre influenzeranno le possibilità di produzione dell'impresa e consentiranno qualora individuate correttamente di specificare in modo più accurato la frontiera stocastica di produzione.

Un secondo modo di incorporare gli effetti esogeni per spiegare le variazioni nella stima dell'efficienza è quello di stimare una relazione tra il livello della variabile u di i e delle variabili esogene z . Secondo questa formulazione le variabili esogene z giocano un ruolo molto diverso rispetto al caso precedente. L'approccio consiste sostanzialmente in una stima in due stadi. Nel primo stadio si stima la frontiera stocastica e si stima la variabile u_i di inefficienza delle imprese. Nel secondo stadio le stime dell'inefficienza \hat{u}_i vengono quindi inserite come variabile dipendente in una regressione che vede le variabili esogene z come regressori. Nel secondo stadio quindi avremo che

$$E(u_i | v_i - u_i) = g(z_i; \gamma) + \varepsilon_i \quad (23)$$

in cui $\varepsilon_i \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2)$ e γ è un vettore di parametri che deve essere stimato. Dato che la variabile dipendente assume sempre valori positivi o al più nulli, la regressione (23) non può essere stimata tramite OLS ma occorrerà utilizzare altri metodi di stima come ad esempio i modelli Tobit. Nel secondo stadio l'ipotesi è quindi quella che le variabili esogene non influenzino la struttura della funzione stocastica di produzione ma influenzano solo l'efficienza.

Questa formulazione introduce importanti problemi di natura econometrica. In primo luogo la formulazione richiede che le variabili esogene z siano non correlate con le variabili x . Infatti, nel caso in cui non lo fossero le stime di massima verosimiglianza sarebbero distorte per effetto del problema dell'omissione di variabili in una regressione. Inoltre, le stime dell'inefficienza aziendale sarebbero quindi anch'esse distorte. In secondo luogo la formulazione (23) prevede che le inefficienze stimate nel primo stadio siano identicamente distribuite ma l'ipotesi è contraddetta nel secondo stadio nel quale le inefficienze stimate hanno una relazione funzionale con le variabili esogene z_i .

A tal fine sono stati proposti dei modelli Kumbhakar, Ghosh e McGuckin (1991), Reifschneider e Stevenson (1991), Huang e Liu (1994) che propongono la stima simultanea sia dei parametri della frontiera stocastica di produzione sia della relazione tra inefficienze e variabili esogene z . Battese e Coelli (1995) allargano il caso studiato in Huang e Liu (1994) ai modelli panel.

3.1.4.1 Il modello Battese e Coelli (1995)

Si consideri la frontiera stocastica di produzione

$$\ln y_{it} = \ln x_{it} \beta + v_{it} - u_{it} \quad (24)$$

in cui tutti gli elementi della (24) sono già stati introdotti in precedenza. Il termine di errore v_{it} è indipendentemente e identicamente distribuito come una normale con media zero e varianza finita σ_v^2 , mentre il termine u_{it} come al solito è associato alle inefficienze tecniche ed è distribuito come una normale troncata allo zero con media $z_{it}\gamma$ e varianza σ^2 .

Le inefficienze tecniche possono quindi essere specificate come

$$u_{it} = z_{it}\gamma + w_{it} \quad (25)$$

dove la variabile stocastica w_{it} ha una distribuzione normale troncata con troncamento pari a $-z_{it}\gamma$ ⁴.

Battese e Coelli (1995) propongono uno stimatore di massima verosimiglianza per la stima simultanea della (24) e della (25).

L'efficienza tecnica dell'impresa i -esima nel t -esimo periodo di osservazione sarà quindi data da

$$TE_{it} = \exp(-u_{it}) = \exp(-z_{it}\gamma - w_{it}). \quad (26)$$

⁴ Ciò si deriva dalla (25) tenendo conto della relazione $u_{it} \geq 0$.

Capitolo 4 - Il pecorino romano in Sardegna

4.1 Premessa all'indagine

4.1.1 Inquadramento storico

La pastorizia è connaturale all'ambiente fisico ed economico-sociale di gran parte della Sardegna.

L'isola è caratterizzata infatti da terre con pascolo nudo montano e collinare, con pascolo cespugliato, arbustato e arborato. Rilevanti i condizionamenti del clima: variabilità estrema delle precipitazioni annue, mancanza di piogge durante la stagione calda da maggio a settembre, ritardo delle piogge autunnali, brusco arrivo dei mesi secchi alla fine della primavera.

In questo contesto naturale si è venuta selezionando una razza particolarmente resistente come la pecora sarda, capace di sopravvivere anche nelle condizioni più precarie.

La Sardegna possiede attualmente il 40 per cento dell'intero patrimonio ovicaprino italiano e, di conseguenza, quello sardo è il sistema pastorale più importante della nostra nazione.

In base ai dati rilevati dall'ISTAT, nel 2010 sono presenti in Sardegna poco più di 3 milioni di capi ovini distribuiti in circa 12.600 aziende in cui lavora il 3% della popolazione attiva; i capi ovini per kmq sono 138.

Il pastoralismo rappresenta però un fenomeno rilevante in Sardegna non solo per le sue dimensioni ma anche per il livello di specializzazione raggiunto dagli addetti al settore. L'attività di caseificazione di tipo artigianale è infatti attestata nell'isola da millenni.

L'evoluzione del pastoralismo è stata caratterizzata nell'ultimo secolo dall'aumento del livello dell'informazione. In base a tale criterio, alcuni studiosi (Pulina, Rassu, Rossi e Brandano, 2011) hanno classificato i sistemi pastorali in:

- Arcaico, prevalente fino all'inizio del XX secolo;
- Tradizionale, praticato fino agli anni Cinquanta del secolo scorso;
- Moderno, tuttora in essere;
- Futuro, correlato alle profonde trasformazioni generate dalle tecnologie dell'informazione nella società contemporanea.

4.1.1.1 Sistema pastorale arcaico

Il sistema pastorale arcaico o naturale era caratterizzato da un ciclo riproduttivo degli ovini sincronizzato con quello dei pascoli e perciò strettamente legato all'andamento climatico. Gli ovini, specie che manifesta i calori in autunno-inverno alle latitudini della Sardegna, si accoppiavano in autunno e partorivano in primavera, periodo dell'anno con maggiore disponibilità di erba. Questo consentiva contemporaneamente l'allattamento dell'agnello e lo sfruttamento della buona produttività della pecora sarda che veniva munta durante tutta la stagione primaverile.

Sino agli inizi del '900 la lavorazione tradizionale del latte era un rito tramandato da un tempo indefinito: il formaggio si faceva in quel modo e si diffidava delle innovazioni moderniste.

La qualità di tale formaggio era comunque piuttosto scadente a causa di attrezzature e metodi primitivi. Basti pensare che spesso la lavorazione del latte avveniva all'aperto; il latte era pieno di impurità, il calcolo della temperatura e il dosaggio del caglio venivano effettuati inoltre secondo le valutazioni soggettive del pastore.

Il problema principale per il pastore consisteva nell'approvvigionamento alimentare del suo gregge, in quanto fino alla metà del XIX secolo esisteva la proprietà collettiva delle terre ed al pascolo erano in genere destinate aree aspre con scarsa vegetazione.

Il sistema pastorale arcaico subì notevoli cambiamenti per effetto dell'Editto delle Chiudende del 1820 che consentiva la privatizzazione delle terre comuni. L'editto venne applicato prevalentemente in alcune aree della Sardegna settentrionale e nelle aree di media altitudine.

4.1.1.2 Sistema pastorale tradizionale

Tale sistema ebbe origine ai primi del '900, quando in Sardegna la società pastorale subì una radicale trasformazione: mentre nell'Europa occidentale e nel Mediterraneo gli ovini diminuivano, in Sardegna si passò dal milione di capi a 2.600.000 ovini del 1927 (Le Lannou, 1979); la Sardegna divenne la prima regione per numero di ovini allevati e i pastori proprietari di greggi aumentarono. In pochi anni i suoli destinati al pascolo divennero il doppio di quelli usati per le lavorazioni agricole poiché i proprietari terrieri trovavano conveniente destinare alle greggi una parte sempre più ampia delle superfici agrarie, per le quali i canoni d'affitto subirono immediati e forti rialzi; contemporaneamente cresceva in modo consistente il numero degli addetti al comparto pastorale.

Questo notevole incremento e tali cambiamenti sono da attribuire soprattutto al progresso dell'industria casearia sarda ed al successo ottenuto dal formaggio Pecorino Romano nel mercato internazionale più che alle conseguenze dell'Editto delle chiudende.

Numerosi imprenditori continentali sbarcarono infatti in quegli anni nell'isola; essi intendevano industrializzare la trasformazione dell'abbondante produzione di latte ovino in un formaggio sino ad allora del tutto sconosciuto in Sardegna, il Pecorino romano, creando un processo produttivo moderno, completo di tutte le varie fasi di lavorazione in formaggio. La caseificazione tradizionale sarda doveva subire di conseguenza una vera rivoluzione poiché "l'industria presuppone l'acquisto della materia prima da una pluralità di aziende, la elaborazione di un prodotto uniforme, la vendita sul mercato" (I. Bussa, 1978).

Nella Barbagia, la zona montuosa della Sardegna centrale, pur essendo cambiato il regime della proprietà, i pascoli privati e comunali non erano stati chiusi e continuavano ad essere utilizzati "in comunella" solo nella stagione estiva in quanto era praticata da tutti i pastori la transumanza verso la pianura con spostamenti limitati a pochi chilometri o anche di 120-150 km.

Fu proprio questo spostamento delle greggi, durante la stagione invernale e primaverile, verso i pascoli di pianura, dove i pastori non potevano avere a disposizione strutture stabili ed utensili necessari per la trasformazione del latte, a favorire la vendita del latte agli industriali che lo destinavano alla produzione del pecorino romano, formaggio a pasta dura, di grande pezzatura (circa 20 kg), ricco di sale marino e ingrediente base delle diete degli italiani emigrati in America.

Quando ad aprile-maggio ritornavano in montagna i medesimi pastori ridiventavano trasformatori del proprio latte: potevano prolungare la mungitura delle pecore per la disponibilità di erba ed utilizzare il latte per la produzione di formaggi tradizionali, come il Fiore sardo.

I primi industriali laziali arrivarono in Sardegna a fine '800 in seguito alle norme introdotte a Roma sul divieto di salagione nell'abitato e anche per il forte incremento della richiesta del Pecorino Romano sul mercato americano. Qui i maggiori acquirenti sono i lavoratori meridionali, forti consumatori di formaggio Pecorino, emigrati alla fine dell'800 nell'America del Nord. Negli Stati Uniti il Romano viene venduto anche alle colonie ebraiche.

L'esportazione in America iniziò nel 1884 ad opera di ditte lucchesi che commerciavano prevalentemente olio e che cominciarono a vendere Pecorino Maremmano. Poiché la produzione toscana era scarsa, i commercianti supplivano con il Pecorino Romano che venne subito apprezzato in America fra le colonie italiane forti consumatrici di pasta.

Fino al 1884 i pastori dell'Agro romano portavano il loro formaggio pecorino a Roma, dove alcuni salumieri lo salavano e stagionavano nelle cantine dei loro negozi. Nel 1884 una legge varata dal Comune di Roma vietò la salagione in città; i salumieri allora furono costretti a trasferire l'attività di salagione fuori Roma; successivamente essi iniziarono a ritirare il latte anziché il formaggio. È in questo modo che il salumiere si trasforma in industriale-commerciante. Saranno proprio degli imprenditori di questo ceto sociale a costruire i primi caseifici in Sardegna.

Nell'isola vi erano condizioni estremamente favorevoli: un'abbondante produzione non solo di materia prima, per giunta di ottima qualità per la natura del pascolo ricco di erbe aromatiche, ma anche di sale, entrambi a prezzi assai convenienti. Inoltre, non c'erano concorrenti. Oltre a ciò negli anni precedenti si era verificata in Sardegna una notevole espansione dell'allevamento ovino a causa dello stato di crisi dell'agricoltura e dell'allevamento bovino.

Il primo caseificio venne costruito nel 1897 forse a Villanova Monte Leone da un salatore romano, probabilmente un certo Castelli. Il suo esempio venne seguito da altri romani, da ponzesi, lucchesi, genovesi ed infine sardi. Il tipo di formaggio che inizialmente l'industria produce è, come già detto, il Pecorino Romano, un tipo pregiato, gustoso, non sgrassato, molto adatto come condimento. La maggior parte del formaggio prodotto in Sardegna veniva inviato a Roma, da dove era esportato all'estero.

In quella fase furono attivamente presenti in Sardegna anche alcuni mercanti dell'isola di Ponza che arrivavano periodicamente nei porti di Terranova e Tortolì, facendo incetta di Pecorino, appositamente portato dai pastori con le bisacce sui loro cavalli, che veniva pagato a prezzi variabili dalle 35 alle 50 lire al quintale. Questi mercanti vendevano poi il formaggio acquistato a Genova (dove era molto richiesto per condire il pesto), a Livorno (in Toscana lo si usava mangiare con le fave fresche) e a Napoli (dove era utilizzato soprattutto come companatico).

Numerose difficoltà ostacolavano, tuttavia, l'attività di queste prime industrie: le vie di comunicazione limitate, la mancanza di manodopera qualificata, la mancanza di locali adatti per la salagione, la diffidenza dei pastori, la concorrenza dei commercianti del Fiore sardo. Comunque le industrie ebbero subito grande successo: le strutture stagionali per la produzione del formaggio, all'inizio consistenti in cucine affumicate ed in seguito in stabilimenti più moderni, si diffusero rapidamente nelle aree della Sardegna centro-settentrionale, caratterizzate da estesi pascoli e vicine agli imbarchi di Oristano, Alghero, Porto Torres e Olbia. Il pastore ottiene subito denaro liquido alla consegna del latte, con prezzi crescenti e caparre.

Nei primi anni l'acquisto del latte avviene in regime di libera concorrenza e quindi è il pastore che detta i prezzi. Questi, infatti, dai 6 centesimi del 1897 salgono a 10, 15, 16, 18, 20 fino a toccare i 25 centesimi nel 1906. I grossisti romani però si accorgono che la libera concorrenza danneggia i loro interessi e nel 1907 costituiscono una specie di trust, la Società romana per il formaggio Pecorino, si accordano fra loro per fissare in comune il prezzo del latte e introducono un calmiera, tanto da spuntare nel 1907 il prezzo di 0,20 lire con i pastori che aderiscono alla loro offerta; i restanti pastori dissidenti sono costretti dopo alcuni mesi ad accettare un prezzo ancora inferiore.

Nella successiva campagna del 1907-08 il prezzo scende infatti a 20 centesimi.

Con la diffusione delle industrie casearie la vita pastorale subì una profonda trasformazione, determinando una frattura antropologica ed economica: il pastore era emarginato e ridotto al solo ruolo di custode e mungitore, diventando semplice fornitore del latte; il moderno caseificio comportava una nuova organizzazione del lavoro e della produzione che costringeva il pastore a modificare le sue attività produttive, riducendone, nel contempo, il ruolo economico e sociale. La produzione del Pecorino poi si stabiliva in strutture che determinavano una netta scissione tra l'azienda ovina, addetta alla fornitura del latte, e l'impresa industriale, impegnata nella

trasformazione, e che assicuravano specifiche e uniformi caratteristiche a un prodotto già attestato sul mercato (Idda, 1996). Il formaggio fresco prodotto nei caseifici minori veniva portato per la salagione e la stagionatura in quelli di maggiori dimensioni, una cinquantina di numero.

I caseifici quindi monopolizzavano l'intero ciclo produttivo: lavorazione, salatura, stagionatura, stoccaggio e vendita in stabilimenti che operavano nei primi sei mesi dell'anno con il coinvolgimento di maestranze continentali.

Questo fatto determinava disagio economico e sociale e perciò anche i caseifici furono oggetto di violente proteste popolari soprattutto nel 1906. Il pastore si trovava tra un proprietario terriero che imponeva canoni esosi, un industriale caseario che controllava la filiera del formaggio, imponendogli le condizioni di vendita del latte e vincolandolo con anticipazioni di denaro, e infine un commerciante che acquistava il prodotto accaparrandosene i profitti.

Le contestazioni del 1906 non fermarono tuttavia lo sviluppo della nascente industria casearia in Sardegna in mano, come precedentemente detto, al capitale privato continentale e con produzioni fino ad allora estranee alla cultura alimentare sarda.

Nei primi decenni del '900 erano in funzione in Sardegna circa 160 caseifici.

In questi anni, alcune grandi aziende avevano introdotto significative innovazioni nel comparto caseario sardo. Tra queste si ricorda l'azienda "La Crucca" (che, avviata dai Maffei, era passata sotto il controllo dell'imprenditore sassarese Maurizio Pintus) e la tenuta di Badde Salighes dell'ingegnere Piercy, un ingegnere inglese che aveva diretto i lavori per la realizzazione della prima rete ferroviaria sarda. Altre aziende si affacciavano sul mercato utilizzando nuovi canali di comunicazione: comparve a lungo su "La Nuova Sardegna" la pubblicità Specialità Fratelli Diaz che ad Ossi producevano e smerciavano "il migliore e il più economico formaggio sardo, tipo pecorino romano, ottimo da grattugiare"; la stessa ditta offriva agli acquirenti l'imballaggio gratuito e poteva garantire spedizioni postali ovunque.

