

Lucio Poma

**EUROPA E NUOVO
SVILUPPO INDUSTRIALE**

La leva della conoscenza

FrancoAngeli

Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile con Adobe Digital Editions. Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.



I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: www.francoangeli.it e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità o scrivere, inviando il loro indirizzo, a “FrancoAngeli, viale Monza 106, 20127 Milano”.

Lucio Poma

**EUROPA E NUOVO
SVILUPPO INDUSTRIALE**

La leva della conoscenza

FrancoAngeli

Copyright © 2014 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

INDICE

Introduzione	pag.	13
1. Integrazione regionale e governo locale	»	23
1.1. Integrazione regionale e globalizzazione	»	23
1.1.1. La competizione economica tra i diritti nell'era globale	»	30
1.2. Integrazione europea e sovranità nazionali	»	36
1.3. Vincoli interni ed esterni alla regolazione economica dello stato-nazione	»	40
1.4. Forze centripete e centrifughe: dimensione istituzionale e economica	»	46
1.4.1. I vincoli esterni	»	46
1.4.2. I vincoli interni	»	52
2. Governance, conoscenza e local capabilities	»	55
2.1. L'emergere della governance	»	55
2.2. Mobilità dei fattori produttivi e ancore territoriali	»	62
2.3. La bounded knowledge	»	69
2.4. Local governance capabilities	»	75
3. L'Europa tra economia e istituzioni	»	77
3.1. L'Europa tra economia e istituzioni	»	77
3.1.1. La moneta come istituzione	»	79
3.1.2. Un'Europa in cammino	»	84
3.2. L'irreversibilità dell'euro	»	87
3.3. Dietro l'euro	»	89
3.3.1. L'Europa come blocco economico	»	89
3.3.2. La Banca centrale europea: la politica monetaria e il primato della stabilità	»	93
3.3.3. La politica fiscale e il patto di stabilità	»	98

3.3.4. L'euro a più dimensioni e l'allargamento dell'Unione	pag.	108
3.4. Europa e Stati-nazione: sovranità a confronto	»	114
3.5. L'Europa tra stabilità e incertezza	»	122
4. Le PMI nel contesto italiano ed europeo	»	126
4.1. Situazione italiana e contesto europeo	»	126
4.1.1. Numerosità delle imprese e classi dimensionali	»	128
4.1.2. Numerosità delle imprese e classi dimensionali: analisi dinamica	»	140
4.1.3. Addetti e classi dimensionali	»	149
4.1.4. Il secondo decennio: uno spaccato italiano	»	158
4.2. Italia e Germania a confronto	»	164
4.3. Peculiarità della struttura delle PMI italiane	»	172
4.3.1. La debolezza strutturale della natura giuridica	»	173
4.3.2. Imprenditori schumpeteriani e imprenditorialità	»	181
5. Innovazione e cambiamento. L'organizzazione territoriale della conoscenza	»	193
5.1. Introduzione	»	193
5.2. Il vecchio ruolo delle politiche territoriali: virtù e limiti dell'approccio distrettuale	»	196
5.3. La mancata crescita europea e le politiche regionali e industriali	»	203
5.4. La centralità della produzione di conoscenza	»	213
5.5. Il nuovo ruolo della politica industriale: l'organizzazione territoriale della conoscenza	»	222
5.6. Alcune controindicazioni	»	230
6. Superare il "Paradosso Europeo": l'Università verso le imprese	»	233
6.1. Le sfide innovative tra old e new economy	»	236
6.2. La "terza missione" dell'Università	»	243
6.3. Open Science e mercato: la questione dei brevetti	»	245
6.4. Europa, università e territori regionali. La rete europea ERIK	»	258
Conclusioni	»	269
Riferimenti bibliografici	»	273
Fonti e banche dati	»	293

