



Università degli Studi di Ferrara

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA, ISTITUZIONI, TERRITORIO

Corso Ercole I D'Este n.44, 44100 Ferrara

Quaderni del Dipartimento

n.13/1999

Giugno 1999

Efficienza collettiva: i nodi della politica

Marco R. Di Tommaso

Giugno 1999

Efficienza collettiva: i nodi della politica*

di Marco R. Di Tommaso♦

Sommario

Le analisi sulle realtà produttive dei paesi ricchi e su quelle delle aree economicamente arretrate documentano che: a) come ormai è ampiamente riconosciuto e come evidenzia la letteratura che fonda le proprie riflessioni sulle esperienze dei paesi a consolidata industrializzazione, i sistemi d'impresе (non solo territoriali) possono esprimere performance collettive di grande rilievo; b) come forse è meno noto, il clustering, e cioè la concentrazione spaziale e settoriale d'impresе, è un fenomeno diffuso in gran parte delle realtà economicamente arretrate. Il progressivo consolidarsi della letteratura che supporta queste due tesi ha fatto sì che nelle sedi di politica, a livello locale, regionale e internazionale la questione delle potenzialità di crescita offerte da un cluster d'impresе sia diventato un tema centrale. In questo quadro il dibattito di "policy" si è concentrato sulle possibili strade che permetterebbero ad un sistema (territoriale) caratterizzato dalla presenza di una pluralità di impresе affini di evolvere verso tipologie organizzative complesse capaci di sfruttare pienamente i vantaggi dell'efficienza collettiva. In realtà la riflessione teorica e l'evidenza empirica dimostrano che i fenomeni di clustering possono evolvere verso forme sistemiche complesse (come quelle idealtipiche del distretto) ma è necessario ribadire che tale eventualità rimane una possibilità e non uno scenario futuro certo.

In questo quadro il saggio che segue è dedicato al concetto di efficienza collettiva, alla complessità evolutiva dei fenomeni di clustering e ai passaggi chiave che in questo ambito la politica si trova a dover affrontare.

* Ringrazio per i preziosi commenti Patrizio Bianchi (Università di Ferrara), Anna Bonaduce (Nomisma), Jan Pierre Gilly (LEREP-Università di Tolosa), Davide Parrilli (UCA-Università Centroamericana), Roberta Rabellotti (Università Bocconi) e Lauretta Rubini (CFR-Università di Ferrara).

♦ Ricercatore di Politica Economica all'Università degli Studi di Ferrara, Facoltà di Economia, E-mail: ditommaso@economia.unife.it

1. Introduzione

La letteratura che concentra la propria attenzione sulle questioni dello *sviluppo* e quindi sui problemi delle aree economicamente arretrate sembra finalmente aver accolto alcune delle indicazioni emerse dal dibattito sul ruolo dei sistemi di imprese nei processi di industrializzazione.

Le analisi sull'esperienza dei *clusters, distretti e networks* nei *paesi ricchi* hanno infatti aperto la strada ad un nuovo modo di pensare l'industrializzazione e quindi alla definizione di interventi di politica industriale rivolti esplicitamente al consolidamento e allo sviluppo di *sistemi d'impresa*. In particolare, a partire dalla seconda metà degli anni ottanta, l'esperienza dei distretti industriali italiani ha rappresentato un punto di riferimento a livello internazionale, una sorta di *modello*, per studiosi e *policy makers* impegnati sul fronte della definizione ed implementazione delle politiche.

Nelle pagine che seguono non si vuole contribuire ad alimentare la già vastissima letteratura su tale *modello*; al contrario si vuole aprire una finestra su uno dei filoni di riflessione che tale letteratura ha generato: ci si riferisce a quell'insieme di contributi sui fenomeni di *clustering* nelle aree economicamente arretrate che, pur fondando le proprie iniziali intuizioni sul *caso italiano*, ha percorso poi sentieri evolutivi (teorici, metodologici ed empirici) indipendenti e, paradossalmente, poco conosciuti dagli studiosi del nostro paese [Bianchi, 1999b; Di Tommaso e Rabellotti, 1999].

Scopo di questo lavoro quindi è quello di recuperare i caratteri salienti di tale riflessione cercando in particolare di evidenziare le implicazioni di politica che da un'attenta lettura di tale dibattito possono emergere. In quest'ottica il concetto di *efficienza collettiva*, elaborato per primo da Schmitz [1992, 1995b] come strumento di analisi delle realtà produttive sistemiche, risulta sicuramente il concetto di riferimento di gran parte della letteratura rilevante in materia e costituisce quindi il punto di partenza dell'analisi che segue (par.2). La rilevanza del concetto di efficienza collettiva viene affrontata ripercorrendone la genesi, accogliendo le riflessioni di altri Autori che si riferiscono a tale concetto ed elaborando alcuni personali approfondimenti. Riferendosi a tale corpo teorico vengono quindi evidenziati quelli che appaiono i principali nodi che la *politica industriale* in quest'ambito si trova a dover affrontare (par.3).

2. L'efficienza collettiva

Nelle realtà di produzione sistemiche - siano queste *cluster*, *distretti* o *network*¹ - l'efficienza del sistema non va ricercata solo all'interno delle singole imprese ma dipende anche da fattori *esterni* essendo questa espressione di una *collettività* di soggetti (non solo imprenditoriali) che insieme garantiscono alle singole imprese di operare a livelli di efficienza che altrimenti non potrebbero raggiungere.

In questo quadro quindi si parla di *efficienza collettiva*: l'analisi esce dai confini dell'istituzione impresa abbandonando il *livello micro* per estendere le proprie riflessioni al *livello meso*, dove cioè il sistema (non solo territoriale) di imprese diventa l'unità di analisi [Esser *et al.*, 1993; Hillebrand, 1996].

Come in altri scritti abbiamo evidenziato [Bianchi e Di Tommaso, 1999], ciò che spinge l'analisi ad occuparsi di cosa succede anche al di fuori dell'impresa è l'ormai evidente affermazione di istituzioni della produzione alternative a quelle che avevano caratterizzato la crescita dei paesi che per primi si erano industrializzati. E' chiaro infatti che se oggetto d'analisi sono le istituzioni del capitalismo, queste sono più articolate e complesse di quelle rivelatesi nella storia inglese e americana [Dore, 1986; Toninelli, 1997; Di Tommaso, 1999]. I successi giapponesi ed italiani, così come l'esplosione dei cosiddetti NICs asiatici, negano l'ipotesi di unicità del modello di produzione e spiegano perché il tradizionale apparato analitico che si concentra sulle economie interne all'impresa stenti a catturare la complessità della pluralità di istituzioni di governo della produzione che caratterizzano le attuali dinamiche competitive.

In questo senso tutto ciò che è stato scritto sui distretti italiani, e soprattutto la rappresentazione diffusa dalla letteratura anglosassone di tale esperienza, ha avuto il grande merito di aprire l'analisi al territorio, alle relazioni tra soggetti che a vario titolo partecipano al sistema produttivo, alle economie esterne e alla dimensione *collettiva* che l'efficienza può assumere.

L'osservazione empirica che documenta le esperienze dei sistemi di produzione distrettuali europei, così come quelle delle semplici agglomerazioni produttive comuni a gran parte dei paesi industrializzati e in via di sviluppo, suggerisce di concentrarsi su due categorie di *economie esterne* all'impresa che contribuiscono all'efficienza collettiva di un sistema di produzione: le *external economies* di tradizione marshalliana e le economie da *azione congiunta*, esplicitamente ricercate dalla collettività di soggetti (imprenditoriali e non) che appartengono ad un dato sistema produttivo.

¹ Nonostante in letteratura continuino a non mancare fraintendimenti, un *cluster* altro non è che una semplice concentrazione spaziale e settoriale di imprese (e istituzioni). Un distretto può essere considerato come una particolare tipologia di cluster dove imprese ed istituzioni oltre ad essere settorialmente e spazialmente concentrate dimostrano una spiccata propensione ad instaurare relazioni e in particolare relazioni di natura cooperativa. I network infine sono quei sistemi di produzione che offrono alle imprese - pur non spazialmente concentrate - i vantaggi della prossimità settoriale e della cooperazione.

Si badi che in particolare questo secondo aspetto – e cioè quello relativo economie da azioni congiunte – appare l'elemento distintivo del filone di “development economics” che di recente ha dedicato la propria riflessione ai fenomeni di clustering nelle aree economicamente arretrate. Infatti se il riconoscimento della centralità delle economie esterne viene confermato da una varietà di contributi provenienti da diverse discipline (dalla “nuova geografica economica” [Krugman, 1991a e 1998; Fujita e Thisse, 1996 e 1997] alla *management literature* [Porter, 1998], all'economia urbana e regionale [Amin e Thrift, 1992; Henderon, 1996; Markusen, 1995; Storper e Salais, 1997a e 1997b; Storper, 1997], ai sistemi nazionali di innovazione [Dosi *et al.*, 1992] e alle reti sociali [Fukuyama, 1995; Harrison e Weiss, 1998]) l'enfasi sul ruolo delle dinamiche collettive e sulla cooperazione tra la pluralità dei soggetti che a vario titolo partecipano al processo produttivo è uno degli elementi maggiormente innovativi che emergono dalle analisi di alcuni economisti dello sviluppo a cui largamente ci si riferisce in questo saggio (Schmitz, Nadvi, Rabellotti, McCormick, Holmstrom).

