



VOLUME 1 - NUMERO 3 - SETTEMBRE 2011

Ciclo economico e mezzogiorno di <i>Roberto Basile e Carmine Pappalardo</i>	59-63
Incentivi alle imprese: una quantificazione delle risorse di <i>Antonio Affuso e Guido Nannariello</i>	64-69
Geografia, infrastrutture e logistica per lo sviluppo economico locale: il caso di Alessandria di <i>Lanfranco Senn</i>	70-73
Identità e profilo del policy-maker di <i>Carlo Tesauro</i>	74-77
Crescere diversificando: sviluppo regionale e complementarità tecnologiche potenziali di <i>Lorenzo Ciapetti e Alessandro Dardanelli</i>	78-81
Distretti culturali, capitale sociale e nuove tecnologie dell'informazione e della telecomunicazione di <i>Eleonora Lorenzini</i>	82-84

REDAZIONE

Marco Alderighi, Università della Valle d'Aosta

Valerio Cutini, Università di Pisa

Ugo Fratesi, Politecnico di Milano

Chiara Murano, Politecnico di Torino

Dario Musolino, CERTeT – Università Bocconi

COMITATO SCIENTIFICO

Cristoforo Sergio Bertuglia, Politecnico di Torino

Dino Borri, Politecnico di Bari

Ron Boschma, University of Utrecht

Roberto Camagni, Politecnico di Milano

Riccardo Cappellin, Università di Roma Tor Vergata

Enrico Ciciotti, Università Cattolica, sede di Piacenza

Giuseppe Dematteis, Politecnico di Torino

Rodolfo Helg, Università Bocconi

Gioacchino Garofoli, Università dell'Insubria

Enzo Pontarollo, Università Cattolica, sede di Milano

Andres Rodriguez Pose, The London School of Economics

Lanfranco Senn, Università Bocconi

André Torre, INRA, Paris

Antonio Vazquez-Barquero, Universidad Autonoma de Madrid

La rivista è destinata ad accogliere i contributi di chi intenda partecipare allo sviluppo e alla diffusione delle scienze regionali, promuovere il dibattito su temi attuali e rilevanti, formulare e discutere strategie e azioni di policy regionale. La rivista, giornale on-line dall'Associazione Italiana di Scienze Regionali (AISRe), ha un taglio divulgativo, con articoli relativamente brevi e agevolmente comprensibili. E' prevista (ed incoraggiata) la possibilità di commentare gli articoli. La rivista è aperta a contributi di opinioni diverse, anche potenzialmente discordanti tra loro, purché ben argomentati e rispettosi delle regole elementari del confronto civile e della contaminazione delle idee.

ISSN: 2239-3110 EyesReg (Milano)

CICLO ECONOMICO E MEZZOGIORNO

di

Roberto Basile, Università di Napoli II

Carminè Pappalardo, ISTAT

La tempestiva conoscenza dei differenziali ciclici regionali all'interno di un sistema economico nazionale e di un'area integrata come quella dell'Euro rappresenta un requisito indispensabile per una condotta efficace delle politiche di stabilizzazione, soprattutto nelle fasi di contrazione dell'attività produttiva, come quella recentemente sperimentata tra la seconda metà del 2008 e la fine del 2009. In questi casi è infatti estremamente rilevante valutare con precisione l'intensità della caduta ciclica sia a livello nazionale che a livello infra-nazionale, l'esistenza di sfasamenti ciclici territoriali, l'identificazione dei punti di svolta per ciascuna area geografica e la velocità di ripresa della singole regioni.

In generale, i principali ostacoli ad una diagnosi robusta della posizione ciclica delle economie regionali sono rappresentati dalla disponibilità di un'informazione statistica di buona qualità piuttosto che dalle metodologie adottate. Queste ultime, infatti, coincidono in larga misura con quelle utilizzate a livello nazionale, ma richiedono la disponibilità di un numero di indicatori ad alta frequenza e con un elevato grado di aggiornamento, sufficientemente rappresentativi del fenomeno di interesse.

Con riferimento al caso italiano, i conti territoriali dell'ISTAT, pur disponibili a partire dagli anni '50, presentano lo svantaggio (per gli obiettivi dell'analisi ciclica) di essere diffusi a frequenza annuale (Mastromarco e Woitek, 2007). D'altro canto, i principali indicatori congiunturali a frequenza mensile (ad esempio, l'indice della produzione industriale e gli indici del fatturato e degli ordinativi), pur rispettando le esigenze di regolarità e tempestività degli aggiornamenti, sono disponibili su base esclusivamente nazionale. La carenza di informazioni territoriali ad alta frequenza ha, in alcuni casi, portato all'utilizzo di indicatori sintetici ottenuti a partire da un insieme di variabili disponibili a livello infra-annuale e territoriale. Si inserisce in questo ambito il contributo di Brasili e Brasili (2009), in cui si propone una datazione del ciclo economico delle regioni italiane per il periodo 1993-2005. Indicatori qualitativi territoriali sono stati inoltre utilizzati per pervenire ad un'interpolazione trimestrale della serie annuale del prodotto lordo e delle principali componenti di domanda della contabilità regionale (Pappalardo e Piselli, 2002).

Il presente lavoro si inserisce nel contesto della letteratura empirica sulla stima dei cicli economici territoriali per il caso italiano e intende fornire un nuovo approccio empirico per la valutazione dei differenziali tra gli andamenti ciclici del Mezzogiorno e del Centro-Nord.

(i) L'uso di microdati per l'analisi dei ciclo aggregato

L'aspetto di maggiore novità del lavoro riguarda l'utilizzo di dati a livello di impresa per la stima degli andamenti ciclici regionali. Tali informazioni sono tratte dalle business survey mensili condotte dall'ISTAT presso la manifattura industriale italiana. L'utilizzo di tali informazioni, in particolare, consente di distinguere gli effetti attribuibili alle differenze

nel comportamento degli agenti economici in diverse regioni da quelli afferenti alla diversa composizione delle imprese tra regioni (Zhang, 2007). Al contrario, la gran parte degli studi empirici basati su dati macroeconomici omettono di considerare il contributo dell'eterogeneità di impresa come ulteriore potenziale determinante degli scostamenti ciclici tra aree geografiche.

In questo lavoro, l'inferenza sulle fluttuazioni cicliche territoriali è dunque limitata al solo settore manifatturiero. Il modello micro-econometrico di riferimento presenta come variabile dipendente i giudizi delle singole imprese sui livelli correnti della produzione: tale variabile si distribuisce su tre modalità (0=basso, 1=normale, 2=alto). Il modello è stimato nella forma di un ordered probit con effetti random (cfr. Basile, de Nardis e Pappalardo, 2011, per maggiori dettagli sulla metodologia di stima).

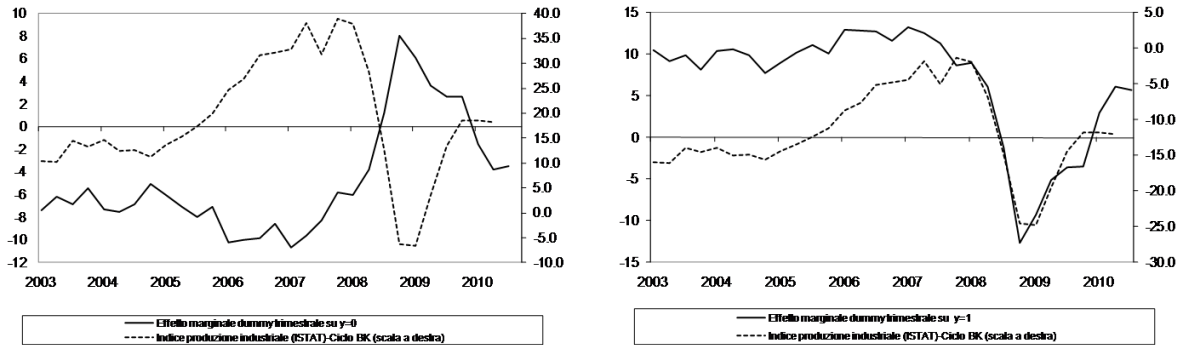
In particolare, si assume che gli andamenti ciclici siano catturati attraverso gli effetti marginali sulle dummy trimestrali specificate nel modello per ciascuna modalità della variabile dipendente. Il modello è stimato su dati d'impresa raccolti mensilmente per il periodo Aprile 2003 - Dicembre 2010. Per una prima indicazione sul grado di robustezza delle indicazioni provenienti dal modello, gli effetti marginali sulle dummy trimestrali sono messi a confronto con la componente ciclica estratta dall'indice generale della produzione industriale attraverso il filtro di Baxter e King (1999). Il confronto, riportato in Figura 1, fornisce risultati incoraggianti: le correlazioni contemporanee tra ciascun effetto marginale e il ciclo ottenuto dall'indicatore "macro" sono elevate e significativamente diverse da zero (rispettivamente, -0,67, 0,66 e 0,65); soltanto gli effetti marginali per (y=2) hanno evidenziato una lieve tendenza ad anticipare la componente ciclica aggregata.

La prima parte del periodo campionario è caratterizzata da un moderato sviluppo dell'attività industriale accoppiato ad una forte volatilità dell'output. Durante questa fase terminata nel terzo trimestre del 2005, le imprese manifatturiere italiane furono indotte a intraprendere un processo di ristrutturazione per affrontare l'eccezionale aumento della pressione competitiva proveniente dalla Cina e da altre economie emergenti. L'aggiustamento consentì un'espansione dell'attività industriale a partire dal quarto trimestre del 2005 proseguita fino al terzo trimestre del 2008. Il periodo seguente è caratterizzato dalla profonda recessione generata dalla crisi finanziaria internazionale e continuata fino al quarto trimestre del 2009. L'ultima fase ciclica, ancora in corso, vede un recupero dell'attività industriale.