INDICE DELLE TABELLE

Tab. 1.1 – Stock di lavoratori per regione di origine. Dati in migliaia	pag.	27
Tab. 1.2 – Effetti istituzionali ed economici dei vincoli esterni e interni	»	54
Tab. 3.1 – Disavanzo di bilancio % del Pil – UE 15	»	102
Tab. 4.1 – Classificazione delle imprese secondo i parametri dell'UE	»	127
Tab. 4.2 – Numero di imprese per classe dimensionale 2003	»	128
Tab. 4.3 – Numero di imprese per classe dimensionale 2010	»	129
Tab. 4.4 – Numero di imprese per classe dimensionale e attività economica in Europa. Anno 2010	»	129
Tab. 4.5 – Percentuale di imprese per classe dimensionale e attività economica in Europa. Anno 2010	»	130
Tab. 4.6 – Imprese per classe dimensionale, attività economica e Paese sul totale dell'EU27. Anno 2010	»	132
Tab. 4.7 – Quote di imprese per classe dimensionale, all'interno di ogni settore per singolo paese. Anno 2010	»	139
Tab. 4.8 – Andamento imprese attive per classe dimensionale. Anni 1995-2010	»	140
Tab. 4.9 – UE 19 Numero di Imprese per Sezioni di Attività Economica confronto 1998-2010	»	142
Tab. 4.10 – Italia andamento imprese per Sezioni di Attività Economica anni 1991-2010	»	144
Tab. 4.11 – Italia classi dimensionali manifattura in senso stretto 1991-2010	»	146
Tab. 4.12 – Italia classi dimensionali settore costruzioni 1991-2010	»	147

Tab. 4.13 – Italia classi dimensionali settore servizi 1991-2010	pag.	148
Tab. 4.14 – Numero addetti per classe dimensionale	»	150
Tab. 4.15 – Imprese ed addetti per sett. att. economica	»	152
Tab. 4.16 – Percentuale di addetti per classi e sett. di att. Economica	»	153
Tab. 4.17 – Numero e quota di addetti per settore e per classe dimensionale delle imprese in Italia 2001-2010	»	158
Tab. 4.18 – Imprese e addetti per settore economico in Italia 2001-2010	»	160
Tab. 4.19 – Dimensione media delle imprese per classe dimensionale. Italia 2001-2010	»	161
Tab. 4.20 – Percentuale addetti per settore e classe dimensionale. Italia 2001-2010	»	162
Tab. 4.21 – Imprese, addetti e dimensione media delle imprese. Italia e Germania. Anno 2010	»	164
Tab. 4.22 – Imprese, addetti. Quota percentuale per classe dimensionale delle imprese. Italia e Germania. Anno 2010	»	167
Tab. 4.23 – Imprese, addetti. Quota percentuale per attività economica. Italia e Germania. Anno 2010	»	170
Tab. 4.24 – Confronto internazionale imprese e addetti per dimensione di impresa	»	172
Tab. 4.25 – Natura giuridica per classi dimensionali di impresa	»	174
Tab. 4.26 – Natura giuridica per classi di impresa e settore attività dati percentuali	»	175
Tab. 4.27 – Natura giuridica per settore. Italia anni 2001-2010	»	179
Tab. 4.28 – Quote per natura giuridica e per settore. Italia anni 2001-2010	»	180
Tab. 4.29 – Indice di imprenditorialità (imprese per mille abitanti) per attività economica e classe dimensionale delle imprese in Europa. Anno 2010	»	181
Tab. 5.1 – Operazione di fusione e acquisizione. Valori %	»	212
Tab. 6.1 – Dinamiche innovative e attori dell'innovazione	»	237
Tab. 6.2 – La governance della conoscenza e il ruolo degli attori pubblici	»	239
Tab. 6.3 – Coordinamento tra università, imprese ed enti governativi	»	259

INDICE DELLE FIGURE

Fig. 1.1 – Operazioni di fusione e acquisizione	pag.	49
Fig. 1.2 – Operazioni di fusione e acquisizione – valori %	»	50
Fig. 3.1 – Prezzi del petrolio (dollari per barile) 1990-2012	»	91
Fig. 3.2 – Tasso di cambio dollaro/euro 1999-2007	»	94
Fig. 3.3 – Tasso di cambio dollaro/euro 2011-2013	»	96
Fig. 3.4 – L'euro a cerchi concentrici	»	109
Fig. 4.1 – Numero delle imprese per classe dimensionale in Europa. Quota percentuale sul totale delle imprese. Anno 2010	»	135
Fig. 4.2 – Numero delle imprese per classe dimensionale in Europa. Quota percentuale sul totale delle imprese della manifattura in senso stretto. Anno 2010	»	136
Fig. 4.3 – Numero delle imprese per classe dimensionale in Europa. Quota percentuale sul totale delle imprese delle costruzioni. Anno 2010	»	137
Fig. 4.4 – Numero delle imprese per classe dimensionale in Europa. Quota percentuale sul totale delle imprese dei servizi. Anno 2010	»	138
Fig. 4.5 – Andamento indicizzato imprese attive UE 19 anni 1995-2003	»	141
Fig. 4.6 – Andamento indicizzato imprese attive Italia anni 1991-2010	»	146
Fig. 4.7 – Confronto Addetti ed imprese UE 15 e Italia	»	150
Fig. 4.8 – Concentrazioni di addetti nel settore dell'industria	»	154
Fig. 4.9 – Concentrazione di addetti nel settore delle costruzioni	»	156
Fig. 4.10 – Concentrazione di addetti nel settore dei servizi	»	157