In quel periodo cominciò ad operare a Surigeddu, vicino ad Alghero, la Cooperativa agricola italiana, costituita con capitali lombardi. L'azienda aveva introdotto una caldaia tenuta sospesa da una "grue" a braccio mobile, capace di lavorare in un'ora e mezzo tanto formaggio quanto col sistema tradizionale sardo si poteva produrre in due giorni.

La stampa locale e vari studiosi constatavano nel contempo la necessità di favorire le conoscenze teoriche e pratiche nella "moderna scienza del caseificio" nonché la costituzione di latterie sociali per lo smercio dei formaggi e le associazioni di caseificio per la preparazione di un unico prodotto destinato all'esportazione (La Nuova Sardegna, 23-24 e 25-26 maggio 1906).

Dopo i moti del 1906 vennero varati dei provvedimenti da parte del governo finalizzati a modernizzare l'agricoltura e la zootecnia e superare, così, i problemi maggiori emersi durante le contestazioni. In questa ottica venne varata la legge speciale per la Sardegna (Legge n.562 del 14 luglio 1907) e il Testo unico (Legge n.844 del 10 novembre 1907) per modernizzare l'isola attraverso la trasformazione dell'agricoltura. Tali disposizioni non riguardavano in modo specifico i problemi connessi all'industria casearia e la legislazione speciale non interveniva esplicitamente nella promozione e nell'espansione del comparto caseario. Gli interventi legislativi ebbero tuttavia notevole importanza, per la divulgazione delle conoscenze e il rinnovamento delle attività produttive, i comizi agrari, i numerosi corsi dedicati alle tecniche casearie e alla zootecnia, le scuole di agraria e le cattedre ambulanti di agricoltura.

I tecnici a questo punto presero coscienza della necessità che il Romano si facesse sardo e che la produzione ovina si diversificasse. Nasceva allora l'esigenza da parte di alcuni esperti, fra cui l'agronomo Bufalini, di patrocinare la causa della cooperazione e dell'associazionismo come nel continente. Durante il primo Congresso delle cooperative sarde e mutue agrarie del 1913 su 267 società censite solo una si era costituita come latteria sociale a Bortigali nel 1907 per valorizzare il latte vaccino con incentivi statali.

La latteria sociale di Bortigali venne fondata da 39 soci, possessori di un capitale sociale di lire 5.495, occupava circa 50 lavoratori sotto la direzione di due e poi tre casari provenienti dal Lazio, dalla Campania e dall'Emilia. La Cooperativa venne fondata prevalentemente per permettere

la lavorazione del latte vaccino allora trascurata. Nel frattempo venne costituita un'altra cooperativa casearia ad Aidomaggiore.

L'industria del Pecorino Romano registrò nel 1913 una grave crisi. Tale anno era stato preceduto da una annata sfavorevole, il 1912, che continuò per due anni caratterizzati da siccità, carestia e fame; si diffuse inoltre una pericolosa epidemia di afta epizootica. Molti stabilimenti furono costretti a chiudere anche per effetto della flessione del mercato internazionale del Pecorino Romano, il cui prezzo era cresciuto a tal punto da assimilarlo ai generi di lusso. Oltre a ciò si manifestarono per la prima volta dei fenomeni negativi nuovi: la carenza di latte e la concorrenza dei prodotti caseari provenienti dalle regioni balcaniche, dall'Argentina e dall'Alta Italia.

I rapporti fra produttori e pastori divennero sempre più tesi poiché i pastori non riuscivano a restituire le caparre ricevute e a pagare gli affitti dei pascoli; erano perciò spinti ad indebitarsi. Gli industriali, costretti a immobilizzare capitali e a fronteggiare la diminuzione dei consumi nei paesi di esportazione, alzavano i prezzi dei formaggi.

La proprietà fondiaria rispose aumentando ulteriormente le superfici destinate alle greggi per accrescere la produzione di latte.

Il settore caseario, in quegli anni, era il primo prodotto regionale. Prima della guerra si realizzavano circa 200.000 quintali di formaggio con un reddito di oltre 48 milioni di lire superiore anche al reddito ottenuto con la produzione del grano. Oltre la metà del territorio dell'isola era destinato al pascolo del bestiame allevato, triplicato dal 1900 al 1925.

Come ricorda Le Lannou, l'allevamento brado, soprattutto quello ovino, era più vantaggioso dell'agricoltura ed era favorito da vari fattori: la bassa densità demografica, la frammentazione della proprietà, il dissesto idrico delle aree coltivabili, lo scarso valore medio dei terreni, la mancanza di infrastrutture, l'insicurezza delle campagne e la limitata circolazione di capitale. Sullo sviluppo della pastorizia avevano influito anche la crisi agraria di fine secolo e l'affermazione dell'allevamento del bestiame grosso.

Negli anni immediatamente precedenti la prima Guerra mondiale il Pecorino Romano era il più diffuso dei formaggi italiani negli USA, dove veniva acquistato, come detto in precedenza, dalle famiglie degli emigrati dall'Italia meridionale ed anche dalla comunità ebraica. Questo aumento del consumo del roman cheese indusse alcuni produttori italiani ad immettere nel mercato americano formaggio ottenuto con miscele di latte misto; alcuni produttori lombardi erano arrivati poi addirittura ad inquinare il commercio dell'articolo genuino smerciando sotto falso nome un formaggio ottenuto, grazie a evolute tecnologie, con solo latte di vacca. Di conseguenza i prezzi del pecorino sul mercato USA, che sino a qualche anno prima erano costantemente saliti, tanto da raggiungere qualche volta quelli delle migliori qualità del reggiano, erano da un po' di tempo crollati, penalizzando anche le produzioni di qualità. Di qui la proposta di marcare chiaramente, sotto pena di fortissima multa, ogni cassa e ogni forma di formaggio con l'indicazione vero romano e negli altri casi: uso o tipo romano ovvero romano di latte di pecora, romano di latte misto, romano di latte di vacca". (S. Ruju, 2011).

Durante gli anni della Prima guerra mondiale la produzione e l'esportazione del Pecorino ebbero momenti difficili relativi al divieto di esportazione, alle requisizioni per sostenere le necessità degli approvvigionamenti militari, ai trasporti marittimi rischiosi ma anche alle sollecitazioni degli industriali laziali presso il governo per ottenere concessioni a loro favorevoli. I ripetuti divieti di esportazione impedivano la programmazione produttiva e la distribuzione del formaggio alle truppe faceva scarseggiare il Pecorino Romano; i prezzi di conseguenza aumentarono e vennero adottati dei calmieri. I pastori sardi aumentarono la produzione dei propri formaggi da esportare nelle altre regioni italiane: provolone, baccellone, Fiore Sardo, marcio.

Il Pecorino Romano continuò ad essere la produzione casearia sarda più importante anche negli anni successivi alla Prima guerra mondiale. La liberalizzazione dell'esportazione all'estero, infatti, riprese ma l'eccesso di offerta, nel 1923, fece crollare i prezzi dei formaggi e provocò una nuova grave crisi. In questa fase i pastori erano 40.000, i capi ovini due milioni, i terreni a pascolo erano il 70 per cento della superficie agricola e appartenevano a una moltitudine di proprietari

(43.000 nella sola provincia di Sassari), con prezzi variabili tra le 400 e le 50 lire per ettaro; perciò i pastori accettarono le proposte e le condizioni non vantaggiose degli industriali. Le aziende casearie più piccole furono costrette a chiudere.

Intanto i pastori acquisivano gradualmente consapevolezza della necessità di creare associazioni per controbilanciare il monopolio degli industriali. Le cooperative ebbero un notevole sviluppo in tutta la Sardegna, soprattutto nelle zone centrali fuori dal Nuorese.

Per trovare una soluzione al problema di fondo delle cooperative, cioè quello di avere un proprio mercato di sbocco, nel 1925 a Ozieri si costituì la FEDLAC, Federazione delle latterie sociali e cooperative della Sardegna, su iniziativa di Paolo Pili, importante esponente del sardo-fascismo; l'associazione raggiunse in un biennio ben 60 latterie sociali sparse in diverse aree dell'isola e riuscì a pagare inizialmente il latte a prezzi superiori a quelli offerti dagli industriali.

Nel 1926 Pili, con l'appoggio ufficiale del governo, andò personalmente negli Usa per saltare l'intermediazione commerciale; egli raggiunse un accordo con una grande ditta svizzera operante a New York, la quale si impegnò a comprare per 5 anni 50.000 quintali di pecorino sardo, praticamente tutta la produzione delle cooperative associate.

In questi anni vennero introdotte nuove scrematrici moderne e la tradizionale caldaia romana venne sostituita con la caldaia svizzera.

La FEDLAC non ebbe vita facile per l'opposizione degli imprenditori privati e per motivi politici (gli industriali fecero leva sul governo centrale e sul partito fascista), fino alla crisi definitiva nel 1928-1930 per lo scontro sul prezzo del latte: gli industriali spiazzarono improvvisamente la FEDLAC offrendo 1,65 lire al litro contro 1,40.

Intanto si era costituito il Sindacato Sardo Produttori Pecorino che riuniva in un'unica struttura le cooperative delle latterie sociali e le società di capitali, fondata con l'obiettivo di tutelare e valorizzare il Pecorino, in grado di rispondere autonomamente all'esportazione italiana dei formaggi di pecora. In quegli anni le ditte sarde produttrici di Pecorino Romano erano 54 in tutto, riunivano imprese industriali continentali, ditte sarde e latterie sociali. Tra queste ultime quelle di Aidomaggiore, Bortigali, Borore; alcune società continentali resistevano nell'isola dopo il disimpegno progressivo delle ditte romane; esse erano concentrate a Macomer.

Prima della seconda guerra mondiale la produzione italiana di formaggio pecorino era di circa 500.000 quintali, la metà dei quali di produzione sarda e laziale. La Sardegna produceva infatti 150.000 quintali di pecorino in aggiunta ai 50.000 quintali di fiore sardo. Ciò che incideva ancora notevolmente sul costo di produzione era il fitto dei pascoli. Alla fine degli anni Venti si producevano in Sardegna dai 170.000 ai 190.000 quintali di formaggio all'anno, di cui circa 80.000, tra il 1919 e il 1924, erano destinati all'esportazione, mentre al consumo interno andavano 10 kg per abitante, per un totale di circa 90.000 quintali.

Tra il 1931 e il 1936 la produzione e l'esportazione di formaggio vengono ridotte; il prezzo del latte scende ulteriormente per risalire solo all'inizio della seconda guerra mondiale. Quest'ultima provoca, a partire dal 1939, il blocco delle esportazioni e quindi uno stato di crisi, durante il quale scompaiono molte cooperative e il mercato sardo torna in mano alle grandi ditte con sede a Roma o a Napoli. Il sistema pastorale tradizionale non subisce ulteriori modifiche di rilievo sino al periodo successivo alla Seconda guerra mondiale.

4.1.1.3 Il sistema pastorale moderno o attuale

Inizia intorno agli anni cinquanta del XX secolo ed è caratterizzato da innovazioni strutturali e tecnologiche. In Sardegna il 55% della popolazione attiva era allora occupata nel settore primario; nell'isola non esistevano latifondi estesi come nel resto del Mezzogiorno italiano; la meccanizzazione e la diffusione di tecniche agricole erano piuttosto limitate rispetto al resto

dell'Italia. Nell'isola, però, a differenza di ciò che avveniva in altre regioni, si verifica l' aumento delle superfici pascolative a discapito di quelle che prima erano coltivate (soprattutto a grano).

Vari provvedimenti legislativi, fra cui la Riforma agraria, contribuiscono al sorgere di numerose piccole proprietà coltivatrici e all'ampliamento delle dimensioni delle proprietà, soprattutto di quelle pastorali. Per il pastore era più conveniente, infatti, acquistare più che prendere in affitto un terreno, in quanto la cassa per la piccola proprietà contadina offriva contributi e sovvenzioni vantaggiose. Contemporaneamente la Regione Autonoma della Sardegna fondata nel 1948, offrendo dei contributi in conto capitale, incentiva la costituzione di nuove cooperative casearie.

Il comparto in esame era ancora il più importante dell'industria manifatturiera in Sardegna, ma gran parte dei caseifici erano in grado di lavorare solo una minima parte del latte prodotto giornalmente in quanto caratterizzati da strutture arretrate e inadeguate.

Negli anni Sessanta le aree destinate al pascolo si estesero ulteriormente inglobando anche terreni anteriormente utilizzati per la cerealicoltura e terreni pianeggianti irrigabili. Tutto ciò viene largamente favorito dall'aumento dei prezzi dei prodotti ovini, in seguito alla crisi petrolifera che causò l'aumento del valore del dollaro e quindi del Pecorino Romano. Anche in quegli anni la Regione, con la concessione di premi, investe sul settore e i produttori iniziano a diversificare la trasformazione del latte per fronteggiare le frequenti crisi di mercato. Crolla la produzione di Pecorino Romano, aumentano quelle di Fiore sardo, toscanello(l'attuale semicotto), caciotta e simili, feta e canestrato.

Tale strategia si era resa necessaria dalle condizioni del mercato statunitense nel dopoguerra. Gli Stati Uniti, fin dal 1949 avevano iniziato ad ostacolare l'importazione di Pecorino Romano, adducendo che dai controlli sanitari il prodotto risultava pieno di impurità. Sebbene ciò fosse vero, tale provvedimento era dettato soprattutto dall'esigenza di favorire la commercializzazione dei formaggi interni. Si aggiunga inoltre che le migliori condizioni di vita favorivano una dieta e che si diffondevano numerosi prodotti di imitazione. La conseguenza è una riduzione delle esportazioni di Pecorino Romano pari al 50% rispetto al 1928.

La svolta più significativa per la pastorizia si ha dal 1971 con la Legge De Marzi-Cipolla sugli affitti dei fondi rustici, che spinge molti proprietari a vendere i terreni: numerosi pastori si stanziano nelle pianure e formano aziende agricole moderne. Sviziati terreni prima occupati da garighe e da macchia mediterranea iniziano ad essere coltivati, si diffonde la coltivazione degli erbai a ciclo autunno-primaverile, più produttivi del pascolo naturale.

Al centro dell'attività del pastore si colloca l'azienda zootecnica nel suo complesso con il sistema ovile/mungitrice/corsia di alimentazione anziché il capitale/bestiami o il capitale/terreno come avveniva nel sistema precedente. Gli allevamenti si trasformano in aziende sedentarie con notevoli miglioramenti fondiari, si verifica la diffusione delle trattorie, degli edifici razionali, della mungitura meccanica, della refrigerazione del latte alla stalla. La produzione foraggiera, più abbondante grazie alla meccanizzazione e all'impiego di concimi chimici, consente di anticipare leggermente a fine inverno i parti delle primipare e di prolungare la lattazione delle pecore, che attualmente è di 210-250 giorni.

Questa evoluzione poteva rispondere al crescente malessere diffuso nel mondo pastorale, malessere che era la principale causa del banditismo sardo. Nel 1972, la commissione parlamentare Medici, incaricata dal governo nazionale di analizzare tale problema, concluse che il fattore critico alla base del banditismo fosse che il pastore non era più, come una volta, allevatore, produttore e commerciante del proprio prodotto, ma solamente allevatore. In questa veste poteva solo subire le conseguenze di ogni crisi di mercato, crisi che l'industriale poteva affrontare riducendo il prezzo del latte pagato al pastore.

Alla fine degli anni Settanta viene creato il Consorzio Sardegna, un consorzio di secondo livello "capace di intervenire direttamente sul mercato interno ed internazionale" come recitava la relazione Medici. Questa struttura consortile avrebbe dovuto associare tutti i caseifici sociali isolani, ma già dagli anni Ottanta era attanagliata da gravi problemi.

È negli anni '80 che vengono introdotte le innovazioni tecnologiche e strutturali più importanti ed incisive. Ricordiamo la costruzione di ricoveri funzionali di allevamento che garantiscono la difesa dalle intemperie al gregge ed al pastore, la diffusione di impianti di mungitura meccanica e di refrigerazione del latte. Queste ultime innovazioni sono state molto importanti non solo perché hanno consentito l'aumento dei capi ovini nelle singole aziende, ma anche perché hanno permesso alla famiglia del pastore, donne e figli, di svolgere il lavoro della mungitura.

Oggi il livello professionale e tecnico del pastore moderno è elevato; egli cerca di migliorare la produzione del latte del proprio gregge introducendo sistemi di alimentazione innovativi e selezionando le pecore con la diffusione di genotipi derivanti dalla sub-popolazione più produttiva, quella della pianura, e con l'impiego generalizzato del seme di arieti miglioratori precedentemente selezionati. Il pastore può contare sull'assistenza di associazioni ed enti regionali e nazionali. Tutto ciò ha determinato notevoli progressi nell'organizzazione del lavoro e nella stessa qualità della vita.

Indubbiamente, negli ultimi decenni, sono cambiati molti aspetti: la mungitura è passata dall'essere condotta a mano a l'essere meccanizzata, l'azienda è stanziale, il pastore è proprietario del gregge, il numero dei capi ovini per gregge è aumentato (in media 253-159), in genere il pastore è proprietario delle terre che utilizza, i parti gemellari sono un fenomeno positivo, le avversità climatiche sono meno negative, l'alimentazione è integrata con fieno e concentrato anche con mangimi commerciali acquistati all'esterno per sostenere le potenzialità produttive delle pecore.