(ii) Le differenze cicliche Nord-Sud

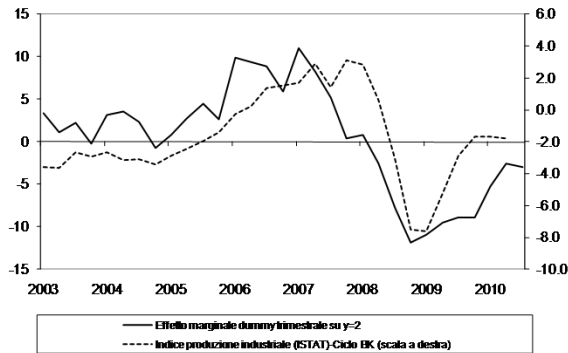
L'analisi si è successivamente incentrata sugli scostamenti della componente ciclica della ripartizione meridionale rispetto al benchmark del Centro-Nord. Tali scostamenti sono stati catturati attraverso la stima degli effetti marginali sulle interazioni tra le dummy trimestrali e la dummy "Mezzogiorno" (che assume valore 1 se l'impresa è localizzata in una regionale meridionale, 0 altrimenti). Il risultato, riportato in Figura 2, è interpretabile in termini di differenziali di ampiezza ciclica tra Mezzogiorno e Centro-Nord.

In generale, le asimmetrie cicliche territoriali risultano positivamente correlate con l'intensità del ciclo economico: l'effetto "Mezzogiorno" appare trascurabile fino al terzo trimestre del 2005, ovvero durante il periodo della stagnazione con micro cicli, mentre risulta



(a) Effetti marginali di Q_t sulla probabilità che il livello di produzione sia basso

(b) Effetti marginali di Q_t sulla probabilità che il livello di produzione sia normale



(c) Effetti marginali di Q_t sulla probabilità che il livello di produzione sia alto

Figura 1: Componente ciclica della produzione industriale ed effetti marginali delle dummy trimestrali (Q_t)

molto forte nelle successive fasi di espansione e di contrazione dell'attività industriale. In corrispondenza della prima fase espansiva (aprile 2005-settembre 2008), lo scostamento in negativo della performance meridionale (la probabilità che il livello della produzione industriale sia basso è maggiore se l'impresa è localizzata nel Mezzogiorno) segnalerebbe una difficoltà dell'area a prendere parte in pieno al processo di recupero. La considerazione che la ripresa dell'attività industriale abbia avuto nell'accelerazione delle esportazioni il principale elemento di spinta potrebbe in parte spiegare l'insoddisfacente evoluzione delle regioni meridionali, povere di una forte base industriale a vocazione estera. Nella successiva fase recessiva (ottobre 2008-dicembre 2009), l'effetto "Mezzogiorno" ha cambiato segno (la probabilità che il livello della produzione industriale sia basso è diventata minore se l'impresa è localizzata nel Mezzogiorno), ad indicare che, a parità di alcune condizioni sopra elencate, le imprese meridionali sono state meno penalizzate rispetto a quelle del Centro-Nord durante la recente fase di forte contrazione dell'attività industriale. Ancora una volta le ragioni di questi scostamenti potrebbero essere attribuite alla minore esposizione delle

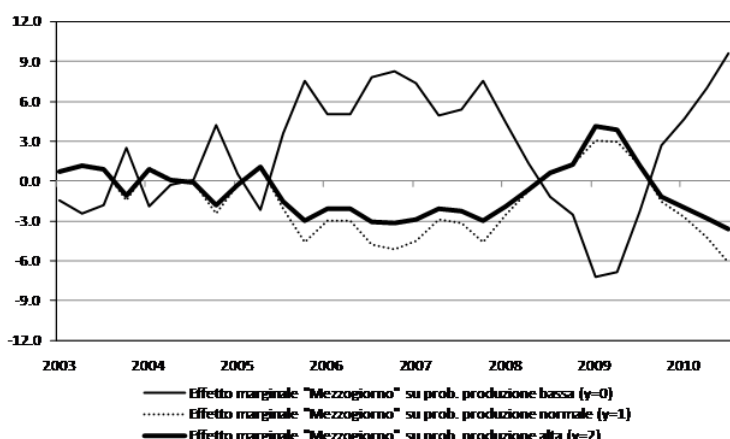


Figura 2: Effetto “Mezzogiorno” - Anni (2003-2010)

imprese meridionali alle dinamiche cicliche della domanda mondiale. Infine, durante la più recente fase di uscita dalla recessione, le imprese meridionali stentano nuovamente ad agganciare la ripresa.

(iii) Sviluppi futuri dell’analisi

Gli sviluppi futuri di quest’analisi riguarderanno l’identificazione dei fattori alla base dei differenziali ciclici Nord-Sud sopra descritti. Si tenterà in particolare di valutare se persistano differenziali nel comportamento ciclico territoriale dopo aver controllato per i fattori strutturali che alterano i meccanismi di trasmissione degli shock esogeni (come il mix settoriale, la dimensione aziendale, la propensione all’export, i vincoli di liquidità, le condizioni di domanda, l’utilizzo della capacità produttiva e le aspettative) desunti dalla prevalente letteratura sui cicli economici. I primi risultati raggiunti indicano che le differenze regionali nella composizione settoriale non aiutano a spiegare la minore volatilità della produzione industriale delle imprese meridionali, mentre le variabili firm-specific spiegano buona parte delle differenze regionali nei cicli economici. Roberto Basile, Seconda Università di Napoli
Carmin Pappalardo, ISTAT

Riferimenti bibliografici

Basile R., de Nardis S., Pappalardo C. (2011), “Firm Heterogeneity and Regional Business Cycles Differentials”, mimeo.

Baxter M., King R.G. (1999), “Measuring business cycles: Approximate band pass filters”, *The Review of Economics and Statistics*, 81(4), 575-593.

Brasili A., Brasili C. (2009), “Sincronia e distanza nel ciclo economico delle regioni italiane”, *Politica Economica*, 25(3), 211-232.

Mastromarco C., Woitek U. (2007), "Regional business cycles in Italy", *Computational Statistics and Data Analysis*, 52, 907-918.

Pappalardo C., Piselli P. (2002), "Stima ed analisi del ciclo economico territoriale 1987-2000", *Rivista di Politica Economica*, 92(3), 201-248.

Zhang Q. (2007), "A micro-foundation of local business cycles", *Regional Science and Urban Economics*, 37, 568-60.

INCENTIVI ALLE IMPRESE: UNA QUANTIFICAZIONE DELLE RISORSE

di

Antonio Affuso, Ministero dell'Economia e delle Finanze

Guido Nannariello, Ministero dell'Economia e delle Finanze

Gli incentivi alle imprese sono stati, ed in certa misura continuano ad essere, una componente importante della politica industriale dei paesi europei. Nel corso del tempo il numero di strumenti di incentivazione è aumentato e le imprese dispongono di diverse tipologie (contributi in conto capitale, in conto interessi, crediti di imposta, etc.) e fonti di finanziamento (europee, nazionali e regionali) [1]. Nel solo periodo 2003-2008 il Ministero dello sviluppo economico ha censito 91 interventi a livello nazionale e ben 1.216 interventi a livello regionale. In particolare, nel 2008 l'intero sistema - a fronte di circa 133.500 domande pervenute - ha erogato 5,9 miliardi di euro di incentivi, un ammontare che ha attivato investimenti pari a 30 miliardi di euro (MISE, 2009)[2]. La relazione sugli incentivi del MISE, pur fornendo un quadro ampio ed articolato delle agevolazioni erogate attraverso canali di finanziamento comunitari, nazionali e regionali, trascura alcune tipologie di agevolazioni che direttamente (ad es. le agevolazioni contributive e previdenziali) o indirettamente (ad es. gli incentivi settoriali) finanziano le imprese. Al fine di ottenere una stima delle risorse nazionali effettivamente messe a disposizione del sistema produttivo che prescindano sia dai ritardi nelle procedure di assegnazione, sia dalle specifiche attribuzioni delle diverse amministrazioni, questo studio si è avvalso dei dati presenti nel Bilancio dello Stato. Il Bilancio, infatti, contiene numerose informazioni utili a ricostruire un quadro dettagliato delle risorse nazionali destinate alle imprese. Raccoglie, infatti, non solo dati relativi agli incentivi in senso stretto, ma anche quelli concernenti altre forme di aiuto come, ad esempio, gli incentivi indiretti e settoriali.

Da questo lavoro sono esclusi, pertanto, gli incentivi erogati dall'Unione Europea attraverso i fondi strutturali e gli incentivi erogati direttamente dalle regioni o da altri enti, sia pubblici che privati. L'obiettivo dell'analisi è di pervenire ad una stima - disarticolata su base regionale - dell'ammontare di risorse pubbliche destinate alle imprese private.

(i) La quantificazione delle risorse

La quantificazione dell'ammontare di risorse pubbliche destinate alle imprese è laboriosa e non priva di insidie a causa della complessità della struttura del Bilancio dello Stato. All'interno di esso, infatti, le spese e le entrate sono suddivise in numerose categorie economiche, ovvero in unità di classificazione basate sulla natura economica della spesa.