Fig. 4.11 – Confronto composizione degli addetti per classe dimensionale degli addetti in Italia anni 2001-2010	pag.	159
Fig. 4.12 – Settore industria	»	176
Fig. 4.13 – Settore Costruzioni	»	177
Fig. 4.14 – Settore Servizi	»	178
Fig. 5.1 – Andamento del Pil reale. Confronto, Economie Avanzate, Economie Emergenti e in via di Sviluppo. Anni 1980-2013	»	204
Fig. 5.2 – Saldo di bilancio commerciale (miliardi di US\$). Anni 1980-2018	»	205
Fig. 5.3 – Andamento del Pil reale. Confronto Italia, Economie Avanzate, Economie Emergenti e in via di Sviluppo. Anni 1980-2016	»	207
Fig. 5.4 – Confronto Brevetti: concessione dell'Ufficio Europeo dei Brevetti per nazionalità dell'inventore. Quota percentuale sul totale. Anni 1998 e 2009	»	213
Fig. 5.5 – Confronto Brevetti: concessione dell'Ufficio Europeo dei Brevetti per nazionalità dell'inventore. Quota percentuale sul totale. Anni 1998 e 2009	»	214
Fig. 5.6 – Confronto Brevetti: concessione dell'Ufficio Europeo dei Brevetti per nazionalità dell'inventore. Numero per milione di abitanti. Economie emergenti. Anni 1998 e 2009	»	215
Fig. 5.7 – Spesa in ricerca e sviluppo. Quota percentuale sul Pil. Anni 2002 e 2009	»	217
Fig. 5.8 – Spesa in ricerca e sviluppo ripartita tra Imprese, Governo e Università. Quota percentuale sul totale. Anno 2009	»	218
Fig. 5.9 – Importanza della produzione di conoscenza	»	229
Fig. 6.1 – Brevetti universitari e brevetti nazionali negli USA	»	247
Fig. 6.2 – Brevetti: concessione dell'Ufficio Europeo dei Brevetti per nazionalità dell'inventore. Numero per milione di abitanti. Anni 2000 e 2009	»	249
Fig. 6.3 – Brevetti ad Alta-Tecnologia: concessione dell'Ufficio Europeo dei Brevetti per nazionalità dell'inventore. Numero per milione di abitanti. Anni 2000 e 2009 (2008 per Giappone, Sud Corea, USA e Israele)	»	251

Fig. 6.4 – Brevetti ad Alta-Tecnologia: concessione dell’Ufficio Europeo dei Brevetti per nazionalità dell’inventore. Quota percentuale sul totale dei brevetti. Anni 2000 e 2009	pag.	252
Fig. 6.5 – Brevetti: concessione dell’Ufficio Europeo dei Brevetti per nazionalità dell’inventore. Paesi membri dell’Unione Europea. Numero per milione di abitanti. Anni 2000 e 2009	»	254
Fig. 6.6 – Brevetti: concessione dell’Ufficio Europeo dei Brevetti per nazionalità dell’inventore. Numero brevetti per mille addetti alla ricerca e sviluppo (equivalenti a tempo pieno). Anni 2000 e 2009	»	255
Fig. 6.7 – Addetti alla ricerca e sviluppo (equivalenti a tempo pieno). Numero per mille abitanti in età da lavoro (15-64 anni). Anni 2000 e 2009	»	257

INTRODUZIONE

Gli scenari nei quali si articolano le dinamiche competitive dell'industria italiana ed europea sono drasticamente mutati. Non si tratta di un'evoluzione lenta e silenziosa, come solitamente accade per i periodi lunghi dei cicli economici, ma di una rivoluzione: istituzionale e tecnologica.

