



Lunedì 30/07/2012

I distretti industriali: una possibile soluzione al problema della fuga di imprese dall'Italia

A cura di: Dott. Matteo Confalonieri

In Italia abbiamo delle condizioni fiscali e di costo del lavoro decisamente più svantaggiose rispetto altri Paesi dell'Unione Europea, e tale fenomeno non favorisce il fiorire di nuove imprese nel nostro Paese, anzi ne favorisce la fuga.

Poiché sia il carico fiscale che il costo del lavoro in Italia non sembrano in riduzione, bisogna trovare una soluzione che possa porre freno alla fuga di imprese.

Una delle possibili soluzioni a questo problema per le PMI potrebbe essere la creazione di distretti industriali o lo sfruttamento di quelli già esistenti.

Il distretto industriale è un'agglomerazione di imprese, in generale di piccola e media dimensione, ubicate in un ambito territoriale circoscritto e storicamente determinato, specializzate in una o più fasi di un processo produttivo e integrate mediante una rete complessa di interrelazioni di carattere economico e sociale.

La forte concentrazione spaziale di imprese e l'elevata specializzazione produttiva sono i primi due elementi distintivi di un distretto industriale. A tali elementi si associa, inoltre, l'elevata divisione del lavoro tra le imprese locali e la conseguente forte interdipendenza tra le stesse. Le imprese, di piccole e talvolta piccolissime dimensioni, si specializzano in fasi produttive specifiche, il che favorisce lo sviluppo di competenze fortemente specializzate e dà luogo ad un processo di divisione del lavoro inter-aziendale. Nel distretto si realizza, quindi, un processo completo di produzione, ossia si riproduce l'attività tipica della grande impresa verticalmente integrata.

Ulteriori elementi di specificità del modello distrettuale sono la formazione di un mercato del lavoro unico e originale e l'esistenza di un mix di complesse relazioni di cooperazione e competizione tra le imprese distrettuali.

Un distretto industriale garantisce dei vantaggi economici considerevoli, quali:

- l'adeguamento al mercato;
- la condivisione di conoscenze e lo sviluppo di competenze;
- una migliore efficienza, grazie alla divisione del lavoro, tipica delle grandi imprese;
- la creazione di economie di scala anche questa tipica delle grandi imprese;
- la prossimità geografica e la forte omogeneità culturale aiutano la diffusione di un atteggiamento che



ricerca la collaborazione, prima che la competizione tra le imprese. Si creano così rapporti di fiducia che facilitano gli scambi e rendono possibile regolare su base informale gli accordi tra imprese;

Inoltre il contesto del distretto ha fortemente influenzato i profili psicologici e l'attitudine al rischio degli imprenditori italiani.

Innanzitutto, il senso di appartenenza al distretto soddisfa un bisogno innato degli individui: entrare in relazione con gli altri. Come sappiamo, nessuna persona è un individuo indipendente, in grado di trovare in se stesso il proprio fine, ma un essere che si sviluppa tramite le proprie affinità, relazioni, reti. Ecco perché l'imprenditore italiano conserva un forte attaccamento alle proprie radici territoriali e ai contesti socio-economici di appartenenza. A livello di distretti industriali, le relazioni di fiducia, amicizia o parentela si trasformano così in relazioni di business con fornitori, clienti, finanziatori, su un piano di profonda conoscenza personale.

Dal punto di vista dell'attitudine al rischio, il poter contare, prima ancora di avviare l'impresa, su un'estesa rete di relazioni a livello di distretto rende meno rischioso lo start-up, perché risulta sempre aperta la possibilità di un ritorno al lavoro dipendente e di un più generale reinserimento socio-economico.

In Italia uno dei principali distretti industriali è "il distretto della sedia di Manzano (UD)" che si sviluppa attorno ai comuni di Manzano, Corno di Rosazzo, San Giovanni al Natisone e altri undici comuni della provincia di Udine. In questo distretto, per esempio, abbiamo imprese specializzate in diverse attività, chi nella segazione dei tronchi, chi nell'essiccazione delle tavole, chi nella segazione delle tavole, eccetera. Contestualmente queste imprese hanno creato una fitta rete di relazioni interimpresa che garantisce al processo l'adattabilità in termini di volumi e la differenziazione del prodotto necessaria per adeguare rapidamente l'offerta alle variazioni della domanda.

Citiamo alcuni dati a dimostrazione dei grandi vantaggi che porta un distretto industriale, usando l'esempio del distretto della sedia di Manzano: nel 2009 il fatturato nazionale medio delle imprese del macrosistema legno-arredamento era di 443.700 euro, mentre, secondo uno studio effettuato dalla Camera di Commercio di Udine (2010), le prime 13 imprese del distretto della sedia di Manzano fatturavano nel 2009 in media 21.700.000 euro il 98% in più rispetto alla media del macrosistema legno-arredamento. Dai dati in possesso dell'Agenzia per lo Sviluppo del Distretto Industriale della Sedia, nel 2010 il fatturato complessivo delle 73.548 imprese del macrosistema legno-arredamento era di 33.254.000.000 euro, con una media di 452.140 euro ad impresa, mentre le 550 imprese del distretto della sedia di Manzano fatturarono in media 2.000.000 euro, ovvero il 77% in più rispetto alle restanti imprese del macrosistema legno-arredamento.

Essendo le imprese del sistema legno-arredamento quasi tutte di medio- piccole dimensioni, questi dati sul fatturato potrebbero incoraggiare la candidatura del distretto industriale come possibile soluzione al problema della fuga di imprese oltre confine dall'Italia. Lo Stato, quindi, dovrebbe incentivare la formazione di ulteriori distretti (in Italia ne sono stati censiti 156 dall'Istat nel 2001) per migliorare la competitività delle PMI imprese italiane rispetto alle imprese estere, favorite da condizioni fiscali ed economiche più



vantaggiose rispetto le nostre.

Dott. Matteo Confalonieri