

Capitolo 3

LA FORMAZIONE DI GRUPPI MULTINAZIONALI NEI DISTRETTI: INTERPRETAZIONI GENERALI ED EVIDENZE EMPIRICHE PER IL CASO DELLA MECCANICA ITALIANA (*)

SERGIO MARIOTTI e MARCO MUTINELLI

1. Introduzione

La formazione in ambito distrettuale di «gruppi multinazionali», ovvero composti da più imprese e unità locali con casa-madre in Italia e affiliate in altri Paesi, è questione che ha stretta attinenza con i processi di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese (PMI), le quali rappresentano l'ecologia fondamentale dei distretti industriali.

Il presente lavoro discute nel merito di tale questione a partire da alcuni fatti stilizzati che mostrano come il modello di internazionalizzazione del paese, nei diversi aspetti che lo caratterizzano — esportazioni *vs.* investimenti diretti esteri (IDE) — sia atipico nel contesto dei grandi Paesi industrializzati. Ci si chiede conseguentemente se vi sia un ruolo dei distretti — fenomeno alquanto peculiare dell'economia italiana — nella determinazione di tale atipicità storica.

Il tema viene dapprima esplorato alla luce di alcuni caratteri distintivi dei distretti italiani, così come discussi dall'ampia letteratura fiorita in proposito, soprattutto a partire dagli anni '80: si propongono al riguardo alcune interpretazioni che sembrano costituire un promettente punto di vista per gettare luce sui fenomeni in esame. Successivamente vengono presentate

(*) Benché frutto di un lavoro comune, la stesura dei paragrafi 1, 2 e 3 è da attribuire a Sergio Mariotti, mentre la stesura dei paragrafi 4 e 5 è da attribuire a Marco Mutinelli.

alcune evidenze empiriche, concernenti i distretti industriali specializzati nei comparti dell'industria meccanica: in attesa di esercizi estesi all'intero insieme dei distretti manifatturieri italiani, tali evidenze settoriali supportano le ipotesi formulate in sede teorica.

2. L'atipicità del modello di internazionalizzazione del paese

L'Italia è il sesto esportatore mondiale di merci ed il quinto esportatore di manufatti (prima del Regno Unito), ma è solo tredicesima nella graduatoria dei paesi investitori all'estero, dove pur avendo guadagnato in questi ultimi anni alcune posizioni rimane preceduta da paesi economicamente assai più piccoli che tuttavia originano importanti flussi di IDE, quali Spagna, Belgio, Finlandia, Svizzera (Unctad 1999). La proiezione multinazionale delle imprese italiane è ancora alquanto modesta e si confronta non solo con il dinamismo dei più diretti concorrenti europei, ma anche con l'emergere dei paesi di nuova industrializzazione di prima generazione — Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea — che sono divenuti importanti investitori all'estero. In un quadro di forte apertura e integrazione internazionale dei mercati, il ritardo con cui l'Italia compie la transizione da paese esportatore a paese esportatore-investitore esprime le insufficienze della sua industria nel saper cogliere molte delle attuali opportunità per radicarsi stabilmente sia sui grandi e difficili mercati oligopolistici della Triade, sia nelle aree dell'Europa Orientale, del Mediterraneo, dell'Asia, dell'America Latina, che si aprono sempre più al gioco competitivo di attori forti, liberalizzando le economie, abbassando le barriere doganali e favorendo l'afflusso di investimenti dall'estero, anche attraverso politiche attive di attrazione che offrono favorevoli condizioni finanziarie e fiscali per gli insediamenti produttivi.

Tale *atipicità* ha sollevato da più parti commenti preoccupati: nel rapido rimescolamento dei rapporti economici che la globalizzazione comporta, sarebbe infatti miope non vedere come le complementarità che si svolgono tra IDE ed esportazioni rischiano di provocare, in assenza di un'adeguata proie-

zione multinazionale, il deterioramento della stessa *performance* esportativa e della competitività aggregata del paese.