La scintilla è scoccata quando un sistema economico mondiale, sostanzialmente chiuso, ha avviato vigorosi processi di apertura generando un ampliamento smisurato dell'*extent of the market* che ha modificato la divisione del lavoro nel tessuto di imprese e nell'ambito sociale ed istituzionale nel quale operano.

Nel contesto italiano si sono innescati mutamenti a monte, con la creazione dell'euro, e a valle tramite il decentramento amministrativo ed il rilancio del livello territoriale.

Nello scenario internazionale la prepotente entrata della Cina ha rotto un "tacito monopolio" tra le tre grandi potenze economiche¹ rompendo un equilibrio statico che, a suo modo, controllava il mercato. Per la prima volta un paese della periferia entra al "centro" sottraendo al vecchio continente il controllo di ampi spazi di produzione di massa a basso valore aggiunto, facendolo precipitare dal 2008 in una crisi economica senza precedenti. Crisi strutturale e non congiunturale, destinata quindi a non esaurirsi per un lungo periodo.

Si tratta di una crisi dal lato dell'offerta non della domanda. A parte l'anno 2008 dove l'economia mondiale si è fermata, gli anni seguenti hanno segnato periodi di crescita a ritmi marcati². Pertanto è sbagliato afferma-

¹ Stati Uniti, Europa, Giappone.

² Il Pil mondiale è cresciuto nel 2009 del 5,3%; nel 2010 del 4,0%; nel 2011 del 3,6; nel 2012 del 3,2%; nel 2013 del 3%.

re che questa crisi sia dal lato della domanda. Non è che il mercato mondiale non compra più i beni: non compra più i beni realizzati nel “vecchio mondo” e questo è assai diverso.

L’innovazione e la conoscenza è, a giudizio di chi scrive, l’unica strada percorribile per rispondere alla crisi. In Italia ed in Europa vi è tanto sapere accantonato, disperso e male utilizzato, soprattutto non orientato ad accrescere la competitività delle imprese. È dunque necessario indirizzare verso il tessuto produttivo l’immenso patrimonio di conoscenza prodotta. Problema non di facile soluzione in particolare in un territorio contraddistinto da piccole imprese quale quello italiano.

Obiettivo del libro è di analizzare la relazione tra cambiamento economico e trasformazione istituzionale, indotta dai processi di apertura congiunti all’emergere dell’economia dell’innovazione e della conoscenza. Indagare dunque gli intrecci tra *governance economica* e *governance istituzionale*, che si snodano dal livello aggregato europeo fino a discendere nei contesti locali più specifici, alla ricerca della produzione e della diffusione di conoscenza.

Nel capitolo di apertura si sostiene che l’integrazione economica europea è una risposta di *governance istituzionale* ad una necessità di *governance economica* sfuggita dal controllo dello stato-nazione.

Per molte tipologie produttive la competizione economica si è acuita ampliando la sua estensione e rafforzando la struttura dimensionale delle imprese. Crescenti economie di scala, finalizzate all’abbattimento dei costi di produzione, impongono mercati di riferimento, necessari a raggiungere la dimensione minima efficiente che, essendo sempre più ampi, talvolta trascendono i confini europei. Tuttavia non si ingigantiscono soltanto le imprese che producono prodotti standardizzati. L’economia della conoscenza reclama investimenti crescenti in ricerca e sviluppo, difficilmente recuperabili a causa della loro scarsa appropriabilità. Per le imprese operanti nei settori della conoscenza la concentrazione industriale diventa un scelta obbligata. La concentrazione, come già anticipato da Schumpeter³, oltre a permettere di recuperare i capitali necessari per la ricerca, riduce gli effetti negativi dei comportamenti opportunistici, assai frequenti a causa della bassa appropriabilità dei beni intangibili. Inoltre molti settori produttivi tradizionali, nei quali si è ultimato il ciclo di innovazione incrementale, necessitano

³ Schumpeter J.A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, G. Allen & Unwin, London, 1942.

di massicci investimenti in ricerca di base, che incorrono nelle medesime problematiche riscontrate per i settori *high tech*.