Una ricognizione delle risorse effettuata attraverso la mera classificazione economica delle voci di spesa non consente di individuare in modo univoco i destinatari finali. Alcune categorie che non sembrerebbero direttamente collegate alle imprese, in realtà vedono proprio queste ultime come beneficiarie finali[3]. Viceversa, altre categorie che sembrerebbero

Tabella I: Tipologie di Incentivi (milioni di euro). Fonte: elaborazioni su dati RGS.

	2008	2009	2010
1. Incentivi alle imprese	6.559,29	8.925,98	7.651,58
2. Incentivi fiscali	1.157,85	1.538,14	3.635,44
3. Incentivi contributivi e previdenziali	1.787,20	1.554,10	688,34
<i>Totale incentivi alle imprese</i>	<i>9.504,33</i>	<i>12.018,22</i>	<i>11.975,37</i>
4. Incentivi di settore	11.172,25	11.390,44	11.974,56
5. Trasferimenti alle imprese di pubblico servizio	38.179,50	46.502,44	43.583,08
6. Trasferimenti a Regioni ed Enti Locali	5.334,77	5.285,29	4.475,08
7. Altro	104,20	84,37	24,25
<i>Totale altri trasferimenti</i>	<i>54.790,71</i>	<i>63.262,53</i>	<i>60.056,96</i>
Totale imprese	64.295,05	75.280,75	72.032,33

destinate alle imprese private, in realtà includono trasferimenti ad altri soggetti esclusi dall'analisi, come le imprese pubbliche o gli enti di regolazione e vigilanza[4].

Per superare queste difficoltà le informazioni contenute nelle classificazioni economiche devono essere integrate da ulteriori dati. Un primo passo in questa direzione può avvenire avvalendosi dei capitoli di bilancio[5]. Tuttavia, anche l'analisi dei capitoli di bilancio, così come quella basata sulla classificazione economica, non sempre consente di ricostruire un legame univoco tra le risorse spese ed i beneficiari finali. In molti casi, infatti, i capitoli di spesa contengono risorse che hanno molteplici finalità e destinatari. Un ulteriore affinamento dell'analisi può avvenire concentrando l'osservazione sui piani gestionali[6]. Il lavoro si è focalizzato sullo studio dei piani gestionali, integrandolo con le informazioni contenute sia nelle classificazioni economiche, sia nei capitoli. Questo approccio "integrato" ha consentito di aumentare il dettaglio dell'analisi perché le informazioni contenute ad un certo livello, hanno sopperito alla mancanza di informazioni presenti ad altri livelli.

Al fine di distinguere la tipologia di incentivi destinati alle imprese, si è proceduto alla scomposizione dei pagamenti in base alla loro natura. In particolare, sono state individuate 7 categorie di cui solo le prime tre costituiscono il nucleo degli incentivi destinati alle imprese private, oggetto di questo studio. Essi sono: "incentivi alle imprese", "incentivi fiscali" e "incentivi contributivi e previdenziali"[7].

Per quanto riguarda le altre categorie, la quarta è trasversale ed è stata definita "incentivi di settore", poiché raggruppa tutte le risorse che incentivano i settori nel loro complesso, ma che non sono destinati direttamente alle imprese (un esempio è la promozione delle produzioni nel settore agro-alimentare). La quinta comprende i trasferimenti alle "imprese di pubblico servizio", così come classificate dall'ISTAT[8]. La sesta comprende i trasferimenti alle Regioni ed agli enti locali qualora non sia possibile determinare se le imprese sono tra i beneficiari finali. Infine, la settima "Altro" comprende tutti i pagamenti non riconducibili alle precedenti.

Tabella II: Ripartizione geografica degli incentivi. Fonte: Elaborazioni su dati RGS.

* = Il sistema informativo non consente di attribuire le risorse ad una specifica regione

	2008		2009		2010	
	Mln (€)	%	Mln (€)	%	Mln (€)	%
Abruzzo	41,02	0,43%	39,63	0,33%	47,94	0,40%
Basilicata	17,22	0,18%	19,14	0,16%	17,11	0,14%
Calabria	189,10	1,99%	225,97	1,88%	56,58	0,47%
Campania	330,23	3,47%	706,78	5,88%	413,53	3,45%
Emilia-Romagna	159,36	1,68%	147,65	1,23%	125,37	1,05%
Friuli-Venezia Giulia	93,13	0,98%	95,97	0,80%	64,65	0,54%
Lazio	3.680,85	38,73%	2.993,89	24,91%	2.645,69	22,09%
Liguria	196,32	2,07%	317,52	2,64%	226,12	1,89%
Lombardia	428,46	4,51%	414,32	3,45%	547,26	4,57%
Marche	79,09	0,83%	78,34	0,65%	86,10	0,72%
Molise	7,44	0,08%	22,62	0,19%	6,27	0,05%
Piemonte	463,57	4,88%	378,51	3,15%	249,84	2,09%
Puglia	128,46	1,35%	117,75	0,98%	121,42	1,01%
Sardegna	160,34	1,69%	160,90	1,34%	86,38	0,72%
Sicilia	310,49	3,27%	402,19	3,35%	306,60	2,56%
Toscana	143,74	1,51%	144,12	1,20%	123,98	1,04%
Trentino-Alto Adige	47,23	0,50%	38,16	0,32%	20,81	0,17%
Umbria	41,10	0,43%	38,73	0,32%	19,50	0,16%
Valle d'Aosta	4,48	0,05%	5,03	0,04%	3,98	0,03%
Veneto	330,57	3,48%	313,83	2,61%	233,60	1,95%
NON ATTRIBUIBILE *	2.652,14	27,90%	5.357,17	44,58%	6.572,65	54,88%
Totale complessivo	9.504,33	100,00%	12.018,22	100,00%	11.975,37	100,00%

La Tabella I riporta i pagamenti relativi alle suddette categorie. Si può notare che, dopo una crescita costante degli incentivi diretti nel biennio 2008-2009, si è registrata una riduzione di circa 1,3 miliardi di euro nel 2010. Contemporaneamente, si è avuto un aumento di circa 2 miliardi degli incentivi fiscali. Una possibile spiegazione risiede nel fatto che il credito d'imposta è diventato il principale strumento di incentivazione per le imprese. Inoltre, la tabella mostra come le risorse attribuite alle imprese costituiscano solo una piccola percentuale del totale, in media circa il 14%.

La Tabella II mostra la ripartizione per regione delle risorse destinate alle sole imprese private. Per quanto riguarda il Lazio, è necessario precisare che è la sede di importanti imprese operanti nel settore aeronautico[9], il quale rappresenta circa il 24% degli incentivi destinati alle imprese di questa regione. Inoltre, essendo anche la sede degli istituti previdenziali, il 26% del totale è rappresentato dai rimborsi a loro dovuti per gli sgravi con-

Tabella III: Incentivi per impresa (in euro) Fonte: elaborazioni su dati RGS e ISTAT

	2008	2009	2010
1. Incentivi alle imprese	6.559,29	8.925,98	7.651,58
2. Incentivi fiscali	1.157,85	1.538,14	3.635,44
3. Incentivi contributivi e previdenziali	1.787,20	1.554,10	688,34
<i>Totale incentivi alle imprese</i>	<i>9.504,33</i>	<i>12.018,22</i>	<i>11.975,37</i>
4. Incentivi di settore	11.172,25	11.390,44	11.974,56
5. Trasferimenti alle imprese di pubblico servizio	38.179,50	46.502,44	43.583,08
6. Trasferimenti a Regioni ed Enti Locali	5.334,77	5.285,29	4.475,08
7. Altro	104,20	84,37	24,25
<i>Totale altri trasferimenti</i>	<i>54.790,71</i>	<i>63.262,53</i>	<i>60.056,96</i>
Totale imprese	64.295,05	75.280,75	72.032,33

tributivi e previdenziali utilizzati dalle imprese. Esaminando la distribuzione percentuale degli incentivi emerge che, nel 2010, è la Lombardia la regione che assorbe la quota più rilevante di risorse (4,57%), seguita dalla Campania (3,45%), la regione meridionale che attrae l'ammontare maggiore di agevolazioni. Se si analizza il totale delle risorse erogate nel triennio, è interessante notare che gli incentivi destinati alle imprese del Nord-ovest e del Nord-est (14,64% del totale) superano l'ammontare destinato alle imprese localizzate nel Mezzogiorno - isole incluse (11,75%). Si sottolinea, inoltre, che in molti casi, compresi tra il 28% ed il 55%, i dati contenuti nel sistema informativo non consentono una precisa attribuzione delle risorse su base regionale.

Infine, consapevoli dei limiti di significatività dell'analisi, si è calcolato - a livello regionale - il rapporto tra incentivi e numero di imprese per il 2010 (Tabella III). Con le dovute cautele nell'interpretazione dei risultati è emerso che nel Mezzogiorno le imprese ricevono, in media, un incentivo pari a 845,37 euro, contro 625,74 e 424,27 euro ricevuti, rispettivamente, dalle imprese del Nord e del Centro (con l'esclusione del Lazio). Se è vero, dunque, che in termini assoluti sono le regioni del Nord a ricevere un maggior ammontare di risorse, è altrettanto vero che sono le imprese del Mezzogiorno che dispongono di un più alto livello pro capite. Un risultato che sorprende solo in parte atteso che, nonostante le importanti riduzioni degli ultimi anni, una quota non trascurabile di incentivi è erogato a favore delle imprese localizzate nelle aree svantaggiate del paese. Analizzando i dati a livello territoriale si può osservare che è la Liguria (1.710,28 euro) la regione con il livello più alto di incentivi per impresa, seguite poi dalla Campania (1.194,35 euro) e dalla Sicilia (1.119,88).

