Diapositiva 1

Diapositiva 2

Distretti italiani: l’evoluzione

Durante il miracolo economico degli anni Cinquanta e Sessanta, la maggior parte dei distretti italiani ha visto la luce e ha prosperato, beneficiando di un'economia in crescita.

Questa crescita è stata particolarmente evidente negli anni Settanta e Ottanta, quando l'economia italiana ha rallentato ma i distretti hanno continuato a crescere, portando sviluppo e prosperità in regioni precedentemente arretrate come il Nord-Est e le regioni costiere adriatiche.

Negli anni Ottanta e soprattutto nei Novanta, i distretti industriali hanno cominciato a diffondersi anche nel Sud del Paese.

Diapositiva 3

L’affermazione del modello italiano

Negli anni '80, i distretti industriali italiani hanno consolidato la loro competitività, sviluppando il "modello di specializzazione flessibile" che si affermò come valida alternativa rispetto ai modelli gerarchici e dualistici.

Questo modello, tipico delle aree distrettuali italiane, si distingueva sia dal tradizionale modello di grande impresa verticalmente integrata, sia dall'impresa come polo autonomo di sviluppo.

Questo cambiamento ha segnato un'evoluzione significativa nel panorama industriale, portando i distretti industriali a diventare motori cruciali dell'economia locale e nazionale fino al nuovo millennio.

Diapositiva 4

Il primi studi: Becattini

Attraverso uno studio approfondito degli economisti inglesi dei secoli XIX e XX, in particolare Alfred Marshall (1842-1924), Becattini ha sviluppato una prospettiva che considerava l'economia come parte integrante della società e del contesto locale.

Basandosi su questo approccio intellettuale, ha elaborato il concetto di distretto industriale italiano, riconoscendovi una forma di capitalismo innovativa che coniuga l'attenzione per la sostenibilità e il benessere delle comunità con una solida presenza sui mercati globali.

Tra le caratteristiche peculiari di tali distretti figurano il principio di reciproca collaborazione e integrazione tra gli attori economici e sociali locali, la marcata concentrazione geografica delle imprese, una elevata specializzazione produttiva, la suddivisione del lavoro tra le aziende del territorio e la creazione di un mercato del lavoro coeso.

09/05/2024

Diapositiva 5

Una visione più sociale di distretto industriale

Secondo Giacomo Becattini, il distretto industriale marshalliano non rappresenta soltanto una specifica modalità produttiva o un contesto di produzione, bensì un "ambiente sociale in cui le relazioni tra gli individui si sviluppano sia all'interno che all'esterno dei luoghi di produzione". In questa prospettiva, il distretto industriale si configura come una presenza integrata che unisce economia e società, produzione e vita sociale.

Attualmente, il modello del distretto industriale italiano può essere interpretato come "un complesso produttivo in cui il coordinamento delle diverse fasi e il controllo del loro funzionamento regolare non avvengono attraverso regole predefinite o gerarchie, come avviene nelle grandi imprese, ma sono piuttosto affidati a una combinazione del meccanismo di mercato e delle sanzioni sociali inflitte dalla comunità". Secondo la teoria neomarshalliana, il distretto industriale italiano rappresenta un'alternativa al sistema fordista di produzione di massa: le imprese all'interno del modello dei distretti italiani suddividono le attività produttive in fasi separate e altamente specializzate.

Diapositiva 6

Il fattore sociale

La caratteristica distintiva dei distretti industriali è ***l'embeddedness*** del sistema economico distrettuale italiano in una rete intricata di relazioni sociali, amicizie e legami familiari molto più intensa che nelle altre realtà industriali dello stesso periodo.

Tale embeddedness sociale funge soprattutto da barriera all'ingresso per attori esterni che desiderano penetrare nel distretto. Questo quadro evidenzia il distretto come un ambiente comunitario coeso e tendenzialmente chiuso in cui le relazioni sociali dense, le tradizioni locali sedimentate promuovono la partecipazione e l'allineamento degli interessi all'interno delle imprese.