Alla base dell'attuale contrasto tra forte vocazione esportativa e debole vocazione multinazionale dell'apparato produttivo italiano vi sono taluni importanti fattori strutturali (Mariotti, 1999; Onida, 1999):

— in primo luogo, il cuore oligopolistico del paese è fragile ed indebolito; la parte preponderante dei grandi gruppi industriali italiani, privati e pubblici, ha attraversato fasi di ristrutturazione che hanno comportato ritirate da partecipazioni all'estero anche oggetto di investimenti recenti; i settori delle tecnologie avanzate sono stati ridimensionati e mancano di solide strategie di rilancio; come dimostrano le difficoltà di alcune privatizzazioni, rimane carente la formazione di un *management* di impresa in grado di guidare i processi di crescita delle grandi tecno-strutture; il sistema bancario-assicurativo, pur impegnato in un riassetto proprietario e manageriale che sta producendo il suo inserimento in una rete di alleanze multinazionali, è ancora lontano da quegli standard di esperienza, cultura, organizzazione che consentono agli intermediari finanziari degli altri paesi di offrire un supporto strategico ai propri clienti impegnati nella competizione internazionale;

— in secondo luogo, lo storico modello di specializzazione internazionale dell'Italia, che vede eccellere le nostre imprese nei settori dei beni di consumo legati alla persona e alla casa, nella meccanica specializzata, nei componenti e nella subfornitura con tecnologie intermedie e leggere, lascia il paese in palesi condizioni di inferiorità proprio nei settori più tipicamente protagonisti della competizione oligopolistica multinazionale (settori *high-tech*, settori della produzione di massa, *public utilities*, terziario avanzato, ecc.); in altri termini, la « composizione settoriale » ereditata dal passato attraverso l'accumularsi dei vantaggi competitivi opera oggi da vincolo alla multinazionalizzazione che rischia di estendere il suo impatto negativo all'intero sistema-paese.

Nel quadro delineato, l'Italia sembra dovere prioritariamente affidare le proprie prospettive di inseguimento multinazionale alle PMI e alle aree distrettuali che la popolano così densamente. Il paese si è sinora retto in misura rilevante sulla robustezza e sulla competitività del capitalismo familiare che

è alla base dei distretti ed è dalla sua capacità di esso di cogliere le nuove opportunità di crescita all'estero che dipendono in misura certo non trascurabile le residue speranze di contenere il *gap* di internazionalizzazione che ci separa dagli altri paesi industrializzati.

Nel merito, è bene anzitutto sottolineare come i distretti italiani abbiano saputo sviluppare nel passato un forte orientamento all'esportazione. Secondo l'ISTAT (1999), ai distretti industriali competeva nel 1996 una quota delle esportazioni nazionali pari al 43,3%, ma l'incidenza saliva oltre la metà del totale per molti settori tradizionali del *Made in Italy* e della meccanica specializzata: ad esempio, 67% nei tessuti, 69% nelle calzature, 82% nelle piastrelle, 66% nei mobili, 75% nella gioielleria, 71% nelle macchine agricole, 59% nella coltelleria, 51% nelle macchine utensili e relativi componenti.

Queste *performances* indurrebbero all'ottimismo circa la possibilità che i fattori competitivi alla base del successo esportativo possano essere trasferiti dall'ambito *mercantile* dell'internazionalizzazione a modalità più impegnative di coinvolgimento estero, siano esse forme « leggere » — attraverso accordi e *partnerships* internazionali che non comportano partecipazioni a capitale di rischio — ovvero forme più « profonde », basate su IDE in *joint ventures* e sussidiarie direttamente controllate. Ragioni di ottimismo derivano anche da un insieme di evidenze empiriche raccolte nei paesi industrializzati, il quale mostra l'emergere di un nuovo consistente « ceto » di *piccole multinazionali*, la cui casa madre ha dimensioni inferiori ai 500 addetti, ma la cui articolazione produttiva in paesi esteri impiega risorse finanziarie, tecnologiche, produttive e manageriali talvolta di entità rilevante, se misurate in rapporto agli *assets* controllati in patria (Buckley *et al.* 1988, Cominotti *et al.* 1999, Fujita 1995a e 1995b, Mariotti e Mutinelli 2001, Mutinelli 1997, Unctad 1993 e 2001). Alcuni fattori traenti della globalizzazione sono alla base della crescente internazionalizzazione diffusa della produzione: il miglioramento delle infrastrutture mondiali di comunicazione e di trasporto; lo sviluppo dei mercati finanziari; l'articolarsi e il diffondersi dei servizi alle imprese; l'affermarsi di tecnologie dell'informazione di facile adozione, in grado di ridurre i costi di transazione e di ab-

battere precedenti vincoli spazio-temporali nelle relazioni a lunga distanza; la liberalizzazione in atto in molti paesi.

