



ISTITUTO REGIONALE
DI RICERCA
DELLA LOMBARDIA

*Le imprese distrettuali in Lombardia:
un'analisi empirica*

Federica Ancona, Antonio Dal Bianco, Alessia Spairani

Working paper n. 7

Luglio 2007



IReR – Istituto Regionale di Ricerca della Lombardia
via Copernico 38, 20125 Milano
www.irer.it

2007 Edizioni Angelo Guerini e Associati SPA
viale Filippetti 28, 20122 Milano
www.guerini.it
e-mail: info@guerini.it

Prima edizione: luglio 2007

Ristampa: V IV III II I 2006 2007 2008 2009 2010

Printed in Italy

ISBN: 978-88-8335-937-8

Le riproduzioni a uso differente da quello personale potranno avvenire,
per un numero di pagine non superiore al 15% del presente volume,
solo a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da AIDRO, corso di
Porta Romana, 108 – 20122 Milano
Telefono 0289280804 e fax 0289280864, e-mail segreteria@aidro.org



ISTITUTO REGIONALE
DI RICERCA
DELLA LOMBARDIA

La collana *Working paper IReR* ospita contributi elaborati nell'ambito dell'attività di ricerca dell'Istituto. L'obiettivo è rendere disponibili alla comunità scientifica i risultati di conoscenza prodotti primariamente dalle competenze interne a IReR: ricercatori e collaboratori di ricerca. I materiali sono vagliati e condivisi dal Comitato scientifico, che garantisce la corrispondenza dei contenuti e della qualità dei testi alla finalità generale dell'Istituto. Per la natura stessa della collana, i paper sono proposti non come conclusivi, ma per essere valutati e discussi da quanti riterranno opportuno formulare osservazioni e contributi. L'Istituto ringrazia fin d'ora per la collaborazione.

Working paper pubblicati

1. Lombardy's Model of Governance
2. Opportunità e rischi della specializzazione commerciale di alcune regioni italiane
3. Internazionalizzazione, risorse umane e fabbisogno formativo nelle PMI lombarde
4. Istituzionalizzare la sussidiarietà? L'esperienza della democrazia deliberativa in Lombardia
5. European Citizenship through Participation and Subsidiarity?
6. Variazioni delle soglie relative ed effetti sulle stime della povertà. Il caso lombardo

Abstract

Le imprese distrettuali in Lombardia: un'analisi empirica

La crisi di competitività che sta interessando il sistema Paese non ha risparmiato i distretti industriali, dove le economie di localizzazione e di contiguità, unitamente a un modello di organizzazione interna tipicamente non gerarchico, hanno assicurato livelli di performance produttiva maggiori rispetto alle imprese extradistrettuali. I vantaggi competitivi legati alla localizzazione nel distretto rischiano di essere annacquati, complice la globalizzazione dei mercati, anche dai mutamenti che stanno interessando la coesione interna dei distretti industriali, indebolita da fenomeni di delocalizzazione produttiva. Alla luce di queste trasformazioni, il paper si propone di indagare l'esistenza di un "effetto distretto" - il vantaggio di essere localizzato in un'area distrettuale - in Lombardia, prendendo in esame l'internazionalizzazione commerciale e produttiva e la formazione di gruppi. Il paper esplora empiricamente questi aspetti mediante un'analisi di tipo statistico descrittivo su un campione di circa 1200 imprese manifatturiere localizzate in Lombardia. Sembra possibile trarre la conclusione che l'"effetto distretto" permane solo nel caso dell'internazionalizzazione commerciale.

Benché il paper sia frutto di un lavoro comune, si possono attribuire ad Antonio Dal Bianco i paragrafi "Il processo di internazionalizzazione" e "L'effetto distretto"; a Alessia Spairani l'introduzione, i paragrafi "La formazione di gruppi" e "I risultati dell'analisi"; a Federica Ancona il paragrafo "Il campione di analisi: la survey delle imprese manifatturiere lombarde".

Gli autori desiderano inoltre ringraziare, per i preziosi suggerimenti in sede di revisione del lavoro, il prof. Giorgio Lunghini del Comitato Scientifico IReR.

Ancona Federica, project leader IReR, ancona@irer.it

Dal Bianco Antonio, referente di ricerca IReR, [dalbianco@irer.it](mailto:dalbiano@irer.it)

Spairani Alessia, collaboratrice di ricerca IReR, spairani@irer.it

Indice

1. Introduzione	7
2. L'evoluzione dei distretti industriali: specificità teoriche <i>Il processo di internazionalizzazione - La formazione di gruppi - L'effetto distretto</i>	8
3. Le imprese distrettuali e non distrettuali: differenze di comportamento e di performance <i>Il campione di analisi: la survey delle imprese manifatturiere lombarde - I risultati dell'analisi – Verifica dell'ipotesi: capacità di esportazione - Stima dell'effetto distretto sulla capacità di esportazione – Verifica dell'ipotesi: internazionalizzazione produttiva – Verifica dell'ipotesi: organizzazione in gruppi</i>	18
4. Conclusioni	30
Bibliografia	32

1. Introduzione

I distretti industriali sono oggetto di ricerca in economia regionale per le note caratteristiche di performance innovativa ed anticiclica che hanno evidenziato negli scorsi decenni. Nei distretti industriali, fazzoletti di territorio in cui si coagulano risorse imprenditoriali, patrimonio culturale e civico, capitale umano e sociale, le imprese si trovano a competere e a cooperare, formando così dei “punti sensibili” che anticipano o amplificano i cambiamenti della struttura produttiva del Paese.