In un'economia aperta, la logistica e le telecomunicazioni rivestono uno spazio strategico crescente. Si tratta di un sistema logistico che individua il proprio vantaggio competitivo sull'intreccio e sulla mobilità integrata e intermodale delle diverse componenti di trasporto, dove il potere di mercato o le economie di dimensione contano assai più delle economie di scala. Alla stessa maniera nel settore delle telecomunicazioni si è assistito nell'ultimo decennio ad una crescita sostenuta delle concentrazioni, più in valore che in numero. Infine un tale processo di concentrazione economica su settori così differenti implica un fabbisogno finanziario molto elevato. Di conseguenza, anche il settore bancario è stato oggetto di un prolungato periodo di intense concentrazioni.

Il processo di concentrazione economica ed istituzionale è solo una faccia della globalizzazione. Assieme all'economia della standardizzazione si materializza un'economia della diversità che rintraccia nei contesti locali il motore della specializzazione e dell'innovazione produttiva. A livello istituzionale, a fronte di un indebolimento dello stato-nazione si è contrapposto un processo di rafforzamento delle autonomie locali, che può apparire paradossale in una fase storica caratterizzata da integrazioni economiche di portata straordinaria.

Per tentare una spiegazione, di questa crescita duale, nel primo capitolo, abbiamo identificato tre *vincoli esterni*, indipendenti dall'integrazione regionale, e tre *vincoli interni*, direttamente conseguenti all'integrazione regionale, che vincolano l'agire dello stato nazionale. Tali vincoli originano forze centripete, che favoriscono processi di concentrazione, e centrifughe, che incoraggiano processi di decentramento locale, sia nella dimensione istituzionale che in quella economica.

Nel secondo capitolo, la letteratura sulla *governance*, nelle sue molteplici declinazioni interpretative, abbinata all'ipotesi dei vincoli esterni ed interni, offre nuove angolazioni per interpretare le dinamiche economiche territoriali alla luce del nuovo sviluppo industriale europeo. A tal fine la dimensione della *governance* non sarà interpretata come nuova linea di confine tra stato e mercato, tra pubblico e privato, tra liberalizzazione e regolazione. La *governance* emerge come la necessità di costruire nuovi ambiti istituzionali a fronte di un mercato in rapido cambiamento.

L'economia della diversità e il nuovo ruolo del territorio, come illustrato nel terzo capitolo, si sublimano nell'Europa dell'euro. La moneta è in pri-

mo luogo un'istituzione: l'unione monetaria assume pertanto importanti rilievi istituzionali, sovrapposti a quelli palesemente economici. Essa indebolisce il "governo" economico dello stato-nazione, consegnando ai sistemi territoriali nuove competenze e risorse. Nonostante l'orientamento *bottom-up* comunitario abbia avuto avvio più di dieci anni or sono con la riforma dei fondi strutturali, è innegabile l'accelerazione che una così ampia adesione alla moneta unica ha conferito al processo di decentramento. La moneta unica accomuna i paesi aderenti verso una sorte condivisa. Le politiche di integrazione, l'avvicinamento delle due velocità europee, non sono più possibilità consegnate alla volontà degli stati maggiori (o cosiddetti creditori netti) ma si impongono come necessità. I vagoni del treno europeo, a due velocità, sono saldamente agganciati mediante la moneta unica: la debolezza di talune regioni europee si trasmette immediatamente nello stato di salute dell'euro, tanto per gli stati forti, quanto per quelli deboli.

Nell'Europa dell'euro l'estensione del mercato trascende l'estensione della sovranità del singolo stato-nazione, rivalutando, pur in un mercato di accresciute dimensioni, la valenza territoriale. I sistemi locali di sviluppo, le politiche territoriali, le politiche verso le piccole e medie imprese, si congiungono assieme in una cornice strategica all'interno della quale l'Unione tenta di giocare la carta dell'economia delle diversità: non solo di differenti specializzazioni economiche, ma anche di differenti linguaggi, istituzioni, culture, tradizioni e abiti mentali. La sfida della multiculturalità europea, se ben gestita, può generare una vasta e diversificata produzione di conoscenza che può innescare un intenso slancio innovativo. All'estremo opposto si può affermare che se gestita in maniera errata, oppure se non gestita affatto, tale diversità può trasformarsi in una paresi nella quale i veti incrociati bloccano la dinamica e l'innovazione. È risaputo che la sfida istituzionale europea è assai più impegnativa di quanto lo sia stata la sfida dell'unione economica.

Se economia e istituzioni sono strettamente interconnesse, proprio come lo sono le *provisions* e gli *entitlements*, allora è auspicabile che l'ampliarsi della dimensione economica faccia affiorare i "vuoti istituzionali" incapaci di sostenere l'evoluzione del mercato. Il mutamento istituzionale deve avvenire in una interazione continua tra livello *top-down* e *bottom-up* dove la trasformazione territoriale deve intarsiarsi nel più ampio contesto europeo.