Tuttavia, qualora si guardi all'evidenza proposta dai distretti italiani, tale «trasferimento multinazionale del vantaggio competitivo» non solo non appare scontato, ma al contrario sembrano operare propensioni e meccanismi che limitano la proiezione internazionale dei distretti. Al riguardo Onida (1999, p. 610-611) osserva che le «... prospettive di crescita internazionale del distretto trovano sovente forti resistenze da parte delle stesse imprese condizionate da una cultura prettamente commerciale (produrre a casa propria per vendere sui mercati), contrarie a impegnare risorse organizzative, manageriali e finanziarie per favorire il trasferimento di proprie capacità produttive in un ambiente economico diverso e lontano, superando ostacoli di lingua, conoscenze delle istituzioni, cultura organizzativa». Inoltre, nel quadro di una crescente delocalizzazione delle fasi ad alta intensità del lavoro dai paesi industrializzati a quelli emergenti, «mantenere la padronanza sulla filiera produttiva, e in particolare delle sue fasi nobili (progettazione, design, nobilitazione, finissaggio, ecc.), in un contesto di logistica integrata e controllo di qualità con fornitori non più alle porte di casa, rappresenta una sfida di innovazione organizzativa-manageriale estremamente ardua e impegnativa per un distretto di piccole e medie imprese familiari, spesso cresciute con grande rapidità in pochi anni» (Onida 1999, p. 609).

Una debolezza intrinseca, geneticamente radicata, graverebbe dunque su una prospettiva che affidasse al sistema distrettuale il compito di trainare l'integrazione internazionale dell'industria italiana. Ma quali sono le ragioni di tale debolezza e quali le contro-deduzioni che possono essere eventualmente prodotte alla luce dello stato dell'arte che la letteratura economica sui distretti ci consegna? A ciò è dedicato il prossimo paragrafo.

3. L'internazionalizzazione produttiva dei distretti: una discussione generale

Nonostante il recente dinamismo, molte sono le difficoltà ed i limiti che in tutti i paesi le imprese minori incontrano nel-

l'operare in chiave propriamente multinazionale, ovvero come *insiders* in mercati lontani e contesti istituzionali non familiari (Unctad, 1993). Gli elevati costi di informazione, i rischi associati ai costi affondati per l'avvio degli insediamenti produttivi esteri, la penuria di risorse finanziarie e di risorse umane attrezzate per gestire situazioni complesse e governare organizzazioni transnazionali: sono fattori che ostacolano la crescita multinazionale delle PMI e innescano circoli viziosi, causando la mancata formazione di una cultura cosmopolita e lo scarso accumulo di conoscenza sui mercati internazionali.

Le risposte delle PMI, a fronte di tali difficoltà, sono peculiari: l'adozione di modalità di crescita estera di tipo gradualistico-evolutivo (Johanson e Vahlne 1977); modelli decisionali basati sulla cattura di opportunità contingenti, piuttosto che sulla compiuta esplorazione delle alternative disponibili; investimenti all'estero, iniziali e sequenziali, sub-ottimali per quantità e qualità delle risorse impiegate (Barkema 1996; Unctad 1993); ricerca di *partnerships* ed altre forme di cooperazione con imprese indigene portatrici di conoscenze locali, in grado di accelerare l'apprendimento e l'accumulo di esperienze sui mercati esteri (Mutinelli e Piscitello 1997; Sachwald, 1998). Siffatte strategie, proprio perché fondate sulla *razionalità limitata*, si accompagnano però ad una maggiore probabilità di fallimento delle iniziative intraprese, aumentando la mortalità e gli insuccessi degli insediamenti all'estero (Mariotti e Piscitello, 1999). In definitiva, la dimensione si conferma in tutti gli studi internazionali un'importante determinante per la formazione di imprese multinazionali stabilmente radicate nei paesi di destinazione dei loro investimenti produttivi e commerciali.

Molta della ricca letteratura sui distretti (per tutti, Becatini, 1998, Brusco e Paba 1997) si è tuttavia incaricata di proporre una visione che si divarica da quanto sopra richiamato. In tale visione la PMI non è più « sola » e non si esauriscono nei confini della sua dimensione le potenzialità di affermazione e crescita. Nei distretti italiani, un alquanto esoterico insieme di fattori si sarebbe intrecciato nel tempo per generare quelle « economie di scala e di scopo del distretto », statiche e dinamiche, che elevano l'efficienza delle singole PMI ivi localizzate e ne garantiscono la competitività di lungo periodo: la spe-

cializzazione di filiera, l'organizzazione a rete, le relazioni di fiducia e l'apprendimento collettivo, la circolazione delle conoscenze e delle tecnologie, l'imprenditorialità diffusa e lo spirito di emulazione, la qualità-flessibilità-mobilità delle risorse umane, l'educazione ad una forte competizione domestica, la compenetrazione tra economia e società, grazie a modelli di cultura locale che affondano in tradizioni secolari.