I distretti rappresentano ancora uno dei punti di forza del sistema produttivo italiano: qui si concentra gran parte della produzione dei settori tradizionali del made in Italy. Sono proprio i distretti a sopportare quindi gli effetti della concorrenza internazionale e dei prodotti a basso costo, provenienti dal Far East.

Come stanno reagendo i distretti industriali alla nuova concorrenza internazionale è questione assai dibattuta. Si parla a volte di crisi dei distretti, a volte di evoluzione o di snaturamento. I distretti stanno gradualmente perdendo le caratteristiche di coesione, compattezza e spirito aggregativo che ne hanno fatto i protagonisti del modello di sviluppo basato sulla flessibilità e sulla duttilità dell'imprenditore e delle PMI. All'interno dei distretti, le imprese sono spinte a cercare nuovi assetti e modalità organizzative innovative che rivoluzionano i rapporti tra le stesse imprese, con i fornitori e con i clienti.

È lecito quindi chiedersi, alla luce delle trasformazioni che stanno interessando i distretti, se ha senso la distinzione tra imprese distrettuali e imprese non distrettuali, ipotesi discussa in teoria e sottoposta a verifica empirica in numerosi lavori, o se piuttosto tale distinzione si sia, di fatto, svuotata di significato.

Analizzando le risposte di un campione di 1148 imprese manifatturiere localizzate in Lombardia, il paper cerca di evidenziare le differenze tra imprese distrettuali e non distrettuali rispetto ad alcune dimensioni strategiche della vita di impresa: l'internazionalizzazione commerciale, l'internazionalizzazione produttiva e la propensione a stringere relazioni di tipo patrimoniale con altre imprese. Nello specifico, il confronto coinvolge due tipologie di imprese: le imprese localizzate all'interno di distretti (distrettuali) e le altre imprese. Per la identificazione dei distretti industriali si è fatto riferimento alla normativa della Regione Lombardia.

Il paper è organizzato come segue. Il quadro teorico dell'evoluzione dei distretti industriali è presentato nel secondo paragrafo. Il terzo paragrafo contiene i risultati dell'analisi empirica. Infine, il quarto paragrafo presenta alcune considerazioni conclusive e sintetiche.

2. L'evoluzione dei distretti industriali: specificità teoriche

I distretti industriali sono oggetto di innumerevoli studi, soprattutto in Italia, date le caratteristiche di performance innovativa ed anticiclica che hanno evidenziato nel tempo (CENSIS e Ist. Tagliacarne, 1995; Signorini, 2000; Distretti Italiani, 2006). Nei distretti industriali si concentra gran parte della produzione dei settori tradizionali legati al made in Italy: abbigliamento e tessile, mobile e arredamento, cuoio, meccanica, settori che oggi sono maggiormente esposti alla concorrenza dei prodotti a basso costo, provenienti soprattutto dal Far East. Inoltre, i distretti rappresentano ancora oggi uno dei punti di forza del sistema produttivo italiano: le imprese distrettuali occupano 2,2 milioni di lavoratori, che costituiscono il 45% dell'occupazione manifatturiera del Paese¹. Inoltre, il 29% delle esportazioni dell'intera industria manifatturiera italiana proviene da aree distrettuali².

Fin dalla prima concettualizzazione, la letteratura ha cercato di individuare le caratteristiche peculiari dei distretti che sono alla radice del loro successo: la definizione classica dei distretti industriali italiani, formulata da Becattini nel 1990, spiega come il distretto sia "un'entità socio-territoriale caratterizzata dalla compresenza attiva, in un'area territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali" (Becattini, 1990, p. 38). Gli elementi caratterizzanti i distretti italiani sono quindi molteplici, di tipo economico, territoriale, culturale. Non consistono solo nella concentrazione spaziale e specializzata di piccole imprese, ma anche nella condivisione di alcuni fattori culturali (European Commission, 2002) che fanno dei distretti dei coaguli territoriali di capitale sociale. La prossimità culturale nella percezione del rischio di impresa, nel tipo di organizzazione aziendale, perfino nel linguaggio, ha contribuito alla creazione di una densa rete di relazioni sociali ed economiche basate sulla fiducia reciproca, grazie alle quali le piccole imprese distrettuali mettono in comune competenze tecniche e commerciali, sopperendo così ad alcuni limiti propri della piccola dimensione: all'interno del distretto le imprese accedono facilmente a risorse specializzate (mercato del lavoro, fornitori, informazioni), si riduce l'incertezza associata alle transazioni e pertanto diminuiscono i costi ad esse associati (Camagni, 1991). Allo stesso tempo, si riducono i costi di trasporto e in generale di produzione, soprattutto per la vicinanza tra le imprese e la disponibilità sul territorio di lavoratori

¹ Dati relativi al 2004, tratti da Cainelli e Zoboli (2004). Gli autori considerano distretti i 156 sistemi produttivi locali individuati dall'Istat nel Censimento 2001.

² Dati relativi al 2005, tratti da ICE (2006). I distretti oggetto di analisi sono 168. Ai 156 individuati dall'Istat nel Censimento 2001, ICE aggiunge infatti altri 12 distretti definiti dalle regioni, localizzati nelle regioni del Sud Italia.

specializzati. Aumenta inoltre l'efficienza produttiva, in virtù del conseguimento di economie di scala non raggiungibili dalla singola impresa. Inoltre, i distretti tendono ad essere maggiormente innovativi, grazie all'accumulazione di conoscenze condivise a livello locale e allo stimolo competitivo verso l'innovazione (Camagni e Capello, 2002). Infine, è più facile che si instauri un buon rapporto di collaborazione con le autorità locali (Signorini, 2006).

