

I nuovi profili delle imprese italiane: pmi e distretti nello sviluppo del sistema industriale

Esce a ottobre in libreria "L'Italia che compete", volume curato da Federico Butera e Giorgio De Michelis, edito da FrancoAngeli. Ne riproduciamo alcune pagine per gentile concessione dell'editore.

di **Stefano Micelli**

Il ruolo della piccola e media impresa nel sistema industriale italiano ha costituito da sempre un tema controverso. Volendo semplificare un dibattito che meriterebbe ben altro approfondimento, è possibile identificare due posizioni fra loro contrapposte. La prima ha visto nel permanere di una larga quota di piccole e medie imprese un elemento di specificità che ha consentito al nostro sistema industriale, ancorato a settori *low tech* e *medium tech*, di sviluppare percorsi di differenziazione originali rispetto alla concorrenza globale. La seconda posizione ha espresso sullo stesso fenomeno una lettura decisamente più critica: l'incapacità della piccola impresa di crescere e svilupparsi ("nanismo") riflette alcuni limiti costitutivi della nostra economia e rivela la sua debolezza nel confronto con le grandi sfide cui è chiamato il nostro Paese.



Non è possibile affrontare la questione della piccola impresa e del Made in Italy senza discutere il tema dei distretti industriali. Se le piccole e medie imprese italiane sono state competitive nel corso degli ultimi trent'anni è perché hanno potuto fare riferimento a una fitta rete di relazioni a livello territoriale che hanno coinvolto il sistema bancario, le istituzioni formative, le famiglie. La piccola impresa italiana, insomma, non è mai stata competitiva di per sé; ha legato i suoi successi alla capacità di essere parte di un sistema socio-economico più ampio che ha sopperito, in alcuni casi in modo molto efficace, a quell'intelligenza terziaria e manageriale che altrove è stata garantita dalla dimensione aziendale.

Per molti osservatori italiani e internazionali, i distretti industriali hanno costituito una vera e propria alternativa all'impresa manageriale di matrice fordista. L'elemento che maggiormente ha attirato l'interesse internazionale è stato il rapporto tra modello produttivo e cultura locale. Mentre la grande impresa della produzione di massa si sviluppa, principalmente nel mondo anglosassone, in contrapposizione all'insieme dei mestieri e delle consuetudini della società tradizionale, la crescita economica e lo sviluppo dei distretti industriali appaiono strettamente legati alla dimensione sociale e culturale del territorio.

È proprio il territorio a svolgere la funzione di integratore fra i soggetti economici, spesso solo in parte consapevoli delle dinamiche di collaborazione che prendono forma all'interno del distretto. Ciò che Marshall ha sintetizzato nel concetto di "atmosfera industriale" costituisce un elemento essenziale di competitività dei sistemi di sviluppo locale. L'espressione "atmosfera industriale", per quanto poco analitica, sintetizza efficacemente una pluralità di variabili di tipo sociale e culturale alla base del successo economico delle piccole imprese industriali del nostro Paese.

Per gli osservatori più critici della specificità del Made in Italy, invece, i distretti industriali hanno costituito la "scorciatoia" con cui il nostro sistema industriale ha aggirato la grande sfida della modernizzazione già dagli anni Settanta. Proprio negli anni della crisi petrolifera, si avvia in molte economie occidentali un processo di ristrutturazione che coincide con un progressivo riorientamento delle economie più avanzate verso i settori delle alte tecnologie. In Italia, la possibilità di avviare processi di decentramento produttivo basati su piccole imprese indipendenti rappresenta la modalità con cui l'industria aggira il vincolo all'innovazione, complice la possibilità di ricorrere a svalutazioni competitive che rilanciano regolarmente il prodotto italiano sui mercati internazionali. Il prezzo di questa "scorciatoia" è il permanere di una specializzazione produttiva ancorata a settori fortemente tradizionali come il tessile, l'abbigliamento e la calzatura.

Dal punto di vista dell'analisi delle imprese, una consistente tradizione scientifica ha messo in evidenza come le imprese distrettuali non possano essere considerate come operatori caratterizzati da strategie autonome e percorsi di sviluppo deliberati. Le imprese distrettuali sono imprese la cui competitività può e deve essere colta nell'ambito di dinamiche sistemiche, legate al territorio e alle dinamiche di sviluppo locale. Questa letteratura ha sottolineato le differenze fra l'impresa manageriale e l'impresa distrettuale; se l'impresa distrettuale innova e si evolve, lo fa principalmente in base a percorsi di tipo imitativo/replicativo all'interno del suo sistema locale.

Queste due diverse letture del sistema industriale italiano hanno dato vita, in quest'ultimo decennio, a un vivace dibattito sul destino della nostra economia al tempo della globalizzazione. Le trasformazioni del contesto economico internazionale a partire dal 2000 hanno contribuito a ridefinire in modo strutturale i termini del confronto fra le due posizioni. Proprio l'evoluzione di questo confronto costituisce un utile punto di partenza per affrontare i nodi principali posti dall'attuale crisi economica.