In questa cornice si inseriscono i nuovi palinsesti concorrenziali: le tecnologie dell'informazione e della comunicazione, gli *hub* aeroportuali, i *mains port*, l'alta velocità, la gestione dei flussi delle informazioni e del credito e la grande distribuzione, che devono essere rilette ed adeguate ai contesti territoriali.

La politica industriale di un paese deve essere modellata in funzione della propria struttura industriale e in quest'ottica il quarto capitolo si incentra sulla struttura industriale italiana nel contesto europeo e internazionale. Essendo quest'ultima numericamente dominata, sia nel primario, che nella manifattura e nei servizi, dalle piccole imprese, l'analisi approda a valutare le peculiarità della struttura delle Pmi italiane, in particolare la debolezza della struttura giuridica ed i limiti dell'imprenditorialità. Il tessuto produttivo italiano opera in un ambiente fecondo di risorse latenti, di conoscenza tacita, di relazioni personali che rapidamente possono essere trasformate in relazioni economiche. Tali fattori produttivi, o meglio tali esternalità produttive, sono erroneamente considerate inesauribili, oppure spontaneamente riproducibili. Il rischio inesplorato è che il sistema socio-economico distrettuale italiano possa essere un sistema entropico, nel quale le economie esterne lentamente si consumano nel processo di trasformazione senza riprodursi nella medesima intensità. Il fenomeno del problema del cambio generazionale nella piccola impresa è un sintomo evidente di questa entropia.

Ponendo al centro della produzione la conoscenza, come ci illustra il quinto capitolo, si modificano le relazioni interne all'impresa, tra le imprese e nei confronti del territorio. L'economia immateriale inizia, in alcune imprese, ad assorbire quote d'investimento crescenti e in taluni comparti spicca come la principale discriminante competitiva. Nella tradizionale modalità produttiva, incentrata sulla produzione fisica del bene, l'impresa è posta al centro del processo produttivo mentre gli attori territoriali sono considerati esternalità della produzione. In questa logica, il vantaggio di operare in un dato contesto locale è riconducibile alla riduzione dei costi produttivi e di trasporto e all'abbattimento dei costi di transazione, ma gli attori territoriali non partecipano al processo produttivo, affidato unicamente alle imprese. La prospettiva cambia radicalmente collocando al centro della produzione la conoscenza.

La produzione di conoscenza è un fenomeno collettivo ed interagente, una combinazione di saperi, della cui produzione gli attori territoriali sono agenti diretti assieme alle imprese. La sua diffusione e applicazione, implica una differente organizzazione strutturale dell'ambiente nel quale la conoscenza circola, si diffonde e viene creata. Le tecnologie dell'informazione e della comunicazione partecipano a definire questo nuovo ambito, accelerando i processi di interiorizzazione, socializzazione e codificazione della conoscenza. Esse da un lato influenzano le aspettative degli agenti economici, prospettando potenziali scenari futuri, dall'altro decostruiscono l'esistente e de-codificano i vecchi linguaggi: per questo sono

tecnologie di rottura e non di continuità. In tali fasi storiche la schumpeteriana creazione distruttrice, raggiunge la massima intensità. Per questo oltre alla creazione di conoscenza è essenziale indagare sugli ingranaggi che “conferiscono senso” alla conoscenza già acquisita.

Collocando l'economia della conoscenza al centro delle dinamiche competitive, il classico ruolo del territorio come fornitore di esternalità per abbassare i costi di transazione della produzione fisica diventa desueto. Le imprese richiedono un ambiente in grado di sviluppare conoscenza ed innovazione. Si prospetta la necessità di nuove policy industriali orientate a sviluppare la produzione di conoscenza attraverso un dialogo più serrato tra gli attori pubblici e gli agenti privati.

Due traiettorie intrecciate delineano le nuove frontiere competitive: l'apertura dei mercati e l'economia della conoscenza. Gli scenari economici e competitivi nei quali operano le imprese sono drasticamente mutati a causa dei repentini processi di apertura globale dei mercati. Stiamo assistendo ad un inusitato *extent of the market* che per la sua vastità non permette soltanto di accrescere la specificità delle *division of labour* tradizionali, ma stimola una divisione del lavoro completamente nuova: la divisione tra produzione fisica dei beni e produzione di conoscenza.