All'interno dei distretti si assiste a una circolazione e propagazione della conoscenza che non hanno pari altrove e che innescano meccanismi virtuosi di apprendimento e di crescita (Camuffo, Grandinetti, 2006; Brugnoli e Spairani, 2007), riconducibili a fenomeni di apprendimento collettivo (Camagni e Capello, 2001) o di absorptive capacity (Morrison, 2006). Questi fattori portano ad una maggiore competitività delle imprese distrettuali, a dispetto di una debolezza diffusa dal punto di vista dell'innovazione di prodotto comune ai sistemi di piccola e media impresa.

Un'altra precisazione necessaria è quella relativa alla dimensione d'impresa. La piccola dimensione di impresa è stata associata per molti anni, a torto o a ragione, ai distretti industriali. In realtà l'Italia e la Lombardia sono caratterizzate dalla presenza di piccole e microimprese anche al di fuori dei distretti industriali. Se le imprese distrettuali si dimostrano strutturalmente più piccole ciò dipende, secondo alcuni autori (Fuà, 1983), dalla breve storia dei distretti: la piccola dimensione costituirebbe solo una fase transitoria e contingente dell'impresa distrettuale, non una sua caratteristica intrinseca.

È possibile, inoltre, che la piccola dimensione delle imprese distrettuali sia una caratteristica da attribuire più a convenzioni giuridiche che non alla dimensione operativa. In tal senso, l'emergere di gruppi industriali attorno ad alcune imprese *leader* di piccole e medie dimensioni costringe a ripensare la relazione tra dimensione economica e dimensione giuridica di impresa, e se non altro obbliga a superare il binomio distretto-piccola impresa. Seguendo questa considerazione, la tendenza recente è di superare la contrapposizione tra piccola e grande impresa e considerare la competitività dell'impresa, indipendentemente dalla sua dimensione³.

Pur non essendo un fenomeno esclusivo dell'Italia⁴, il fenomeno distrettuale ha avuto tuttavia nel nostro paese il suo maggiore sviluppo, portando quasi ad una identificazione dell'intero sistema produttivo italiano con quello distrettuale. Le recenti difficoltà incontrate

³ Questa stessa posizione è stata espressa da Rullani nel corso del recente convegno "I sistemi produttivi locali nell'economia della conoscenza. Esperienze empiriche e politiche di sviluppo", Bologna, dicembre 2006.

⁴ Cfr. ad esempio Piore e Sabel (1984) relativamente al ruolo delle piccole imprese e della specializzazione flessibile in altre nazioni.

dall'economia italiana sono pertanto spesso state interpretate come difficoltà del sistema distrettuale, alle prese con una complessa fase di transizione per adattarsi al mutato panorama competitivo. Non stupisce quindi che la letteratura sottolinei a più riprese il fatto che i distretti industriali stiano attraversando una fase di cambiamento.

Si è parlato di crisi o di ridimensionamento dei distretti (Onida, Viesti e Falzoni, 1999; Creti e Bettoni, 2001), di cambiamento (Corò e Micelli, 2006; Quadrio Curzio e Fortis, 2002), di evoluzione (Cainelli e Zoboli, 2004; Camuffò e Grandinetti, 2006; Paniccia, 2007; Fortis, 2006).

A nostro avviso i principali fattori alla base di questo cambiamento sono due: la necessità per le imprese di internazionalizzarsi per fare fronte alla crescente competitività internazionale e l'evoluzione della struttura organizzativa del distretto, che sembra comporsi non più di singole piccole imprese, ma di un sistema organizzato - in modo più o meno formale - che ha nei gruppi di impresa la sua massima espressione (Iacobucci e Cainelli, 2005). Questo tipo di organizzazione produttiva in rete sembra essere infatti una buona risposta alla disponibilità di nuove tecnologie e alla necessità di organizzare la produzione in senso internazionale.

Questi due fattori di cambiamento, l'internazionalizzazione e l'organizzazione in gruppi di imprese, saranno analizzati più in dettaglio nei paragrafi seguenti.

Il distretto è tuttavia un ambiente propenso al cambiamento, ma al suo interno ci sono comportamenti eterogenei, tra imprese che innovano e si modificano e altre che rimangono ancorate a processi e prodotti in rapida obsolescenza. Proprio la divaricazione interna al distretto potrebbe portare ad una crisi del concetto stesso di distretto che prevedeva un senso di comunità tra le imprese, ma che si può trasformare in un nuovo concetto di distretto, anch'esso in evoluzione.