La crisi del 2000 e il suo impatto sulle imprese del Made in Italy

La crisi del 2000 e il suo impatto sulle imprese del Made in Italy

A partire dal 2000, in coincidenza con la crisi del Made in Italy che ha caratterizzato i primi anni del decennio, il dibattito sulla sostenibilità economica di un assetto industriale fondato su piccole e medie imprese e distretti industriali ha preso nuovo vigore. Le performance economiche del Made in Italy sui mercati internazionali hanno conosciuto un brusco ridimensionamento dovuto a una serie di fattori che hanno messo in discussione alla radice la competitività del nostro sistema industriale. Gli analisti più critici rispetto alla tenuta del modello hanno parlato di declino industriale del Paese: venute meno alcune delle caratteristiche di contesto che avevano consentito lo sviluppo di un modello molto particolare, il nostro Paese era destinato a vedere sostanzialmente ridimensionato il suo ruolo internazionale.

Segno evidente della perdita di competitività del nostro sistema industriale è stata la riduzione della quota di commercio internazionale, interpretata come segno esplicito della fine del percorso iniziato negli anni Settanta. Le ragioni di questo brusco ridimensionamento delle performance economiche delle piccole e medie imprese sono riconducibili a un rapido mutamento del contesto internazionale. La letteratura economica, in particolare, ha evidenziato tre shock simultanei che hanno segnato l'evoluzione dello scenario competitivo con cui le imprese italiane erano chiamate a confrontarsi. È utile riprenderli rapidamente in considerazione.

Il primo di questi shock è legato all'introduzione della moneta unica a livello europeo. L'impatto dell'Euro è stato probabilmente sottostimato dalle piccole e medie imprese italiane, a lungo abituate alla possibilità di ragionare in termini di svalutazioni competitive per recuperare posizioni di mercato a livello internazionale. La nuova divisa ha imposto una nuova disciplina competitiva centrata sull'innovazione e sulla ricerca di percorsi strategici originali.

Un secondo shock particolarmente importante è stato determinato dall'entrata sul mercato delle economie del Far East: la competizione asiatica, in particolare in alcuni comparti come il tessile, l'abbigliamento e la calzatura, ha spiazzato molte imprese italiane attardate nella produzione di articoli di livello basso o medio. Nonostante le mosse della concorrenza asiatica fossero ampiamente prevedibili, molte aziende dei comparti tradizionali hanno sofferto l'arrivo dei nuovi concorrenti. La scarsa disponibilità della politica europea a farsi carico di una battaglia da molti percepita come difesa di retroguardia ha reso particolarmente aggressiva la concorrenza di questi Paesi nei settori tradizionali.

Un terzo shock particolarmente impegnativo è stato determinato dalla diffusione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione. Nel corso degli anni Novanta, queste tecnologie hanno trovato larga diffusione presso la grande impresa che, proprio grazie all'ICT, recuperava flessibilità operativa e trasparenza gestionale. La piccola e media impresa italiana ha deciso di investire su questi nuovi strumenti di gestione solo a cavallo fra i due decenni, recuperando uno scarto divenuto insostenibile. L'utilizzo delle nuove tecnologie ha implicato spesso una rapida attività di riprogettazione delle attività aziendali e un profondo cambiamento, spesso tutt'altro che indolore, nella cultura gestionale.

Proprio a causa di questi shock simultanei, il sistema industriale italiano ha dato segni di arretramento, facendo parlare in molti di fine del miracolo della Terza Italia e di inizio del declino industriale per il Paese nel suo complesso. Gli argomenti di coloro che hanno riproposto il tema del declino a scala nazionale sono stati diversi. Due meritano di essere ripresi.

Il primo è la mancanza di grandi imprese capaci di promuovere un approccio strutturato all'internazionalizzazione commerciale e produttiva. Il secondo è la scarsa disciplina delle piccole imprese nel perseguire investimenti significativi in ricerca e sviluppo e la loro difficoltà nel definire un rapporto di collaborazione con le istituzioni che presidiano la ricerca, in particolare a livello universitario. Parte di queste riflessioni erano fondate e sono ancora oggi argomenti utilizzati come critica al sistema industriale nazionale. Guardando a quanto accaduto in questi anni, tuttavia, appare chiaro come l'ipotesi di declino industriale fosse affrettata. È più opportuno, invece, parlare di una fase di profonda riorganizzazione, preliminare a un rilancio su nuove premesse.

** Stefano Micelli è professore di Economia e gestione delle imprese presso l'Università Ca' Foscari di Venezia; direttore della Venice International University.*

26-9-2011