(ii) Conclusioni

L'obiettivo del lavoro era di fornire una stima delle risorse messe a disposizione del sistema d'impresa negli ultimi anni. A tal fine, si è analizzato l'andamento delle risorse del bilancio dello stato attraverso la scomposizione dei destinatari dei pagamenti. In particolare, sono state individuate 7 categorie di pagamenti di cui solo le prime 3 possono essere definite incentivi alle imprese in senso stretto. Le altre 4, viceversa, rappresentano l'insieme delle risorse destinate ad altri beneficiari, risorse da cui le imprese possono trarre vantaggio ma che, di fatto, non sono destinate direttamente ad esse.

Da questa scomposizione è emerso che del totale delle risorse trasferite alle imprese dal Bilancio dello Stato nel 2010 (72.032,33 milioni di euro), solo il 16,6% (11.975,37 milioni di euro) è erogato sotto forma di incentivi alle imprese private. Per ciò che riguarda i meccanismi di incentivazione si è registrato uno spostamento delle risorse dagli strumenti di incentivazione diretta agli incentivi fiscali; in particolare il credito d'imposta è diventato il principale strumento di incentivazione per le imprese.

Escludendo dai conteggi il Lazio per i motivi sopra richiamati, lo studio ha evidenziato che nel 2010 è la Lombardia la regione che ha ricevuto l'importo più consistente di risorse (547,26 milioni di euro), seguito dalla Campania (413,53 milioni di euro) e dalla Sicilia (306,60 milioni di euro). Considerando gli incentivi per impresa, è la Liguria la regione con il rapporto più elevato (1.710,28 euro). Il risultato dell'analisi - con gli opportuni distinguo a livello regionale - sembra ridimensionare, dunque, l'effettiva portata dell'intervento pubblico a favore delle imprese private. Un intervento che, in valore assoluto, è indirizzato principalmente verso il sistema produttivo del Nord del paese ma che, a livello unitario, sembra favorire le imprese del Mezzogiorno.

Riferimenti bibliografici

Ministero dello Sviluppo Economico (2009), Relazione sugli interventi a sostegno delle attività economiche e produttive.

Note

[1] Le opinioni espresse sono da attribuire esclusivamente agli autori e non coinvolgono l'Istituzione di appartenenza.

[2] All'interno di questo complesso ed articolato sistema è possibile individuare tre strumenti principali: la legge 488/1992, operativa fino al 2006, i "contratti di programma" ed il "credito d'imposta".

[3] È questo il caso dei trasferimenti alle Amministrazioni Pubbliche - categorie 4 e 22, rispettivamente Trasferimenti correnti ad Imprese Pubbliche e Contributi agli investimenti - che hanno le imprese come destinatarie finali.

[4] È il caso della categoria 6 della classificazione economica, Trasferimenti correnti ad imprese, che include anche le imprese pubbliche, nonché gli enti di regolazione e vigilanza, come la Consob, l'Isvap e l'attuale Amministrazione autonoma dei monopoli di Stato. Lo

stesso discorso vale per la categoria 23, di parte capitale, Contributi agli investimenti ad imprese.

[5] Nel Bilancio dello Stato i capitoli sono l'unità elementare ai fini della gestione e della rendicontazione; sono classificati sia secondo il contenuto economico, sia secondo quello funzionale.

[6] I piani gestionali sono sottoarticolazioni del capitolo di bilancio.

[7] Gli "incentivi alle imprese" sono risorse direttamente trasferite alle imprese. Le altre due categorie sono, invece, agevolazioni definite indirette in quanto contributive, previdenziali e fiscali.

[8] Elenco delle amministrazioni pubbliche inserite nel conto economico consolidato individuate ai sensi dell'art. 1, comma 5, della legge 30 dicembre 2004, n. 311 (Disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale - Legge Finanziaria 2005).

[9] Si ricorda che una specifica norma, la Legge 11 maggio 1999, n. 140, opera a sostegno del settore aeronautico.

GEOGRAFIA, INFRASTRUTTURE E LOGISTICA PER LO SVILUPPO ECONOMICO LOCALE: IL CA- SO DI ALESSANDRIA

di

Lanfranco Senn, Università Bocconi

Le infrastrutture costituiscono l'ossatura, lo "scheletro" su cui si articola e prende forma lo sviluppo economico locale. Il ruolo della geografia non è marginale nello sviluppo locale, purchè le infrastrutture - e i servizi - garantiscano accessibilità e connessioni. Per cui, pur in presenza di una localizzazione geografica favorevole, un territorio rischia di non essere in grado di innescare, favorire condizioni di competitività e sviluppo se non è strategicamente e sistemicamente interconnesso alle reti infrastrutturali, e con le filiere integrate produzione-logistica-distribuzione che su di esse operano.

L'alessandrino, data la sua collocazione geografica centrale, e nodale sugli assi/corridoi Est-Ovest e Nord-Sud (Figura 1), offre in questo senso un esempio particolarmente significativo. Da un lato infatti avrebbe una vocazione naturale ad una alleanza forte con i porti liguri per costituire lo sbocco naturale (funzione retroportuale) e distribuire le merci prevalentemente in direzione Est - Ovest nel Nord Italia; similmente, potrebbe svolgere una funzione logistica polare del Sud Europa nella prospettiva dell'integrazione lungo un corridoio Nord - Sud, che preveda anche un'alleanza con l'Interporto di Novara.

Alcune dinamiche a livello scenariale dipingono un quadro favorevole per questa funzione di nodo infrastrutturale e logistico della provincia di Alessandria nella macro-regione padana.

I porti liguri, Savona, La Spezia e Genova, denotano una crescente competitività, talchè nel 2010 i traffici container da essi movimentati hanno raggiunto la cifra di circa 3,3 milioni di TEU (corrispondente ai livelli pre-crisi, del 2008), quando nel 2000 ne movimentavano "appena" 2,5 milioni (Figura 2).

Dal lato dell'offerta di infrastrutture e servizi portuali, e ferroviari, i porti liguri registrano del resto un aumento dei loro investimenti (Tabella 1), al punto che nel 2017 si stima che la portualità ligure sarà in grado di gestire quasi 6 milioni di TEU (Figura 3).

Tabella I: Investimenti nei porti liguri

Interventi nei porti liguri (2009 - 2017)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Piattaforma multifunzionale del porto di Vado Ligure												
Progetto Voltri (ambito VP5 bis)												
Riempimento Calata Ronco Canepa												
Riempimento di Calata Bettolo												
Terzo Bacino La Spezia												

Più in generale, va osservato che a livello globale il traffico marittimo containerizzato si prospetta sempre più non solo come il segmento di traffico con i tassi di crescita più

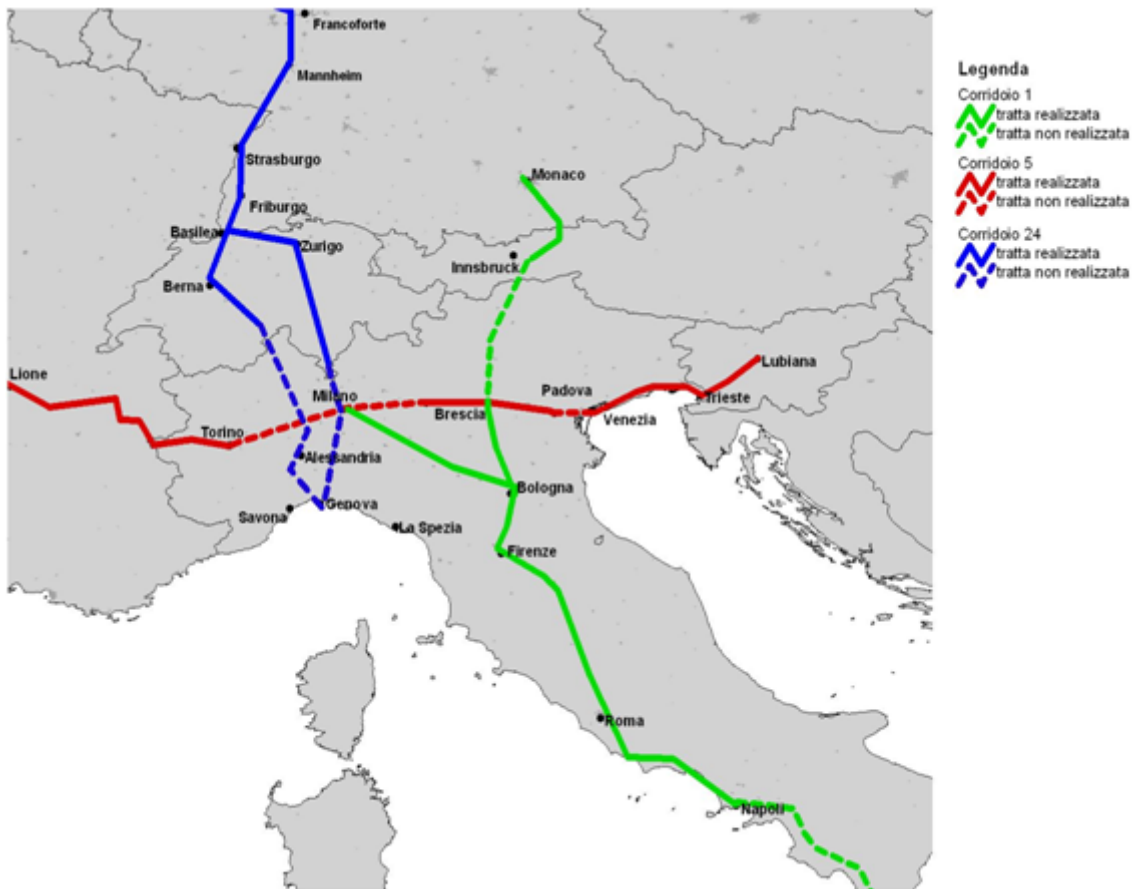


Figura 1: Corridoi europei

rilevanti, ma anche come il segmento dove le economie di scala e i fenomeni di concentrazione dei flussi sono più forti. Basti solo rilevare che le strategie delle compagnie di navigazione prevedono che nei prossimi anni i porti del Mediterraneo siano collegati con i mercati asiatici, ritenuti i mercati più dinamici e con maggiori potenzialità nel medio-lungo periodo, da navi da 18.000 TEU.