Il processo di internazionalizzazione

Il processo di internazionalizzazione è una cartina di tornasole di quello che da più parti viene additato come il sentiero evolutivo dei distretti industriali italiani (Cainelli e Zoboli, 2004), continuamente in bilico tra la forte propensione a esportare i prodotti nei mercati internazionali (Bronzini, 2000) e la scarsa attitudine a effettuare investimenti diretti all'estero (Chiarvesio, Di Maria e Micelli, 2003). I distretti industriali costituiscono un motore di crescita delle esportazioni del nostro paese (Menghinello, 2004), in particolare nei settori che compongono il cd. made in Italy (abbigliamento, prodotti per la casa e per la persona, mobili etc.). Dall'analisi delle esportazioni a livello provinciale è possibile apprezzare il ruolo giocato dai distretti

sulla bilancia commerciale italiana. Becattini e Dei Ottati (2006) evidenziano come le esportazioni delle province distrettuali – vale a dire quelle province caratterizzate dalla presenza di sistemi produttivi di piccola impresa – costituiscano durante gli anni Novanta l'asse portante delle esportazioni nazionali di made in Italy, tesi avvalorata da altri lavori empirici (Fortis, 2005; Fortis e Quadrio Curzio, 2006). Indagini riferite al periodo 2000-2005 mostrano come la quota di esportazioni delle province distrettuali rispetto all'Italia è aumentata nel settore alimentare e in quello meccanico, e allo stesso tempo sono cresciute le esportazioni nel settore casa e arredamento, in controtendenza rispetto all'Italia (ICE, 2006).

In generale, alle performance commerciali delle province distrettuali si associa il buon grado di internazionalizzazione commerciale delle imprese localizzate nei distretti: le imprese distrettuali avrebbero cioè una maggiore propensione a esportare i propri prodotti rispetto alle imprese non distrettuali⁵. La migliore performance nell'accesso al mercato estero delle imprese distrettuali rispecchierebbe la cultura commerciale della piccola impresa (Onida, Viesti e Falzoni, 1999) orientata a produrre in casa propria per vendere sui mercati internazionali.

Tuttavia, la capacità di penetrare i mercati internazionali rischia di essere seriamente intaccata dalla crescente interazione dei mercati e dalla conseguente entrata sulla scena internazionale di competitors molto agguerriti. Se, infatti, le imprese distrettuali e i sistemi locali di piccole imprese specializzati nei settori del made in Italy si sono ritagliati uno spazio sullo scenario internazionale, conquistando importanti nicchie di mercato, è pur vero che la concorrenza asiatica ha eroso in questi anni le quote di mercato delle esportazioni nazionali, riducendo anche i margini di profitto (Becattini e Dei Ottati, 2006), soprattutto a causa di un'esaasperata competizione sul prezzo, di per sé poco adatta alle imprese distrettuali.

Le imprese distrettuali hanno potuto beneficiare di un vantaggio competitivo fondato sulla qualità del prodotto, sui contenuti innovativi e sul design, anche se già oggi - almeno nei settori a basso contenuto tecnologico e innovativo – le esportazioni hanno risentito dell'avvento dei nuovi competitors, con effetti negativi sulla performance esportativa di alcune province distrettuali e con inevitabili contraccolpi sulla bilancia commerciale italiana; di qui la necessità di riorganizzare le attività delle imprese distrettuali e della stessa filiera produttiva, su

⁵ La maggior propensione all'export delle imprese distrettuali è stata sottoposta a verifica empirica controllando per alcune variabili strutturali quali la dimensione, lo sviluppo provinciale e la forma giuridica delle imprese (Becchetti, de Panizza e Oropallo, 2003).

basi che permettano alle imprese di superare indenni l'impatto della globalizzazione (Fortis, 2006). Nei distretti esistono, infatti, molti margini per ridurre i costi e migliorare la produttività. Il recupero di maggiori livelli di efficienza operativa implica un'analisi del valore delle varie parti delle filiere produttive distrettuali, lungo tre direttrici (Varaldo, 2006):

- la delocalizzazione delle lavorazioni a basso valore aggiunto in paesi *low cost*;
- l'accorpamento di stadi di produzione e l'aggregazione di imprese;
- l'*upgrading* della produzione distrettuale.

Una delle possibili vie d'uscita alla crisi di competitività paventata per i distretti è quindi l'internazionalizzazione produttiva, con il trasferimento di parti della filiera distrettuale al di fuori dei confini nazionali e la concentrazione delle attività del distretto nelle attività a maggior valore aggiunto. È questa una strada tentata, con qualche difficoltà, da alcuni distretti. La maggior parte dei distretti mostra, tuttavia, una scarsa attitudine a effettuare investimenti diretti all'estero, in ragione della taglia medio-piccola delle imprese che li popolano, inadeguata a sostenere i costi irrecuperabili di queste operazioni. Sono inoltre strategie che richiedono tempo, sia in termini di processi di apprendimento, sia in termini di messa in opera dell'investimento; le imprese devono infatti riorganizzare i propri canali distributivi e identificare al meglio la domanda locale.

In realtà le poche analisi econometriche fin qui condotte sul grado di internazionalizzazione dei distretti industriali italiani lasciano aperta qualsiasi interpretazione, poiché non riportano alcuna evidenza sistematica di una minore propensione dei distretti industriali a forme di internazionalizzazione produttiva di tipo *equity* (Federico, 2006; ICE, 2006)⁶. Peraltro tali risultati sono almeno in parte in contraddizione con i dati di un altro studio sulla capacità di internazionalizzazione produttiva delle imprese distrettuali (Mariotti e Mutinelli, 2004; Mariotti, 2006). Nei settori di specializzazione, infatti, le imprese distrettuali non rivelano alcuna sudditanza rispetto alle imprese non distrettuali.