In questo quadro, i paragrafi che seguono (2.2, 2.3, 2.4, 2.5) sono dedicati all'analisi delle dimensioni che esauriscono la complessità del concetto di efficienza collettiva.

2.2 – Le economie esterne di tradizione marshalliana

Le economie esterne di cui parla Marshall nei *Principles* emergono in un distretto industriale e cioè dove una pluralità di piccole imprese simili si concentra in una particolare località; tali economie dipendono dallo sviluppo dell'*industria* nel suo complesso e vanno al di là delle economie che internamente una singola impresa attraverso le proprie risorse, la propria organizzazione ed il proprio management è in grado di sfruttare [Marshall, 1920, p.221].

Secondo Marshall nei distretti ciò che spiega l'emergere di economie esterne è 1) l'esistenza di un *market for skills* locale che riduce i costi di ricerca di lavoro specializzato, 2) un offerta locale di materie prime, macchinari e servizi specializzati relativamente meno costosa e soprattutto prontamente disponibile (che in alcuni casi permette di sfruttare *collettivamente* eventuali economie di scala e di scopo), 3) l'accesso al flusso di conoscenze tecniche e di mercato che un *industria localizzata* tende a produrre [Marshall, 1920, p.225].

Le economie esterne *marshalliane* sono in sostanza delle *esternalità* dove con questo termine si intende descrivere quella situazione in cui l'attività di un soggetto comporta degli effetti di *spill-over* che *non intenzionalmente* hanno un impatto sull'attività di un altro soggetto. La produzione di ogni singola impresa dipende da un vettore di fattori *controllabili* e da una serie di altri fattori, le esternalità, che *non sono controllabili* dalla singola impresa e che sono il prodotto non esplicitamente

desiderato della coesistenza di una pluralità di imprese che interagiscono in un contesto comune (settoriale o/e spaziale).

In questa categoria possiamo far rientrare anche le economie che altri autori definiscono di *agglomerazione*: quelle di *localizzazione* che emergono là dove esiste una concentrazione d'impresе che operano nello stesso settore e quelle di *urbanizzazione* e cioè le economie che le imprese possono sfruttare in un area urbana, quali infrastrutture, informazioni, mercato del lavoro, etc. [Weber, 1927; Isard, 1956; Hoover, 1948; Fujita e Thisse, 1997].

Potremmo dire che in questo quadro le esternalità in questione assumono le caratteristiche di un bene pubblico in quanto sono caratterizzate nella maggior parte dei casi da non-rivalità e da non escludibilità: siamo quindi di fronte ad un fallimento del mercato, e cioè ad una situazione in cui il mercato da solo non sembrerebbe in grado di condurre il sistema verso l'efficienza.

In realtà, in quest'ultima affermazione troviamo da un lato un problema teorico irrisolto e dall'altro, come vedremo nel prossimo paragrafo, alcune indicazioni su cui riflettere in sede di politica industriale. E' evidente infatti che nella struttura teorica di Marshall la presenza di economie esterne in un distretto è vista come un fattore capace di contribuire all'efficienza (collettiva) del sistema produttivo; al contrario nel corpo teorico dominante da Marshall in poi le economie esterne sono viste come un *fallimento* che non garantisce un'allocazione efficiente delle risorse.

Prima di approfondire le implicazioni concrete di questa contraddizione e di affrontare i nodi con cui si deve confrontare la politica industriale in favore dei sistemi produttivi territoriali, va detto che il concetto di *external economies*, nella sua originale concezione elaborata da Marshall, va in qualche maniera problematizzato classificando tali economie anche in base ad una serie di altri criteri.

Innanzitutto è interessante soffermarsi su una prima distinzione emersa in letteratura secondo cui le economie *esterne* possono assumere natura *pecuniaria* e *tecnologica* (o *reale*) [Viner, 1931; Scitovsky, 1954; Krugman, 1997].

Nel primo caso l'azione di un soggetto ha un effetto sul vettore dei prezzi di un altro soggetto: è questo il caso ad esempio della presenza in un determinato *distretto* di un mercato del lavoro specializzato o più semplicemente dell'esistenza in loco di macchinari specializzati. La singola impresa risparmia sui costi di ricerca di lavoro o di macchinario specializzato; si tratta di un'esternalità prodotta dalla semplice coesistenza spaziale di una pluralità di imprese che è mediata da transazioni di mercato.

Al contrario le economie esterne di natura *tecnologica* (o *reale*) non sono mediate da transazioni di mercato: si pensi ad esempio ai flussi di conoscenza associati al trasferimento di forza lavoro specializzata da un'impresa ad un'altra, all'interazione continuata tra produttori di beni intermedi all'interno di una catena produttiva verticale, alla diffusione di pubblicazioni e giornali specializzati, alle fiere o anche semplicemente a tutti i momenti sociali a cui partecipano i soggetti che a vario titolo sono impegnati nella produzione di beni e servizi.

La distinzione quindi tra economie pecuniarie e tecnologiche permette di evidenziare i due *canali* attraverso cui soggetti interdipendenti possono avvantaggiarsi di economie esterne: il mercato e quei meccanismi invece più sfuggenti, spesso difficilmente quantificabili, non mediati da transazioni di mercato.

Parallelamente può essere utile, sia in sede di analisi positiva che normativa, insistere sulla diversa natura questa volta degli *effetti* delle economie esterne: effetti che potremmo dire *statici* e *dinamici* [Rabellotti, 1997a; Rabellotti e Van Dijk, 1997; Stewart e Ghani, 1991]. Nel primo caso l'efficienza collettiva si sostanzia in vantaggi di costo e di produttività per una *data tecnologia*. Esempi di tale tipologia sono una semplice riduzione dei costi per unità di prodotto, un miglioramento della qualità degli inputs, una riduzione dei tempi di consegna e un'accresciuta disponibilità di informazione tecnica, di mercato o di prodotto.

Nel secondo caso invece si tratta di economie funzionali alle imprese non solo in relazione ad una data tecnologia, ma anche in termini di una più complessa dinamica capace di produrre innovazione; esempi di questa seconda tipologia sono lo sviluppo di nuovi *skills*, una crescita di *conoscenza* (tecnica o di mercato) e più in generale il progresso tecnologico.

Infine, anticipando quanto approfondiremo nel prossimo paragrafo, può essere utile evidenziare fin d'ora che il carattere involontario e *non pianificato* delle economie esterne marshalliane di cui è possibile *passivamente* avvantaggiarsi non preclude l'esistenza di economie sempre esterne all'impresa ma strategicamente *pianificate* [Schmitz, 1992, 1995b; Nadvi, 1992]. Ci si riferisce alle economie che emergono grazie alla costituzione di accordi espliciti tra le imprese: tali economie assumono un carattere *volontario* frutto di azioni *pianificate* in quanto *attivamente* promosse e perseguite dalla pluralità di soggetti che appartengono al sistema.

2.3 – *Economie da azioni congiunte*

L'introduzione del concetto di economie esterne pianificate (o attive) costituisce una lettura un po' forzata del pensiero marshalliano, ma al tempo stesso offre un quadro più completo dei vantaggi d'efficienza collettiva che possono emergere negli attuali meccanismi competitivi.

Più precisamente va detto che le economie esterne che abbiamo chiamato di tradizione marshalliana costituiscono solo una delle dimensioni dell'efficienza collettiva. Quando la pluralità dei soggetti che partecipano all'attività produttiva instaura esplicitamente e volontariamente azioni congiunte di natura cooperativa, si generano effetti che vanno al di là di quelli passivamente acquisiti tramite le economie esterne marshalliane.

Le economie da azione congiunta perdono il carattere di *involontarietà* e quindi la loro natura di esternalità. L'interazione e la cooperazione viene *pianificata* e fa parte integrante delle

strategie della singola impresa; le economie esterne da azione congiunta in alcuni casi possono essere caratterizzate da *meccanismi di compensazione* e da *escludibilità* (dallo scambio di natura monetaria a quello di informazioni, tecnologia, *know-how* e capitale umano). La possibilità di *compensare* è funzionale alla razionalità degli attori economici che accettano su queste basi di cooperare tra loro [Rabellotti, 1997b, p.32]; analogamente la possibilità di *escludere* riduce le possibilità di comportamenti opportunistici e quindi contribuisce ad incoraggiare i comportamenti di natura collaborativa.