Nonostante le importanti innovazioni introdotte dalla fine del secolo scorso, restano ancora molte caratteristiche del sistema pastorale tradizionale. Il ciclo produttivo è, infatti, ancora stagionale; si pensi alla mungitura che inizia sempre in coincidenza delle feste natalizie. Il pascolamento a cielo aperto, integrato dalla coltura degli erbai, è ancora oggi la base alimentare prevalente per gli ovini della Sardegna. L'alimentazione del gregge, da cui dipende la redditività dell'azienda, è ancora basata sull'utilizzo diretto dell'erba, circa il 60% della sostanza alimentare, ed è perciò ancora condizionata dall'andamento climatico stagionale.

Non solo, il settore in esame continua a trascinarsi problemi mai risolti come per esempio il prezzo del latte, pagato fra i 60 e i 65 centesimi di euro. Tale prezzo è oggi insufficiente a coprire i costi di produzione stimati fra i 70 e i 120 centesimi di euro; per questo motivo molti allevatori stanno dismettendo l'attività zootecnica. Di fronte ad un prezzo per lo più fermo da anni, infatti, sono aumentate le spese di conduzione, di alimentazione e di cure veterinarie e l'azienda agropastorale si è indebitata.

4.1.2 Fasi produttive del Pecorino Romano DOP

Il Pecorino Romano è prodotto nelle regioni di Lazio, Toscana e Sardegna.

Già duemila anni fa, i romani ne conoscevano l'inconfondibile gusto utilizzandolo nei banchetti imperiali e durante i viaggi delle legioni; il sale in esso contenuto lo rendeva un alimento perfetto nei lunghi spostamenti.

È conosciuto in Sardegna dal XIX sec. e da allora, attraverso un particolare procedimento, è diventato un prodotto tradizionale, tanto che il 90% della sua produzione è attribuibile all'isola.

Nel processo produttivo si distinguono tre fasi fondamentali: la cagliatura, la salatura e la stagionatura.

Ancor prima, il latte fresco di pecora viene raccolto e trasferito nelle aziende di trasformazione. Tale passaggio è quasi sempre pianificato dal caseificio attraverso mezzi propri o di terzi; solo in rari casi questa responsabilità è affidata ancora all'allevatore.

Una volta raggiunto il centro di trasformazione, la materia prima subisce una serie di controlli igienici, viene misurata e filtrata; a conclusione di questa fase preliminare con la quale il caseificio si assicura che il latte sia utilizzabile, il prodotto primario è conservato in cisterne.

La prima fase, di cagliatura, si svolge in quella che viene definita “cucina”, dove il latte è termizzato ad una temperatura massima di 68°C per non più di 20 secondi. È qui che si verifica uno dei passaggi più sensibili dell’intera lavorazione: il casaro aggiunge, nella vasca dove è riposto il latte, un fermento precedentemente preparato. Questo elemento chiamato “scotta innesto” non è altro che un insieme di batteri lattici termofili autoctoni, in grado di determinare il sapore tipico del formaggio.

Il latte viene fatto coagulare ad una temperatura compresa tra i 38° e i 40° utilizzando il caglio di agnello in pasta; tale operazione si protrae fino a quando il latte non si solidifica e il casaro procede alla rottura della cagliata. Quest’ultima assume dimensioni differenti a seconda del tipo di formaggio che s’intende produrre. Nel caso del Pecorino Romano, le dimensioni non raggiungono quelle del chicco di grano. La cagliata viene successivamente cotta ad una temperatura massima di 45/48°C e spurgata dal suo siero. La pasta di formaggio ottenuta viene suddivisa in blocchi e posta su stampi di resina per alimenti.

Nella seconda fase, quella della salatura, le forme mediamente di 20/35 Kg, sono condotte in ambienti caldo/umidi che favoriscono il processo di acidificazione. Dopo il raffreddamento, esse vengono sottoposte alla marchiatura; segue la vera e propria salagione che deve essere svolta a secco, come richiesto dal Disciplinare di Produzione. Dal momento che la percentuale di sale è piuttosto alta, pari al 4-5% del prodotto, oggi si tollera che questa fase sia completata anche con l’uso della salamoia, metodo che garantisce l’ottenimento dello stesso caratteristico sapore ma con una quantità inferiore di sale.

La seconda fase ha una durata di almeno 70 giorni, dopo di che le forme vengono lasciate stagionare in apposite cantine, fino a quando passati i cinque mesi, il Pecorino Romano viene selezionato. Una parte viene immessa sul mercato come formaggio da tavola, un’altra parte continuerà a subire il processo di maturazione.

4.2 Indagine sul campo e risultati

4.2.1 Il distretto del Pecorino Romano DOP?

Nel primo capitolo abbiamo descritto le metodologie utilizzate per individuare un distretto. Ricordiamo che il distretto agroalimentare può essere individuato secondo l’utilizzo di due metodi: quello della “presunzione di esistenza” o quello che utilizza indicatori statistici.

Nel caso del Pecorino Romano DOP, nessuna fonte (Istat, Osservatorio Nazionale dei Distretti Italiani, Unioncamere) è in grado di affermare che il distretto esista secondo i criteri richiesti dalle metodologie appena richiamate. Tuttavia, è ampiamente condiviso in letteratura che la produzione di Pecorino Romano DOP rappresenta un’attività rilevante rispetto a tutte le attività economiche dell’Isola e che le sue imprese, per lo più di piccole e medie dimensioni, sono inserite in un tessuto produttivo compatto.

Non solo, conformemente a quanto esplicitato nel D.lgs. 228/2001, la trasformazione di Pecorino Romano, riconosciuto prodotto locale e tipico dal 1953, ha origini storiche piuttosto antiche, segno di una inconfutabile vocazione naturale e territoriale svolta secondo una chiara specializzazione produttiva.

Sebbene nessuno studio sia riuscito a dimostrare l’esistenza del distretto Pecorino Romano secondo criteri oggettivi e condivisibili, questo lavoro si poneva come obiettivo di studio quello di verificare se fosse possibile individuare l’esistenza di un “effetto distretto”. In altre parole: se da un

punto di vista strettamente tecnico il distretto in questione non esiste, è possibile riconoscere comunque la presenza di dinamiche tipicamente distrettuali in grado di creare un effetto distretto?

Per verificare tale ipotesi, si è dapprima proceduto all'analisi dell'efficienza produttiva delle imprese di trasformazione di Pecorino Romano, attraverso lo studio della frontiera stocastica di produzione e, successivamente, ci si è focalizzati sull'individuazione delle cause di tali differenze.

Si ipotizzava che le migliori performance produttive fossero in parte giustificate da dinamiche tipicamente distrettuali e potessero, pertanto, rivelare la presenza di un distretto per quanto atipico.

4.2.2 Il Campione di dati

Per questo lavoro, sono stati raccolti dati di 15 aziende trasformatrici di formaggio Pecorino Romano DOP, per una copertura del mercato di produzione pari a circa l'80% del totale. Non volendoci limitare all'osservazione della loro efficienza produttiva rispetto ad un unico anno, si è optato per studiare le loro performance dal 2005 al 2011, per un totale di 7 anni.

I bilanci riclassificati sono stati in totale 105 e hanno garantito la possibilità di costruire un panel bilanciato. Nella predisposizione dei dati per l'analisi dell'efficienza tecnica si è riscontrato che l'analisi dei bilanci non consentiva una piena definizione del panel per cui, quando i bilanci con le relative note integrative e le relazioni sulla gestione non risultavano esaustive al fine di individuare i valori utili a questo studio, si è preferito contattare direttamente le aziende coinvolte.

Di seguito si riporta la tabella dei principali dati utilizzati nello studio; si tratta dei valori medi della quantità di Pecorino Romano prodotto, dei litri di latte utilizzato, delle ore annue di lavoro richieste dalla produzione, ed infine del capitale a disposizione. Accanto a ciascuno di questi valori, si è scelto di riportare il valore della deviazione standard come indice di dispersione del campione.

Da una breve osservazione emerge che tutto il campione si caratterizza per una notevole volatilità dei dati.

Tabella 1: Medie e Deviazione standard dei principali dati esaminati

Quantità Pecorino Romano prodotto (Kg)		
	Media	Dev.standard
2005	1,195,943.26	629,050.97
2006	1,250,019.41	688,342.54
2007	1,613,900.37	946,907.82
2008	1,498,061.76	1,000,171.25
2009	1,347,349.79	946,028.40
2010	1,380,485.30	865,873.97
2011	1,283,935.46	790,941.42
Latte utilizzato (l)		
	Media	Dev.standard
2005	7,410,317.76	4,016,023.28
2006	7,429,203.54	4,338,186.85
2007	9,465,873.36	5,917,042.18
2008	8,933,295.92	6,142,948.42
2009	8,095,851.03	5,973,872.90
2010	8,306,152.98	5,405,079.88
2011	7,790,302.22	5,013,184.42
Ore annue lavorate		
	Media	Dev.standard
2005	50,638.04	37,189.34
2006	68,722.75	95,562.08
2007	60,833.51	51,634.74
2008	64,510.08	61,715.35
2009	61,015.54	58,003.36
2010	57,750.11	54,542.12
2011	56,309.16	49,309.66
Capitale		
	Media	Dev.standard
2005	63,941.52	55,540.90
2006	65,404.39	56,084.34
2007	67,515.84	52,774.45
2008	77,360.10	60,723.02
2009	72,330.97	59,334.50
2010	70,408.83	58,870.97
2011	70,792.73	56,595.39

A conferma di tale volatilità, si riportano di seguito le figure 1, 2, 3 e 4 che descrivono i valori massimi e minimi della produzione ottenuta, del latte utilizzato, delle ore di lavoro impiegate e del capitale sfruttato.

Figura 1 Produzione Pecorino Romano (KG), valori massimi e minimi

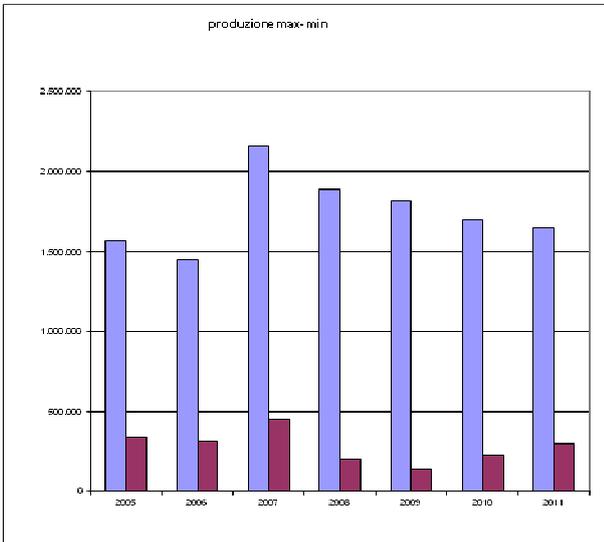


Figura 3 Ore di lavoro annue, valori massimi e minimi

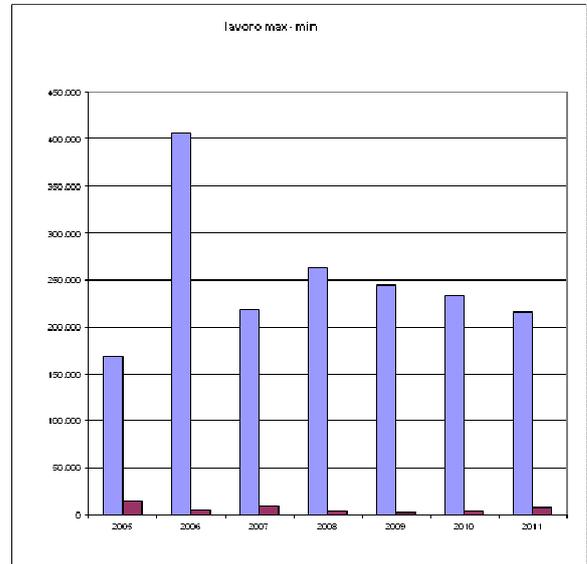


Figura 2 Latte trasformato (l), valori massimi e minimi

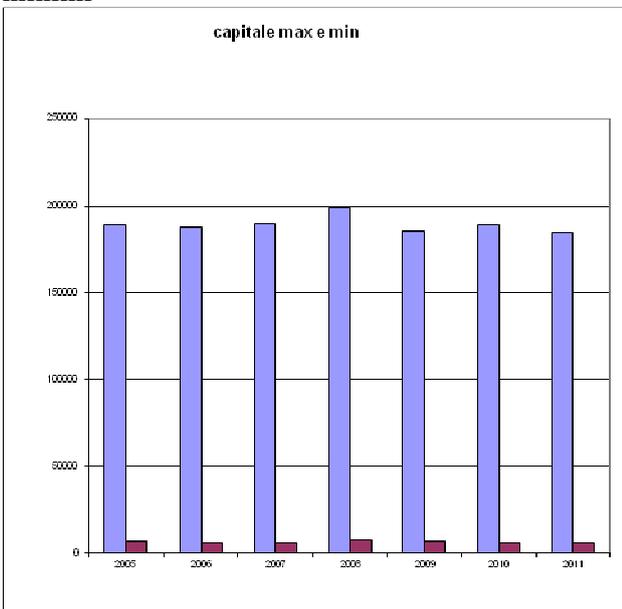
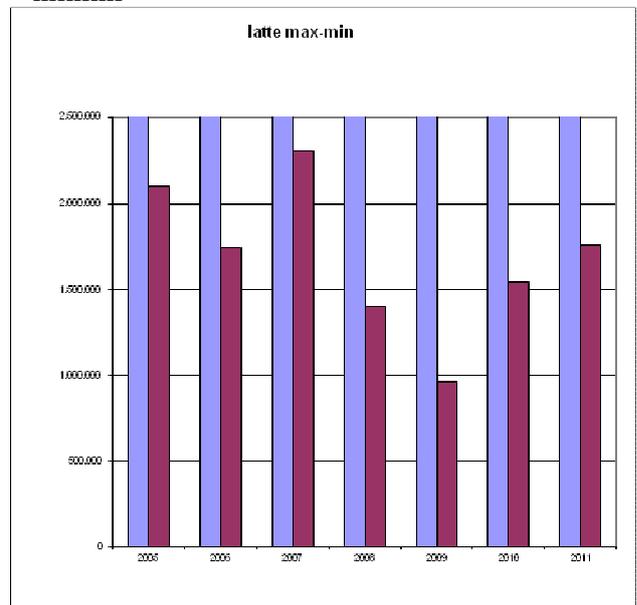


Figura 4 Capitale utilizzato, valori massimi e minimi



È possibile osservare che esistono delle enormi differenze tra i valori massimi e minimi, per tutti i principali dati elaborati. Tale situazione dipende direttamente dalle caratteristiche del campione stesso, in cui si riscontrano soggetti tra loro molto diversi, ad iniziare dalla loro dimensione. Alcune imprese molto piccole si limitano, infatti, a raccogliere e trasformare pochi milioni di litri di latte, altre ne lavorano, invece, tre volte tanto. Le imprese di trasformazione oggetto d'indagine, si differenziano anche per il bacino di allevatori dal quale acquistano la materia prima: alcune di loro si rivolgono esclusivamente alla provincia nella quale hanno sede, altre si approvvigionano in tutta l'isola.

Altri due elementi di differenziazione dipendono dalla tipologia giuridica (dove è possibile distinguere imprese cooperative da imprese di capitale) e dal tipo di specializzazione produttiva. A questo proposito è utile specificare che non tutte le aziende prese in esame producono esclusivamente Pecorino Romano DOP: più della metà del campione sceglie, infatti, di diversificare la produzione trasformando una parte della materia prima in formaggi molli, a breve maturazione quali creme, caciotte, feta; un'altra parte è destinata alla produzione di formaggi a media maturazione, quali: toscanelli, semicotti, foggiani, calcagno; un'ultima parte è utilizzata nella produzione di formaggi stagionati, diversi dallo stesso Pecorino Romano, che nascono per far concorrenza ai più conosciuti Grana Padano e Parmigiano Reggiano.

Indipendentemente dal singolo livello di diversificazione presentato da ciascuna impresa, la loro efficienza produttiva è stata studiata assumendo che tutti gli input utilizzati siano finalizzati ad un unico output: il Pecorino Romano DOP che, d'altra parte, costituisce la maggiore produzione delle imprese analizzate, con qualche eccezione.

Per quanto riguarda gli anni presi in esame, essi presentano interessanti vantaggi: prima di tutto si tratta di dati recenti, poiché sono stati raccolti e analizzati gli ultimi bilanci disponibili presso le Camere di Commercio; in secondo luogo inglobano la crisi economico finanziaria del 2008, permettendoci di osservare se e, eventualmente quanto, il settore lattiero-caseario sardo abbia reagito in termini di efficienza produttiva. Purtroppo i dati raccolti potrebbero essere distorti da un'altra calamità che ha colpito il settore negli anni di indagine: la crisi è legata ad una epizootia denominata Blue Tongue che ha danneggiato il settore dell'allevamento ovino in Sardegna. Nel 2004, questa malattia si affacciava improvvisamente sul territorio colpendo buona parte degli allevamenti concentrati nelle zone più calde. La virulenza con la quale si manifestava e la velocità con la quale si espandeva resero necessario, specie nei primi mesi della sua diffusione, l'abbattimento di tutti i capi, sani e malati, là dove si manifestava un primo contagio. Questa preventiva quanto ingiustificata scelta, dettata dalla scarsa conoscenza della malattia, contribuì a creare un clima di emergenza e allarmismo che, a sua volta, degenerò in panico. La cronaca di quei giorni paventava catastrofiche previsioni sulla sopravvivenza del patrimonio ovino sardo, fino a prevederne una perdita pari al 50%. In questa concitata situazione il mercato dei consumi e della domanda conobbe un immediato crollo che rientrò quando, qualche mese più tardi, si diffuse la consapevolezza che non ci sarebbero state conseguenze sull'uomo.