Come giustamente osserva Onida (1999), nell'esame ravvicinato di questi microcosmi produttivi si ritrovano molti dei vantaggi competitivi messi in luce da Porter (1990) nella sua analisi comparata delle nazioni. Ed è fuori di dubbio che i fattori citati abbiano contribuito all'affermarsi dei distretti ed al consolidarsi delle loro già ricordate *performances* esportative. Ma essi delineano dialetticamente i limiti entro cui si muove la loro proiezione internazionale. Due principali considerazioni debbono essere svolte.

In primo luogo, l'analisi mette in luce il carattere *localizzato* dei vantaggi competitivi delle imprese distrettuali. Le economie di prossimità, che sono da intendersi in senso strettamente territoriale⁽¹⁾, disegnano un sistema integrato e complementare di clienti, fornitori, servizi, conoscenze che ha carattere di *unicità* e che appare difficilmente *replicabile* all'estero. La dipendenza delle singole imprese da esternalità idiosincratiche le vincola nella localizzazione, al pari di quanto si verifica per altre economie a forte carattere sistemico⁽²⁾.

In secondo luogo, il localismo dei distretti si esplica in una forte tendenza a crescere « su se stessi », in equilibrio omeostatico, privilegiando l'approfondimento incrementale delle competenze e delle strutture, piuttosto che i cambiamenti e le discontinuità. I sentieri della crescita risultano così caratterizzati da inerzia comportamentale e *path-dependence*, con la con-

(¹) Ci sembra di dovere rifuggere da talune metafore, quale quella dei « distretti virtuali », ove le relazioni sul territorio lasciano campo alla rappresentazione di uno spazio astratto, imperniato su architetture di rete variamente sostenute dalle nuove tecnologie dell'informazione. In realtà nel « villaggio globale » si dissolvono virtù e vizi del villaggio « originario ».

(²) Il riferimento è all'esperienza giapponese ed alle difficoltà incontrata dalle imprese del Sol Levante nel replicare all'estero la formula del loro successo competitivo, basata su irripetibili peculiarità strutturali e comportamentali. Sul tema si veda, ad esempio, Abo *et al.* (1991).

seguenza di un effetto di *lock-in* che inibisce le imprese dal proiettarsi al di fuori dell'ambiente domestico, per cogliere le opportunità offerte da contesti differenti, aprendosi ad esperienze di natura radicale.

Ne segue che, a fronte del mutare del contesto competitivo internazionale, il quale impone presenza diretta sui mercati e capacità di articolare internazionalmente la produzione, le ragioni di forza dei distretti possono divenire fattori di debolezza e di chiusura al cambiamento e, particolarmente, all'espansione multinazionale.

Vi sono tuttavia prerogative strutturali dei distretti che probabilmente aiutano a superare almeno in parte queste limitazioni alla crescita internazionale. Si può avanzare l'ipotesi che quest'ultima sia relativamente favorita nei distretti la cui ecologia si caratterizzi per la presenza di *imprese-leader* e per l'originario insediamento di soggetti a caratura internazionale.

Riguardo al primo aspetto, in una parte dei distretti sono venute affermandosi imprese-leader, in grado di svolgere un'azione « motrice » nel tessuto industriale locale, in termini di generazione di innovazione, allargamento e apertura di nuovi mercati, *spillovers* di capitale umano, assunzione di assetti produttivi internazionali efficienti (anche tramite delocalizzazione), implementazione di strategie multinazionali *market-seeking* (Lorenzoni, 1997). La funzione traente di queste imprese, come teste di ponte per la proiezione internazionale del distretto, appare evidente, a patto che la loro formazione non sfoci in processi di eccessiva concentrazione orizzontale e verticale, con il risultato di azzerare la porteriana *domestic rivalry* e di trasformare le PMI locali in subfornitori esclusivi, piuttosto che in produttori specializzati capaci di proporsi sui mercati mondiali.

Non meno importante al fine della vocazione multinazionale del distretto è l'agire nella sua evoluzione di fattori genetici che abbiano favorito *ab origine* l'affermarsi di una cultura internazionale ed abbiano veicolato verso le PMI dell'area le opportunità per costruire rapporti stabili con specifici mercati e strutture industriali estere. Tale ruolo può essere stato svolto, tra l'altro, da imprese industriali e commerciali a controllo estero, la cui presenza — in modo diretto, nelle relazioni clienti-fornitori e tramite *spillovers* — aumenta la probabilità di contatti organici con l'estero e instilla prerogative cosmopo-

lite nell'area, riducendo i pericoli di *lock-in* e favorendo l'esplorazione da parte delle imprese distrettuali di percorsi di crescita all'estero.