L'Europa produce conoscenza ma non riesce ad applicarla così bene, al pari dei competitori americani e giapponesi, al proprio sistema produttivo. Il sesto capitolo ci indica che è necessario superare questo “paradosso europeo” agendo su una risorsa ancora poco sfruttata: l'Università. Indagare, sulle modalità, i limiti e le potenzialità che scaturiscono dall'unione della scienza e dell'industria è il compito dell'ultimo capitolo.

Questo libro si occupa del territorio, della conoscenza e delle istituzioni, declinate nei sistemi di imprese alla luce delle trasformazioni dettate dal contesto europeo e globale.

L'economia della conoscenza si sta ritagliando spazi sempre più ampi nella riflessione accademica, meno esplorati risultano i suoi legami con il contesto territoriale. Il territorio aggiunge all'analisi teorica un livello *meso* non riconducibile alla completa linearità tra somma di singoli e livello collettivo (macroeconomico).

Inserire il livello territoriale nel dibattito teorico non equivale a immettere un ulteriore elemento di difformità. Il territorio abbraccia ed affronta nei loro risvolti economici l'insieme delle problematiche sopra elencate, organizzando un livello di “governo dell'economia” (*governance*) parzialmente diverso rispetto al “governo dell'economia” dello stato-nazione e

delle sue istituzioni, quali ad esempio la politica monetaria della Banca centrale e la politica fiscale del tesoro, che costituiscono gli interventi delle istituzioni centrali dell'economia ampiamente analizzati e teorizzati.

Nel passato l'impatto economico, l'autorità e la capacità di sviluppo e regolazione dell'economia del livello territoriale era rarefatta e sostanzialmente ininfluente. Oggi l'impatto delle istituzioni locali è rilevante: hanno gradi d'autonomia fiscale, di regolazione contrattuale, di regolamentazione economica, generano conoscenza e stimolano l'innovazione e la ricerca. Esse gestiscono risorse dell'Unione destinate a promuovere lo sviluppo economico, la lotta alla disoccupazione, l'innovazione, le nuove tecnologie, la crescita di professionalità, di imprenditorialità e la gestione del credito.

Le istituzioni territoriali, formali ed informali, filtrano le informazioni, definiscono contesti cognitivi, relazionali, logistici ed infrastrutturali, favoriscono il clima di fiducia condivisa, rendono stabili le aspettative di competizione e cooperazione, che costituiscono l'amalgama, o mercato, nel quale interagiscono i soggetti economici.

Nonostante la crescente rilevanza economica del fenomeno locale e territoriale delle istituzioni per lo sviluppo economico, non si assiste ad una sistematizzazione teorica ampia ed esaustiva, tesa a potenziare il contributo apportato a suo tempo dal neoinstituzionalismo. Sicuramente sta prosperando un approccio teorico che, appellandosi alle radici dell'istituzionalismo classico, si pone in controversia con l'approccio neoclassico. Attraverso il susseguirsi di lungimiranti contributi tale approccio ha criticato la validità e l'irrealtà degli assiomi dell'economia neoclassica, ma non è ancora riuscito ad oltrepassare lo stadio della critica, delineando un paradigma alternativo sufficientemente definito.

Resta dunque aperta la questione sul perché l'istituzionalismo ed il livello *meso* territoriale stentino ad affermarsi come *corpus* teorico alternativo. Anzitutto, recuperare le istituzioni ed il livello aggregato "ristretto" equivale a ricorrere ad epistemologie esterne rispetto alla scienza economica pura. Non a caso i contributi più stimolanti provengono dalle battaglie interdisciplinari: la socio-economia, l'antropologia economica, la filosofia politica, la teoria dello sviluppo economico, la psicologia cognitiva, la teoria delle organizzazioni, la sociologia cognitiva, l'economia regionale e territoriale, l'economia applicata e l'economia e politica industriale. In secondo luogo è ragionevole ritenere che l'eleganza formale del modello neoclassico possa essere difficilmente superata. Conosciamo anche i prezzi, in termini di parsimonia e semplificazione della complessità, che tale eleganza formale richiede. Qualsiasi strada tesa a emulare il paradigma neoclassico tentando di utilizzare lo stesso linguaggio formale per comprendere realtà storicamente