Le imprese di trasformazione, di fronte alla ripresa dei consumi e suggestionate dal clima allarmistico, si precipitarono ad acquistare il latte della stagione successiva pagandolo, negli anni immediatamente successivi, a prezzi crescenti. Nel frattempo, la Blue Tongue aveva determinato l'abbattimento del 15% dell'intero patrimonio ovino dell'isola.

I dati raccolti e soprattutto il calcolo della frontiera di produzione, che sostanzialmente lega le quantità di output aziendali agli input produttivi, potrebbero essere stati fortemente influenzati da tale fenomeno generando una modifica nella struttura del processo produttivo aziendale e dunque un cambiamento della frontiera stocastica rispetto al periodo pre-Blue Tongue.

Di seguito si riportano i grafici relativi all'andamento della produzione di Pecorino Romano DOP, successivo al manifestarsi della malattia, e all'andamento dei prezzi medi delle aziende di trasformazione del campione.

Figura 5: Andamento medio, produzione Pecorino Romano DOP (2005-2011)

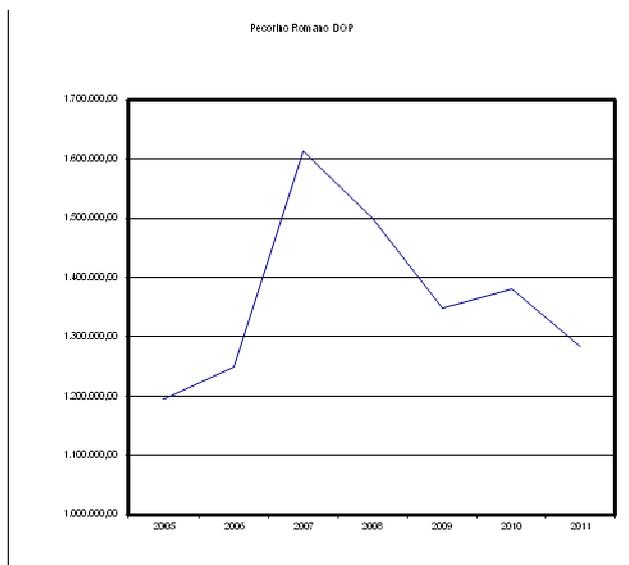
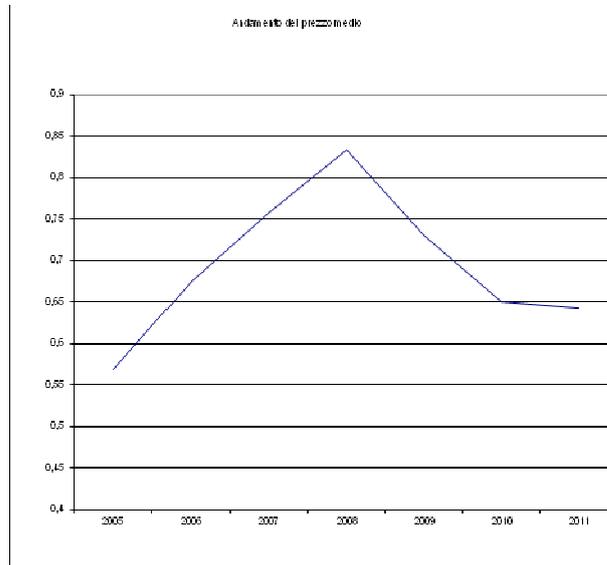


Figura 6 :Andamento medio prezzi imprese considerate (2005-2011)



4.2.3 La stima della frontiera stocastica di produzione

Per la stima della frontiera di produzione sono stati considerati quattro input produttivi per la determinazione dell'output Pecorino Romano. Utilizzando la specificazione (2.7), l'output è rappresentato dal logaritmo naturale della quantità, in chilogrammi, di Pecorino Romano DOP prodotto e pronto per la vendita. Il motivo di quest'ultima affermazione non è casuale, ma deriva dalla volontà di precisare che, di fronte alla scelta se utilizzare la quantità di formaggio alla "resa a vendere" oppure quella relativa alla produzione entro le 24 ore, è stata preferita la prima. Infatti nell'arco temporale tra la produzione appena conclusa e il momento della vendita, il peso, e dunque la quantità di formaggio, diminuisce per effetto dell'umidità e della salagione tipiche della fase di stagionatura.

Per quanto riguarda i tre input presi in esame per la stima della frontiera stocastica, si sono analizzati: la materia prima, il lavoro e il capitale, ai quali ne è stato aggiunto un altro, diverso dai precedenti perché non chiaramente quantificabile: le attese del mercato.

Il primo input è costituito dal logaritmo naturale dei litri di latte utilizzati nella sola produzione del formaggio oggetto di studio. Quasi sempre, nei casi di aziende che scelgono di diversificare la produzione, la quantità di latte utilizzata per il Pecorino Romano è specificata in bilancio; nei rari casi in cui questo non è avvenuto, è stato possibile ricostruire una proxy del valore della quantità di latte impiegata, ottenuta dal rapporto tra la quantità di Pecorino Romano marchiato e certificato dal Consorzio di Tutela omonimo rispetto alla resa media di formaggio prodotto da un litro di latte.

Definire la seconda variabile, quella del lavoro, è stato più complicato. Si è scelto di utilizzare come proxy il numero di ore totali lavorate. Dal momento che non si tratta di un valore da inserire obbligatoriamente in bilancio, ciascuna impresa presenta delle peculiarità: alcune scelgono di inserire le ore totali effettivamente lavorate, altre precisano il numero di dipendenti fissi e/o a

tempo indeterminato, altre ancora specificano il numero di dipendenti suddivisi per impiegati e operai, altre infine, senza fare alcuna distinzione, fanno riferimento a generici lavoratori.

A questa generale difficoltà di reperire un dato puntuale e uniforme tra le imprese, si aggiunga che la produzione di Pecorino Romano, per tradizione, non viene effettuata sull'intero anno bensì in un periodo che varia dagli otto ai sette mesi all'anno e, a seconda della domanda del mercato o a seconda della quantità di materia prima da trasformare, le aziende attuano dei programmi di flessibilità che consentono loro di assumere operai solo per qualche giorno o per un'intera stagione.

Di fronte a questa non semplice situazione, si è preferito contattare le singole imprese, al fine di ottenere maggiori informazioni e dati che fossero i più attendibili possibile; quando non è stato possibile seguire questa strada, si sono considerate le ore previste dai contratti sindacali del settore in oggetto.

In particolare, i dati di bilancio non consentono in generale di discriminare tra ore di lavoro totali attribuite a ciascuna impresa per attività impiegatizia o per attività svolta dagli operai, lavoratori fissi o a tempo determinato. Il totale ore lavorate è stato quindi ottenuto considerando le ore totali impiegate nell'azienda da un generico lavoratore moltiplicate per il numero di lavoratori della singola impresa di trasformazione. Anche in questo caso, per essere utilizzata all'interno della funzione di produzione, la variabile è stata trasformata in logaritmi.

La terza variabile di input è lo stock di capitale. In questo caso si è ritenuto sufficiente considerare come proxy la somma tra le immobilizzazioni materiali e quelle immateriali. Quest'analisi permette di verificare quanto le aziende abbiano recentemente investito in impianti e macchinari specifici, voci di bilancio maggiormente connesse con l'attività di produzione e di trasformazione del formaggio. Per inserire questo valore nel calcolo della frontiera stocastica, si è calcolato il logaritmo sul valore corrente degli stock di beni materiali e immateriali deflazionando tutti i dati mediante l'uso del deflatore degli investimenti fissi pubblicato dall'Istat.

Un'ultima variabile input considerata è, come precedentemente annunciato, una proxy delle attese del mercato. L'idea di fondo è che la quantità di output realizzata non dipenda esclusivamente dai fattori produttivi tangibili appena delineati, ma anche da uno intangibile. In particolare, si ipotizza che all'inizio della stagione produttiva gli imprenditori conservino una serie di aspettative relativamente alla domanda del mercato e dunque rispetto ai suoi consumi. Il meccanismo è banalmente quello di adattamento tra domanda e offerta: quanto più si prevede una domanda in crescita, tanto più si acquisterà materia prima da trasformare in Pecorino Romano; viceversa, tanto più ci si attende uno stallo del mercato, tanto meno si tenderà ad apprezzare il latte. Di conseguenza l'output ottenuto sarà in funzione dei fattori produttivi utilizzati e, in parte, dipenderà dalla volontà di investire in tali fattori. A questo punto il problema era riuscire a trovare una misura che fosse sinonimo di tale propensione. Poiché il latte è l'unico input su quale ciascun imprenditore può investire nel breve periodo, esso è l'unico che può riflettere le intenzioni del produttore. In particolare, si è ritenuto ragionevole pensare che un prezzo d'acquisto della materia prima alto indicasse una favorevole propensione alla produzione, mentre un prezzo basso fosse sintomatico di aspettative negative rispetto all'andamento del mercato e si traducesse nella scarsa volontà di produrre.

Nel settore lattiero caseario sardo e in particolare rispetto al Pecorino Romano, il meccanismo di formazione del prezzo della materia prima cambia a seconda che l'acquirente sia un'industria o una cooperativa. Nel primo caso, il prezzo è stabilito e pagato all'inizio della campagna produttiva, mentre per le cooperative viene aggiustato a fine anno con un meccanismo di conguaglio. Ne deriva che solo il prezzo stabilito dagli industriali ingloba tutte le aspettative dell'intero comparto per la stagione che si sta aprendo. Seguendo questa logica, la variabile "attese del mercato!", che riflette le aspettative di tutte le imprese industriali e non, è ottenuta come media annuale dei prezzi di acquisto del latte delle sole industrie.

La frontiera stocastica di produzione, descritta dalla (2.7), può quindi essere riscritta nel nostro caso come:

$$\ln y_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln M_{it} + \beta_2 \ln L_{it} + \beta_3 \ln K_{it} + \beta_4 AM_{it} + v_{it} - u_{it}, \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T \quad (27)$$

in cui la variabile dipendente y_{it} rappresenta la quantità di Pecorino Romano DOP prodotta dall'impresa i -esima nel tempo t ; β è un vettore di parametri definito al paragrafo 2.1 del capitolo precedente. La variabile M_{it} rappresenta la quantità di latte trasformata, misurata in litri, di ciascuna impresa in ogni periodo t preso in esame; la variabile K_{it} si riferisce allo stock di capitale; mentre la variabile attese AM_{it} riguarda le aspettative che i produttori serbano rispetto all'andamento del mercato. La variabile stocastica v_{it} individua l'errore stocastico mentre, come già definito nel capitolo 2, la variabile u_{it} racchiude i valori dell'inefficienza tecnica oggetto di stima del lavoro. Il campione N di imprese è, come prima richiamato, pari a 15 mentre il periodo di analisi è relativo agli anni 2005-2011, per cui il valore massimo di $T=7$.

Dalla (27) è possibile notare come la funzione di produzione ipotizzata è relativa ad una Cobb-Douglas. Altre funzioni di produzione potrebbero essere stimate, come ad esempio una funzione di produzione translog che consente una maggiore flessibilità nei parametri. Tuttavia, il ridotto numero di aziende analizzate e, quindi, il ridotto numero di gradi di libertà hanno portato ad una specificazione delle frontiera di produzione parsimoniosa rispetto al numero di parametri da stimare. Dalla funzione di produzione (27) è possibile ricavare dalla stima dei parametri $\beta_i, i = 1, \dots, 3$ informazioni sui rendimenti di scala aziendali. Infatti come è noto nel caso in cui

$\sum_{i=1}^3 \beta_i = 1$ i rendimenti saranno costanti, nel caso in cui $\sum_{i=1}^3 \beta_i < 1$ i rendimenti saranno decrescenti e, infine, nel caso in cui $\sum_{i=1}^3 \beta_i > 1$ i rendimenti saranno crescenti.

4.2.4 Il software di calcolo

La frontiera di produzione stocastica appena descritta è stata stimata utilizzando un software econometrico sviluppato appositamente per calcolare tali funzioni: Frontier 4.1 (Coelli 1996). Il software offre la possibilità di stimare la frontiera di produzione attraverso i modelli precedentemente descritti di Battese e Coelli, rispettivamente del 1992 e del 1995. Il principale vantaggio è di essere un programma relativamente semplice; l'utilizzatore definisce le ipotesi sottostanti la stima della funzione attraverso un file di istruzioni, il software calcola le efficienze restituendo direttamente un file di output.

Se si studiano le efficienze delle imprese considerate, siano esse di produzione o di costo, attraverso il primo approccio (Battese e Coelli 1992), l'utilizzatore ha la possibilità di introdurre due ipotesi: quella relativa alla distribuzione dell'errore e quella relativa alla tecnologia produttiva.

Per quanto riguarda la prima ipotesi, il programma propone due possibili distribuzioni per quanto riguarda la distribuzione dell'inefficienza u_{it} : una distribuzione semi-normale e una distribuzione normale troncata. Per quanto concerne la seconda, l'utilizzatore ha la facoltà di ipotizzare che la tecnologia produttiva delle singole imprese studiate non vari nel tempo e dunque che l'inefficienza eventualmente riscontrata sia una costante oppure che si verifichi la situazione opposta ossia in questo caso la tecnologia produttiva potrebbe cambiare e l'efficienza potrebbe assumere un valore crescente o decrescente nel tempo (come specificato nel modello Battese e Coelli (1992) e presentato nella sezione 2.3.1.1 del precedente capitolo).

Il secondo approccio proposto dal software è quello relativo alla stima di una frontiera stocastica di produzione seguendo il modello di Battese e Coelli (1995). L'utilizzatore in questo

caso è tenuto a specificare, come in precedenza, se l'errore si distribuisca secondo una variabile semi normale o una normale troncata. Inoltre, dato che il modello prevede la possibilità che le inefficienze u_{it} possano essere spiegate da una matrice di variabili esogene z_{it} , queste ultime debbono essere inserite nel set di dati utilizzati dal software. Il software utilizza uno stimatore di massima verosimiglianza per definire i parametri oggetto di studio. La stima richiede tre fasi fondamentali.

Nella prima fase si applica la tecnica dei minimi quadrati ordinari per giungere ad una stima iniziale della frontiera di produzione. I valori appena ottenuti vengono utilizzati nella seconda fase che si caratterizza per una "ricerca a griglia" dei parametri, oggetto di studio.

La terza fase sfrutta i risultati ottenuti dalla "ricerca a griglia" come valori di partenza di un processo iterativo secondo l'algoritmo di Fletcher-Powell, a conclusione del quale si giunge alla stima dei valori finali della funzione di massima verosimiglianza, Coelli (1996).

4.2.5 L'analisi dei risultati

La stima della frontiera di produzione e delle inefficienze delle imprese che appartengono al panel data è stata ottenuta applicando due modelli di Battese e Coelli, quello del 1992 e quello del 1995. La tabella 2 sintetizza i risultati ottenuti dalla stima delle regressioni per quanto riguarda il modello Battese Coelli (1992).

Tabella 2: Stima del Modello Battese e Coelli (1992)

Modello 1				
	Regress.1	Regress.2	Regress.3	Regress.4
Variabili	Stime (t-test)	Stime (t-test)	Stime (t-test)	Stime (t-test)
Intercetta	-1.4911 (-5.531) ^A	-1.4512 (-5.859) ^A	-1.4087 (-5.056) ^A	-1.3782 (-5.350) ^A
Latte	0.9756 (39.735) ^A	0.9745 (41.977) ^A	0.9692 (39.962) ^A	0.9697 (46.187) ^A
Lavoro	0.0096 (0.386)	0.0082 (0.364)	0.0082 (0.343)	0.0054 (0.239)
Capitale	-0.0044 (0.238)	-0.0060 (-0.373)	-0.0022 (-0.127)	-0.0038 (-0.223)
Attese mercato	0.1466 (2.559) ^B	0.1485 (2.652) ^B	0.1598 (2.808) ^A	0.1619 (2.815) ^A
γ	0.7968	0.9336	0.8377	0.9490
η			-0.0427	-0.0450
log verosimiglianza	136.1865	136.7227	137.4959	138.0886

Nota: le lettere A, B e C indicano rispettivamente i valori t-student con un livello di significatività del 1%, 5% e 10%

Una prima osservazione riguarda le stime ottenute per i parametri di input, la cui somma suggerisce la possibile presenza di rendimenti di scali costanti. Ciò significa che il sistema

produttivo mostra una relazione rispetto all'uso di tutti i fattori produttivi tale che, se si aumentasse la quantità dei fattori di una stessa proporzione K , si otterrebbe un aumento dell'output della stessa misura.

Un'altra interessante considerazione riguarda l'intensità dei fattori produttivi utilizzati, da cui emerge che il fattore produttivo che presenta una maggiore elasticità parziale rispetto all'output è la quantità di latte.