Riferendoci a quanto detto nel paragrafo precedente, le economie da azione congiunta possono (o non possono) prevedere dinamiche di natura collaborativa mediate dal mercato e quindi avere una dimensione squisitamente pecuniaria oppure tecnologica (o reale); inoltre anche per quanto riguarda gli effetti dell'azione congiunta possiamo estendere le considerazioni sulle economie marshalliane e sottolineare che tali effetti possono essere statici ma anche dinamici.

Si concluda infine evidenziando sinteticamente che può essere utile aggiungere altre due specificazioni che contribuiscono a fare luce sulla natura della collaborazione tra i soggetti che a vario titolo partecipano all'attività produttiva: da un lato l'azione congiunta può essere verticale o orizzontale a seconda della tipologia di agenti che interagiscono; dall'altro tale azione può limitarsi ad un rapporto bilaterale o coinvolgere una pluralità di soggetti assumendo quindi una dimensione multilaterale [Nadvi, 1997]:

- 1) *Azioni verticali*: azioni tra produttori e agenti con cui il produttore è verticalmente legato attraverso legami a monte (ad esempio con fornitori e subfornitori) e legami a valle (ad esempio con commercianti o clienti). Le forme di cooperazione possono ad esempio riguardare: a) l'organizzazione della produzione; b) la gestione delle scorte; c) il controllo di qualità; d) la formazione della forza lavoro; e) lo sviluppo di processo; f) lo sviluppo di prodotto; h) il marketing.
- 2) *Azioni orizzontali*: si tratta di azioni congiunte tra produttori dello stesso bene o servizio. Le forme di cooperazione possono riguardare: a) marketing; b) acquisto dei fattori produttivi; c) utilizzo comune di macchinari; d) sviluppo dei prodotti; e) condivisione di know-how, etc.
- 3) *Azioni bilaterali e multilaterali*: intuitivamente le azioni bilaterali sono portate avanti da due soli agenti e possono seguire canali verticali o orizzontali; analogamente le azioni multilaterali, probabilmente le più interessanti, coinvolgono una pluralità di soggetti (imprenditoriali e non); l'azione congiunta può essere formalmente (ma non solo) organizzata come nel caso di quelle istituzioni che offrono servizi alla collettività di soggetti appartenenti al sistema: ad esempio attività di lobbying congiunta, consulenza legale, ricerche di mercato, consulenza tecnica, formazione, attività di supporto manageriale e finanziario, assistenza al credito, assistenza sul marketing, monitoraggio della qualità, l'organizzazione di fiere e la creazione di consorzi per le esportazioni.

2.4 - Le esternalità dell'azione congiunta

L'*azione congiunta* determina vantaggi esplicitamente ricercati dai soggetti che interagiscono e costituisce la dimensione *attiva* dell'efficienza collettiva. Tuttavia l'*azione congiunta* produce oltre agli effetti esplicitamente desiderati e *pianificati* esternalità di cui possono *passivamente* beneficiare anche altri soggetti che non partecipano *attivamente* alle azioni di natura cooperativa [Nadvi, 1997] .

Si pensi per esempio alle azioni congiunte di tipo verticale. Lo scambio volontario di informazioni, il dialogo interattivo che sostanzia le azioni congiunte tra produttori e subfornitori che può portare per esempio a miglioramenti di processo o di prodotto (statici o dinamici) in alcuni casi si può tradurre in vantaggi anche per altri soggetti che non hanno partecipato attivamente alla *pianificazione* delle azioni cooperative. Un altro esempio può riferirsi alle azioni congiunte multilaterali dove un'associazione di categoria portando avanti un'attività di *lobbying* può determinare un generale miglioramento delle infrastrutture e quindi un'esternalità da cui non è possibile escludere coloro che non hanno partecipato alla *pianificazione* dell'azione congiunta.

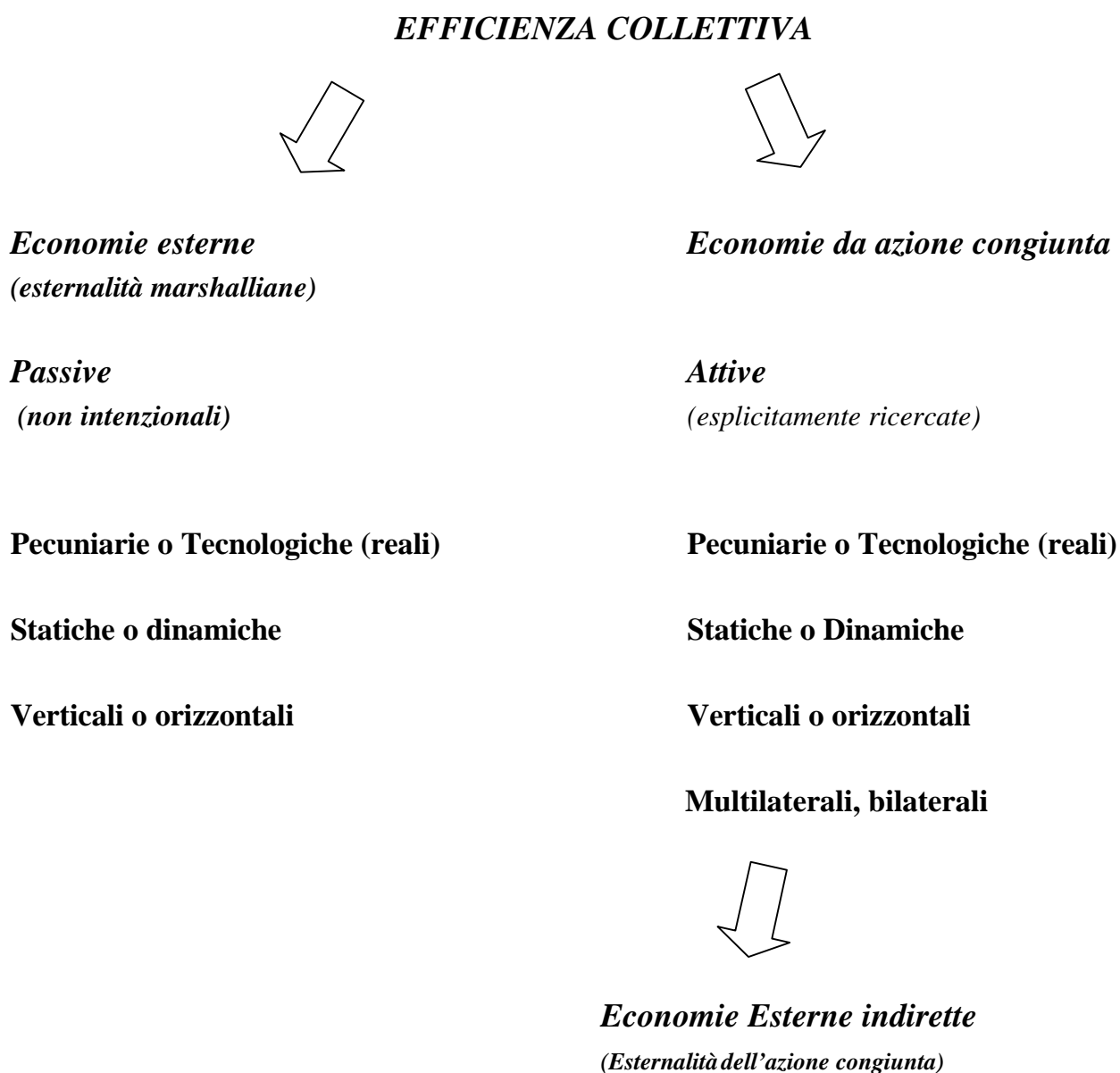
In sintesi l'*azione congiunta* può, oltre ai desiderati effetti esplicitamente desiderati e pianificati dai *contraenti* dell'azione stessa, produrre ulteriori esternalità, effetti involontari e non escludibili.

2.5 - Le dimensioni dell'efficienza collettiva

Nei paragrafi precedenti si è approfondito il concetto di *efficienza collettiva*. Si è partiti dalle intuizioni di matrice marshalliana per poi affinare e specificare la natura dell'efficienza che l'interazione tra una collettività di imprese può esprimere. Il punto di arrivo di tale analisi è che l'*efficienza collettiva* si distingue in due componenti: quella che trae origine dalle *economie esterne* e quella invece dall'*azione congiunta*. Inoltre si è detto che l'*azione congiunta* può generare *esternalità*, e quindi *economie esterne indirette*, a causa della non escludibilità di alcuni dei suoi effetti. Inoltre si è anche insistito sulle tipologie di azioni congiunte che, riferendosi al processo produttivo, possono emergere tra produttori dello stesso bene (*orizzontali*) a monte o a valle (*verticali*) e coinvolgere due (*bilaterali*) o più soggetti (*multilaterali*) appartenenti al sistema. Infine si è anche detto che l'*efficienza collettiva*, in entrambe le sue tipologie (*economie esterne* e *azione congiunta*) può tradursi in economie *pecuniarie* o *reali* (a seconda della natura dei canali di trasmissione) e in economie *statiche* o *dinamiche* (a seconda della tipologia dei suoi effetti).