Questa atmosfera industriale circonda e permea il distretto, conferendogli tuttavia un dinamismo elevato e una vivace interazione interna.

Diapositiva 7

Cooperazione e competizione

La cooperazione e la competizione tra gli attori del distretto rappresentano elementi fondamentali della sua struttura. Nei distretti industriali, le imprese specializzate in diverse fasi produttive convivono, svolgendo attività complementari e attingendo a conoscenze diverse, mentre altre offrono beni e servizi che possono essere sostituiti l'uno con l'altro. Questa dualità tra cooperazione e competizione si origina dalla divisione del lavoro, sia verticale che orizzontale, tra le imprese: da un lato, promuove la cooperazione per coordinare le attività complementari, mentre dall'altro alimenta la competizione tra imprese che operano in settori simili.

Nel caso delle attività complementari, la divisione verticale del lavoro solleva la sfida di ridurre i costi di coordinamento, rendendo economicamente vantaggioso il modello di specializzazione flessibile. All'interno del distretto, ciò è reso possibile grazie al reciproco rispetto delle consuetudini locali, che facilita la cooperazione tra le imprese.

Diapositiva 8

Il processo di specializzazione

Il punto di forza dei distretti industriali italiani risiede nell'organizzazione produttiva stessa: la suddivisione spaziale e temporale del ciclo produttivo in fasi distinte e la specializzazione nell'esecuzione di ciascuna fase assicurano competitività sui costi, elevata flessibilità e capacità di innovazione. L'organizzazione dei distretti italiani assicura un modello di industrializzazione estremamente flessibile, fondato sulla capacità delle piccole imprese locali di realizzare produzioni in serie limitate e di mantenere un elevato grado di adattabilità alle richieste dei clienti.

Questa flessibilità implica la capacità di adattare rapidamente i volumi e la qualità delle produzioni (con costi simili o inferiori rispetto alle produzioni standardizzate), così come la possibilità di trovare nel distretto le risposte più adeguate tra le diverse capacità produttive diffuse e disponibili.

La specializzazione delle fasi produttive permette di ottenere economie di scala e di apprendimento che riducono i costi unitari e favoriscono un aumento della produttività. La suddivisione della capacità produttiva tra le varie unità permette di raggiungere notevoli livelli di flessibilità.

Diapositiva 9

Specializzazione e «Made in Italy»

Questa specializzazione produttiva nei settori tradizionali leggeri e nella meccanica leggera è strettamente correlata al concetto di "Made in Italy", rappresentando i prodotti associati all'immagine del nostro Paese a livello internazionale. Secondo la classificazione di Becattini, le principali componenti di questo insieme di prodotti includono:

a) Beni ad uso personale ripetuto, non prodotti in grandi quantità, come abbigliamento, calzature e gioielli.

b) Beni ad uso personale ripetuto per l'arredamento della casa, come mobili, piastrelle e rubinetteria.

c) Molti dei prodotti alimentari che fanno parte della dieta mediterranea.

Diapositiva 10

Dai distretti verso l’esterno

I distretti del "Made in Italy" hanno posizionato l'Italia come leader nelle esportazioni di moda, prodotti in metallo e strumenti meccanici. I recenti dati Istat sull'export confermano che la crescita delle esportazioni si concentra proprio in questi settori chiave del "Made in Italy" (meccanica, beni per la persona, beni per la casa).

Negli ultimi anni, le medie imprese nei distretti hanno registrato un aumento significativo dell'importanza delle esportazioni nei loro ricavi, superando quelle localizzate in altre aree.

I distretti industriali consentono a numerose imprese di pianificare la produzione in modo efficiente, simile a una grande impresa, grazie alle economie esterne generate localmente e agli insiemi di valori, conoscenze e comportamenti che influenzano la pianificazione aziendale.