In questa prospettiva, le grandi compagnie marittime (Maersk e MSC), le autorità portuali e i terminalisti hanno quindi effettuato ingenti investimenti a Savona, La Spezia e Genova per poter gestire grandi volumi in tempi ridotti, i quali richiedono giocoforza un'alta percentuale di inoltro delle merci via ferrovia verso le destinazioni finali, determinando di fatto una ridefinizione degli schemi delle relazioni fra porti e retroporti.

Nel quadro di queste dinamiche dal lato della domanda e dell'offerta, le iniziative logistiche localizzate nell'alessandrino appaiono caratterizzate da una condizione di crescente concorrenza, che è certamente il fattore decisivo per avere una spinta al miglioramento dei servizi. Pur tuttavia, la frammentazione delle iniziative porta con sé un problema di insufficienti economie di scala che, in una logica di grandi volumi e tempi ridotti, rischia di risultare particolarmente penalizzante per le prospettive di sviluppo del comparto logistico

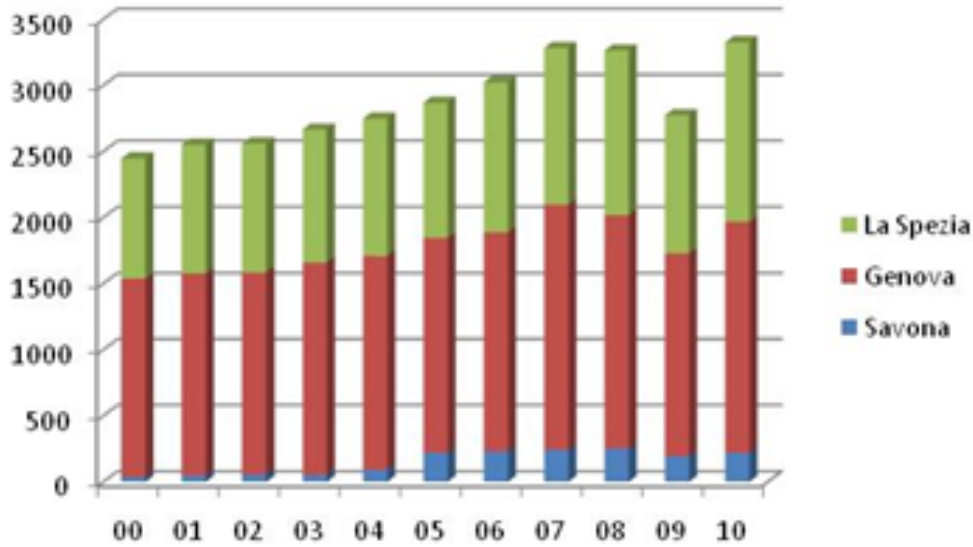


Figura 2: Traffico container (2000-2010; migl. di TEU)

dell'area.

Le imprese del settore possono superare questa condizione di svantaggio operando in una logica non solo di competizione ma anche di cooperazione, o per meglio dire di “coopetizione”, sotto una guida, una “cabina di regia” unica che faccia valere in sinergia le logiche del mercato insieme alle logiche di programmazione utili alla competitività dell'intero sistema alessandrino.

Il policy-maker, dal canto suo, deve innanzitutto “lavorare” per evitare l’“atomizzazione” del settore, coordinando le iniziative logistiche, “almeno” quelle che hanno vocazione ferroviaria, in una logica di sistema; deve “inventare” l’integrazione tra porti e ferrovie con soluzioni societarie e finanziarie coraggiose e determinate, e deve infine costruire alleanze “oltre” i confini amministrativi con grande libertà e sull’aggregazione di interessi reali.

Alla base di queste azioni è necessario adottare un approccio teso a superare la distinzione tra ruoli privati e pubblici in una prospettiva strategica e non forzata, ed essere orientati ad agire in una logica di problem solving e di time to market. L’istituzione di una conferenza permanente della logistica a livello locale tra tutti gli stakeholders è infine un passaggio probabilmente determinante per porre le basi del azioni efficaci e condivise di sistema. Lanfranco Senn, Università Bocconi

Note

[1] Questo articolo trae spunto dalla partecipazione dell'autore ad una ricerca realizzata da European House Ambrosetti di Milano per la Fondazione Gianfranco Pittatore di Alessandria.

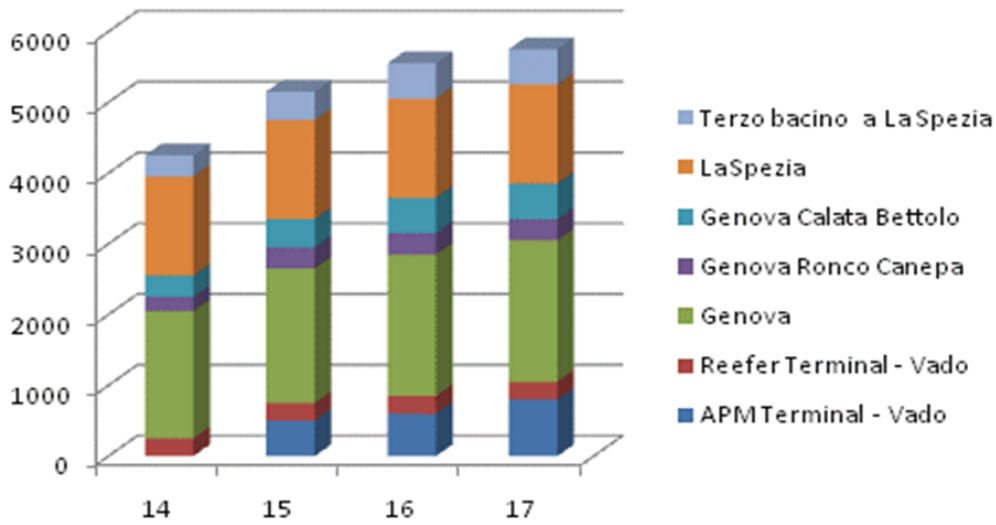


Figura 3: Traffico container previsto (2014-2017; migl. di TEU)

[2] La scelta dei porti del Mediterraneo come destinazione delle navi da 18.000 TEU va letta anche alla luce del probabile - e già iniziato - incremento del costo del petrolio, che spinge le grandi compagnie di navigazione a razionalizzare i percorsi marittimi. Le navi da 15.000 TEU collegheranno invece i mercati asiatici con i grandi porti del Northern Range.

[3] A Vado Ligure nel 2015 sono attese le navi da 18.000 TEU.

[4] Nell'alessandrino, in cui è localizzato uno scalo ferroviario con cento chilometri di binari ormai in gran parte inutilizzato, sono presenti a Tortona due piattaforme logistiche e intermodali (Rivalta Scrivia e Gruppo Gavio). A Nord opera il Gruppo Bonzano che ha rilevato la ligure Gimax con sede a Genova.

IDENTITÀ E PROFILO DEL POLICY-MAKER

di

Carlo Tesauro, CNR - IBAF, Napoli

L'editoriale comparso sul primo numero della rivista Eyes-reg (AA.VV., 2011), che costituisce il "manifesto ufficiale" di presentazione della rivista, mostra una particolare attenzione alla figura del "policy-maker" [1], identificandola come uno dei principali destinatari della innovativa diffusione della conoscenza rappresentata dalla rivista on-line. Questo particolare rilievo, sebbene non relativo all'unico vocabolo "straniero" utilizzato nell'articolo, ha suscitato una certa curiosità in merito alla corretta identificazione del soggetto.

Una rapida ricerca in internet ha pienamente giustificato la curiosità, fornendo una serie di informazioni piuttosto stimolanti in merito tra le quali emerge, in modo particolare, un messaggio apparso su un blog in cui si lamenta l'assenza di una traduzione "ufficiale" del termine in lingua italiana.

In effetti questo sembra essere uno di quei rarissimi casi in cui la lingua italiana, che è solitamente ricca di vocaboli e di sinonimi in grado di fornire un ampio spettro di alternative adeguate anche alle più piccole sfumature semantiche, si dimostra più limitata e povera rispetto alla lingua inglese. Un ulteriore approfondimento chiarisce immediatamente il motivo di tale limitazione: due vocaboli inglesi, *politics* [2] e *policy* [3] [4], hanno come unico corrispettivo in italiano la parola *politica* [5], termine per cui gli italiani sembrano mostrare un'avversione sempre più accentuata.

L'uso del termine *policy-maker* in un testo italiano, quindi, non è una forma di pigri- zia dell'autore ne' tantomeno uno di quegli esempi, sempre più tristemente frequenti negli ultimi anni, di sfoggio di vocaboli stranieri che certi autori usano nella speranza di incrementare la credibilità propria o del proprio prodotto. Il vocabolo straniero in questo caso viene utilizzato per rimuovere qualsiasi forma di ambiguità nella comunicazione, proprio in considerazione dei potenziali equivoci che potrebbero essere generati da una traduzione.