L'avvio delle piccole imprese verso un modello di internazionalizzazione leggera, piuttosto che verso investimenti diretti esteri, è del resto indirettamente confermato dalla crescente importanza dei flussi di traffico di perfezionamento passivo (esportazione e re-importazione), sintomo di una riorganizzazione internazionale della

⁶ Si tratta di una analisi a livello provinciale sui flussi di investimenti diretti in uscita condotta dall'Ufficio Italiano Cambi nel periodo 1997-2001.

filiera produttiva, guidata dalla necessità di ridurre i costi di alcune fasi produttive. Tale riorganizzazione può avvenire trasferendo una parte della produzione distrettuale all'estero, mediante accordi produttivi con imprese straniere o direttamente con l'acquisizione delle imprese in cui decentrare la produzione. È qui che le opzioni si diversificano, non solo tra distretti, ma anche tra imprese all'interno degli stessi distretti, mostrando una forte eterogeneità.

Da una parte vi sono, infatti, distretti industriali che hanno saputo sviluppare *network* internazionali e investire all'estero, trasferendo le fasi a basso valore aggiunto ma conservando gelosamente le attività di ideazione, di gestione e di controllo della qualità, secondo un modello consolidato di competitività di costo; in altri casi invece la delocalizzazione produttiva ha finito per ripercuotersi sulla struttura stessa del distretto e sul radicamento con la realtà locale, finendo col rompere i legami con le altre imprese distrettuali e, in ultima analisi, fagocitando nel processo di internazionalizzazione anche i rapporti di fiducia propri del distretto. Tale differenziazione dipende da numerosi fattori, quali la presenza di imprese leader all'interno del distretto (Crestanello, Tattara, 2006), la presenza di multinazionali (Mariotti *ed altri*, 2006), il tipo di networking e il settore di specializzazione.

L'analisi dei soli investimenti diretti esteri non sarebbe perciò in grado di cogliere la natura e le caratteristiche del processo di internazionalizzazione produttiva proprie dei distretti. Le imprese distrettuali adotterebbero, infatti, modalità di internazionalizzazione produttiva alternative, quali collaborazioni produttive e accordi con subfornitori esteri – soprattutto nei settori tradizionali del *made in Italy* – che non prevedono modalità di tipo *equity* quali l'acquisto di partecipazioni in imprese estere o la costituzione di *joint ventures* (Chiarvesio, Di Maria e Micelli, 2006).

Si tratta della trasposizione a livello internazionale del modello di organizzazione della filiera produttiva e dei rapporti tra imprese che contraddistinguono i distretti industriali italiani (Corò e Volpe, 2006). Le imprese distrettuali tendono a replicare all'estero le modalità già utilizzate nell'organizzazione interna della produzione, quali accordi di subfornitura e transazioni di mercato che intrattengono con le altre imprese distrettuali.

Inoltre sulle scelte di internazionalizzazione delle imprese distrettuali pesano anche le decisioni degli altri attori del distretto, per le ripercussioni che esercitano sia sull'unitarietà di tutto il sistema produttivo locale, sia sulla tenuta della rete dei rapporti di subfornitura che costituiscono uno degli assi portanti del sistema dei distretti.

È innegabile comunque che siamo di fronte a un'anomalia: quella di imprese con una buona proiezione commerciale internazionale non accompagnata da un'analogha attitudine all'internazionalizzazione

produttiva. Questa anomalia non può comunque far dimenticare che l'internazionalizzazione produttiva è in alcuni casi una scelta subita, fatta principalmente allo scopo di ridurre i costi soprattutto della manodopera (Chiarvesio, Di Maria e Micelli, 2003) o seguire le imprese leader che delocalizzano. È pur vero tuttavia che non è possibile individuare una fattispecie univoca in quanto il comportamento delle imprese distrettuali è fortemente eterogeneo. Infatti, oltre alle imprese distrettuali che decidono di trasferire la produzione all'estero in una logica meramente difensiva, ce ne sono altre che fanno dell'internazionalizzazione produttiva lo strumento per espandere la propria capacità produttiva e per presidiare i mercati esteri (Carnazza e Gallo, 2006).

La formazione di gruppi

Il fenomeno della formazione di gruppi di imprese, intesi come l'insieme di imprese legalmente separate ma con la stessa proprietà, è caratteristico soprattutto delle grandi imprese, ma si è diffuso da tempo in tutte le imprese, anche a quelle di piccole e medie dimensioni (Iacobucci, 2004).

Questa considerazione assume una certa importanza per una regione come la Lombardia, che detiene il primato della presenza di gruppi industriali nel Paese. In Lombardia sono infatti localizzate oltre 40.000 società di capitale appartenenti a gruppi, per un totale complessivo di circa 1.500.000 addetti⁷. Si tratta di cifre importanti se paragonate alla realtà produttiva lombarda: nei gruppi lavora il 65% del totale degli addetti impiegati in società di capitale con sede in Lombardia. Le relazioni di tipo *equity* coinvolgono anche le piccole e le micro-imprese: in Lombardia sono presenti ben 9.388 gruppi di micro-imprese. I dati provenienti dall'archivio gruppi di Unioncamere confermano inoltre una tendenza in atto nella realtà italiana: la crescita e la diffusione dei gruppi di imprese nelle realtà distrettuali, che, per la loro solida organizzazione interna, favoriscono la creazione di legami societari (Unioncamere, 2005).