Diapositiva 11

I distretti italiani e l’innovazione

Uno dei fattori chiave del successo dei distretti industriali italiani è la loro capacità innovativa, che non si rivolge alla creazione di innovazioni radicali tramite investimenti in ricerca e sviluppo, ma si concentra piuttosto sul miglioramento continuo dei prodotti e dei processi, valorizzando la tradizione manifatturiera. Questo avviene attraverso una profonda conoscenza del mercato di riferimento, l'esperienza nella gestione di materiali e tecniche produttive, la rapida circolazione delle informazioni, il contatto interpersonale e l'osservazione diretta, promuovendo così un apprendimento continuo sul campo da parte della forza lavoro.

Il coordinamento efficace è favorito dalla struttura sociale ed economica del territorio, che influenza le relazioni tra individui, famiglie, imprese e istituzioni. La particolare divisione del lavoro è regolata da meccanismi di coesione sociale, scambio e codici comportamentali condivisi, che facilitano il processo di apprendimento collettivo e la diffusione della conoscenza, riducendo l'incertezza economica. Questo a sua volta riduce i costi informativi delle transazioni e promuove la nascita e l'insediamento di nuove imprese nel distretto.

Diapositiva 12

La crisi del modello

Nonostante le evidenze a sostegno della competitività dei distretti industriali, alla fine del secolo scorso il rallentamento dei consumi e la crescente concorrenza dei paesi emergenti in settori tradizionalmente dominati da essi hanno avuto un impatto negativo sulle dinamiche occupazionali di diversi distretti.

I distretti industriali italiani stanno subendo modifiche e ristrutturazioni attraverso processi come la rilocalizzazione delle attività a basso costo, acquisti da multinazionali, fusioni e la creazione di imprese leader. Questa nuova figura di impresa, trainante per il distretto, è una recente innovazione strategica. L'impresa leader agisce come traino per le imprese più piccole, consentendo loro di competere a livello globale, concentrando le risorse su velocità, creatività e know-how.

Diapositiva 13

Il percorso inverso

I primi segni di crisi hanno portato, in alcuni casi, a una ristrutturazione del ciclo produttivo, con la nascita di imprese di dimensioni medie che hanno sfruttato la flessibilità dei piccoli produttori nel distretto.

Queste nuove imprese, grazie a capacità strategiche, innovazione tecnologica e competenze commerciali, si sono distaccate per assumere una struttura più gerarchica.

In altre parole, sono emerse nuove realtà produttive completamente integrate, con dimensioni maggiori e un focus tecnologico più accentuato, pur mantenendo legami stretti con le piccole unità produttive locali per sfruttare rapporti di subfornitura e accesso al know-how del territorio.

Diapositiva 14

Componenti del distretto italiano

Recenti studi hanno identificato alcune tipologie che rappresentano le tradizionali componenti del distretto italiano:

- Imprese "bloccate«: sono principalmente laboratori artigiani di piccole dimensioni, specializzati in singole fasi di lavorazione, con basso contenuto professionale. Sebbene garantiscano standard qualitativi adeguati a bassi costi, sono incapaci di prendere decisioni strategiche indipendenti per entrare nel mercato. Dipendono strettamente dalle imprese committenti e sono particolarmente vulnerabili alla crisi, registrando percentuali più elevate di chiusure e fallimenti rispetto ad altre.
- Imprese "trainate«: presidiano le funzioni critiche della produzione e dipendono dalla rete di fornitori locali. Tuttavia, come le imprese bloccate, mostrano un comportamento adattivo e imitativo nell'innovazione di prodotto e processo. Non riescono a cogliere direttamente le opportunità dell'export e, pur impegnate a migliorare la qualità, basano la loro competitività sul contesto distrettuale. Sono fortemente esposte alla concorrenza estera a basso costo del lavoro.

Diapositiva 15

Nuove tipologie

Accanto alle tipologie tradizionali, si sono quindi sviluppate nuove tipologie:

- Imprese "specializzate nel Know-own«: concentrano le loro competenze su progettazione e ingegnerizzazione del prodotto, spesso avvalendosi di sub-fornitori specializzati. Pur non avendo un marchio proprio, sono capaci di realizzare prodotti tecnologicamente avanzati. Tuttavia, mostrano debolezza sul fronte commerciale e dipendono strettamente dalle imprese committenti.
- Imprese che emergono come "leader/guida«: dotate di marchi propri affermati sia a livello nazionale che internazionale. Sono in grado di svolgere tutte le fasi del processo produttivo e hanno un forte ruolo strategico nella filiera produttiva distrettuale. Queste imprese fungono da nuove forze motrici dello sviluppo locale e giocano un ruolo cruciale nell'interfacciarsi con il mercato e promuovere il marchio del distretto.