Lo schema che segue può aiutare a schematizzare la *complessità* delle dimensioni che caratterizzano la possibilità da parte di una pluralità di imprese di sfruttare i vantaggi dell'*efficienza* collettiva (Fig.1).

Fig.1 - Le dimensioni dell'efficienza collettiva



In termini analitici l'efficienza collettiva può essere espressione nella sua forma più semplice di economie esterne *passive, pecuniarie e statiche* mentre nella sua forma più complessa (e più interessante) può essere il risultato di *azioni congiunte* capaci di generare economie *attive, tecnologiche e dinamiche*.

Come vedremo nel prossimo paragrafo una delle questioni centrali è capire come le diverse dimensioni dell'efficienza collettiva a cui ci si è fin qui riferiti interagiscono tra loro. Di grande interesse è infatti gettare luce sulla dinamica evolutiva che può condurre un cluster d'impresе verso forme organizzative, relazionali e strutturali complesse e capaci di sfruttare a pieno i vantaggi dell'efficienza collettiva. In particolare grande attenzione va dedicata ai meccanismi di interazione tra produzione individuale di esternalità (positive) e azioni congiunte: tale meccanismo è alquanto complesso e come l'evidenza empirica dimostra non sempre è in grado di esprimere sentieri virtuosi capaci di produrre efficienza collettiva.

Va detto poi che la natura delle relazioni tra i soggetti cambia nel tempo e, se in alcune circostanze può generare dinamiche virtuose, le stesse dinamiche possono generare a loro volta meccanismi che tendono a limitare o ad annullare l'efficienza collettiva inizialmente consolidata. I percorsi virtuosi che hanno suscitato l'interesse degli studiosi e dei *policy makers*, se in alcuni contesti (istituzionali) sembrano offrire grandi potenzialità, in altre occasioni appaiono alquanto problematici e di non facile attuazione e sostenibilità.

Tali considerazioni anticipano quanto approfondiremo nel prossimo paragrafo e sono volte in primo luogo a problematizzare il troppo facile determinismo tra concentrazione spaziale-settoriale d'impresе e capacità di esprimere efficienza collettiva.

In quest'ottica è chiaro che l'ambiente istituzionale, l'insieme di regole formali ed informali che vincolano il comportamento e l'interazione tra soggetti appartenenti ad una collettività, è determinante in quanto può (o non può) essere funzionale all'evoluzione di una semplice agglomerazione d'impresе verso forme sistemiche complesse capaci di sfruttare pienamente i vantaggi dell'efficienza collettiva.

Indubbiamente la letteratura empirica e le riflessioni teoriche in materia evidenziano quanto possa essere importante che i comportamenti della pluralità di soggetti appartenenti al cluster siano guidati dalla fiducia (*trust*) e dal senso di appartenenza alla collettività in cui sono inseriti (*social embeddedness*). Chi sente di appartenere al cluster ha fiducia nel credere che, anche se potenzialmente esposto al rischio di comportamento opportunistico, non corre tale rischio [Schmitz, 1996; Luhmann, 1979; Zucker, 1986].

E' ragionevole inoltre sostenere che il *trust* fondato sul senso di appartenenza alla collettività, guidando il comportamento degli agenti, può favorire l'emergere di azioni congiunte di natura collaborativa.

Questo significa che la fiducia che caratterizza le relazioni tra soggetti che appartengono ad un determinato cluster può contribuire a condurre l'evoluzione del sistema verso forme relazionali complesse capaci di sfruttare i vantaggi dell'efficienza collettiva. Tuttavia, come approfondiremo nel paragrafo che segue, sostenere questa tesi è cosa ben diversa dal credere che tale auspicata evoluzione rappresenti il naturale sentiero di crescita di una qualsiasi concentrazione spaziale e settoriale di imprese.

3. I nodi di politica industriale

In realtà, la griglia interpretativa fin qui proposta, al di là della propria valenza descrittiva, può contribuire all'analisi anche in sede di politica.

In quest'ottica due sono i punti fermi da cui oggi è possibile partire:

- 1) l'esperienza storica di molti paesi a consolidata industrializzazione chiaramente dimostra che i sistemi complessi d'imprese possono esprimere performance collettive di grande rilievo;
- 2) il clustering, e cioè la concentrazione spaziale (e settoriale) d'imprese, è un fenomeno diffuso nei paesi industrializzati e in gran parte delle realtà economicamente arretrate

Il progressivo consolidarsi della letteratura che supporta queste due tesi ha fatto sì che nelle sedi di politica, a livello locale, regionale e internazionale (ILO, UNIDO, World Bank, UNCTAD, UNDP) la questione delle potenzialità di crescita offerte da un cluster d'imprese sia diventato un tema centrale.

In particolare il dibattito sembra concentrarsi sulle possibili strade che permetterebbero ad un sistema (territoriale) caratterizzato dalla presenza di una pluralità di (piccole) imprese settorialmente affini di evolvere verso tipologie organizzative complesse capaci di sfruttare pienamente i vantaggi dell'efficienza collettiva.

In questo quadro, già nelle ultime righe del paragrafo precedente, si è inteso evidenziare che i fenomeni di *clustering* possono sì evolvere verso forme sistemiche complesse (come ad esempio quelle idealtipiche del distretto), ma che al tempo stesso tale eventualità rimane una semplice possibilità e non uno scenario futuro certo.

Quest'ultima affermazione ci allontana da una visione troppo ottimistica delle potenzialità del sistema di produzione locale e ci avvicina alle problematiche che bisogna affrontare in sede di politica per lo sviluppo industriale. In particolare ci si riferisce ai nodi di politica su cui bisogna realisticamente riflettere in quelle situazioni in cui si voglia tentare di sfruttare le potenzialità di crescita di un cluster d'imprese.

In altre parole la casistica internazionale prodotta in questi ultimi anni dimostra che l'interesse nei confronti dei fenomeni di *clustering* da parte di coloro che si occupano di strategie di sviluppo industriale è sicuramente giustificato ma al tempo stesso che l'evoluzione verso forme sistemiche più complesse è un processo tutt'altro che naturale; tale evoluzione va in qualche maniera incoraggiata e l'intervento di politica industriale può spiegarsi per due motivi principali:

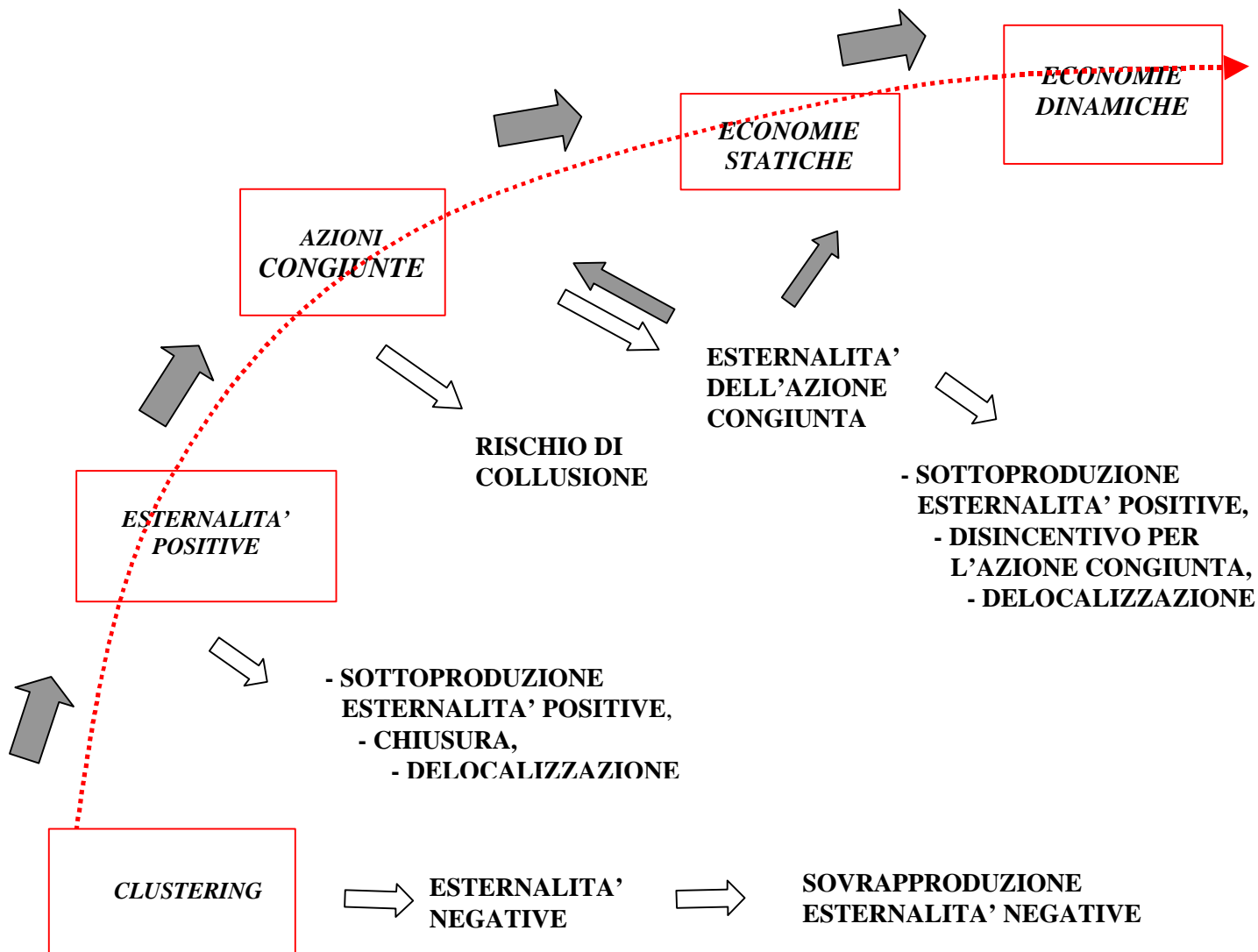
- a) il riconoscimento di quelle potenzialità di crescita che l'esperienza storica ha in molti contesti evidenziato.
- b) l'intrinseca tendenza dei processi di *clustering* ad allontanarsi dal sentiero evolutivo che può essere ritenuto socialmente ottimale;