Purtroppo però, la cura e l'attenzione con cui gli autori usano i singoli vocaboli nella stesura dei testi non sempre riesce ad esaurire completamente il problema della comunicazione. La considerazione che la versione scritta sia la forma più efficace in assoluto non risolve completamente il problema, poiché è immaginabile che una piccola percentuale dell'informazione trasferita possa non essere compresa. Ed è proprio in quella piccola percentuale che si nasconde la trappola.

(i) Significato prevalente e definizione formale

In effetti, se si approfondisce ulteriormente la ricerca sull'uso del termine *policy-maker*, si può facilmente osservare che il significato prevalentemente attribuito si riferisce ad un soggetto istituzionale del settore pubblico. Questa accezione però si differenzia notevolmente dalle definizioni formali dei dizionari e delle enciclopedie, sia di lingua inglese (*Free Dictionary*) sia in lingua italiana (*Treccani*), che includono riferimenti espliciti anche a soggetti che operano in ambito privato.

Questi riferimenti ampliano notevolmente il significato comunemente percepito di policy-maker, che può essere etremizzato sino al concetto di controparte del cittadino, identificato come il policy-taker, come ben esplicitato da Wikipedia (cfr. Analisi delle politiche pubbliche) [6].

In queste definizioni, quindi, oltre ai soggetti istituzionali pubblici, rientrano direttamente una buona quantità di soggetti privati quali, ad esempio, gli operatori di servizi infrastrutturali, che con le loro “politiche” generano notevoli impatti sul contesto socio-economico (Campisi, Tesauro: 1997) (Tesauro, 2007).

(ii) Soggetti privati e contesti territoriali

Le interazioni tra organizzazioni private, siano esse a fini di lucro o meno, e gli ambiti territoriali sono varie ed articolate, così come gli impatti prodotti che ricadono sia sui contesti socio-economici sia sulle organizzazioni stesse. L’aspetto che a tutt’oggi sembra maggiormente sottovalutato è proprio l’effetto generato dai contesti territoriali sulle organizzazioni.

Dall’inizio dell’era post-industriale (crisi del modello di Taylor) le aziende hanno mostrato notevole dinamicità, riorganizzandosi continuamente e profondamente, fino ad adeguarsi alle nuove esigenze imposte dai mercati. Nel corso di questa evoluzione però, sembrano essersi preoccupate solo marginalmente della interazione con le differenti realtà territoriali, con la sola eccezione delle aziende che operano su scala globale o in settori estremamente specifici, limitando l’interesse per le realtà locali quasi esclusivamente alle diverse caratterizzazioni dei mercati.

Le profonde differenze esistenti tra i molteplici ambiti territoriali costituiscono, invece, una combinazione di vincoli e di opportunità che, se affrontati correttamente, ma soprattutto consapevolmente, potrebbero fornire ottimi presupposti per migliorare sensibilmente i risultati conseguiti.

A puro titolo di esempio, un’organizzazione operante sul territorio nazionale che volesse articolare la propria struttura in macro aree sostanzialmente omogenee, deve comunque considerare che tale approccio non potrà essere pienamente effettivo per tutte le possibili variabili in gioco. Infatti, macro aree dell’Italia continentale, omogenee per superficie e popolazione, presenterebbero sensibili differenze, che devono essere comunque valutate in modo adeguato, e che possono essere dovute a molteplici componenti, come il numero di amministrazioni locali con cui interloquire, la disponibilità di infrastrutture di trasporto, il reddito medio pro-capite, ecc..

Anche per il significato di “impatto territoriale”, quindi, si ripropone nuovamente la necessità di ampliare la percezione comune, aggiungendo alla componente normalmente riferita genericamente al contesto socio-economico, anche quella specifica relativa alle singole organizzazioni.

Queste estensioni concettuali non implicano una vera e propria rivoluzione copernicana, ma l’attenta sistematizzazione di aspetti operativi solo occasionalmente considerati come, ad esempio, nel caso di una multinazionale operante nei Paesi del Mediterraneo che deve gestire la differenza di giorno festivo settimanale in funzione delle tradizioni religiose locali.

Volendo considerare pienamente l'estensione del concetto di interazione con gli specifici contesti territoriali, dopo un periodo di grande risalto attribuito all'argomento globalizzazione e senza spingersi fino ad ipotizzare una sorta di "federalismo organizzativo", è comunque necessario che la politica aziendale allarghi i propri orizzonti introducendo nuove variabili ai processi decisionali interni.

(iii) Conclusioni

L'estensione ed il completamento del significato percepito di policy-maker e di impatti territoriali implica una conseguenza diretta: il soggetto operante nel settore privato ha la necessità di aggiungere al proprio profilo professionale nuove competenze, sostanzialmente diverse rispetto al suo bagaglio tradizionale.

L'ostacolo principale in questa ipotesi di aggiornamento è rappresentato dalla distanza esistente tra il tipico contesto di riferimento per l'aggiornamento professionale degli operatori del settore privato, management e organizzazione aziendale, e gli ambiti di studio dei fenomeni territoriali, per i quali è necessario un approccio fortemente multi-disciplinare che spesso risulta ostico o difficilmente accessibile ai neofiti.

In questa ottica, fortunatamente, le organizzazioni attive nell'ambito delle Scienze Regionali costituiscono il contesto ottimale per un proficuo contatto con nuovi soggetti portatori di ulteriori competenze, esperienze e professionalità specifiche. Infatti, la profonda cultura multi-disciplinare e l'abitudine al confronto tra studiosi provenienti da contesti culturali sostanzialmente diversi, che da sempre caratterizza le Scienze Regionali, costituisce il miglior presupposto per un proficuo scambio di competenze in grado di contribuire alla crescita culturale, professionale e scientifica di tutti i soggetti coinvolti.

Un maggiore coinvolgimento degli studiosi di organizzazione aziendale nella metodologia, nello studio empirico e, soprattutto, nei risultati che si possono ottenere dagli studi territoriali creerebbe una notevole opportunità perchè i policy-maker apprendano dell'esistenza di contesti in grado di fornire nuovi spunti, idee, approcci risolutivi.

D'altro canto, un ulteriore ampliamento della base nell'ambito delle scienze regionali, oltre ad essere sicuramente naturale e ben accetto, proprio in virtù del carattere sostanzialmente multi-disciplinare, fornirebbe nuovi contributi ed allargherebbe ulteriormente i confini dei possibili argomenti di studio.

Riferimenti bibliografici

Alderighi, M., Cutini, V., Fratesi, U., Murano, C. e Musolino D. (2011): "Editoriale: Perché nasce EyesReg." *EyesReg*, 1, 1-3.

Campisi D., Tesauro C. (1997), "Telecommunication's Rates and Territorial Aggregations." *Technovation*, 17, 267-277.

Tesauro C. (2007): Comunicazioni ed ambito socio-economico: Nuovi scenari. XXVIII Conferenza Nazionale di Scienze Regionali, Bolzano, 26-28 settembre 2007.

Note

[1] The free dictionary - Policy-maker: Soggetto che imposta un piano di governo o di business.

[2] The free dictionary - Politics: L'arte o scienza del governo, riferito in particolare al governo di un'entità politica, come una nazione, o di governo dell'amministrazione e il controllo dei propri affari interni ed esterni.

[3] The free dictionary - Policy: Un piano o un corso d'azione politica, come di un partito di governo o di affari, destinato ad influenzare e determinare decisioni, azioni, e altre questioni politiche, linea di condotta, procedimento, metodo, sistema, indirizzo

[4] Answers.com - Cos'è una politica di governo (What is government policy): Una politica viene normalmente descritta come un principio o una regola per indirizzare decisioni e ottenere risultati razionali. Il termine non è normalmente usato per indicare ciò che viene effettivamente fatto, cosa normalmente indicata come procedura o protocollo. Mentre una politica conterrà il 'cosa' e il 'perché', le procedure o protocolli contengono il 'cosa', il 'come', il 'dove' e il 'quando'. Le politiche sono generalmente adottate dal consiglio di gestione o l'organo di rilievo all'interno di un'organizzazione, mentre le procedure o protocolli sarebbero sviluppati e adottati da parte di alti dirigenti.

[5] Treccani - Politica: 1. La scienza e l'arte di governare, cioè la teoria e la pratica che hanno per oggetto la costituzione, l'organizzazione, l'amministrazione dello stato e la direzione della vita pubblica; 2. Particolare modo di agire, di procedere, di comportarsi in vista del raggiungimento di un determinato fine, sia nell'ambito pubblico sia in quello privato.

[6] Wiki it - Analisi delle politiche pubbliche: Identificare le politiche pubbliche come l'attività dei governi non è una definizione esauriente. Infatti le politiche pubbliche riguardano anche attività private come aziende e multinazionali, le quali a certe condizioni sono veri e propri policy makers in quanto alcune loro scelte ricadono sui cittadini (policy takers).

CRESCERE DIVERSIFICANDO: SVILUPPO REGIONALE E COMPLEMENTARIETÀ TECNOLOGICHE POTENZIALI

di

Lorenzo Ciapetti, Antares, Università di Bologna, sede di Forlì.

Alessandro Dardanelli, Antares, Università di Bologna, sede di Forlì.

Come recentemente argomentato in letteratura, nella complessa intersezione tra le discipline dell'economia industriale e della geografia economica, l'idea che esistano dei vantaggi collegati alla concentrazione delle attività nello spazio non è più sufficiente per dare conto della crescente necessità di pensare a processi di trasformazione, ricombinazione e mutazione delle attività economiche, in presenza di nuovi paradigmi competitivi. Questa constatazione è centrale soprattutto per quelle regioni e territori che, non disponendo di forti specializzazioni high-tech, devono fare i conti con sistemi economici frammentati in termini di specializzazione e dimensione di impresa.