Nella prima regressione, i parametri sono state calcolati ipotizzando che l'efficienza tecnica segua una distribuzione seminormale e la stessa efficienza delle imprese non vari nel tempo; nel secondo modello (Regress.2) si è invece ipotizzato che l'errore si distribuisca secondo una variabile normale troncata e, come prima, la tecnologia produttiva non vari nel tempo. La terza regressione si caratterizza per una distribuzione dell'errore u_{it} come nel caso Regress.1 secondo una variabile stocastica semi normale; ma questa volta si introduce l'ipotesi che l'inefficienza delle imprese vari nel tempo. L'ultima variante esaminata assume una distribuzione normale troncata per l'errore u_{it} e, anche in questo caso, una tecnologia che cambia nel tempo.

Le quattro regressioni precedentemente descritte mostrano risultati estremamente simili, dove l'unico beta significativo è quello legato alla variabile latte e alla variabile attese del mercato. Questo dato porta ad una conclusione elementare: la frontiera stocastica imprese è sempre legata significativamente e positivamente alla quantità di latte trasformata; mentre la variabile attese del mercato risulta significativa, nelle prime due regressioni (Regress.1 e Regress.2) del 95% e nelle ultime due (Regress.3 e Regress.4) al 99%. Questo risultato ci conforta rispetto a tutte le criticità che lo stesso parametro presenta: possiamo affermare che anche un aspetto intangibile, legato alle aspettative dei produttori, è significativo rispetto al livello di efficienza delle singole imprese. Inoltre, dovremmo aspettarci un crollo dei prezzi in concomitanza con la crisi del 2008. Questo perché, se la logica della variabile è corretta, gli imprenditori dovrebbero scontare le negative attese del mercato. Le altre due variabili, cioè la quantità di ore di lavoro richieste e l'investimento di capitale, invece, pare non abbiano alcuna influenza significativa sulla quantità di Pecorino Romano DOP prodotta.

Dal momento che i quattro scenari mostrano risultati molto simili, per ragioni di sintesi, si riporta un unico grafico relativo all'andamento dell'efficienza tecnica delle 15 imprese studiate nel periodo in esame.

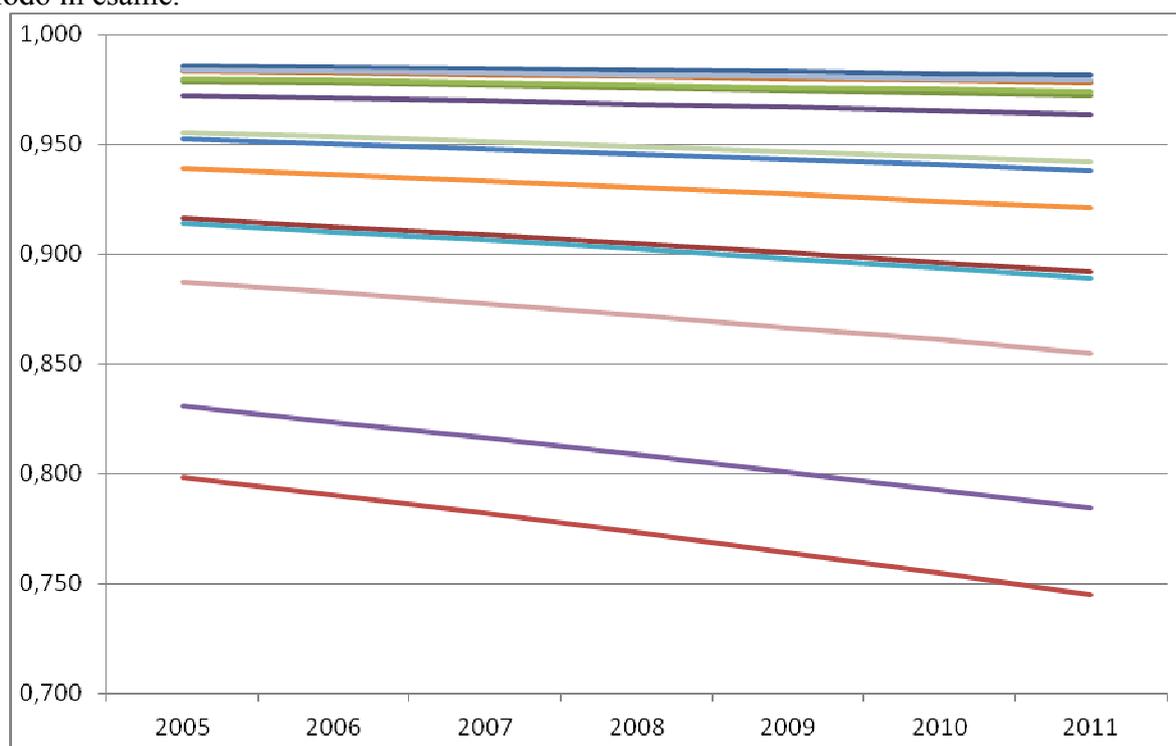


Figura 7: Media annuale dell'efficienza tecnica di 15 imprese di trasformazione del Pecorino Romano DOP

In tutti i modelli analizzati e qui non riportati, il livello di efficienza delle imprese è mediamente molto alto, compreso in un range tra 0,91 e 0,93 a seconda delle ipotesi assunte.

Dalla Figura 1 si possono tuttavia distinguere tre gruppi d'impresе caratterizzate da livelli di efficienza differenti. Il primo gruppo, muovendosi in un range che va da 0,92 a 0,98, ottiene risultati di produzione quasi ottimali. Il secondo si discosta dal primo: pur presentando valori di efficienza inferiori, ottiene comunque risultati molto alti con coefficienti tra 0,87 e 0,92. L'ultimo gruppo, costituito da due sole imprese, mostra una efficienza meno performante con valori che variano da 0,83 circa a 0,75.

Indipendentemente dal gruppo di appartenenza, tutte le imprese trasformatrici presentano un andamento negativo dell'efficienza produttiva negli anni dal 2005 al 2011. Poiché in questo lavoro non si sono analizzate le cause alla base di questo trend, possiamo solo ipotizzarle.

Prima di tutto è utile ricordare che la quasi totalità del formaggio Pecorino Romano DOP viene esportato negli USA. Nel 2005 il nostro Paese deteneva una quota superiore al 50% dell'intera domanda statunitense di formaggio tipo pecorino e ancora oggi siamo il paese che esporta in USA la quantità maggiore di tale tipologia (Nomisma, 2009). Se per un verso questo risultato può essere considerato un punto di forza, da un altro punto di vista può essere fonte di preoccupazione dal momento che la sua produzione è fortemente vincolata e rivolta quasi esclusivamente alla domanda di un unico partner commerciale, gli Usa appunto. Nell'ultimo decennio, il Nuovo Continente registra un aumento del consumo di formaggio complessivo. Ciò nonostante, per quanto riguarda il solo Pecorino Romano, la quantità importata dagli Stati Uniti, dai primi anni del 2000 ad oggi, è quasi dimezzata. Tale variazione può essere attribuita a più fattori: prima di tutto l'Italia sta subendo la pesante concorrenza di altri Paesi, quali Francia, Spagna, Bulgaria e Grecia; negli ultimi anni, la domanda statunitense di formaggi si sta rivolgendo, inoltre, al comparto vaccino sostituendolo a quello ovino. Una terza causa di sofferenza è legata al fatto che lo stesso sistema produttivo di formaggi tipo pecorino in USA si sta consolidando come chiuso e autosufficiente. L'insieme di questi fattori ha determinato un crollo della domanda di Pecorino Romano DOP.

Riportiamo di seguito un grafico ottenuto dall'elaborazione di dati Nomisma 2011, in cui è possibile osservare le variazioni percentuali anno su anno della quantità di Pecorino Romano importata dagli USA dal 2005 al 2010.

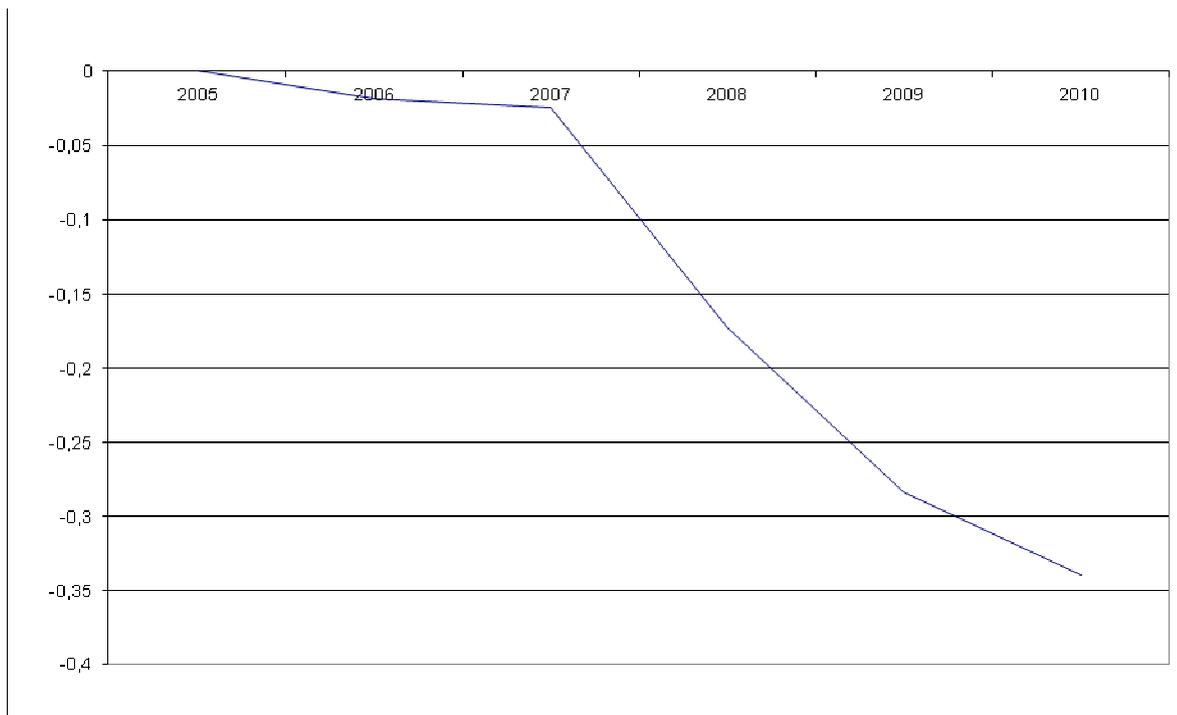


Figura 8: Andamento importazioni USA di quantità Pecorino for grating, dal 2005 al 2010

Osservando la figura possiamo ipotizzare una correlazione tra domanda di Pecorino negli Stati Uniti e la sua produzione in Sardegna. Il trend produttivo di Pecorino Romano registra un forte rallentamento in corrispondenza del crollo della domanda statunitense. Con questo non si vuole affermare che l'inefficienza delle imprese che producono Pecorino è giustificabile attraverso l'osservazione della domanda, ma è lecito pensare che parte della flessione di efficienza sia consequenziale a tale dinamica. Di fatto, è possibile immaginare che le aziende trasformatrici si siano trovate ad affrontare una congiuntura sfavorevole del mercato, quasi improvvisamente. Si può ipotizzare che, nonostante fossero consapevoli che la domanda non sarebbe stata capace di assorbire le stesse quantità prodotte negli anni precedenti, le imprese siano state costrette a produrre con la stessa tecnologia precedente costituendo alcuni fattori produttivi come lo stock di capitale dei fattori quasi fissi. Occorre tener presente che non sarebbe stato possibile ridurre e ridimensionare i fattori produttivi utilizzati, almeno nel breve periodo. Questa situazione potrebbe essersi rivelata ancor più critica per le imprese che dal 2005 in poi hanno scelto di investire in nuovi macchinari e attrezzature.

Quest'intuizione può trovare conferma nella graduale diminuzione dei capi ovini per allevamento e dunque del latte prodotto e trasformato evidenziata dagli ultimi report di Laore (2011-2012). Come a dire che, di fronte ad un mercato stagnante, le imprese di trasformazione e gli allevatori stanno cercando di ridimensionare l'offerta adeguando la domanda.

Tornando al modello di Battese Coelli (1992) si può quindi affermare che, data la positività e significatività del parametro γ , buona parte dell'inefficienza osservata delle singole imprese non è legata ad errori casuali quanto alla loro stessa struttura produttiva.

Al fine di approfondire l'analisi sulle possibili cause che portino ad una modifica del livello di efficienza e soprattutto se si possa caratterizzare un effetto distretto sulle stesse è utile stimare il modello di Battese e Coelli (1995) che consente, come visto nella sezione 2.4, di associare al livello di inefficienza tecnica delle variabili che possano spiegare (oltre al tempo come nel modello Battese e Coelli, 1992) la variazione del livello di inefficienza.

La frontiera stocastica da stimare risulta la stessa di prima, ma la componente di errore u_{it} ingloba delle nuove variabili. Si riporta la definizione (2.25):

$$u_{it} = z_{it}\gamma + w_{it},$$

in cui γ è un vettore di parametri che lega le variabili esogene z_{it} al livello di inefficienza mentre w_{it} è una componente di errore. I nuovi parametri da stimare sono quindi associabili a condizioni esogene, non direttamente controllabili dalle aziende, eppure in grado di influenzarne le loro performance in termini di efficienza tecnica.

In questo lavoro si sono proposte sei possibili variabili che possono influenzare il livello di efficienza: il tempo, il livello d'indebitamento, la diversificazione di prodotto dell'impresa, la sua struttura societaria, una variabile in grado di catturare la qualità del latte, la distanza esistente tra la sede dell'impresa e il centro del distretto comunemente riconosciuto. Descriviamo brevemente tali variabili.

Con il primo parametro si intende verificare se l'efficienza (o l'inefficienza) stimata delle imprese segua un trend temporale. Questa variabile era già presente nel modello di Battese e Coelli (1992) e, come ricordato, in quel modello indicava un aumento del livello di efficienza nel periodo considerato.

La seconda variabile, il livello d'indebitamento, è dato dal logaritmo dei debiti di lungo e breve periodo che ciascuna impresa presenta nei confronti delle banche. È interessante inserire questa variabile nel modello poiché, storicamente, le banche all'interno di aree distrettuali hanno avuto un ruolo positivo nel sostenere le attività delle imprese che vi operano e nel migliorare l'efficienza complessiva dello stesso distretto.

La terza variabile introdotta è la percentuale di diversificazione delle imprese; con questo parametro si intende valutare quanto la specializzazione dell'impresa nella sola produzione di Pecorino Romano DOP possa contribuire al raggiungimento di valori massimi di efficienza o quanto possa comprometterla.

La quarta variabile esogena considerata è una dummy, con la quale si suddividono le imprese in cooperative e non cooperative.

Un'altra variabile inserita nel modello è la quantità di grassi presente nel latte utilizzato per la produzione di Pecorino Romano. Alla base di questa scelta vi è l'ipotesi che una maggiore quantità di output prodotta possa essere spiegata da una migliore qualità del latte utilizzato. Come proxy della qualità si è scelta la quantità di grassi presenti nel latte.

La variabile z_{it} successivamente presa in considerazione è la distanza. Si tratta del valore in chilometri tra la sede dell'impresa casearia di trasformazione e il paese di Thiesi, ritenuto comunemente il centro geografico del distretto del Pecorino Romano DOP. Se fosse confermata la presenza di un effetto distretto, ci si potrebbe aspettare che le imprese di trasformazione più vicine a Thiesi mostrino efficienze produttive migliori rispetto alle aziende più lontane.

Il modello di Battese e Coelli, 1995, è stato stimato utilizzando di volta in volta combinazioni differenti delle variabili esogene appena descritte.

Di seguito si riportano nelle tabelle 3a e 3b i risultati delle regressioni ritenute più interessanti; queste stime dovrebbero portare alla luce le dinamiche più significative che si verificano nel comparto del Pecorino Romano DOP.

Tabella 3a: Stima del Modello Battese e Coelli (1995)

	Regressione 1	Regressione 2	Regressione 3	Regressione 4
Variabili	Stime (t-test)	Stime (t-test)	Stime (t-test)	Stime (t-test)
Intercetta	-1.691 (-8.555) ^A	-1.916 (-8.763) ^A	-1.960 (-8.675) ^A	-1.721 (-7.422) ^A
Latte	0.953 (40.816) ^A	0.972 (45.963) ^A	0.975 (43.012) ^A	0.959 (40.653) ^A
Lavoro	0.030 (1.630) ^C	0.033 (1.990) ^B	0.033 (1.805) ^C	0.024 (1.219) ^C
Capitale	0.024 (1.719) ^C	0.015 (1.215)	0.014 (1.024)	0.024 (1.720) ^C
Attese del mercato	0.149 (1.921) ^C	0.159 (2.101) ^B	0.160 (2.023) ^B	0.141 (1.503) ^C
Tempo	0.006 (0.822)	0.006 (0.978)	0.004 (0.475)	0.007 (0.416)
Indebitamento	0.007 (2.374) ^B		0.003 (1.381) ^C	0.007 (2.166) ^B
Diversificazione		0.167 (3.583) ^C	0.122 (-5.526) ^A	
Cooperativa	-0.160 (-1.523) ^C	-0.171 (-1.994) ^B	-0.120 (2.463) ^B	-0.169 (-3.337) ^A
Grassi				
Distanze				-0.001 (-2.154) ^B
γ	0.381	0.307	0.001	0.154
Log verosimiglianza	119.0547	120.7123	122.0613	121.0132

Tabella 3b: Stima del Modello Battese e Coelli (1995)

	Regressione 5	Regressione 6	Regressione 7	Regressione 8
Variabili	Stime (t-test)	Stime (t-test)	Stime (t-test)	Stime (t-test)
Intercetta	-1.980 (-8.004) ^A	-1.397 (-6.574) ^A	-1.872 (7.613) ^A	-1.773 (-6.838) ^A
Latte	0.976 (41.820) ^A	0.941 (41.364) ^A	0.968 (40.921) ^A	0.957 (41.792) ^A
Lavoro	0.028 (1.466) ^C	0.033 (1.589) ^C	0.029 (1.486) ^C	0.033 (1.604) ^C
Capitale	0.020 (1.413) ^C	0.010 (0.757)	0.020 (1.232)	0.022 (1.288)
Attese del mercato	0.139 (1.662) ^C	0.174 (2.014) ^B	0.146 (1.662) ^C	0.154 (1.685) ^C
Tempo	0.007 (0.936)	0.016 (1.109)		
Indebitamento			0.004 (1.162)	-0.006 (-0.503)
Diversificazione	0.188 (3.783) ^A		0.141 (1.872) ^C	0.123 (1.582) ^C
Cooperativa	-0.193 (-4.753) ^A		-0.191 (-5.233) ^A	-0.200 (-4.160) ^A
Grassi		0.006 (0.429)		0.026 (0.827)
Distanze	-0.001 (-2.072) ^B	-0.003 (-1.228)	-0.001 (-2.043) ^B	-0.001 (-1.838) ^C
γ	0.157	0.517	0.189	0.175
Log verosimiglianza	122.3862	109.6922	122.5240	122.7795

Le tabelle 3a e 3b riportano i valori delle stime relativi a otto differenti regressioni.