Una delle principali cause della crescente presenza di gruppi di impresa nei distretti industriali italiani è il rafforzamento delle reti di sub-fornitura e delle reti locali di impresa, favorito dalla crescita di alcune imprese leader (Balloni e Iacobucci, 2004). In effetti, l'organizzazione in gruppo è la modalità più utilizzata dalle imprese per svilupparsi, in alternativa alla crescita dimensionale (Traù, 2005). Il gruppo presenta, infatti, alcuni vantaggi organizzativi e gestionali rispetto all'espansione interna, vantaggi che, in un contesto

⁷ I gruppi di imprese in Italia: anno 2003. Istat - Statistiche in breve.

frammentato e articolato qual è quello dei distretti industriali, possono dare agio alla crescita esterna. La possibilità di ridurre il rischio di impresa e di lasciare ampia autonomia alle imprese controllate rispecchia in larga misura le caratteristiche dell'organizzazione della filiera produttiva distrettuale: forte ricorso all'esternalizzazione delle fasi di lavorazione, stretta collaborazione tra committente e subfornitore, flessibilità dei fornitori etc. In questa prospettiva l'acquisto di altre imprese all'interno del distretto dovrebbe essere facilitato rispetto a analoghe operazioni tra imprese non distrettuali (Brioschi, Brioschi e Cainelli, 2002).

A questo si aggiunge, soprattutto nel caso delle piccole imprese, il problema del ricambio generazionale. Quando l'imprenditore decide di non occuparsi più della propria impresa, si trova davanti a tre scelte: lasciarla ai figli, a impiegati di valore o vendere. Quest'ultima scelta potrebbe diventare in futuro sempre più frequente, anche per l'oggettiva difficoltà di trovare all'interno della cerchia familiare imprenditori in grado di continuare l'attività. Di conseguenza, nei distretti industriali verrebbero a crearsi delle condizioni favorevoli ad operazioni di *merger and acquisition* che potrebbero portare alla graduale ristrutturazione del distretto su basi meno frammentate (*groupification*) (Varaldo e Ferrucci, 2004).

La formazione dei gruppi può essere collegata anche all'affermarsi, all'interno dei distretti, di un nucleo di imprese in grado di esercitare una funzione di traino e di leadership. L'emergere di una leadership distrettuale crea le condizioni affinché il distretto passi da un sistema omogeneo di piccole imprese, strutturate in una rete sistemica di rapporti orizzontali, ad un sistema in cui si assiste all'emergere di un vertice o di una gerarchia tra imprese.

Il passaggio da una struttura reticolare a una struttura gerarchica è riconducibile a diverse spiegazioni: inizialmente può essere la ricerca di economie nella catena di produzione a spingere un'impresa leader ad acquisire il controllo dei suoi fornitori, oppure l'esigenza di controllare la qualità del prodotto nelle diverse fasi produttive, accorciando la divisione verticale della produzione nel distretto.

La formazione di gruppi di impresa all'interno dei distretti industriali avrebbe certamente importanti conseguenze sulle politiche di intervento a sostegno della crescita delle imprese. Sovente infatti alla piccola dimensione sono associati molti degli handicap che affliggono il sistema produttivo italiano, intaccandone la competitività (Onida, 2004). L'emergere del fenomeno dei gruppi di impresa, e in generale delle aggregazioni formali e informali, soprattutto nelle aree distrettuali, caratterizzate per l'appunto dalla presenza di piccole unità produttive, stravolge l'assunto di fondo su cui si basano le analisi sulla perdita di competitività del sistema Italia. Se i distretti industriali

segnano l'emergere di una struttura a rete più solida di quella fin qui immaginata, con legami tra imprese retti da stabili accordi patrimoniali, allora è il modo stesso di concepire i distretti e i sistemi territoriali e specializzati di piccola impresa a dover essere rivisitato, con importanti risvolti sugli stessi sistemi di governance dei distretti.

Rimane tuttavia da chiarire se il fenomeno della *groupification* stia interessando i distretti lombardi al pari di altre regioni italiane e se, anche per le imprese distrettuali lombarde, si osservi una maggior diffusione delle relazioni di tipo patrimoniale (appartenenza a un gruppo) rispetto alle imprese non distrettuali (Cainelli, Iacobucci e Morganti, 2006). Infatti gli studi che si occupano di questo fenomeno sono riferiti a casi specifici, difficilmente generalizzabili alla totalità dei distretti italiani (Brioschi, Brioschi e Cainelli, 2002).

Occorre ricordare tuttavia che la formazione dei gruppi all'interno dei distretti non coincide sempre con la riorganizzazione su basi sinergiche e industriali della filiera produttiva delle imprese esistenti, ma potrebbe assumere semplicemente la forma di un investimento di portafoglio senza alcuna attinenza con il carattere industriale del distretto. In questo caso la *groupification* rischia di scardinare l'unità e la coesione interna del distretto, facilitando la fuoriuscita di attività dal distretto e la delocalizzazione produttiva.

L'effetto distretto

Le pressioni cui sono sottoposti i distretti industriali potrebbero avere inciso sulle caratteristiche del distretto a tal punto da rendere sfumate e impercettibili le differenze tra le imprese che operano all'interno dei confini distrettuali e le imprese localizzate altrove. In altre parole è lecito chiedersi se la pressione competitiva esercitata dalla concorrenza a basso costo dei Paesi asiatici e l'introduzione di nuove tecnologie di informazione e comunicazione abbiano indebolito a tal punto i legami di prossimità e annacquato le relazioni produttive tra imprese distrettuali da rendere superfluo parlare di "effetto distretto" - intendendo con questo termine l'insieme delle differenze di carattere strutturale tra imprese distrettuali e imprese non distrettuali - o da confinarlo in una logica di contiguità territoriale.