Anche il semplice riferimento ad "economie di diversità", tuttavia, non è più sufficiente. Il concetto di varietà o diversità industriale diventa importante quando implica quello di complementarità e contiguità delle competenze presenti su un territorio. L'evoluzione più recente, in chiave di geografia economica, approfondisce il concetto di economie della diversità in termini di settori e attività che possiedono competenze complementari che facilitano lo scambio di informazioni e contaminazioni tecnologiche (knowledge spillovers). Si parla a questo proposito di "related variety" (Frenken e colleghi, 2007; Boschma e Iammarino, 2009; Bishop e Gripaos, 2010; Boschma, Minodo, Navarro, 2010) che possiamo provare a tradurre con "varietà contigua" e comporta un'attenzione alle competenze e conoscenze contigue e complementari presenti su un territorio.

Gli studi più importanti condotti sul tema analizzano, sulla base di dati disaggregati per tipo di prodotto a livello di unità locale, la presenza di contiguità "vicine" e "lontane" per stimarne l'impatto sulla crescita regionale. Applicazioni di questa prospettiva sono state analizzate per l'Olanda (Frenken et al., 2007), l'Italia (Boshma e Iammarino, 2009) e recentemente per la Spagna (Boshma et al., 2010). L'idea che si debba guardare a questo tipo di competenze correlate fa parte anche di un tentativo di riconciliare l'ampia letteratura sulle agglomerazioni e cluster e il ciclo di vita industriale delle imprese e dei settori (Neffke et al., 2010).

La costruzione di policy basate sulla diversificazione impone, tuttavia, un passaggio dalla fase positiva di analisi delle contiguità tecnologiche ad una di definizione di traiettorie di possibile sviluppo in cui giocano un ruolo la tecnologia, il capitale umano, le strutture di servizio a supporto delle imprese, nonché i beni collettivi locali di una regione o territorio.

(i) La diversificazione come strategia di innovazione regionale

Interessa qui sottolineare questa prospettiva di analisi, perché, per chi scrive, la politica di sviluppo tecnologico lanciata dalla Regione Emilia-Romagna offre una piattaforma di analisi di come sia cruciale, nell'attuale fase, innescare processi di trasformazione economica basati su complementarità tecnologiche. Il sistema a rete con cui si sviluppa la piattaforma Alta Tecnologia dell'Emilia-Romagna è rappresentato dall'intersezione per ciascuna provincia di uno o più tecnopoli specializzati e la rispettiva piattaforma regionale di ricerca che dovrebbe agire anche da coordinamento tra le competenze dei singoli tecnopoli che possiedono contiguità di esplorazione e applicazione. Poiché la sfida lanciata dai tecnopoli dell'Emilia-Romagna va proprio nel senso di un collegamento tra ricerca e applicazioni industriali, diventa interessante comprendere come questo collegamento possa rafforzare specializzazioni tecnologiche già esistenti o farne nascere di nuove.

Sul lato delle imprese, mentre è evidente la potenzialità per realtà strutturate con processi di ricerca interna già attivati e con capacità di posizionamento su mercati internazionali, risulta più difficile attivare collegamenti tra la ricerca condotta nei tecnopoli e le piccole imprese, specialmente quelle con medio-bassa specializzazione tecnologica e con scarse capacità per sviluppare costosi processi di innovazione. Si tratta, crediamo, di una sfida che può essere colta nell'ambito di una strategia complessiva di diversificazione dei territori.

La misurazione tradizionale della diversità e dell'intensità di trasformazione delle specializzazioni regionali non è tuttavia sufficiente per valutare la complementarità delle competenze settoriali. Al di là di mappature sulle complementarità esistenti, la particolare fase di evoluzione di un territorio può far nascere l'esigenza di studiare le "complementarità potenziali" che possiamo definire come quelle competenze attigue, in chiave di filiera di produzione, che possono essere attivate in un territorio o regione.

(ii) Come misurare le complementarità potenziali

In questa prospettiva, esiste l'esigenza di ricerche sul campo che consegnino mappature sulle competenze per il tipo di complementarità che si vuole indagare. Ad esempio, un recente lavoro di ricerca curato da chi scrive e relativo al territorio di Forlì-Cesena, promosso dalla Provincia e dalla CNA di Forlì-Cesena, fotografa una potenziale complementarità tra imprese meccaniche ed elettroniche in vista di una possibile convergenza sul settore aeronautico, in virtù della specializzazione di ricerca del tecnopolo provinciale e della possibile aggregazione di imprese in reti collaborative per commesse ed appalti di settore anche a livello europeo.

Il percorso di analisi effettuato nasce proprio da una domanda operativa di ricerca che può essere così riassunta: agendo su quali fattori locali si può pensare che un territorio con bassa specializzazione tecnologica possa fare interloquire le proprie competenze produttive con una piattaforma avanzata di ricerca, tanto da plasmare una vera e propria trasformazione tecnologica di una buona parte del tessuto produttivo? Sul territorio di Forlì-Cesena non esiste un settore di costruzione velivoli. Esiste una tradizione aeronautica nel territorio, in virtù della storia delle industrie Caproni attive fino alla fine della seconda guerra

mondiale e dell'aeroporto di Forlì, ma non esiste una specializzazione produttiva. Esiste tuttavia una elevata potenzialità tecnologica da parte di alcune imprese della meccanica e dell'elettronica ed una concentrazione di attività di servizi di ricerca nati intorno alla facoltà di Ingegneria dell'Università di Bologna dislocata vicino all'aeroporto di Forlì.

Il lavoro di analisi delle complementarità potenziali è stato condotto a più stadi, dapprima lavorando su archivi amministrativi per individuare i settori di interesse rispetto alla filiera aeronautica; in seconda battuta restringendo il campo sulla base di un'analisi su registri nominativi e su siti internet di circa 2.000 imprese, da cui è stato individuato un campione di 185 imprese a cui è stato sottoposto un questionario strutturato in modalità CATI.

Scopo del questionario è stato quello di identificare la presenza di competenze interne all'azienda che potessero essere ricondotte a quelle necessarie per operare nella filiera aerospaziale, preventivamente individuate insieme ad esperti del settore. Questo passaggio ha permesso di identificare 11 aree di competenza che potrebbero anche essere distribuite su una scala di maggiore-minore complessità: nanotecnologie, fluidodinamica, pneumatica, termotecnica, chimica, software, elettronica, meccanica, materiali metalliferi.

In un territorio come quello di Forlì-Cesena dove il 63,4% delle imprese risulta caratterizzato da livelli medio bassi di tecnologia e può essere definito "dominato dall'offerta", 62 imprese delle 185 (33%) intervistate possiedono competenze potenziali e si dichiarano interessate a lavorare nella filiera aerospaziale: in particolare 16 nell'ambito produttivo e 41 sui servizi a terra e 5 a vocazione mista. Si tratta di imprese che in alcuni casi dichiarano di avere partners che già operano nella filiera (10%) e che possiedono certificazioni di qualità (ISO 9001) (40%).

Le competenze possedute dalle imprese interessate si distribuiscono prevalentemente in ambiti a bassa complessità (meccanica, materiali metalliferi) e soltanto in modo residuo su competenze a maggiore potenziale innovativo (come ad esempio le nanotecnologie).

Accanto ad una iniziale mappatura delle complementarità la ricerca sul campo ha anche consegnato la fotografia di 10 imprese che già operano nel settore con avanzate capacità in progettazione, engineering, produzioni mecatroniche e servizi.

E' evidente, dunque, che esistono limiti oggettivi al tipo di diversificazione che si può ipotizzare per territori a bassa specializzazione tecnologica. Questo tipo di mappatura offre, però, un importante punto di partenza per azioni volte a facilitare l'incontro di imprese e la costituzione di reti di impresa. La base di partenza provinciale rappresenta solo l'inizio di una auspicabile analisi a livello regionale e interregionale.

(iii) La diversificazione come paradigma di innovazione territoriale?

Il lavoro sulle complementarità potenziali richiede un lavoro di mappatura che di fatto può essere interpretato come una traduzione operativa del concetto di "varietà contigua". Due sono le premesse di questa mappatura operativa. Innanzitutto che esista una definizione "funzionale e disaggregata" del prodotto o processo su cui ipotizzare un percorso di complementarità e la presenza di imprese del territorio che svolgono attività che coincidono o sono complementari a quel prodotto o processo (ad esempio produzioni di componenti o sottosistemi mecatronici che possono essere pensati per forniture della filiera aeronautica).

In secondo luogo, la convergenza di interessi ampi di istituzioni e associazioni di rappresentanza verso la costruzione di un percorso di complementarità e di reti di impresa a livello territoriale. Una politica di diversificazione territoriale non può essere un passaggio di cui si fanno carico le singole imprese e soprattutto non si tratta di passaggi repentini che il mercato riesce ad assicurare in modo automatico.

L'accompagnamento alla diversificazione potrebbe consistere, ad esempio, in formazione specializzata su standard di qualità per affrontare appalti a livello internazionale. Essendo un processo di trasformazione di specializzazioni territoriali, conta anche, in termini di policy e di governance, un "atto di immaginazione collettiva" (Asheim et al., 2011). Lavorare in termini di sviluppo sulla "varietà contigua" di un territorio significa avere l'obiettivo di costruire nuovi profili di vantaggio competitivo basati su ricombinazioni di conoscenze già esistenti, attraverso reti di imprese e piattaforme di collegamento tra ricerca, tecnologia e produzione.