Siamo in un'ottica in cui la politica industriale da un lato si sostanzia in quell'insieme di iniziative volte allo sviluppo delle piene potenzialità di crescita offerte da un sistema di produzione [Bianchi, 1999a] e dall'altro come intervento volto a correggere i fallimenti di mercato (concorrenza insufficiente; offerta di beni pubblici; la mancanza d'informazione; produzione ottima di esternalità etc.) le cui dinamiche non garantiscono un'evoluzione capace di condurre verso l'ottimo sociale..

L'intervento di politica industriale in favore dei cluster d'impresa è quindi legittimato: a) in quei casi in cui i *policy makers*, riconoscendo le potenzialità di crescita di un determinato sistema produttivo, decidano di incoraggiare il suo sviluppo verso forme organizzative e produttive complesse capaci di sfruttare a pieno i vantaggi dell'efficienza collettiva; b) là dove il mercato fallendo non è in grado di condurre il sistema produttivo verso l'ottimo sociale desiderabile: è questo il caso, ad esempio e come di seguito approfondiremo, della sottoproduzione di esternalità positive, della sovrapproduzione di esternalità negative.

In questo quadro vediamo ora di descrivere in maggior dettaglio quelli che definiamo i nodi della politica industriale in favore dello sviluppo dei cluster d'impresa. La figura 2 ne sintetizza i passaggi salienti, stilizzando da un lato quello che potrebbe essere ritenuto il sentiero evolutivo ottimale e dall'altro le dinamiche che spingerebbero il sistema ad allontanarsi da tale sentiero: dal *clustering* alla produzione ottima di esternalità positive e negative; dalle esternalità positive all'azione congiunta; da azioni congiunte (di natura non collusiva) al pieno sfruttamento dei vantaggi (statici e dinamici) dell'efficienza collettiva.

Fig. 2 - I nodi della politica industriale



Dalle economie marshalliane all'azione congiunta. Il *clustering* produce come abbiamo detto esternalità positive che però rischiano di essere sottoprodotte. Si può in altre parole assistere ad una divergenza tra la produzione socialmente ottima di esternalità positive e la sua reale produzione. L'evoluzione del sistema tende ad allontanarsi dal sentiero ottimale perché le imprese, percependo l'importanza degli effetti non escludibili ma collettivamente desiderabili della propria attività, non si sentono sufficientemente remunerate e non tollerano il comportamento opportunistico dei *free riders*. Tale dinamica può spingere le imprese a tentare di attivare meccanismi capaci di escludere altri soggetti appartenenti al cluster dai vantaggi dell'agglomerazione o della contiguità settoriale e comunque può indurre le singole imprese a chiudersi conducendo il sistema lungo sentieri (*collettivamente*) *inefficienti*.

Schmitz sostiene che l'evidenza empirica dimostra come in molti casi tale eventualità non si verifichi: al contrario secondo questo autore l'azione congiunta è in molti casi la risposta (privata) ai fallimenti del mercato [Schmitz, 1999]. Si suppone in altre parole che il momento maggiormente critico nel sentiero evolutivo di un cluster, e cioè il meccanismo di passaggio dallo sfruttamento involontario di esternalità individuali all'intrapresa di azioni strategicamente congiunte, non necessiti di alcun intervento e che tale passaggio possa essere considerato in qualche maniera spontaneo.

Si tratta di un'ipotesi sicuramente interessante anche se chi scrive ritiene che si tratti di un fenomeno tutt'altro che automatico e che bisognerebbe riflettere con maggior attenzione sulla sua diffusione. L'esternalità positiva favorisce meccanismi virtuosi, ma tale eventualità rimane comunque una possibilità.

Se gli imprenditori di un determinato cluster infatti percepiscono l'importanza delle economie esterne (marshalliane) possono essere indotti ad intraprendere azioni congiunte esplicitamente e, strategicamente, volte a sfruttare i vantaggi dell'efficienza collettiva. Cruciale in questo quadro è l'esistenza di imprenditori "illuminati" che non solo sono i primi a capire che l'efficienza può avere una dimensione collettiva ma che poi hanno anche l'effettiva capacità di guidare il comportamento degli altri soggetti promuovendo l'azione congiunta.

Tuttavia se tale dinamica può essere considerata possibile, in molti altri casi gli imprenditori vedono l'azione congiunta (per esempio orizzontale) con estrema diffidenza e molto semplicemente non sono disposti a rischiare di offrire vantaggi competitivi a quelli che comunque considerano in primo luogo come diretti concorrenti [Nadvi, 1999, p. 14 e 21; Holmstrom, 1999, p. 5 e 18; McCormick, 1999, p.14]². L'imprenditore inoltre può reagire al comportamento opportunistico di

² Nadvi, riferendosi al cluster pachistano di Sialkot, leader a livello mondiale nella produzione di strumenti chirurgici, evidenzia come: (...) *sono molte le imprese che considerano la difficoltà di proteggere le informazioni dai concorrenti locali come il principale svantaggio di localizzazione di Sialkot; (...) i produttori cercano di mantenere segrete le informazioni relative a tecnologia e marketing; le informazioni strategiche sono tenute nascoste ai manager interni o ai capi officina chiave, che potrebbero diventare potenziali minacce. Ugualmente importante è il bisogno di proteggere le informazioni dagli estranei: le visite fra produttori di Sialkot non sono comuni. Quasi un terzo degli intervistati non visita mai le altre imprese del cluster, né permette ad altri imprenditori di vedere la propria impresa.* [Nadvi, 1999]

altri imprenditori con meccanismi tutt'altro che cooperativi innescando dinamiche conflittuali, promuovendo coalizioni regressive o anche semplicemente delocalizzandosi. D'altronde molti studi empirici documentano questo genere di dinamiche riferendosi proprio alle realtà sistemiche italiane [Nomisma, 1989; 1992; 1994; Onida-Viesti-Falzone, 1992; Bianchi, 1988; Bianchi e Gualtieri, 1990]: in diversi casi infatti la crisi del distretto è dovuta all'esodo delle imprese che non sono disposte ad accettare comportamenti opportunistici e che sono spinte ad allontanarsi dalla loro localizzazione storica proprio per l'incapacità di escludere i concorrenti appartenenti al sistema dai benefici offerti dalle esternalità positive; è chiaro quindi che in queste circostanze la presenza di esternalità positive non ha condotto il sistema verso l'azione congiunta ³.

In sintesi allora ciò che si vuole evidenziare è che l'esperienza storica ha indicato agli studiosi e ai *policy makers* un sentiero evolutivo che (normativamente) può essere considerato ottimale dove gli effetti esterni dell'azione individuale hanno in qualche maniera favorito la ricerca e l'attivazione di meccanismi collettivi che strategicamente sono volti a consolidare l'efficienza collettiva. Tuttavia questo è estremamente diverso dal sostenere che tale sentiero ottimale caratterizzi l'evoluzione naturale del *clustering*.

Al contrario se lo sviluppo di un cluster può seguire dinamiche normativamente desiderabili consolidando l'efficienza collettiva del sistema attraverso azioni (private) congiunte capaci di rimediare il fallimento del mercato, è altrettanto vero che in molti casi tale dinamica necessita di essere attentamente seguita ed eventualmente incoraggiata dai responsabili della politica.