Diapositiva 16

L’apporto delle istituzioni

Col tempo, le istituzioni locali hanno svolto un ruolo fondamentale nello sviluppo dei distretti, agendo sia come mediatori sociali sia contribuendo al processo produttivo complessivo.

Negli anni '90, l'importanza dei distretti industriali è stata sancita anche a livello normativo, specialmente dalla Legge 317 del 1991, che riconosce il distretto industriale come un'entità meritevole di tutela e attenzione nelle politiche economiche a livello nazionale e regionale.

L'articolo 36 di questa legge definisce il distretto industriale come un "***sistema locale caratterizzato da una elevata concentrazione di piccole e medie imprese specializzate nella produzione manifatturiera***", sottolineando l'importanza dei legami con il territorio e adottando le definizioni accreditate dagli studiosi.

Diapositiva 17

Territorializzazione delle politiche

La legge attribuiva alle regioni il compito di delimitare i confini territoriali dei distretti, utilizzando parametri statistici stabiliti dal "Decreto Guarino" del 1993, e di destinare risorse per i progetti di sviluppo industriale.

Tuttavia, l'applicazione di tali parametri si rivelò difficile a causa della loro eccessiva rigidità, che rendeva complicato adattarli alle realtà molto eterogenee dei distretti.

Nel 1999, la legge n.140 modificò l'articolo 36 della legge n.317, definendo i distretti come casi particolari dei sistemi produttivi locali, caratterizzati da una forte concentrazione di imprese, prevalentemente di piccole e medie dimensioni, e da una specifica organizzazione interna.

Questa legge affidava alle regioni il compito di identificare tali sistemi, utilizzando criteri propri per la classificazione e per l'allocazione delle risorse per l'innovazione e lo sviluppo.

Diapositiva 18

Una nuova fase di crisi

La crisi economica globale del 2008-2009 ha influito negativamente sulle prestazioni di numerose imprese situate nei distretti industriali italiani. Questo periodo di instabilità, combinato con alcune criticità intrinseche al modello del distretto industriale, ha determinato una fase di minor vigore per questo modello nella seconda metà degli anni 2000.

Tra le criticità si possono annoverare la crescente concorrenza internazionale, i cambiamenti nelle dinamiche di mercato e la necessità di adeguarsi ai nuovi modelli di produzione e distribuzione.

In risposta a questa sfida, molte imprese hanno dovuto adottare strategie di adattamento e innovazione per mantenere la propria competitività. Questo periodo di sfida ha evidenziato l'importanza dell'adattabilità e della capacità di risposta rapida ai cambiamenti del contesto economico globale per la sopravvivenza dei distretti industriali italiani.

Diapositiva 19

Effetti distruttivi ma non ovunque

Le sfide locali, unite ai fenomeni della globalizzazione, hanno ridotto il vantaggio competitivo dei territori, attenuando l'effetto distrettuale in cui la maggiore redditività e produttività all'interno delle agglomerazioni tendono a indebolirsi o annullarsi.

Tuttavia, i vantaggi locali delle imprese distrettuali non sono spariti ovunque: alcuni distretti ancora registrano performance notevolmente superiori alla media del settore.

Inoltre, ciò che emerge positivamente nei vari sistemi industriali locali che hanno resistito alla crisi è la loro capacità di anticipare le tendenze future con scelte strategiche appropriate e di adattarsi alle trasformazioni organizzative, in risposta alle fluttuazioni della congiuntura economica.

Diapositiva 20

Alcuni dati

Nel 2009, solo le imprese dei distretti alimentari sono riuscite a mitigare il calo delle vendite, grazie alla natura poco ciclica dei consumi. Questi distretti avevano addirittura registrato un aumento del fatturato del 5% nel 2008.