Le ragioni per verificare l'esistenza di un effetto distretto in Lombardia, a partire dall'analisi delle imprese, sono di due tipi. La prima è di tipo conoscitivo e concerne lo studio delle caratteristiche e della fenomenologia delle imprese distrettuali in una regione, la Lombardia, dove la diffusione dei sistemi di piccola impresa organizzati su base territoriale ha trovato terreno fertile. Basti ricordare che i distretti industriali istituiti con legge regionale del 2001 rappresentano una fetta consistente della popolazione di imprese

industriali che compongono il variegato e articolato sistema produttivo regionale: il 34% degli addetti del settore manifatturiero e il 32% delle imprese sono localizzate in aree distrettuali.

La seconda ragione attiene invece al tipo di interventi da attuare per sostenere adeguatamente lo sviluppo dei sistemi locali di piccola impresa: la decisione su quali politiche attuare, e in quale direzione, dipende anche dall'assunto di fondo, ovvero l'esistenza di un vantaggio competitivo delle imprese distrettuali rispetto alle imprese extra-distrettuali, e la necessità di mantenerlo e irrobustirlo nel tempo. A tale proposito vale la pena ricordare che il governo regionale lombardo è intervenuto recentemente ripensando lo sviluppo delle PMI attorno al concetto di filiera produttiva (i cd. *metadistretti*), con cui si è consumata la rottura dei rapporti di contiguità tra imprese (Dal Bianco, 2007).

Verificare l'esistenza di un effetto distretto porterebbe non solo a rigettare la tesi che ha preconizzato, con l'avvento delle tecnologie informatiche, una rapida obsolescenza dei vincoli di contiguità nelle relazioni tra imprese, e un conseguente "sfilacciamento" delle maglie relazionali del distretto, ma anche a ripensare il modello di *policy* di sviluppo locale recentemente adottato a livello regionale (Creti e Bettoni, 2001).

Non è nostra intenzione mettere in discussione il fatto che i distretti industriali stanno evolvendo verso forme di organizzazione della filiera produttiva meno territorialmente strutturate, quanto piuttosto verificare la capacità dei distretti e delle imprese distrettuali di trattenere quel vantaggio competitivo, costruito sulle conoscenze e competenze contestuali al territorio, che il processo di internazionalizzazione e delocalizzazione produttiva tende a erodere, trasferendolo altrove.

Ci sono dei segnali da cui è possibile cogliere l'esistenza di effetti distretto in Lombardia? È possibile affermare che esistono differenze sistematiche tra imprese distrettuali e non distrettuali in Lombardia? Per tentare di rispondere ad alcune di queste domande, abbiamo focalizzato l'attenzione su alcuni fenomeni di rilievo che interessano il sistema produttivo lombardo, nello specifico:

- a) il grado di internazionalizzazione mercantile;
- b) il grado di internazionalizzazione produttiva;
- c) la modalità di aggregazione delle imprese (mediante rapporti di tipo contrattuale o mediante relazioni di tipo patrimoniale);

In particolare, il confronto coinvolge tre tipi di imprese: le imprese localizzate territorialmente in distretti e operanti nel settore che caratterizza il distretto, imprese localizzate in distretti ma operanti in altri settori, imprese non localizzate in distretti.

Dato il quadro teorico delineato in precedenza, le ipotesi che sottoponiamo a verifica rispetto ai fenomeni di interesse sono:

Φ1: le imprese distrettuali lombarde hanno una capacità di esportare maggiore delle imprese non distrettuali, indipendentemente dal settore di appartenenza;

Φ2: le imprese distrettuali tendono a effettuare meno investimenti diretti all'estero delle imprese non distrettuali, indipendentemente dal settore di appartenenza;

Φ3: le imprese distrettuali sono più propense a affiliarsi a gruppi rispetto alle imprese non distrettuali, indipendentemente dal settore di appartenenza.

Per effettuare l'analisi si utilizzerà un campione casuale di 1148 imprese intervistate nell'ambito di una survey delle imprese manifatturiere lombarde (IReR, 2005).

3. Le imprese distrettuali e non distrettuali: differenze di comportamento e di performance

Il campione di analisi: la survey delle imprese manifatturiere lombarde

La survey sulle imprese lombarde ha inteso cogliere, in modo complementare rispetto all'analisi dei più recenti dati censuari, elementi strutturali e tendenze di cambiamento entro il sistema produttivo regionale, al fine di fornire un supporto alla programmazione delle politiche regionali in ambiti strategici per lo sviluppo di capacità competitive a lungo termine.

La progettazione del piano di campionamento ha avuto quale fonte esclusiva di riferimento il Censimento delle attività produttive realizzato dall'Istat nel 2001. Per quanto concerne la dimensione del campione, prendendo quale unità di analisi l'impresa, si è ritenuto di determinare una numerosità campionaria teorica nell'ordine delle 1200 unità, in grado di garantire, nell'ipotesi di massima variabilità in popolazione, un errore massimo non superiore al 3% ad un livello di confidenza del 95% per la stima di una proporzione o percentuale.

Il disegno campionario ha preso in considerazione tre variabili di stratificazione: appartenenza a macro-aree geografiche (4 modalità), appartenenza a macro-settori di attività economica (8 modalità) e appartenenza a classi di dimensioni di impresa (5 modalità). Dall'universo oggetto di campionamento sono state escluse le imprese

di piccolissima dimensione (meno di 6 addetti), in considerazione dei temi dell'indagine - intensità e articolazione dei cambiamenti in ambito di organizzazione delle fasi produttive, di formazione e reclutamento di risorse umane, di investimento, innovazione, di apertura internazionale -, che concernono soprattutto imprese oltre una minima soglia dimensionale. Per ragioni analoghe, in relazione alla variabile settoriale, per il comparto delle costruzioni è stato impiegato un tasso di campionamento più basso rispetto agli altri macro settori.