In quest'ottica la policy deve porsi innanzitutto l'obiettivo di diffondere la consapevolezza della potenzialità dell'azione congiunta guidando i soggetti del sistema (imprenditoriali e non) verso tipologie organizzative di collaborazione strategica. In particolare le imprese localizzate in un cluster possono iniziare a cooperare se vedono i vantaggi della collaborazione e se sono in qualche maniera spinte a rivedere parte dei propri comportamenti individuali-razionali che rischiano di condurre il cluster verso output (collettivamente) inefficienti e di innescare pericolosi meccanismi di chiusura.

E' importante che gli interventi di sensibilizzazione possano contare sull'appoggio delle istituzioni locali e in particolare delle associazioni di categoria. Questo significa che le associazioni devono essere da un lato in grado esse stesse di percepire i vantaggi della azione congiunta e dall'altro di articolare la domanda collettiva nei confronti dei *policy makers*. La presenza nel cluster di associazioni estremamente qualificate, dotate di capacità di *lobbying* ma prima ancora di capacità

Holmstrom [1999] riferendosi alla cooperazione tra imprenditori sostiene che gli imprenditori indiani comprendono i vantaggi dei consorzi per il marketing, per servizi comuni o per lo sviluppo di nuovi prodotti, ma che tuttavia tali consorzi sono difficili da attivare a causa del sospetto e delle tensioni personali che emergono quando imprenditori indipendenti decidono di lavorare insieme. Infine McCormick [1999] riferendosi ad un cluster dell'abbigliamento in Kenia sostiene che la debolezza delle azioni congiunte è da imputarsi alla mancanza di fiducia tra i produttori locali: *gli imprenditori intervistati si sono lamentati del fatto che appena creano un nuovo design, i loro concorrenti lo copiano*.

³ Un esempio ormai classico è quello di Prato dove durante la crisi del distretto degli anni ottanta alcune imprese (tra quelle maggiormente innovative) hanno deciso di spostarsi dalla loro localizzazione originaria per sfuggire ai processi imitativi [Nomisma, 1994, p.21].

di analisi, è condizione necessaria per il successo dell'intervento e diventa quindi un obiettivo da perseguire per la politica.

In generale la capacità di analisi da parte dei soggetti appartenenti al cluster, delle esigenze individuali e collettive del sistema produttivo, delle sue complementarità interne, dei suoi punti di forza e di debolezza è momento essenziale per favorire l'azione congiunta. In quest'ottica la produzione di tutti i momenti di dialogo all'interno del cluster diventa uno degli assi portanti della politica perché porta all'individuazione ad esempio delle eventuali economie di scala e di scopo congiunte, dei colli di bottiglia commerciali o produttivi, dei tasselli mancanti al sistema produttivo locale.

Naturalmente la capacità di analisi a livello di sistema non può fare a meno della capacità di analisi a livello di singola impresa. Anzi proprio nei casi di cluster di sussistenza e (collettivamente) inefficienti le singole imprese denunciano marcate carenze individuali. Importante allora può essere tentare di collegare il supporto alla singola impresa ad incentivi che favoriscono l'azione congiunta.

Un altro strumento importante può essere quello di promuovere esercizi di *benchmarking* coinvolgendo quanto più possibile le associazioni, le imprese e i loro dipendenti; tale esercizio, se da un lato permette di fare luce sui punti di debolezza delle singole imprese, dall'altro può stimolare scambi di informazioni tra imprese e quindi contribuire a gettare le basi per future azioni congiunte.

Altro strumento interessante può essere quello di promuovere progetti pilota dimostrativi esplicitamente rivolti a mettere in luce le potenzialità e le performance individuali e collettive offerte dall'azione strategica congiunta.

Come poi molti casi di successo documentano l'azione congiunta può essere strutturata formalmente attraverso lo sviluppo di centri di servizi collettivi (settoriali, orizzontali, verticali, tecnici, finanziari, etc.) alla cui attività le imprese partecipano attivamente evidenziando i bisogni della domanda (individuale e collettiva) e indirizzando in maniera propositiva l'offerta [Cossentino-Pyke-Sengenberger, 1997; Bianchi e Bellini, 1991; Nomisma, 1989; Holmstrom 1999]⁴.

In questo quadro è importante promuovere il dialogo e il continuo scambio d'informazioni su programmi e progetti delle istituzioni che a vario titolo offrono servizi al sistema; obiettivo della politica diventa evitare il rischio (per altro diffuso come l'esperienza dei *paesi ricchi* documenta) della sovrapproduzione e della sovrapposizione di servizi.

Azioni congiunte e loro esternalità. Altra questione su cui riflettere è che le azioni congiunte come abbiamo visto generano a loro volta esternalità (positive); ecco allora che, analogamente a quanto fin qui detto, tali esternalità se da un lato possono innescare meccanismi

⁴ Il caso dell'Emilia Romagna è uno degli esempi più citati nella letteratura internazionale. Come è noto in questa regione a partire dalla fine degli anni settanta è stata promossa la costituzione di centri di servizi rivolti esplicitamente a promuovere azioni congiunte tra imprese, associazioni di categoria e istituzioni di governo locale [Leonardi-Nanetti, 1991; Belussi, 1992; Bianchi e Giordani, 1993].

virtuosi ispirando ulteriori azioni congiunte è anche chiaro che al tempo stesso possono allontanare il sistema dal sentiero ottimale inibendo gli atteggiamenti cooperativi a causa dell'incapacità di escludere chi non ha pagato i costi dell'azione congiunta dai benefici che questa produce. Anche in questo caso il sistema rischia di allontanarsi dall'ottimo sociale caratterizzandosi per una tendenza da un lato a sottoprodurre esternalità e dall'altro a rinunciare ai vantaggi dell'azione congiunta perché non è in grado di sanzionare i comportamenti opportunistici di chi si appropria di benefici collettivi senza pagarne i rispettivi costi.

Si tratta quindi di un altro momento cruciale per la politica che deve riuscire a bloccare dinamiche involutive che allontanano le imprese da sentieri collettivamente efficienti.

Anche in questo contesto allora le politiche di sensibilizzazione possono giocare un ruolo importante tentando di indurre quanti più soggetti possibile a partecipare attivamente alle azioni congiunte, riducendo la possibilità che alcuni soggetti non si espongano in prima persona perché comunque sicuri di poter godere di benefici da cui non saranno esclusi.

Azione congiunta e economie dinamiche. Anche se non si intende in questa sede approfondire questo aspetto, non si può fare a meno di sottolineare che l'intervento di *policy* deve tentare di indirizzare il sistema verso la produzione di economie dinamiche: questo significa favorire l'emergere di economie esterne da azione congiunta capaci di garantire non solo vantaggi competitivi per una data tecnologia, ma al contrario in grado di produrre innovazione e progresso tecnologico. In altre parole per condurre il sistema produttivo lungo il sentiero evolutivo che normativamente si ritiene ottimale bisogna affrontare un altro passaggio cruciale: promuovere azioni congiunte volte alla esplicita ricerca di economie dinamiche nel campo della ricerca, del trasferimento tecnologico e dell'innovazione di processo e di prodotto.

In quest'ambito obiettivo primario della politica (meso) deve essere quello di cercare di favorire l'azione congiunta tra imprese e istituzioni di ricerca e innovazione tecnologica. In questo senso vanno gli interventi volti a promuovere la costituzione di parchi della scienza, parchi tecnologici, incubatori e altre istituzioni che, come l'esperienza di alcuni paesi a consolidata industrializzazione dimostra, possono offrire le basi infrastrutturali e relazionali al sistema produttivo per innovare, crescere e competere sui segmenti di mercato a maggior valore aggiunto.

Azione congiunta e collusione. L'esperienza storica (vicina e lontana) dimostra come l'intervento di politica industriale deve preoccuparsi anche della possibilità che l'azione congiunta si trasformi in tentativi di collusione tra soggetti che sostanzialmente intendono limitare la concorrenza e abusare della propria posizione dominante; tali tentativi con ogni probabilità frenano l'evoluzione virtuosa del sistema produttivo e non vanno sottovalutati soprattutto nei momenti di crisi.

Come è noto si tratta di un'antica preoccupazione che fonda le proprie radici nella storia del pensiero economico sin dai tempi di Adam Smith; tuttavia quello che qui si vuole sottolineare è che un eccessivo entusiasmo nei confronti dei comportamenti cooperativi e dei vantaggi dell'azione congiunta - tipico della letteratura sui distretti e sui sistemi di produzione territoriali - rischia di legittimare comportamenti che al contrario non sono funzionali all'efficienza collettiva di un determinato sistema d'impresa. E' evidente infatti che l'azione congiunta può mascherare atteggiamenti distorsivi che, con l'obiettivo di consolidare lo *status quo*, possono frenare lo sviluppo e la crescita di alcuni soggetti che operano all'interno di un cluster. Attività congiunte di lobbying, di formazione, di assistenza al credito, di marketing, o più semplicemente l'organizzazione di fiere o la creazione di consorzi per le esportazioni in alcuni casi possono rischiare di diventare interventi in favore dei soggetti forti del sistema [si veda ad esempio Nadvi, 1999, pp.22-23]. Le azioni congiunte in altre parole possono formalmente essere portate avanti in nome dell'efficienza collettiva del sistema e poi in realtà venire utilizzate da alcuni soggetti dominanti per fare cartello e consolidare la propria posizione ed impedire ad altri soggetti imprenditoriali di crescere.