Tuttavia, dopo il crollo del biennio 2008/2009, nel 2010 il fatturato delle imprese distrettuali ha segnato un incremento medio dell'8,2%.

- Le prestazioni migliori sono state nel settore della meccanica (+13,4%) e nel sistema moda (+9%), mentre la crescita nel settore agroalimentare è stata più modesta (+2%). Solo il settore alimentare è riuscito a superare i livelli pre-crisi del 2008 (+2,1%), mentre gli altri settori sono ancora notevolmente indietro: metalmeccanica (-17,3%), sistema casa (-16,8%), sistema moda (-8,8%).
- Complessivamente, tuttavia, il fatturato dei distretti nel 2010 è risultato essere inferiore del 12,1% rispetto al 2008.

Diapositiva 21

Evoluzioni differenti

L'ampia variazione delle performance coinvolge sia le aziende localizzate in distretti diversi ma appartenenti allo stesso settore, sia quelle situate nello stesso distretto.

Nel primo caso, la variazione dipende dal differente posizionamento strategico dei distretti, come innovazioni di prodotto, servizi ai clienti e canali distributivi.

Nel secondo caso, è influenzata dal ruolo diverso delle imprese nella catena produttiva. Le imprese leader e quelle specializzate di primo livello hanno potuto offrire prodotti esclusivi e personalizzati, ottenendo redditività elevata e ordini soddisfacenti. Al contrario, le microimprese, fornitori di capacità produttiva, hanno subito una riduzione degli ordini da parte delle imprese leader, che hanno internalizzato parte della produzione precedentemente esternalizzata.

Diapositiva 22

Istituzioni inefficaci

La risposta dei distretti industriali alla crisi è stata influenzata anche dal ruolo della governance, che, se da un lato può essere un fattore positivo dall'altro può assumere un aspetto negativo.

Questo si verifica soprattutto quando le istituzioni locali, incaricate di favorire lo sviluppo economico dei distretti, agiscono in modo miope, allocando inefficientemente le risorse o addirittura praticando una gestione opportunistica dei fondi pubblici, che può sfociare in pratiche di corruzione.

Questo comportamento ha danneggiato ulteriormente la resilienza dei distretti, rendendo più difficile la ripresa economica e minando la fiducia degli attori locali nel sistema politico ed economico.

In tali circostanze, le istituzioni locali diventano parte del problema anziché della soluzione, compromettendo il potenziale di ripresa dei distretti industriali.

Diapositiva 23

Le attuali problematiche energetiche

Le problematiche energetiche nei distretti industriali italiani costituiscono una sfida rilevante nell’attuale contesto della transizione verso un'economia più sostenibile.

Molti distretti industriali dipendono ancora in larga misura da fonti energetiche tradizionali, con un impatto significativo sull'ambiente e sui costi operativi delle imprese.

Le fluttuazioni dei prezzi dell'energia e la crescente domanda possono mettere a rischio la competitività delle imprese, specialmente quelle più piccole e meno efficienti dal punto di vista energetico.

Tuttavia, l'adozione di tecnologie energetiche avanzate come l'energia solare, eolica o altre fonti rinnovabili può richiedere investimenti significativi e un cambio di mentalità all'interno delle imprese.

Diapositiva 24

Gli ultimi dati

Negli ultimi anni, gli investimenti per l'autoproduzione di energia sono in crescita, con un quarto delle imprese distrettuali che hanno contenuto al 4% l'aumento delle bollette energetiche. La transizione green e digitale guidano gli investimenti in Italia e nei distretti industriali, sostenuti da incentivi come Transizione 5.0.

Le imprese con investimenti 4.0 registrano un aumento del fatturato del 32,5% e una produttività elevata.

Tuttavia, la diffusione di tecnologie come l'analisi dei dati, l'e-commerce e l'intelligenza artificiale è ancora bassa, se confrontata con la media europea. Il settore food&beverage spicca per il suo posizionamento migliore in queste tecnologie, mentre il sistema moda italiano mostra ritardi significativi.