Se gli spunti offerti da questa discussione sono corretti, ci si dovrebbe dunque attendere che l'evidenza empirica emergente dai distretti descriva processi di formazione di gruppi multinazionali alquanto differenziati, in funzione di peculiari caratteristiche storiche e strutturali delle singole aree, pur nel quadro di una distribuzione internazionale degli *assets* delle PMI meno diversificata per il complesso dei distretti, comparativamente alla media nazionale.

4. L'internazionalizzazione produttiva dei distretti: alcune evidenze empiriche

Per fornire una prima verifica delle ipotesi formulate nel precedente paragrafo è stata condotta un'analisi empirica su ventuno distretti del settore meccanico, il cui dettaglio può essere agevolmente ricavato dalla successiva figura 2⁽³⁾.

Per ciascun distretto sono stati raccolti ed elaborati i dati ISTAT del Censimento intermedio dell'industria e dei servizi, relativi alla numerosità delle imprese ed alla relativa occupazione alla data del 31 dicembre 1996. Si è quindi proceduto ad individuare i singoli episodi di internazionalizzazione produttiva all'interno di ciascun distretto, ovvero sia *i*) le imprese distrettuali con partecipazioni in imprese industriali all'estero e *ii*) le imprese industriali localizzate nei distretti e partecipate da imprese multinazionali estere⁽⁴⁾. A tal fine si è fatto ricorso

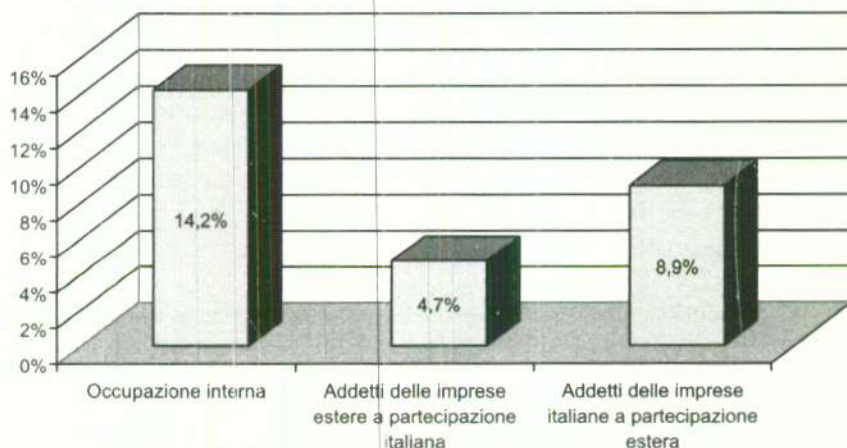
⁽³⁾ I settori considerati sono quelli della meccanica generale (codici Ateco 29.1 e 29.2, distretti di Borgomanero, Lumezzane e Reggio Emilia), delle macchine agricole (codice Ateco 29.3, distretti di Cuneo, Cento e Modena-Reggio Emilia), della meccanica strumentale (codici Ateco 29.4 e 29.5, distretti di Biella, Santa Croce, Arzignano, Vigevano, Brianza, Pesaro-Rimini, Sassuolo, Val Seriana, Brescia-Palazzolo sull'Oglio, Legnano, Bologna, Parma) e delle armi (codice Ateco 29.6, distretto della Valtrompia).

⁽⁴⁾ Per la precisione, sono state considerate sia le partecipazioni azionarie di controllo, sia quelle paritarie e di minoranza; inoltre per impresa industriale si intende un'impresa dotata di stabilimenti per la produzione di beni manufatti.

alla banca dati Reprint, sviluppata presso il Dipartimento di Economia e Produzione del Politecnico di Milano nell'ambito delle ricerche sull'internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana promosse dal CNEL. Le informazioni utilizzate in questa sede si riferiscono alla data del 1 gennaio 1998.⁽⁵⁾

Le principali evidenze prodotte dalla ricerca sono stilizzate nelle figure 1 e 2. In primo luogo, occorre rilevare come i dati raccolti evidenzino una assai limitata proiezione multinazionale delle imprese operanti nei distretti considerati. A fronte di un'incidenza sull'occupazione complessiva dell'industria meccanica italiana pari al 14,2%, il peso dei ventuno distretti considerati scende al 4,7% del totale nazionale in riferimento al numero degli addetti occupati negli stabilimenti all'estero delle imprese a partecipazione italiana (figura 1). I distretti considerati risultano anche relativamente « chiusi » rispetto all'internazionalizzazione passiva, come dimostra l'incidenza dell'8,9% in relazione al numero di addetti in imprese industriali partecipate dall'estero.