In questo quadro i responsabili della politica devono continuamente vigilare affinché l'azione congiunta non diventi cartello (economico e sociale) tra un numero limitato di soggetti che non hanno in realtà alcun interesse a condurre il sistema lungo sentieri che altererebbero gli equilibri esistenti.

Esternalità negative. Il *clustering*, se da un lato produce le economie esterne che abbiamo definito di tradizione marshalliana (esternalità positive), al tempo stesso genera effetti indesiderati (esternalità negative) la cui complessità non viene sempre evidenziata nell'ottimistica letteratura sui sistemi complessi di produzione. Esempi tipici sono l'inquinamento prodotto dalla concentrazione di impianti industriali, l'accumulo di rifiuti, il traffico e più in generale i problemi che emergono in una situazione di congestione territoriale; si tratta di fenomeni comuni a gran parte delle concentrazioni spaziali e settoriali di imprese e che caratterizzano anche quelle esperienze da tutti considerate di successo (es. distretti italiani); siamo di fronte a tipologie di costi (collettivi) che il singolo produttore non paga e che tendono quindi ad essere sovrapprodotti rispetto all'ottimo sociale. In questo contesto l'intervento di *policy* si spiega per correggere il fallimento del mercato.

Naturalmente coloro che producono esternalità negative non pagano i relativi costi se la struttura dei diritti in cui operano li legittima a non farsi carico di tali costi; quindi, almeno in linea teorica, se la struttura dei diritti del sistema cambia gli agenti possono essere indotti a rivedere le proprie decisioni e quindi si potrebbe evitare di giungere ad una situazione di sovrapproduzione di esternalità negative. Tentare di incidere sulla struttura dei diritti esistente potrebbe allora essere uno degli obiettivi di politica da perseguire che permetterebbe di condurre il sistema verso l'ottimo sociale.

Tuttavia in un sistema aperto la sovranità che esprime una determinata struttura dei diritti non coincide con il mercato di riferimento. Si tratta di una questione complessa che non si intende approfondire in questa sede, tuttavia è importante accennare al fatto che in alcune specifiche circostanze definire una struttura dei diritti diversa da quella in cui operano le imprese (e i clusters) concorrenti rischia di diventare un'iniziativa penalizzante proprio per il sistema socioeconomico su cui il responsabile della politica ha sovranità: indurre ad esempio le imprese di un cluster a pagare i costi da inquinamento diventa un'operazione estremamente difficile da promuovere se le imprese concorrenti, localizzate altrove, sono soggette ad una diversa sovranità e non devono quindi confrontarsi con gli stessi vincoli (e quindi costi) in materia.

4. Sintesi e considerazioni finali

Le analisi sulle realtà produttive dei *paesi ricchi* e su quelle delle aree economicamente arretrate documentano che:

- a) come ormai è ampiamente riconosciuto e come evidenzia la letteratura che fonda le proprie riflessioni sulle esperienze dei paesi a consolidata industrializzazione, i sistemi d'impresa (non solo territoriali) possono esprimere performance collettive di grande rilievo;
- b) come forse è meno noto, il *clustering*, e cioè la concentrazione spaziale e settoriale d'impresa, è un fenomeno diffuso in gran parte delle realtà economicamente arretrate.

Il progressivo consolidarsi della letteratura che supporta queste due tesi ha fatto sì che nelle sedi di politica, a livello locale, regionale e internazionale la questione delle potenzialità di crescita offerte da un cluster d'impresa sia diventato un tema centrale.

Il dibattito di politica si è concentrato sulle possibili strade che permetterebbero ad un sistema (territoriale) caratterizzato dalla presenza di una pluralità di imprese affini di evolvere verso tipologie organizzative complesse capaci di sfruttare pienamente i vantaggi dell'efficienza collettiva.

In realtà la riflessione teorica e l'evidenza empirica dimostrano che i fenomeni di *clustering* possono evolvere verso forme sistemiche complesse (come quelle idealtipiche del distretto) ma a nostro avviso è necessario ribadire che tale eventualità rimane una possibilità e non uno scenario futuro certo.

L'evoluzione verso forme sistemiche complesse non sembra quindi un processo naturale e va incoraggiato attraverso interventi di politica industriale. Tali interventi appaiono motivati in quei casi in cui il mercato fallisce allontanando il sistema dal sentiero evolutivo (socialmente) ottimale e in quei casi in cui i *policy makers*, riconoscendo le potenzialità di crescita di un determinato sistema

d'impresе, intendano incoraggiare il suo sviluppo verso forme organizzative e produttive complesse capaci di sfruttare a pieno i vantaggi dell'efficienza collettiva.

In questo quadro bisogna fare un passo oltre le ottimistiche indicazioni che sono emerse negli ultimi dieci-quindici anni dalla letteratura sui distretti nelle *aree ricche* e sui cluster nelle *aree povere*. Tale letteratura ha il grande merito di avere portato l'analisi anche al di fuori della singola unità produttiva e di avere consolidato un approccio *meso* capace di affrontare le complessità della produzione che non si esauriscono nel concetto tradizionale di impresa.

Tuttavia accettata questa tesi che fa oggi parte integrante dell'analisi economica, bisogna spingersi oltre e non cadere nella tentazione di riconoscere realtà idealtipiche ovunque. Ciò che emerge dalla letteratura di *Development Economics* è che il clustering è un fenomeno radicato nella storia di molte realtà economicamente arretrate; tuttavia questa evidenza non permette di accettare facili determinismi tra tale caratteristica e la capacità di poter contare su performance collettive efficienti.

Al contrario l'evidenza empirica e la riflessione teorica portano a riflettere sulla complessità evolutiva dei fenomeni di clustering e sulla necessità per i responsabili della politica di intervenire là dove un determinato sistema produttivo tende ad allontanarsi dai sentieri evolutivi socialmente e normativamente ottimali.

In particolare, cruciale sembra il passaggio tra la presenza di esternalità positive e la possibilità di promuovere azioni congiunte strategicamente e intenzionalmente perseguite da una pluralità di soggetti formalmente indipendenti. L'azione congiunta in alcuni casi ha risolto il fallimento del mercato e si è rivelata una risposta (privata) efficiente capace di condurre il sistema verso l'ottimo sociale. Tuttavia tale dinamica appare tutt'altro che automatica e in molti casi necessita di essere guidata, seguita e promossa dai responsabili della politica perché altrimenti condurrebbe il sistema lungo sentieri involutivi e collettivamente inefficienti.

Inoltre l'entusiasmo nei confronti dell'azione congiunta ha troppo spesso portato a considerare le antiche diffidenze nei confronti degli atteggiamenti collaborativi come un anacronistico retaggio del passato. Al contrario continua ad essere compito della politica vigilare su tali dinamiche evitando che l'azione congiunta non degeneri in collusione e cartello limitando le possibilità di crescita individuali e collettive.

Considerazioni analoghe che spingono a riflettere sulla necessità di intervento possono essere fatte riferendosi alla forte enfasi che è stata posta sul ruolo delle esternalità positive; tale enfasi infatti sembra aver portato studiosi e policy makers a trascurare la questione della sovrapproduzione di esternalità negative, questione che, come dimostrano le problematiche ambientali che caratterizzano gran parte delle realtà sistemiche da tutti considerate di successo, sebbene complessa costituisce uno dei nodi irrisolti dalla politica.

L'intervento di *policy* deve infine tentare di indirizzare il sistema verso la produzione di economie dinamiche: questo significa favorire l'emergere di economie esterne da azione congiunta capaci di garantire non solo vantaggi competitivi per una data tecnologia, ma al contrario in grado di produrre innovazione e progresso tecnologico. In altre parole per condurre il sistema produttivo lungo il sentiero evolutivo che normativamente si ritiene ottimale bisogna affrontare un altro passaggio cruciale: promuovere azioni congiunte nel campo della ricerca, del trasferimento tecnologico e dell'innovazione di processo e di prodotto volte alla esplicita ricerca di economie dinamiche.