Dall'analisi si conferma il dato individuato dal primo modello: il latte è in assoluto il fattore produttivo che presenta il maggior valore relativamente all'elasticità parziale dell'output rispetto ad una variazione dei singoli input. Infatti in tutte le regressioni risulta positiva e significativa al 99% con un valore compreso tra lo 0.94 e 0.97; segue la variabile attese del mercato che registra livelli di significatività del 95% rispettivamente nella seconda, terza e sesta regressione, mentre in tutte le altre si conferma significativa al 90%. E' interessante notare che ora anche gli altri fattori produttivi presentano generalmente dei valori positivi e significativi delle elasticità parziali. Infatti per il lavoro si nota come raggiunga significatività al 99% nella stima della quinta, sesta, settima e ottava regressione, del 95% solo nella seconda regressione e del 90% in corrispondenza delle rimanenti. La variabile capitale infine è significativa al 90% nella stima della prima, quarta e quinta regressione.

Per quanto riguarda le variabili esogene, dal modello esaminato possiamo dedurre che l'inefficienza delle imprese considerate pare non dipenda significativamente, e diversamente rispetto a prima, da un trend, né dai grassi presenti nel latte. Mentre i risultati della prima variabile non stupiscono, da un punto di vista esclusivamente logico, colpisce invece quello sulla qualità del latte. Un'ampia letteratura dimostra che quante più proteine e grassi ci sono nel latte, tanto più si è in grado di produrre formaggio. La variabile tuttavia non risulta significativa molto probabilmente perché le imprese analizzate trasformano latte che proviene da più allevamenti dislocati in differenti aree della Sardegna. Questo determina un sostanziale appiattimento e una generale conformità della qualità del latte tra le imprese di trasformazione; anche se esistessero concentrazioni di latte qualitativamente eccellenti, non se ne avrebbe evidenza per il semplice fatto che per ciascuna impresa di trasformazione si calcola una media. Si aggiunga che, allo stato attuale, solo pochissime imprese riconoscono un prezzo più alto al latte qualitativamente superiore; il che porta gli allevatori a sentirsi disincentivati nella cura dell'alimentazione e delle condizioni di vita del bestiame.

La variabile esogena indebitamento è stata inserita nella stima di cinque regressioni, e in tre di questi casi è risultata significativa, in particolare nella prima e quarta regressione al 95% e nella terza del 90%; in tutti i casi il suo segno è positivo, tranne nell'ottava stima. Ciò indica, complessivamente, che all'aumentare dei debiti cresce l'inefficienza delle imprese. Sarebbe stato utile, al di là di un semplice studio dei bilanci, andare a verificare quanto i debiti di breve periodo possano pesare sull'efficienza tecnica dell'impresa. L'esposizione bancaria di un'azienda, in questo settore in particolare e specie se di breve periodo, può influenzare l'efficienza tecnica da un anno all'altro. Esiste un gap temporale tra l'accensione del finanziamento e il momento in cui iniziano le vendite di Pecorino Romano. All'inizio dell'anno, l'impresa di trasformazione chiede un prestito con cui anticipa il pagamento del latte ai pastori. Mentre la banca intende rientrare nel finanziamento nei 12 mesi successivi, le aziende produttrici cominciano a vendere i primi formaggi dopo 5 mesi di stagionatura, cioè attorno al mese di Giugno. Quando il mercato è in una situazione di stallo, come negli anni esaminati, l'impresa tendenzialmente è disposta ad attendere che la domanda riprenda. Questa situazione può trascinarsi fino agli ultimi mesi dell'anno, dopo di che saranno le banche a tratteggiare scenari in cui non possono essere assicurati altri finanziamenti. Per scongiurare tali inconvenienti il prodotto viene svenduto. Questo genera un effetto a catena per cui le banche tendenzialmente non offrono crediti e per le imprese di trasformazione è più difficile acquisire la materia prima, con la diretta conseguenza di una parziale caduta di efficienza tecnica. I nessi di causa ed effetto appena delineati e la mancanza di fiducia tra imprese e banche devono essere considerati una normale conseguenza dell'evoluzione del mondo bancario, analizzata nel primo capitolo, e ciò non esclude o include a priori che esista o non esista un distretto.

Per quanto concerne la variabile dicotomica cooperativa e non cooperativa, dal modello emerge il fatto che sia la variabile più discriminante per spiegare le performance più o meno buone delle imprese. Inserita in 7 regressioni su 8, il parametro in questione è risultato sempre significativo. Nelle regressioni quattro, cinque, sette e otto al 99% , nella seconda e terza al 95%,

solo nella prima al 90%. In generale, la cooperazione è uno degli elementi distintivi del distretto. Stimare se tale variabile influenzi l'efficienza tecnica delle imprese può costituire un valido indizio per sostenere l'esistenza di un distretto. Ciò che si deduce dal nostro studio è che tale variabile è significativa: le imprese cooperative presentano minori inefficienze rispetto a quelle che non lo sono. Questo potrebbe essere spiegato adducendo che tradizionalmente le cooperative possono fare affidamento su un bacino di allevatori conferenti fidelizzato nel tempo. Inoltre, tale situazione assicura all'impresa trasformatrice di forma cooperativa una quantità di latte costante e sicura nel tempo. Al contrario le industrie di trasformazione sono costrette di anno in anno a fare una campagna di raccolta latte sfruttando un bacino più ampio e variabile che incentivano con un prezzo della materia prima mediamente più alto. A questo punto si potrebbe legittimamente sollevare una critica: per quale motivo gli allevatori dovrebbero rimanere fedeli ad una cooperativa se possono scegliere una industria in grado di remunerare maggiormente il latte? A tale proposito ricordiamo che la cooperativa nasce a fini mutualistici e per questa ragione offre ai suoi soci conferenti una serie di servizi difficilmente riscontrabili in un'industria. La cooperativa, ad esempio, garantisce il ritiro del latte anche nei mesi dell'anno in cui la produzione di latte è minore, situazione che non sempre si realizza nei casi delle industrie.

La figura 10, sotto riportata, mostra chiaramente come le imprese cooperative si collochino su alti livelli di efficienza, e presentino un gap rispetto ai risultati produttivi raggiunti dalle industrie. Tale figura riporta le efficienze delle imprese secondo la regressione 5, in cui si consideravano le variabili esogene: tempo, percentuale di diversificazione, tipologia giuridica (cooperativa, non cooperativa) e distanza delle imprese dall'ipotetico centro del distretto.

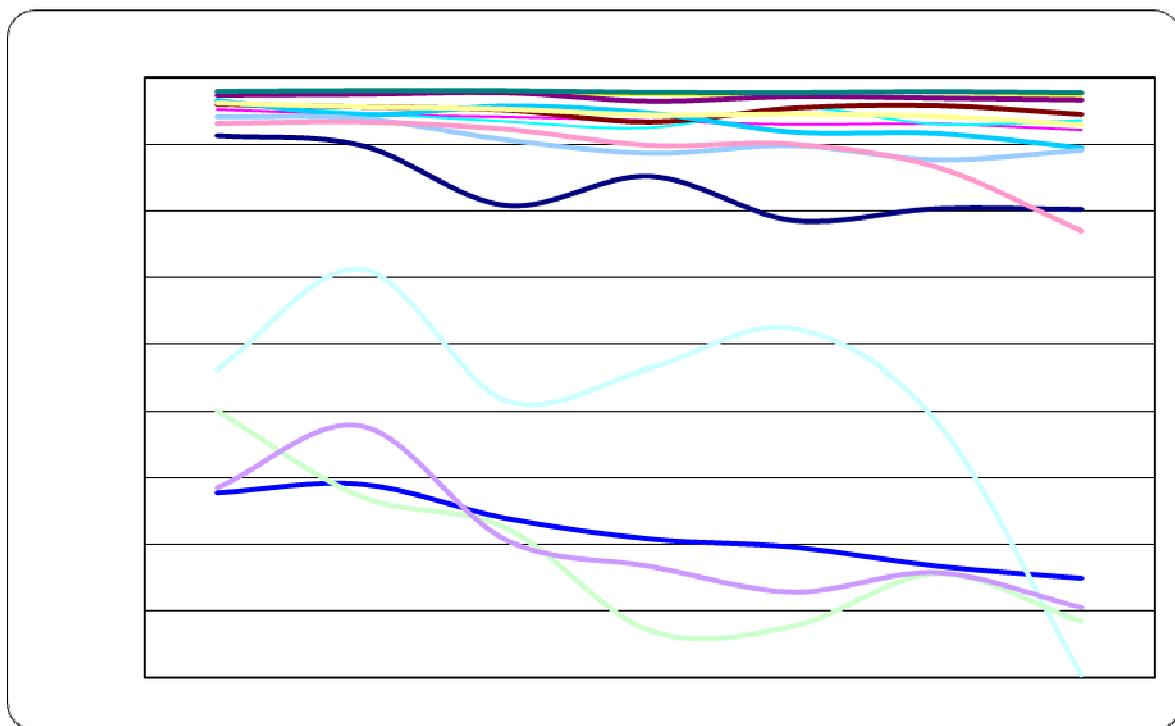


Figura 10, Regressione 5, Efficienza tecnica delle imprese considerate.

Tra le variabili esogene potenzialmente utili per spiegare l'inefficienza delle imprese, è stata inserita anche quella della diversificazione. Tale variabile ha un coefficiente positivo e risulta significativa al 99% in due regressioni (Regressione 3 e Regressione 5) rispetto alle cinque nella quali era stata inserita. Nelle altre si rivela sempre significativa al 90%. La variabile dovrebbe quindi catturare quanto l'impresa sia specializzata nella produzione di Pecorino Romano o quanto, al contrario, la sua struttura produttiva preveda l'ottenimento aggiuntivo di altre tipologie di

formaggio. Dal modello emerge che una maggiore diversificazione aumenta l'inefficienza produttiva; ne consegue che le imprese più specializzate avranno migliori performance in termini di efficienza tecnica raggiunta. Questo è un puro risultato relativo alle relazioni con l'efficienza tecnica. È presumibile che la diversificazione del prodotto abbia invece effetti opposti nel caso in cui si analizzino le efficienze allocative o, in altri termini, quelle legate ai costi aziendali.

Nel settore lattiero caseario, chi diversifica lo fa per diverse ragioni. Tra le più importanti vi è la consapevolezza che i formaggi di tipo non pecorino spuntano sul mercato prezzi alla vendita più alti a parità di quantità vendute; l'altra ragione è legata al fatto che si utilizza il latte raccolto all'inizio e alla fine delle "code di produzione". Tra i mesi di gennaio e giugno, gli ovini raggiungono i picchi di massima produzione di latte: tradizionalmente chi produce Pecorino Romano concentra la sua attività in questo periodo. Alcune imprese di trasformazione, tuttavia, si impegnano a ritirare il latte anche nei rimanenti periodi; in questo modo, per un verso, incentivano la fidelizzazione degli allevatori e, per l'altro, presiedono il mercato durante tutto l'anno. I vantaggi ottenuti da tale scelta sono controbilanciati dall'utilizzo non ottimale dei fattori produttivi: l'azienda svolge tutte le sue attività come se producesse a pieno ritmo, quando la quantità di latte è scarsa ed il lavoro e il capitale sono sottoutilizzati.

L'ultima variabile significativa per il nostro modello è la distanza. Si tratta di una variabile esogena risultata significativa in 2 delle 3 regressioni stimate, rispettivamente al 90% e 95%. Come per la variabile cooperazione, anche per questo parametro si ipotizza che possa cogliere l'esistenza di un effetto distretto. L'ipotesi di fondo è che le imprese collocate nel cuore del distretto, il comprensorio di Thiesi nel Nord-Ovest della Sardegna, presentino efficienze produttive superiori rispetto a quelle decentrate, poiché possono maggiormente risentire delle influenze positive legate all'esistenza del distretto stesso. Il risultato che si evidenzia è di segno contrario alle attese. Le imprese di trasformazione concentrate a Thiesi o da lì poco distanti mostrano efficienze tecnologiche minori rispetto alle aziende di trasformazione più lontane. Tale risultato potrebbe essere spiegato dal fatto che una così alta concentrazione di aziende al centro del distretto potrebbe tendere a concorrere sull'acquisizione del fattore produttivo principale, il latte.

Tali risultati sono ben visibili nel grafico sottostante. L'incrocio degli assi (40,8.500) suddivide la figura in due parti chiaramente distinte, a sinistra del quale si collocano le imprese con sede entro 40 Km dall'ipotetico cuore distrettuale, vale a dire il paese di Thiesi; le altre, a destra, si allontanano progressivamente dal centro stesso. Si osserva che le imprese più efficienti sono quelle più distanti.

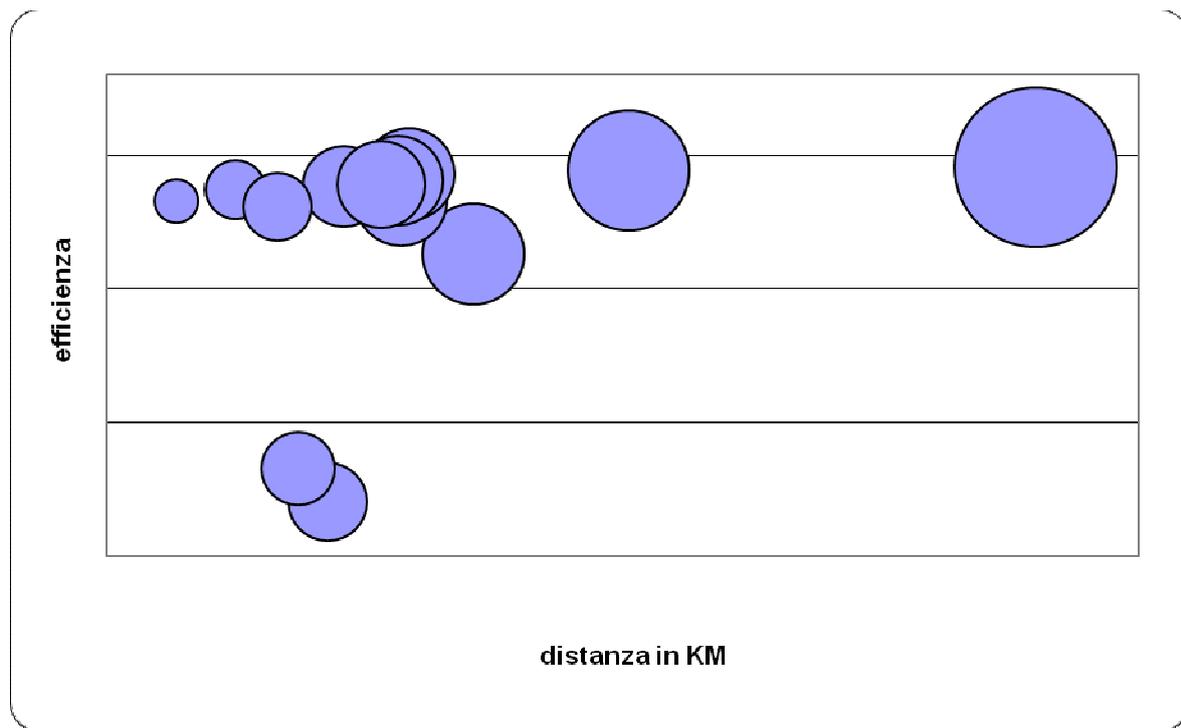


Figura 11. Efficienza delle imprese rispetto alla distanza.

Conclusioni

Questa ricerca intendeva verificare se fosse possibile individuare un “effetto distretto” nel settore della produzione di Pecorino Romano in Sardegna.

Per verificare tale ipotesi, si è dapprima proceduto all’analisi dell’efficienza produttiva delle imprese di trasformazione di Pecorino Romano, attraverso lo studio della frontiera stocastica di produzione e, successivamente, ci si è focalizzati sull’individuazione delle cause di eventuali differenze. Si ipotizzava che le migliori performance produttive fossero in parte giustificate da dinamiche tipicamente distrettuali e potessero, pertanto, rivelare la presenza di un distretto per quanto atipico.