Figura 1 - L'incidenza dei distretti sull'occupazione interna e sull'internazionalizzazione produttiva dell'industria meccanica italiana



Fonte: elaborazioni su dati Istat e database Reprint, CNEL-R&P-Politecnico di Milano.

⁽⁵⁾ Per una descrizione della metodologia utilizzata nella costruzione della banca dati Reprint si veda Cominotti *et al.* (1999).

Figura 2 - L'internazionalizzazione tramite IDE nei distretti della meccanica

| <i>Internazionalizzazione in entrata</i> | | |
|---|--|--------------------------------------|
| BASSA | MEDIA | ELEVATA |
| Rubinetteria e valvole (Borgomanero) Rubinetteria (Lumezzane) Macchine agricole (Cuneo) Macchine agricole (Cento) Macchine tessili (Biella) Macchine tessili (Brescia Palazzolo) Macchine per conceria (S. Croce) Macchine per conceria (Arzignano) Macchine per calzature (Vigevano) Macchine per legno (Brianza) Macchine per legno (Rimini-Pesaro) | Motori diesel (Reggio Emilia) Macchine tessili (Val Seriana) | — |
| BASSA | | |
| <i>Internazionalizzazione in uscita</i> | | |
| Macchine per ceramica (Sassuolo) Armi (Valtrompia) | Macchine agricole (Modena-Reggio E.) Organi di trasmissione (Bologna) Macchine tessili (Legnano) Macch. per lav. plastica (Gallarate) | Macchine per ind. alimentare (Parma) |
| MEDIA | | |
| ELEVATA | Macch. per confezionamento (Bologna) | — |

Note: Bassa internazionalizzazione = 0/1 imprese industriali partecipate all'estero o dall'estero. Media internazionalizzazione = 2/3 imprese industriali partecipate all'estero o dall'estero. Alta internazionalizzazione = 4 o più imprese industriali partecipate all'estero o dall'estero.

Fonte: elaborazioni su dati Istat per l'occupazione interna (Censimento intermedio 1996) e database Reprint, CNEL-R&P-Politecnico di Milano, per gli addetti delle imprese partecipate all'estero e delle imprese a partecipazione estera (dati riferiti al 1° gennaio 1998).

Ad un maggior livello di dettaglio, in ben nove dei ventuno distretti considerati non è emerso alcun episodio di internazionalizzazione attiva della produzione (ovvero presenza di imprese con partecipazioni in imprese produttive all'estero), mentre per altri quattro distretti si è individuata una sola impresa con unità produttive all'estero, per lo più di limitata dimensione. Un solo distretto può vantare di avere originato quattro imprese multinazionali, mentre i rimanenti sette distretti vedono operare all'estero due o al più tre imprese.

Si può osservare come il distretto maggiormente internazionalizzato, quello delle macchine per confezionamento nel bolognese, sia caratterizzato dalla presenza di alcune grandi imprese come Sasib, GD del gruppo Seragnoli e Ima, tutte operanti con attività produttive anche all'estero. È anche interessante rilevare come la maggior parte dei settori a « media » o « elevata » internazionalizzazione attiva (almeno due imprese con unità produttive all'estero) si caratterizzi anche per una radicata presenza di imprese a controllo estero. In ben sei casi su otto si ha infatti una presenza estera da almeno venti anni, mentre in un solo caso (quello delle macchine per ceramica a Sassuolo) non si ha alcuna impresa a partecipazione estera. Di converso, tra i tredici distretti a bassa internazionalizzazione attiva della produzione ben sette non registrano alcun investimento diretto dall'estero, mentre in altri quattro la presenza estera è relativamente recente (in un caso risale al 1991, negli altri tre alla seconda metà degli anni '90). In ben nove casi su undici ad un basso livello di internazionalizzazione passiva corrisponde una limitata internazionalizzazione attiva.