Bibliografia

- Amin, A. e Thrift, N., *Neo-Marshallian Nodes in Global Networks*, in «International Journal of Urban and Regional Research», XVI, n. 4, pp. 571-587, 1992.
- Bianchi, P., *Le politiche industriali dell'unione europea*, Bologna, Il Mulino, 1999a.
- Bianchi, P., «Presentazione», in *Efficienza collettiva e cluster di imprese: oltre l'esperienza italiana*, di M.R. Di Tommaso e R. Rabellotti, Bologna, Il Mulino, 1999b.
- Bianchi, P., *Concorrenza dinamica, distretti industriali e interventi locali*, in *Distretti e sistemi produttivi alla soglia degli anni Novanta*, a cura di F. Gobbo, Milano, Franco Angeli, 1988.
- Bianchi, P. e Bellini, N., *Public policies for local networks of innovators*, in «Research Policy», 1991.
- Bianchi, P. e Di Tommaso, M.R., «Teoria dell'impresa e politica per lo sviluppo», in *Sviluppo e piccola impresa*, di M.R. Di Tommaso, Ferrara, Corbo Editore, 1999.
- Bianchi, P. e Giordani, M.G., *Innovation policy at the local level and national level. The case of Emilia-Romagna*, in «European Planning Studies», I, n. 1, pp. 25-41, 1993.
- Bianchi, P. e Gualtieri, G., *Emilia Romagna and its industrial districts: the evolution of a model*, in *The regions and the European integration*, a cura di R. Leonardi e R. Nanetti, London, Pinter Publishers, 1990
- Cossentino, F., Pyke, F. e Sengenberger, W., *Le risposte locali e regionali alla pressione globale: il caso dell'Italia e dei suoi distretti industriali*, Bologna, Il Mulino, 1997.
- Di Tommaso, M.R., *Sviluppo e piccola impresa*, Ferrara, Corbo Editore, 1999.
- Di Tommaso, M.R., «Efficienza collettiva e politica industriale», in *Efficienza collettiva e cluster di imprese: oltre l'esperienza italiana*, di M.R. Di Tommaso e R. Rabellotti, Bologna, Il Mulino, 1999.
- Di Tommaso, M.R., e Rabellotti, R., *Efficienza collettiva e cluster di imprese: oltre l'esperienza italiana*, Bologna, Il Mulino, 1999.
- Dore, R., *Flexible Rigidities*, The Athlone Press, London, 1986.
- Dosi, G., Gianetti, R. e Toninelli, P., *Technology and Enterprise in Historical Perspective*, Oxford, Oxford University Press, 1992.
- Esser, K., *et.al.*, *Systemic Competitiveness. Concept and Key Policy Issues*, GDI, Berlin, 1993.
- Fujita, M. e J. F. Thisse, «Economie géographique, problèmes anciens et nouvelles perspectives», in *Annales d'Economie et de Statistique*, 45, pp.37-87, 1997.

- Fujita M. e Thisse, J.F., *Economics of Agglomeration*, in «Journal of the Japanese and International Economies», X, n. 4, pp. 339-378, 1996.
- Fukuyama, F., *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Free Press, 1995.
- Harrison, B. e Weiss, M., *Workforce Development Networks*, Thousand Oaks, California, Sage, 1998.
- Henderson, V., *Ways to Think About Urban Concentration: Neoclassical Urban Systems versus the New Economic Geography*, in «International Regional Science Review», XIX, n. 1-2, pp. 31-36, 1996.
- Hillebrand, W., *Shaping Competitive Advantage*, London, Frank Cass, 1996.
- Holmstrom, M., «Reti, fiducia e servizi in un cluster indiano: il caso di Bangalore», in *Efficienza collettiva e cluster di imprese: oltre l'esperienza italiana*, di M.R. Di Tommaso e R. Rabellotti, Bologna, Il Mulino, 1999.
- Hoover, E. M., *The Location of Economic Activity*, McGraw-Hill, New York, 1948.
- Krugman, P., *Space: The Final Frontier*, in «Journal of Economic Perspectives», XII, n. 2, pp. 161-75, 1998.
- *Development, Geography and Economic Theory*, Cambridge, MA, The MIT Press, 1997.
 - *Geography and Trade*, Cambridge, MA, MIT Press, 1991.
- Isard, W., *Location and Space-Economy*, Cambridge, MA, MIT Press, 1956.
- Leonardi, R. e Nanetti, R.Y. (a cura di), *Le regioni e l'integrazione europea: il caso Emilia-Romagna*, Milano, Franco Angeli, 1991.
- Luhmann, N., *Trust and Power*, Chichester, Wiley, 1979.
- Henderson, V., *Ways to Think About Urban Concentration: Neoclassical Urban Systems versus the New Economic Geography*, in «International Regional Science Review», XIX, n. 1-2, pp. 31-36, 1996.
- Markusen, A., *Growing Pains: Thoughts on Theory, Method, and Politics for a Regional Science of the Future*, in «International Regional Science Review», XVII, n. 3, pp. 319-326, 1995.
- Marshall, A., *Industry and Trade*, London, Macmillan, 1919.
- *Principles of Economics*, ottava edizione, London, Macmillan, 1920.
- McCormick, D., «Cluster di imprese in Africa: sulla via dell'industrializzazione», in *Efficienza collettiva e cluster di imprese: oltre l'esperienza italiana*, di M.R. Di Tommaso e R. Rabellotti, Bologna, Il Mulino, 1999.

- Nadvi, K., «Efficienza collettiva e competitività in Pakistan: il caso del cluster di Sialkot», in *Efficienza collettiva e cluster di imprese: oltre l'esperienza italiana*, di M.R. Di Tommaso e R. Rabellotti, Bologna, Il Mulino, 1999.
- *The Cutting Edge: Collective Efficiency and International Competitiveness in Pakistan*, IDS Discussion Paper n. 360, Sussex, Institute of Development Studies, 1997.
 - *Flexible specialisation, industrial districts and employment in Pakistan*, ILO, World Employment Programme, Working Paper, WP 232, Geneva, ILO, 1992.
- NOMISMA - Laboratorio di Politica Industriale, *Ristrutturazione industriale e piccole imprese*, in *Rapporto Annuale*, Bologna, 1989.
- *Competitività e concorrenza nell'industria delle piastrelle. I produttori italiani e spagnoli nell'evoluzione del settore*, in *Rapporto Annuale*, Bologna, 1992.
 - *SME systems and territorial development in Italy*, Working Paper n. 6, Bologna, ottobre 1994.
- Onida, F., Viesti, G. e Falzoni, A.M. (a cura di), *I distretti industriali: crisi o evoluzione?*, Milano, E.G.E.A., 1992.
- Porter, M., *On competition*, Boston, Harvard Business School Press, 1998.
- Rabellotti, R., *External Economies and Co-operation in Industrial Districts: A Comparison of Italy and Mexico*, London, Macmillan, 1997a.
- *Footwear Industrial Districts in Italy and Mexico*, in *Enterprise Clusters and Networks in Developing Countries*, a cura di M.P. Van Dijk e R. Rabellotti, London, Frank Cass, 1997b.
- Rabellotti, R. e Van Dijk, M.P., in *Enterprise Clusters and Networks in Developing Countries*, London, Frank Cass, 1997.
- Schmitz, H., «Efficienza collettiva e rendimenti di scala», in *Efficienza collettiva e cluster di imprese: oltre l'esperienza italiana*, di M.R. Di Tommaso e R. Rabellotti, Bologna, Il Mulino, 1999.
- *Fostering collective efficiency*, in «Small Enterprise Development», Vol.9, No.1, 1998a.
 - *Collective Efficiency: Growth Path for Small-Scale Industry*, in «Journal of Development Studies», XXXI, n. 4, pp. 529-566, 1995a.
 - *Small Shoemakers and Fordist Giants: Tale of a Supercluster*, in «World Development», XXIII, n. 1, pp. 9-28, 1995b.
 - *On the clustering of small firms in Flexible specialisation: a new view on small industry?*, a cura di J. Rasmussen, H. Schmitz e M.P. van Dijk, IDS Bulletin 23, Brighton, Institute of Development Studies, pp. 64-68, 1992.
- Scitovsky, T., *Two concepts of external economies*, in «Journal of Political Economy», LXII, n. 2, pp. 70-82, 1954.

- Stewart, F. e Ghani, E., *How significant are externalities for development?*, in «World Development», XIX, n. 6, pp. 569-594, 1991.
- Storper, M. e Salais, R., *The Regional World: Territorial Development in the Global Economy*, New York, Guilford Press, 1997a.
- Storper, M. e Salais, R., *Worlds of Production: The Action Frameworks of the Economy*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1997b.
- Storper, M., *Territories, Flows, and Hierarchies in the Global Economy*, in *Spaces of Globalization: Reasserting the Power of the Local*, edited by K.R. Cox, New York, Guilford Press, 1997.
- Toninelli, P.A., *Lo sviluppo economico moderno*, Marsilio, Venezia, 1997.
- Viner, *Cost Curves and Supply Curves*, in *Zeitschrift fur Nationalokonomie*, 1931; ristampato in *Reading in Price Theory*, a cura di G. J. Stigler e K.E. Boulding, Londra, Allen and Unwin, 1953.
- Weber, A., *Theory of the Location of Industries*, trad. a cura di C.J. Friedrich, Chicago & London, The University of Chicago Press, 1927.
- Zucker, L.G., *Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920*, in «Research in Organizational Behaviour», n. 8, pp. 53-11, 1986.