L’analisi fin qui condotta ha consentito di individuare delle dinamiche particolarmente interessanti, alcune delle quali fanno propendere per l’esistenza di un effetto distretto.

In primo luogo i livelli di efficienza produttiva di tutte le imprese considerate appaiono, infatti, perfettamente allineati anche quando si sono verificate delle dinamiche congiunturali ed economiche particolarmente gravi. Le imprese hanno poi manifestato un andamento uniforme che potrebbe essere spiegato con la presenza dell’effetto distretto, in grado di attutire le repentine dinamiche del settore.

A ben guardare, però, i livelli di efficienza osservati sono quasi totalmente imputabili agli input produttivi utilizzati, in particolare al latte. A questo si aggiunga che l’andamento compatto può essere spiegato, non tanto attraverso un “effetto distretto”, quanto attraverso un “effetto cooperativa”. Emerge molto chiaramente che il sistema cooperativo funziona e che questa tipologia aziendale ottiene margini di efficienza sistematicamente migliori rispetto alle non cooperative.

Se è vero che le performance sono molto simili all’interno del comparto, è altrettanto vero che sono, infatti, le imprese a fini mutualistici quelle che si rivelano leader produttivi.

Ma il sistema cooperativo del quale si parla è diverso dal concetto di cooperazione distrettuale, in quanto quest’ultima promuove l’aiuto vicendevole tra le imprese. Invece la cooperazione nel caso del Pecorino Romano in Sardegna funziona come forma imprenditoriale e non come dinamica relazionale positiva tra le imprese.

All’interno del settore lattiero caseario sardo non si riscontrano quindi azioni mosse da fini e contributi comuni, ad eccezione fatta per la partecipazione al Consorzio di Tutela del Pecorino Romano DOP. L’adesione al Consorzio è da ritenere, tuttavia, più una necessità che una scelta, dal momento che solo il Consorzio ha la forza contrattuale per promuovere attività pubblicitarie, di miglioramento, di tutela e vigilanza del prodotto, oltre ad avere la possibilità di collaborare e relazionarsi con l’Amministrazione pubblica, l’Unione Europea, lo Stato Italiano e le singole regioni.

Un altro elemento che potrebbe avvalorare l’esistenza di un “effetto distretto” è il ruolo che assume la specializzazione produttiva. L’analisi ha dimostrato che una maggiore specializzazione nella trasformazione di Pecorino Romano è correlata positivamente ai livelli di efficienza.

Anche in questo caso, si può obiettare che tale aspetto è altamente significativo solo in due regressioni sulle cinque stimate. Non solo, ma promuovere una maggiore specializzazione con le caratteristiche che si sono precedentemente descritte, significa tornare a produrre secondo modalità e tempi perseguiti da decenni. In un’ottica futura, l’eccessiva specializzazione rischia infatti di condannare ad una ulteriore emarginazione le imprese casearie sul mercato mondiale, in quanto esse potrebbero progressivamente perdere le quote di mercato conquistate con l’introduzione di nuovi

prodotti, per altro mediamente più remunerativi. La conseguenza di una totale specializzazione sul Romano determinerebbe anche il depauperamento della stessa pastorizia che si ritroverebbe a gestire, da sola e per quasi metà dell'anno, la produzione di latte. Ancora, il perfezionamento della trasformazione di Pecorino, se non sostenuto da una maggiore diversificazione, rischia di aumentare il grado di dipendenza che il settore stesso ha storicamente dimostrato di subire. Completamente diverse sarebbero le considerazioni relative al mantenimento dell'attuale specializzazione, sostenuta parallelamente da un riposizionamento del prodotto sul mercato.

Per quanto concerne il ruolo assunto dall'indebitamento, l'analisi mostra che incide negativamente sull'efficienza delle imprese di trasformazione. Se si desse per scontata la presenza del distretto, potremmo affermare che tale risultato è perfettamente coerente con le trasformazioni che il settore bancario ha subito negli ultimi decenni: le fusioni e acquisizioni in questo settore hanno sconvolto le logiche con le quali le banche distrettuali si muovevano in aiuto delle imprese. Il credito non è concesso in virtù delle relazioni che la banca detiene con l'imprenditore, né tantomeno i tassi d'interesse fissati sono agevolati. Al contrario, i fidi e i crediti vengono concessi solo di fronte ad oggettive garanzie; quindi il ruolo delle banche sarebbe coerente con il nuovo contesto e perfettamente integrato con i cambiamenti degli ultimi decenni.

Tuttavia, la variabile debito e dunque banca, da sola non basta per evidenziare chiaramente un effetto distretto.

Analizziamo, infine, il ruolo coperto dalla "distanza". La teoria distrettuale sostiene che imprese, di piccola e media dimensione, concentrate in una particolare area risentono di un effetto distretto positivo, determinato dal fatto che le innovazioni, le informazioni e la collaborazione stimolano le aziende vicendevolmente e ne migliorano le prestazioni. L'analisi condotta in questo lavoro evidenzia la relazione contraria, vale a dire che le imprese lattiero casearie geograficamente più lontane dalle altre ottengono livelli di efficienza produttiva sistematicamente migliori. Il dato si presta a due interpretazioni: secondo la prima il distretto esisterebbe ma la componente di competizione delle imprese vanificherebbe la componente cooperativa delle stesse; secondo l'altra interpretazione non esisterebbe alcun effetto distretto. È stato precedentemente sottolineato che nel settore non si riscontrano attività di evidente aiuto reciproco; ne consegue che è più ragionevole propendere per la seconda interpretazione.

Si conclude pertanto che l'efficienza delle imprese di trasformazione del Pecorino Romano non sono correlate ad alcun "effetto distretto" e, se anche questo esistesse, sarebbe solo negativo e, dunque, saremmo costretti a sostenere che non vi è alcuna convenienza nell'operarvi.

Due delle tre condizioni che potrebbero evidenziare la presenza di dinamiche distrettuali, cioè il ruolo assunto dalle banche e la vicinanza al distretto, mostrano relazioni negative con l'efficienza produttiva; la terza, la specializzazione, presenta allo stato attuale troppe criticità per essere artefice di un "effetto distretto".

Ringraziamenti

Sono numerose le persone a cui va la mia gratitudine per aver contribuito con modalità differenti alla realizzazione di questo lavoro.

Desidero ringraziare innanzitutto chi più da vicino mi ha sapientemente guidato nella elaborazione del progetto, in particolare il Prof. Luciano Gutierrez per la comprensione e la discrezione che ha sempre manifestato, per il suo attento, scrupoloso e costante lavoro di *tutorship* e per gli stimolanti suggerimenti che non ha mai esitato a darmi.

Ringrazio di cuore il Prof. Roberto Fanfani e la Prof.ssa Cristina Brasili per il sostegno, la sensibilità, l'incoraggiamento e la fiducia sempre accordatami durante questi anni di dottorato.

Un sincero debito di riconoscenza va al Dott. Sebastiano Piredda e al Dott. Tonello Abis per la loro impareggiabile disponibilità e per gli innumerevoli spunti di riflessione che hanno voluto condividere con me con molta franchezza.

Ringrazio, inoltre, il Prof. Benedetto Meloni per il prezioso aiuto nella raccolta di informazioni bibliografiche relative agli indirizzi che la politica sarda sta seguendo in merito ai temi distrettuali.

Questa ricerca non sarebbe arrivata ad alcun risultato senza l'aiuto delle Cooperative e delle Industrie Casarie che hanno scelto di fare parte del campione studiato, fornendo i dati della loro produzione, permettendomi di analizzare l'intero processo produttivo e rendendomi partecipe delle debolezze del comparto.

Un autentico grazie va, infine, alla Fincoop sarda per la preziosa collaborazione.

Bibliografia

- ACCIANI C., DE BONI A., FUCILLI V. and ROMA R., 2009, “ L’organizzazione dei sistemi di produzione secondo la teoria dei networks: il caso dell’Alto Salento.”, *Economia agro-alimentare*, n. 2
- AIGNER, D. and S. CHU, 1968, “On Estimating the Industry Production Function,” *American Economic Review*, 58
- AIGNER, D., K. LOVELL and P. SCHMIDT, 1977, “Formulation and Estimation of Stochastic Frontier Production Function Models,” *Journal of Econometrics*, 6
- ALTILI P., 2010, “I prodotti agroalimentari tradizionali come beni culturali.”, *Economia della cultura*, A. XX, n. 1
- ALBISINNI F., 2001, “Territorio e impresa agricola di fase nella legislazione di orientamento.” *Diritto e giurisprudenza agraria e dell’ambiente*, n. 9-10
- AOKI M., 2001, *Toward a comparative institutional analysis*. Cambridge, Mit Press
- ARONICA A. and VECCHIA A., 2005, “ La selettività nella politica industriale e nelle politiche di sviluppo.” *Rivista economica del Mezzogiorno* A. XIX, n. 1
- BANKS, LOCAL CREDIT MARKETS AND CREDIT SUPPLY, 2010, Banca D’Italia Eurosystema, n. 5, August
- BANDINI M., 1974, “Tendenze delle strutture agrarie, Società Italiana degli Economisti”, *La dimensione d’impresa nell’economia contemporanea Atti della IX riunione scientifica*, Roma 1968, Milano, Giuffrè
- BANDINU B., 2006, *Pastoralismo in Sardegna*, Zonza editore
- BATTESE G., and COELLI T, 1992, “Frontier Production Functions, Technical Efficiency and Panel Data: With Application to Paddy Farmers in India,” *Journal of Productivity Analysis*, 3
- BATTESE, G., and T. COELLI, 1995, “A Model for Technical Inefficiency Effects in a Stochastic Frontier Production Function for Panel data," *Empirical Economics*, 20
- BECATTINI G., (a cura di), 1987, *Mercato e forze locali: il distretto industriale*. Bologna, Il Mulino
- BECATTINI G., (a cura di), 1989, *Modelli locali di sviluppo*, Bologna, Il Mulino
- BECATTINI G., 1989a, “Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socioeconomico”, *Stato e Mercato* , n.25
- BECATTINI G., 2000, *Dal distretto industriale allo sviluppo locale: svolgimento a difesa di una idea*. Torino, Bollati Boringhieri
- BECATTINI G., 2000a, *Il distretto industriale un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico*, Torino, Rosenberg e Sellier
- BECATTINI G., 2000b, “Distrettualità”, fra industria e agricoltura, *QA Rivista dell’Associazione Rossi-Doria*, n. 2
- BECATTINI G., BELLANDI M., DEI OTTATI G. and SFORZI F., 2001, (a cura di), *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche dell’Italia contemporanea*, Torino, Rosenberg e Sellier
- BECATTINI G., 2003, “Nuovi orientamenti nello studio del pensiero di Alfred Marshall”, *Rivista italiana degli economisti*, A. VIII, n. 1, aprile
- BECATTINI G., 2004, “Bastiano”, *Economia e politica industriale*, n 121
- BECATTINI G. and COLTORTI F., 2004, “Aree di grande impresa ed aree distrettuali nello sviluppo post-bellico dell’Italia: un’esplorazione preliminare”, *Rivista italiana degli economisti*, A. IX, Supplemento al n. 1

- BECATTINI G., 2007, *Il calabrone Italia. Ricerche e ragionamenti sulla peculiarità economica italiana*, Bologna, Il Mulino
- BECCHETTI L., DE PANIZZA A. and OROPALLO F., 2003, “Forma giuridica, export e performance dei distretti industriali: un’analisi empirica sull’universo delle imprese italiane”, *Rivista italiana degli economisti* A. VIII, n. 2
- BELLANDI M., 1987, “La formulazione originaria”, in BECATTINI G. (a cura di) 1987, *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino
- BELLANDI M and RUSSO M., 1994, *Distretti industriali e cambiamento economico locale*, Torino, Rosenberg e Sellier
- BELLANDI M. and PETRETTO A., 2002, “Beni e servizi pubblici locali in Italia: fra riforme e possibilità di sviluppo”, *L’industria n.s.*, A. XXIII, n. 4, ottobre-dicembre
- BELUSSI F. and GOTTARDI G., 2000, *Models of localized technological change, Evolutionary Patterns of Local Industrial Systems: Towards a Cognitive Approach to the Industrial District*, Farnham, Ashgate Pub Ltd
- BENEDETTO G., FURESI R. and NUVOLE F., 1995, “La filiera lattiero-casearia”, in Idda L. (a cura di), *Agroalimentare in Sardegna: struttura, competitività e decisioni imprenditoriali*, 1996, Tas, sassari
- BERTOLINI P. and GIOVANNETTI E., 2003, *The Internationalisation of an Agri-food Cluster: a Case Study. Paper to be presented at the Conference on Clusters, Industrial Districts and Firms: the Challenge of Globalization. Conference in honour of Professor Sebastiano Brusco, Modena, Italy - September 12-13, 2003*
- BRASIL C., 2006, “L’industria alimentare italiana: strutture e differenze territoriali”, *Economia & Diritto Agroalimentare*, n. 1-2
- BRASIL C. and FANFANI R., 2000, "Localizzazione, specializzazione e sopravvivenza nell'Industria alimentare italiana", *L'Industria*, n. 1, Il Mulino
- BRASIL C. and FANFANI R., 2004, *The Agrifood districts theory and efficiency of firms*, AIEA2 International Conference/Caes workshops, Université Laval, Québec August 23-24
- BRASIL C and FANFANI R., 2006, *Agrifood districts: theory and evidence. The new european rurality: strategies for small firms* Farnham, Ashgate ed.
- BRASIL C. and FANFANI R., 2008, *The Globalisation of Italian Agri- Food Industry Interational Trade, Delocalisation and the Emerge of Mini- Multinational. Knowledge, Sustainability an Bio-resources in the further Development of Agri food System*, AIEA2 International Conference, Bologna, Bononia University Press
- BRASIL C. and FANFANI R., 2009, *A mosaic type of development: food districts and SMEs in the Italian experience, paper presented to the third international European forum* System dynamics amd innovation in food network, IGIs/Innsbruck, Austria, 16-20february 2009
- BRASIL C. and FANFANI F., 2010, *The agrifood districts in the new millennium; 4th international european forum on System Dynamics and Innovation in food networks; Igs/ Innsbruck, February 8-10, 2010*
- BRASIL C. and FANFANI R., 2011, *I «nuovi» distretti agroalimentari tra i «nuovi» distretti industriali. Metamorfosi del “Modello Emiliano”. C’è ancora un futuro per i distretti industriali?* Seminario n. 1 Università degli Studi di Parma
- BRASIL C. and MARCHESE A., 2012 , “ I distretti agroalimentari e le produzioni Dop, Igp e Stg”, *Economia & Diritto Agroalimentare*, n. 1
- BRASIL C. and RICCI MACCARINI E., 2000, “I distretti agroindustriali: un’analisi economica, strutturale e dell’efficienza delle imprese alimentari”, *Quaderni di Dipartimento*, n.1, Bologna
- BRASIL C. and RICCI MACCARINI E., 2001, “Sistemi locali dell’industria alimentare: un’analisi economica, strutturale e dell’efficienza delle imprese”, *Sviluppo Locale*, n. 17
- BRASIL C. and RICCI MACCARINI E., 2001, “I sistemi di produzione locale nell’industria alimentare”, *Sviluppo Locale*, n. 18
- BRUSCO S., 2008, *I distretti industriali: lezioni per lo sviluppo. Una lettera e nove saggi (1990-2002)*, Bologna, Il Mulino