Queste evidenze impressionistiche hanno stimolato una più rigorosa verifica empirica delle ipotesi avanzate nel paragrafo 3. È stato perciò condotto un esercizio econometrico, pur nei limiti di un campione di riferimento dalla numerosità ridotta. L'equazione stimata è la seguente:

$$IDE_uscita_i = \alpha + \beta_1 CONC_i + \beta_2 (IDE_entrata_i \cdot ETA_i) + \varepsilon$$

in cui:

IDE_uscita_i = grado di internazionalizzazione attiva della produzione dell'*i*-esimo distretto, calcolato co-

- me rapporto tra il numero degli addetti nelle imprese industriali estere partecipate dalle imprese distrettuali e il numero totale degli addetti interni al distretto;
- $CONC_i$ = valore della concentrazione industriale relativa al distretto i -esimo, è misurata dall'indice di Herfindhal⁽⁶⁾, intesa come *proxy* per la presenza di *imprese-leader* all'interno del distretto;
- $IDE_{entrata_i}$ = grado di internazionalizzazione passiva della produzione dell' i -esimo distretto, calcolato come rapporto tra il numero degli addetti delle imprese industriali a partecipazione estera e il numero totale degli addetti interni al distretto;
- ETA_i = numero di anni intercorsi dal primo investimento diretto estero in attività industriali all'interno del distretto⁽⁷⁾.

Le ipotesi che derivano con immediatezza dalla discussione del paragrafo 3 è che vi sia, anzitutto, una correlazione positiva e statisticamente significativa tra grado di internazionalizzazione in uscita e concentrazione industriale del distretto. In secondo luogo, che vi siano effetti positivi sulla propensione delle imprese distrettuali ad esplorare percorsi di internazionalizzazione produttiva indotti dalla presenza nel distretto stesso di imprese a partecipazione estera. Dal momento che tali effetti, siano essi determinati in modo diretto, nelle relazioni clienti-fornitori o tramite *spillovers*, dipendono sia

⁽⁶⁾ L'indice di concentrazione di Herfindhal è stato calcolato sulla base dei dati del Censimento intermedio dell'industria e dei servizi, disaggregati per 13 classi di addetti delle imprese. L'indice di Herfindhal è stato calcolato con la formula

$$H = \sum_j n_j \cdot \left(\frac{A_j/n_j}{\sum_j A_j} \right)^2$$

dove n_j rappresenta il numero di imprese della classe dimensionale j e A_j rappresenta il numero totale degli addetti delle imprese appartenenti a tale classe dimensionale ($j = 1 \dots 13$).

⁽⁷⁾ Per tenere conto dell'inevitabile effetto di saturazione il numero di anni è stato posto pari a 20 per tutti gli investimenti diretti risalenti ad anni precedenti il 1980.

dall'entità della presenza estera, sia dal suo radicamento nel tessuto economico locale, la loro misura è stata approssimata da una variabile composta, costituita dal prodotto delle due variabili indipendenti indicate.

I risultati del modello econometrico, stimato con una regressione lineare OLS, offrono un confortante supporto alle ipotesi esposte (Tabella 1). I coefficienti di entrambe le variabili risultano infatti di segno positivo e significativamente diversi da zero; il valore del coefficiente R^2 sfiora il 56%.

Tabella 1 - I risultati del modello econometrico

| Variable | Coefficiente | t di Student | Significatività |
|-------------------------|--------------|--------------|-----------------|
| Costante | -0,149 | -1,336 | |
| CONC | 1,308 | 2,073 | p < 0.05 |
| IDE_entrata · ETA | 0.264 | 3,294 | p < 0.01 |
| R^2 | 0,559 | | |
| F di Fisher | 11,426 | | |

5. Considerazioni di sintesi

A fronte di un contesto competitivo profondamente mutato, il quale richiede alle imprese una crescente capacità di presenziare direttamente i mercati di sbocco e di ottimizzare l'articolazione internazionale della produzione, alcuni dei tradizionali punti di forza dei distretti, fenomeno peculiare della struttura industriale italiana, sembrano divenire dialetticamente altrettanti fattori di debolezza e di chiusura all'espansione multinazionale delle imprese distrettuali. La difficile *replicabilità* al di fuori dell'ambiente originario dei vantaggi competitivi connessi alle « economie di prossimità » tipiche del distretto favorisce percorsi di crescita caratterizzati da inerzia comportamentale. In altri termini, si instaurano meccanismi di *lock-in* che inibiscono le imprese dal proiettarsi al di fuori dell'ambiente domestico per cogliere le opportunità offerte da contesti differenti da quello in cui esse sono nate e si sono sviluppate.

L'indagine condotta in riferimento a ventuno distretti industriali del settore meccanico conferma la ridotta capacità di crescita multinazionale dei distretti, che denotano una propensione all'internazionalizzazione produttiva inferiore a quella, già limitata, dell'industria meccanica italiana nel suo complesso.