Riferimenti bibliografici

Asheim B. et al. (2011) Constructing regional advantage: platform policies based on related variety and differentiated knowledge bases, *Regional Studies*, 31, 1-12.

Bishop, P., Gripaios, P. (2010) "Spatial externalities, relatedness and regional branching, in Bathelt, Feldman, Kogler (eds), *Dynamic Geographies of knowledge creation and innovation*, Routledge, Taylor and Francis.

Boschma, R., Iammarino, S. (2009) Related Variety, Trade Linkages and regional Growth in Italy, *Economic Geography*, 85, 289-311.

Boschma, R., Minondo, A., Navarro, M. (2010) "Related Variety and regional growth in Spain", *Papers in Evolutionary Economic Geography (PEEG)*, online: <http://ideas.repec.org/p/egu/wpaper/1012.html>.

Frenken, K., Van Oort, F.G., Verburg, T. (2007) "Related variety, unrelated variety and regional economic growth", *Regional studies*, 41(5), 685-97.

Neffke, F., Henning, M., Boschma, R., Lundquist, K.J., Olander, L.O. (2010) *The dynamics of agglomeration externalities along the life cycle of industries*, *Regional studies*, 45(1), 49-65.

DISTRETTI CULTURALI, CAPITALE SOCIALE E NUOVE TECNOLOGIE DELL'INFORMAZIONE E DELLA TELECOMUNICAZIONE

di

Eleonora Lorenzini, Università di Pavia

L'ultimo numero di EyesReg ha affrontato temi diversi: dai distretti culturali (Pesaro, 2011), alle Nuove Tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione (Fistola, 2011) al capitale sociale (Rizzi, 2011). Tra questi argomenti esiste un *trait d'union*? In questo articolo presentiamo un'esperienza di distretto culturale in cui le nuove tecnologie hanno costituito occasione non solo per lo sviluppo economico ma anche per il consolidamento di una cultura dell'azione collettiva.

Pesaro (2011) ha parlato dei distretti culturali sottolineando come, a fianco delle risorse culturali materiali e immateriali, siano da considerare condizioni per il funzionamento del distretto l'integrazione multisettoriale e la mobilitazione da parte di diverse categorie di soggetti per la costruzione di una strategia condivisa e di azioni coordinate (sulle condizioni per lo sviluppo locale nei distretti culturali e per una bibliografia completa sul tema cfr. anche Lorenzini, 2011). Integrazione e capacità di azione collettiva - viene sottolineato da Pesaro - solo in alcuni casi di distretto possono essere verificati come pre-condizione, mentre più spesso fanno parte della sfida progettuale, diventano perciò obiettivi dell'azione di costruzione del distretto. Sia nel caso di distretti maturi che di partenariati nuovi alla sfida dello sviluppo locale, si può affermare che il consolidamento della capacità di integrazione e azione collettiva sia parte del progetto. La capacità di azione collettiva, infatti, dipende in primo luogo dal capitale sociale e come questo non costituisce né esclusivamente un mezzo né esclusivamente un fine. Piuttosto si può pensare a capacità di azione collettiva e capitale sociale come appunto, un capitale che cresce in modo cumulativo, in quanto gli effetti di una azione collettiva si amplificano se ripetuta.

Se l'azione collettiva è condizione del funzionamento del distretto, quali strumenti possono aiutare a generarla? A fianco di prassi consolidate di relazioni territoriali, il modo privilegiato di favorire la nascita e lo sviluppo di capitale sociale è la promozione di progetti partecipati sul territorio, la cui natura può essere variegata. Si pensi, ad esempio, a tutte le iniziative di partecipazione a bandi comunitari. Oppure, per tornare al tema dei distretti culturali, pensiamo a quei territori rurali in cui, accanto al tradizionale patrimonio culturale fatto di musei, chiese, palazzi e paesaggi, una cultura contadina e artigianale ha dato vita nel tempo a una memoria di prodotti e tradizioni che si tramandano e costituiscono elementi di prestigio e qualità della vita per la popolazione e stimolo alla visita per i turisti. In questi contesti, i marchi collettivi e le certificazioni territoriali ormai da anni costituiscono una occasione di "esercizio" per gli attori locali all'arte dell'azione collettiva, oltre a adempiere altre importanti funzioni come il mantenimento delle tradizioni, la difesa della qualità, la promozione dei prodotti (per un approfondimento del tema cfr. anche Lorenzini, 2010; Lorenzini, Calzati, Giudici, 2011).

Come interagiscono con questo le Nuove Tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione (NTIC)? In certi distretti anche lo sviluppo delle NTIC può diventare l'occasione per favorire il coinvolgimento di attori pubblici e privati intorno a una comune strategia di sviluppo legata alle peculiarità culturali ed enogastronomiche locali. E' accaduto in Valtellina, regione lombarda che si è vista recentemente attribuire da Cariplo un finanziamento per la costruzione di un distretto culturale basato sul patrimonio locale culturale, inteso in senso lato. Negli ultimi anni in quest'area numerosi tasselli sono andati a formare una costruzione di azione partecipata - in un'area tradizionalmente restia alla cooperazione - che ha portato alla condivisione di obiettivi comuni formalizzati in numerosi progetti finanziati da vari enti pubblici e privati. Uno di questi, che ha posto le basi anche per altri, è appunto un progetto basato sulle NTIC. Il progetto è partito dalla considerazione che l'e-commerce costituisce un formidabile canale commerciale ancora poco utilizzato dalle imprese del Made in Italy, a causa di barriere all'ingresso di natura culturale e tecnologica difficili da superare soprattutto considerando un tessuto industriale fatto prevalentemente di piccole e medie imprese. Proprio per superare tali barriere un gruppo di imprese valtellinesi, sostenute da una società di servizi informatici, da un'Università, da una delle banche del territorio e dalle istituzioni locali, ha dato vita a un progetto di cooperazione per la costruzione di un distretto virtuale (Store Valtellina) in cui commercializzare tutti i prodotti del territorio e i servizi turistici. I vantaggi e le esternalità positive derivanti dall'implementazione del progetto sono stati molteplici: lo sviluppo dell'e-commerce e l'ampliamento dei canali distributivi, una spinta all'internazionalizzazione, l'aumento delle vendite per le aziende coinvolte, la diminuzione dei costi legati alla distribuzione. A questi si aggiungono i vantaggi derivanti dal network: abbattimento dei costi per la singola azienda e migliori condizioni contrattuali rispetto ai partner informatico, logistico e bancario, maggiore visibilità sul web dovuta alla massa critica di produttori (circa 40, tutti appartenenti al territorio), rimando incrociato di clienti tra un produttore e l'altro (Giudici e Lorenzini, 2011).

Infine si sono osservati vantaggi in termini di creazione di capitale sociale e partecipazione. Ad un primo gruppo di imprese pilota si sono, in pochi mesi, aggiunte numerose altre PMI appartenenti soprattutto al settore agro-alimentare che hanno iniziato a parlare lo stesso linguaggio e identificare comuni obiettivi di sviluppo. La coesione che si è creata grazie al progetto ha contribuito successivamente al coinvolgimento degli imprenditori anche in altri progetti di sviluppo, come il Distretto Agroalimentare di qualità, riconosciuto da Regione Lombardia. Anche per il nascente Distretto Culturale della Valtellina è prevista l'integrazione con il portale Store Valtellina, che potenzierà il suo ruolo di piattaforma di promozione e commercializzazione per i prodotti e i servizi del territorio.

In sintesi, creare sviluppo nei distretti culturali necessita di attivare processi di integrazione intersettoriale e azione collettiva la cui promozione può essere perseguita attraverso iniziative di diversa natura. L'esperienza dello Store Valtellina ha mostrato le potenzialità che le nuove tecnologie, e in particolare lo sviluppo di un portale territoriale dedicato all'e-commerce e alla promozione dei prodotti e servizi del territorio, detengono per lo sviluppo locale e la creazione di capitale sociale nei distretti culturali. Il successo dell'iniziativa in termini di mobilitazione della collettività locale suggerisce l'opportunità di estendere questo modello ad altri contesti, così come di continuare nella ricerca di strumenti di azione

partecipata basati sulle nuove tecnologie capaci di creare coesione e sviluppo territoriale.

Riferimenti bibliografici

Fistola R. (2011), Trasformazioni digitali e infrastrutturazione del territorio, *EyesReg*, 1(2), 39-42.

Giudici P., Lorenzini E. (2011), SMEs, e-commerce and territorial development: the experience of a “web district”. Pavia: Quaderni del Dipartimento di Economia, Statistica e Diritto, Serie Statistica, n. 5.

Lorenzini E. (2010), Origin labelled products, territorial marks and their contribution to rural development. Evidence from Italy and France, Pavia: SIEP, Working Paper, n. 649.

Lorenzini E. (2011), The extra-urban cultural district: an emerging local production system. Three Italian case studies. In corso di stampa in *European Planning Studies*, August 2011.

Lorenzini E., Calzati V., Giudici P. (2011), Territorial brands for tourism development: a statistical analysis on the Marche Region, *Annals of Tourism Research*, 38(2), 540-560.

Pesaro G. (2011), Valorizzazione dei beni culturali e sviluppo locale: una riflessione sui distretti culturali, *EyesReg*, 1(2), 46-49.

Rizzi, P. (2011), Capitale sociale, sviluppo economico e felicità, *EyesReg*, 1(2), 50-53.