- BUSSA I., 1978, "L'industria casearia sarda: storia, conseguenze e prospettive", *Quaderni Bolotanesi*, n. 4
- CAINELLI G. and IACOBUCCI D., 2005, I gruppi d'impresa e le nuove forme organizzative del capitalismo locale italiano, *L'industria / n.s.*, a. XXVI, n. 2, aprile-giugno
- CALAFATI A. G., 2009, "Macro-Regions, Local Systems and Cities: Conceptualisation of Territory in Italy since 1950", *Scienze Regionali*, Vol. 8, n. 3
- CALDERINI M. and UGHETTO E., 2009, "Vincoli finanziari e distretti industriali: quanto contano le fonti interne di finanziamento?", *L'industria n.s.*, A. XXX, n. 3, luglio-settembre
- CALZA BINI P., 2010, "Quale sviluppo? quale locale? Ripensando I sistemi territoriali del terzo millennio", *Argomenti*, n. 30
- CAMUFFO A. and GRANDINETTI R., 2005, "I distretti industriali come economie della conoscenza", *Argomenti*, n. 5
- CARBONE A., 2003, "La denominazione di origine tra legislazione e mercato, il caso del Pecorino Romano", *QA Rivista dell'Associazione Rossi-Doria*, n. 1
- CARTA M., 2004, "Strutture territoriali e strategie culturali per lo sviluppo locale", *Economia della cultura*, A. XIV, n. 1
- CAVAZZUTI F., 2004, "Sebastiano Brusco e le politiche per lo sviluppo locale", *Economia e politica industriale*, n. 121
- CERSOSIMO D. and NISTICÒ R., 2008, "Note sulla relazione tra fiducia, istituzioni e capitale sociale", *L'industria n.s.*, A. XXIX, n. 1
- CHIARVESIO M. and MINOJA M., 2003, "Le tecnologie di rete nei distretti industriali: un confronto fra Lombardia e Veneto", *Argomenti*, n. 8
- CLERICI M. A., 2004, "Patti territoriali e sviluppo locale: alcune riflessioni a partire dai distretti industriali", *Archivio di studi urbani e regionali*, n. 80
- CLUB DISTRETTI, 2012, III rapporto "Osservatorio nazionale distretti italiani"
- COELLI T.J., 1996, A guide to FRONTIER version 4.1: a computer program for frontier production function estimation. CEPA Working Paper n. 07, Department of Econometrics, University of New England, Armidale, Australia
- CONSORZIO LATTE S.C.A.R.L., 2011, Il comparto Lattiero Caseario Ovino nel periodo 2000-2010
- CONTI L., 2005, "I distretti agroalimentari di qualità e rurali", *Quaderni della regione Piemonte*, n.4, Gennaio
- CORÒ G., 2002, Le politiche per i distretti industriali: da strumento "speciale" a occasione per una nuova politica economica regionale, *Argomenti*, n. 5
- CORÒ G. and MICELLI S., 2007, "I distretti industriali come sistemi locali dell'innovazione: imprese leader e nuovi vantaggi competitive dell'industria italiana", *Economia italiana*, n.1
- COZZI G., 2000, "La metamorfosi di un distretto industriale nel pensiero di Giacomo Becattini", *Economia e politica industriale*, n.107
- DI GIACINTO V., GOMELLINI M., MICUCCI G. and PAGNINI M., 2012, "Mapping local productivity advantages in Italy: industrial districts, cities or both?", *Temi di discussione Banca D'Italia Eurosystem*, n. 850
- DANIELE V., 2003, "Il costo dello sviluppo. Note su sistema creditizio e sviluppo economico del Mezzogiorno", *Rivista economica del Mezzogiorno* A. XVII, n. 1/2
- DEBREU, G., 1951, "The Coefficient of Resource Utilization," *Econometrica*, 19
- DE ROSA M., 1996, "L'approccio territoriale all'analisi del sistema agro-alimentare: una rassegna della letteratura italiana", *Rivista di politica agraria*, n. 2
- DEI OTTATI G., 1987, "Il mercato comunitario", in BECATTINI G. (a cura di), Mercato e forze locali: Il distretto industriale, Milano, F. Angeli
- DEI OTTATI G., 1994, "Metamorfosi di un'industria localizzata: la nascita del distretto industriale pratese", in BELLANDI M. and RUSSO M. (a cura di), Distretti industriali e cambiamento economico locale, Torino, Rosenberg & Sellier,

- DENTONI D., MENOZZI D. and CAPELLI M.G, (2010), *Heterogeneity of Members' Characteristics and Cooperation within Producer Groups Regulating Geographical Indications: The case of the "Prosciutto di Parma" Consortium*, International EAAE-SYAL Seminar
- DI BERARDINO C. and MAURO G., 2010, "I distretti industriali tra cambiamento e crisi. Un'analisi comparata a livello provinciale", *L'industria*, n 3, luglio settembre
- FABIANI G., 2000, "Distretti o sistemi agricoli locali?", *QA La questione agraria*, n. 2
- FALCHI D., 2009, *Macomer i pionieri dell'industria in Sardegna*, Aispa edizioni
- FANFANI R, MONASTEROLO I. and PAGLIACCI F., 2010, *Netgrow - Enhancing the innovativeness of food SMEs through the management of strategic network behaviour and network learning performance, case study report of Parma Ham*
- FANFANI R. and MONTRESOR E., 1991, "Filieri, multinazionali e dimensione spaziale nel sistema agro-alimentare italiano", *QA La questione agraria*, n. 41
- FARRELL, M., 1957, "The Measurement of Productive Efficiency," *Journal of the Royal Statistical Society A, General*, 120
- FINALDI RUSSO P. and ROSSI P., 2000, "Costo e disponibilità del credito per le imprese nei distretti industriali", in SIGNORINI F. (a cura di), *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Corigliano Calabro (CS), Meridiana Libri
- FORESTI G., GUELPA F. and TRENTI S., 2010, "I distretti industriali verso l'uscita dalla crisi", *Economia E Politica Industriale*, n. 2
- FORTIS M. and QUADRIO CURZIO A., 2007, "Criticità dei distretti industriali", *Economia politica*, A. XXIV, n.3
- GAROFOLI G., 1983, "Le aree sistema in Italia", *Politica ed economia*, n. 11, in BECATTINI G., 1989, *Modelli locali di Sviluppo*. Bologna, Il Mulino
- GAROFOLI G, 2006, "Strategie di sviluppo e politiche per l'innovazione nei distretti industriali", in QUINTIERI B. (a cura di) *I distretti industriali dal locale al globale*, Osservatorio Nazionale per l'internazionalizzazione e gli scambi, Fondazione Manlio Masi, Soveria Mannelli, Rubettino
- GASTALDI F., GERMINIANI D. and MARIOTTI I., 2003, "Le Agenzie di Sviluppo locale come possibile fattore di competitività territoriale. Esperienze a confronto fra nascita «formale» e «informale»", *Rivista economica del Mezzogiorno* A. XVII, n. 4
- GEMELLI F., 1776, *Rifiorimento della Sardegna*, proposto nel miglioramento di sua agricoltura. Libri tre, Torino, ripubblicato in L.BULFERETTI (a cura di), *Il riformismo settecentesco in Sardegna*, Cagliari 1966
- GENTILI A., 1936, "Il problema della pastorizia sarda e la sua soluzione cooperativa", *La rivista della cooperazione*, Roma
- GOGLIO S., 2001, *Relazioni locali e sovra locali nell'industrializzazione italiana*, in BECATTINI G, BELLANDI M., DEI OTTATI G. and SFORZI F. (a cura di), in *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche dell'Italia contemporanea*, Torino, Rosenberg e Sellier
- GRASSO A, MASTROROCCO N. and LOMBARDI A., 2010, "Distretti produttivi e distretti tecnologici: lo scenario pugliese", *Rivista economica del Mezzogiorno* A. XXIV, n. 4
- GREENE, W., 1980a, "Maximum Likelihood Estimation of Econometric Frontier Functions," *Journal of Econometrics*, n.13
- GREENE, W., 1980b, "On the Estimation of a Flexible Frontier Production Model," *Journal of Econometrics*, n. 3
- GRILLI L. and MARIOTTI S., 2006, "Politiche per l'innovazione e cambiamento strutturale in Italia", *L'industria* n.s., A. XXVII, n. 2
- GUELPA F. and MICELLI S. 2007, *I distretti industriali del terzo millennio. Dalle economie di agglomerazione alle strategie d'impresa*. Bologna, Il Mulino
- GULISANO G. and PLATANIA M., 2006, "Considerazioni in tema di distretti in agricoltura anche in rapporto alla loro recente regolamentazione legislativa", *Economia agro-alimentare*, n. 1
- GUTIERREZ L., 2007, *Forecasting regional GDP in Italy*, February 27

- HUANG, C., and J. LIU, 1994, "Estimation of a Non-Neutral Stochastic Frontier Production Function," *Journal of Productivity Analysis*, n. 5
- IACOPONI L., 2001, *Impresa agraria ed ipotesi distrettuale: dai sistemi produttivi agroalimentari ai sistemi territoriali*, in *Conferenza nazionale sull'impresa agricola "Istituzioni e regole per l'imprenditore e l'agricoltura nel mercato"*, Roma 4 dicembre
- IOMMI S., 2008, *Alla ricerca di un modello di sviluppo locale oltre i distretti e i sistemi locali di imprese*, Firenze, Polistampa
- ISTAT, 2011, *I prodotti agroalimentari di qualità DOP, IGP e STG*, anno 2010, Roma
- Istituto Guglielmo Tagliacarne, 2004, *I distretti rurali ed agroalimentari di qualità in Italia*, Roma
- INTESA SANPAOLO, 2011, *Servizio studi e ricerche, Monitor dei distretti*, Milano
- KOUTSOYIANNIS A., 1983, *Microeconomia*, Milano, Etas Libri
- KRUGMAN P., 1991, *Geography and Trade*, Leuven University Press and The MIT Press (trad. it., *Geografia e commercio internazionale*, Milano, Garzanti, 1995)
- KUMBHAKAR S., 1990, "Production Frontiers and Panel Data, and Time Varying Technical Inefficiency," *Journal of Econometrics*, n.46
- KUMBHAKAR S., S. GHOSH, and J. MCGUCKIN, 1991, "A Generalized Production Frontier Approach for Estimating Determinants of Inefficiency in U.S. Dairy Farms," *Journal of Business and Economic Statistics*, n.9
- KUMBHAKAR S., 1993, "Production Risk, Technical Efficiency, and Panel Data," *Economics Letters*, n. 41
- KUMBHAKAR S. C. and KNOX LOVELL C.A., 2000, *Stochastic Frontier Analysis*, 2000, Cambridge, Cambridge University Press
- LAORE, 2011, *Le produzioni del comparto ovicaprino in Sardegna. Dati sulle produzioni settembre 2011*
- LAORE, 2012, *La filiera ovicaprina in Sardegna, Aspetti strutturali e dati congiunturali*, Gennaio 2012
- LE LANNOU M., 1979, *Pastori e contadini di Sardegna*, tradotto e presentato da Brigaglia M., edizioni Della Torre, Cagliari
- MATTONE A. and SIMBULA P.F, 2011, *La pastorizia mediterranea*, Roma, Carocci
- MEEUSEN W., and J. VAN DEN BROECK, 1977, "Efficiency Estimation from Cobb-Douglas Production Functions with Composed Error," *International Economic Review*, n.18
- MELONI B, 2012, *Lo sviluppo rurale e l'approccio territoriale: riflessioni sull'esperienza delle aree rurali*. In corso di stampa
- MELONI B, 2012b, *Le regole del programma Leader 2007-2013 e la polemica sulla costituzione dei nuovi Gal*. In corso di stampa
- MICUCCI G., 2000, "La concentrazione spaziale delle attività economiche nel Mezzogiorno e nelle altre ripartizioni del Paese: il ruolo delle economie di scala e di quelle di agglomerazione", *Rivista economica del Mezzogiorno* A. XIV, n. 3
- MISTRI M., 2006, *Il distretto industriale marshalliano, tra cognizione e istituzioni*, Roma, Carocci
- MISTRI M., 2007, "Atteggiamento verso il rischio di innovazione e piccola impresa", *Argomenti*, n. 20
- MISTRI M., 2010, "Processi cognitivi ed organizzazione dei distretti Industriali", *Argomenti*, n. 30
- Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca, *Programma nazionale della ricerca 2011-2013*
- MONTRESOR E., PECCI F. and PONTAROLLO N., 2011, *Distretti agroalimentari di qualità e processi di governante locale: due regioni a confronto*, *Agriregioneeuropa*, n. 24
- NOMISMA, 2001, *Prodotti tipici e sviluppo locale. Il ruolo delle produzioni di qualità nel futuro dell'agricoltura italiana*, VIII Rapporto Nomisma sull'Agricoltura Italiana, Milano, Il Sole 24 Ore
- NATALI A. and RUSSO M., 2011, *Distretti e politiche industriali. La lezione di Sebastiano Brusco*. *QA Rivista dell'Associazione Rossi-Doria*, n. 3

- NOSVELLI M., 2003, Generazione e diffusione della conoscenza nei sistemi locali di produzione: un'analisi empirica, *L'industria* n.s., A. XXIV, n. 1
- NOVA A., 2001, L'economia delle imprese nei distretti italiani: redditività, dominanza e strategie differenziali, *Economia e politica industriale* n. 111
- OLMEO A., 2011, La crisi del comparto ovino tra presente e futuro, Atti convegno Sanluri 25 Giugno
- ONIDA F., VIESTI G. and FALZONI A. M. (a cura di), 1992, I distretti industriali: crisi o evoluzione? Milano, Egea
- OSSERVATORIO NAZIONALE DEI DISTRETTI ITALIANI, 2010, II Rapporto, Roma
- PICHIERRI A., 2003, Tesi sullo sviluppo locale, *Studi organizzativi* n. 3
- PIREDDA G., FRASSETTO M., GALISTU G, PUGLIATTI C. and SCINTU M. F., 2005, L'esperienza della Sardegna nella tutela delle produzioni locali, *Scienza e tecnica lattiero casearia*, A. 56, n. 1
- PULINA G., RASSU S.P.G, ROSSI G. and BRANDANO P., 2011 "La pastorizia sarda dell'ultimo secolo" in *La pastorizia mediterranea*, Roma, Carocci
- QUALIVITA OSSERVATORIO, 2010, Rapporto 2009 sulle denominazioni agroalimentari Dop, Igp, Stg, Siena
- REIFSCHNIEDER, D. and R. STEVENSON, 1991, "Systematic Departures from the Frontier: A Framework for the Analysis of Firm Inefficiency," *International Economic Review*, n. 32
- RICCIARDI A., 2010 a, "L'impatto della crisi dei distretti industriali: tendenze evolutive e scenari futuri", in *Il Ponte*, n. 4
- RICCIARDI A., 2010 b, "Le Pmi localizzate nei distretti industriali: vantaggi competitivi, evoluzione organizzativa, prospettive future", *Quaderni dell'artigianato*, n. 54
- RICCIARDI A., 2011, "L'Osservatorio Nazionale dei distretti italiani: i fenomeni più rilevanti emersi dal II rapporto", *Amministrazione & Finanza*, n. 3
- RUJU S., 2011, "I caseifici cooperativi nella Sardegna del Novecento", in *La pastorizia mediterranea*, Roma, Carocci
- SANTARELLI E., 2001, Ricambio generazionale e continuità dell'impresa: un'applicazione dello stimatore di Kaplan-Meier, *L'industria* n.s., A. XXII, n. 1
- SASSI M., 2009a, "I distretti agroalimentari di qualità e rurali nella letteratura economico-agraria italiana", *Working Paper Economia alimentare e agroindustriale*, n. 1
- SASSI M., 2009b, "La normativa sui distretti rurali e agroalimentari di qualità: indicazioni operative e stato attuazione", *Working Paper Economia alimentare e agroindustriale*, n. 2
- SCHMIDT P., and R. SICKLES, 1984, "Production Frontiers and Panel Data," *Journal of Business and Economic Statistics*, n. 2
- SEBASTIANI R., 2001, "Imprese minori e Internet: percorsi di sviluppo", *Micro & Macro Marketing*, A. X, n. 2
- SENGERBERGER W. (a cura di), Distretti industriali e cooperazione fra le imprese, *Studi e informazioni, Banca Toscana Quaderni*, n. 34
- SFORZI F., 1991, "I distretti industriali marshalliani nell'economia italiana", in PYKE F, BECATTINI G., SENGERBERGER W. (a cura di), Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia
- SFORZI F., 2008, Il distretto industriale: da Marshall a Becattini, *Il pensiero economico italiano*, n. 2
- SIGNORINI L. F., 1994, "Una verifica quantitativa dell'effetto distretto", *Sviluppo Locale*, n. 1
- SIGNORINI L.F., 2000 (a cura di), Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali, Corigliano Calabro (CS), Meridiana Libri
- SOTTE F., 2010, "Potrà l'Europa avere una politica agricola all'altezza della "prospettiva 2020"?". *Argomenti*, n. 30
- SQUAZZONI F. and BOERO R., 2004, "Adattamento tecnologico, relazioni fra imprese e istituzioni di supporto nei distretti industriali. Un modello di simulazione basata su agenti", *L'industria* n.s., A. XXV, n. 1

- STAME N., 2001, “La vitalità dell’impresa familiare nel Mezzogiorno”, in BECATTINI G., BELLANDI M., DEI OTTATI G. and SFORZI F. (a cura di), *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche nell’Italia contemporanea*. Torino Rosenberg & Sellier
- STEVENS R., 1980, “Likelihood Functions for Generalized Stochastic Frontier Estimation,” *Journal of Econometrics*, n.13
- TINACCI M., 1987, “Economie di agglomerazione e sviluppo economico”, in Becattini G., (a cura di), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino
- TRIGILIA C., 1994, “Contesto socio-politico e cambiamento dei distretti industriali”, in BELLANDI M., RUSSO M., (a cura di), *Distretti industriali e cambiamento economico locale*, Torino, Rosenberg e Sellier
- VARALDO R., 2004, “Competitività, economie locali e mercati globali:alle radici del declino industriale e delle vie per contrastarlo”, *Economia e politica industriale* n. 121
- VESCOVI T. and ISEPON M., 2002, “L’evoluzione di Internet come strumento di comunicazione e di marketing nelle imprese minori”, *Micro & Macro Marketing*, A. XI, n. 3
- VIESTI G., 1992, “Crisi ed evoluzione dei distretti industriali”, in ONIDA F., VIESTI G. and FALZONI A. M. (a cura di), *I distretti Industriali: crisi o evoluzione?* Milano, Egea
- VIESTI G., 2005a, “Distretti industriali e agglomerazioni territoriali in Italia. Lo stato delle conoscenze e i problemi di ricerca”, *Argomenti*, n. 14
- VIESTI G., 2005b, *Come nascono i distretti industriali*, Milano, Laterza
- VOLPE M., 2006, “Il ruolo dei servizi nel processo di riorganizzazione della produzione nei distretti industriali”, *Argomenti*, n. 16
- WILLIAMSON O.E., WACHTER M. L., and HARRIS J. E., 1975, “Understanding the employment relation : the analysis of idiosyncratic exchange”, *The Bell journal of economics*, Vol. 6, n. 1