L'analisi di dettaglio evidenzia peraltro come i processi di formazione di gruppi multinazionali risultino alquanto differenziati tra i singoli distretti. Seppure con i limiti derivanti da un ridotto numero di osservazioni, un semplice esercizio econometrico offre supporto empirico all'ipotesi che alcune caratteristiche strutturali aiutino a superare almeno in parte l'effetto di *lock-in* che si determina all'interno del distretto e le conseguenti limitazioni alla crescita internazionale. Quest'ultima appare infatti relativamente favorita nei distretti caratterizzati da un più elevato grado di concentrazione — segnale esplicito della presenza di *imprese-leader* all'interno del distretto — e/o dall'originario insediamento di imprese multinazionali a base estera, in relazione alla funzione traente di tali soggetti come teste di ponte per la proiezione internazionale delle altre imprese distrettuali.

Queste evidenze incoraggiano ulteriori sforzi, al fine di estendere l'approccio analitico proposto in questa sede all'intero insieme della realtà distrettuale italiana. Tale obiettivo è sull'agenda di ricerca degli autori. Se confermati, i risultati conseguiti potrebbero infatti dare preziose indicazioni, anche sul piano della politica industriale, al fine di rafforzare la proiezione internazionale dell'industria italiana, la quale in misura non trascurabile fa leva sulla competitività e la crescita delle PMI organizzate in distretto.

Bibliografia

- ABO T., ITAGAKI H., KAMIYAMA K., KAWAMURA T., KUMON H. (1991), *Japanese-style Production Systems in the U.S.*, Toyo Keizai, Tokyo.
- BARKEMA H.G., BELL J.H.J., PENNINGS J. (1996), *Foreign Entry, Cultural Barriers and Learning*, in *Strategic Management Journal*, 17 (pp. 151-166).
- BECCATTINI G. (1998), *Distretti industriali e Made in Italy. Le basi socio-culturali del nostro sviluppo economico*, Bollati Boringhieri, Torino.

- BRUSCO S., PABA S. (1997), *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni Novanta*, in BARCA F. (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, Donzelli, Roma.
- BUCKLEY P. J., NEWBOULD, G.D., THURWELL J. C. (1988), *Foreign Direct Investment by Smaller UK Firms*, MacMillan, London.
- COMINOTTI R., MARIOTTI S., MUTINELLI M., a cura di (1999), *Italia Multinazionale 1998*, Edizioni CNEL, Roma.
- FUJITA M. (1995a), *Small and Medium-Sized Transnational Corporations: Trends and Patterns of Foreign Direct Investment*, in *Small Business Economics*, 7(3).
- FUJITA M. (1995b), *Small and Medium-Sized Transnational Corporations: Salient Features*, in *Small Business Economics*, 7(4).
- ISTAT (1999), *Rapporto annuale. La situazione del paese nel 1998*, Roma.
- JOHANSON J., VAHLNE J.E. (1977), *The Mechanism of Internationalisation*, in *International Marketing Review*, 7 (pp. 11-24).
- LORENZONI G. (1997), *Imprese, relazioni tra imprese e distretti industriali nello sviluppo delle piccole e medie imprese*, in VARALDO R., FERRUCCI L. (a cura di), *Il distretto industriale tra logiche di impresa e logiche di sistema*, Angeli, Milano.
- MARIOTTI S. (1999), *L'internazionalizzazione dell'industria italiana*, in COMINOTTI ET AL., *OP. CIT.*
- MARIOTTI S., MUTINELLI M. (2001), *L'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese: lo scenario internazionale*, in *Sinergie* (in corso di pubblicazione).
- MARIOTTI S., PISCITELLO L. (1999), *Is Divestment a Failure or Part of a Restructuring Strategy? The case of Italian Transnational Corporations*, in *Transnational Corporations*, 8 (3).
- MUTINELLI M. (1997), *Le piccole multinazionali italiane*, Seat, Torino.
- MUTINELLI M., PISCITELLO L. (1997), *La scelta della struttura proprietaria nell'internazionalizzazione dell'industria italiana: il ruolo della dimensione e dell'esperienza*, in *Economia e Politica Industriale*, 94.
- ONIDA F. (1999), *Quali prospettive per il modello di specializzazione dell'Italia?*, in *Economia italiana*, 3.
- PORTER M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, London.
- SACHWALD F. (1998), *Cooperative Agreements and the Theory of the Firm: Focusing on Barriers to Change*, in *Journal of Economic Behavior and Organization*, 35.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development, Programme on Transnational Corporations) (1993), *Small and Medium-sized Transnational Corporations. Role, Impact and Policy Implications*, United Nations, New York.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development, Programme on Transnational Corporations) (1999), *World Investment Report 1999*, United Nations, New York.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development, Programme on Transnational Corporations) (2001), *Small and Medium-sized Transnational Corporations and Competitiveness*, United Nations, New York (in corso di pubblicazione).