Nel definire le modalità proposte per le tre variabili di stratificazione si è tenuto conto di un'esigenza imprescindibile, quella di mantenere sotto controllo il numero complessivo degli strati e di impedire un'eccessiva frammentazione del campione tra questi. Pertanto l'articolazione territoriale individuata tiene conto della specificità della realtà milanese e aggrega le restanti province lombarde secondo un criterio geografico; inoltre l'articolazione settoriale rende esplicite le prevalenti specializzazioni produttive identificabili in Lombardia, anche alla luce della classificazione dei 16 distretti industriali.

La rilevazione si è concentrata sulla struttura e sul cambiamento organizzativo delle imprese industriali in Lombardia, in particolare sulla dimensione di integrazione verticale ed orizzontale, sui processi di innovazione e sulle dinamiche di internazionalizzazione. La tematica delle risorse umane e finanziarie, disponibili e necessarie per sostenere il cambiamento, è entrata nell'indagine attraverso appositi quesiti e quale tema trasversale, ovvero se ne sono intesi cogliere aspetti strutturali, dinamica e problematicità rispetto ai problemi specifici della crescita d'impresa, come espressa in particolare dalle attività di internazionalizzazione e innovazione.

Rispetto alle dimensioni sopracitate, il questionario⁸ ha mirato a rilevare inoltre le percezioni degli imprenditori riguardo alla rispondenza del territorio ai fabbisogni, intendendo il territorio in senso lato, come attori, reti, rappresentanze, strumenti e azioni di governo. Particolare attenzione è stata posta sulla domanda espressa dagli imprenditori di strumenti e forme di supporto di fronte ai cambiamenti in atto, in considerazione dei vincoli o degli ostacoli ad oggi incontrati, nella forma, ad esempio, di vincoli finanziari o di formazione. L'analisi si proponeva in questo modo di fornire elementi di valutazione in merito alla rispondenza della programmazione alle domande e ai bisogni emergenti del tessuto imprenditoriale.

La survey ha coinvolto 1148 imprese manifatturiere localizzate in Lombardia. Di queste, 383 sono localizzate in aree distrettuali. Le imprese distrettuali possono a loro volta essere suddivise tra quelle

⁸ Il questionario utilizzato nella survey può essere richiesto agli autori.

operanti nel settore di specializzazione distrettuale (158) e quelle operanti in altri settori (225) (tab.1). Le imprese distrettuali specializzate sono decisamente quelle di minori dimensioni, sia per addetti che per fatturato, mentre le più grandi sono le imprese distrettuali non specializzate.

Tabella 1 - Statistiche descrittive

	Imprese non distr.	Imprese distr. operanti nel settore di specializzazione	Imprese distr. non operanti nel settore di specializzazione	Totale imprese
N. imprese	765	225	158	1148
N. medio addetti	83,49	59,96	102,19	81,45
Fatturato medio Ml. €	27,72	16,27	29,64	25,74

Fonte: Survey imprese manifatturiere lombarde (IReR, 2005)

Va rilevato come la disponibilità di un campione di questo genere sia estremamente significativa, dal momento che dati di questo tipo a livello di impresa sono difficilmente reperibili e molti studi devono necessariamente basarsi solo sui dati provinciali.

Per la definizione dei distretti in Lombardia ci si è riferiti alle Deliberazioni della Giunta Regionale (DDGR) n. 3839/2001 e n. 7/6356/2001. La scelta di utilizzare come distretti industriali i comuni definiti dalla legislazione regionale anziché i Sistemi Locali del Lavoro definiti da Sforzi (Istat, 1997) si deve principalmente alla volontà di mantenere il livello di analisi sulla descrizione dei distretti il più vicino possibile al livello di policy adottato in Lombardia, colmando peraltro una lacuna informativa venutasi a creare a livello regionale con la mancata istituzione dell'Osservatorio Regionale dei distretti⁹.

I risultati dell'analisi

Gli aspetti rilevanti da valutare, come già accennato, riguardano l'internazionalizzazione e delocalizzazione delle imprese distrettuali, la loro partecipazione a gruppi di imprese e la loro performance. Si vuole verificare infatti se l'effetto distretto e l'effetto gruppo hanno rilevanza ai fini del miglioramento della posizione competitiva delle imprese.

⁹ I distretti industriali individuati dalla Regione Lombardia sono 16 e comprendono 301 comuni; i distretti individuati dall'Istat sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro sono anch'essi 16 ma comprendono 247 comuni. Ci sono, naturalmente, numerose sovrapposizioni, ma spesso i distretti indicati dall'Istat sono meno definiti, soprattutto dal punto di vista settoriale.

Verifica dell'ipotesi: capacità di esportazione

Ipotesi $\Phi 1$: le imprese distrettuali lombarde hanno una capacità di esportare maggiore delle imprese non distrettuali, indipendentemente dal settore di appartenenza.

Per quanto riguarda la propensione all'internazionalizzazione commerciale delle imprese distrettuali, esiste una consolidata letteratura empirica che conferma indirettamente l'esistenza di un effetto distretto (Becchetti e Rossi, 2000). In particolare, le imprese localizzate nei distretti hanno in media una migliore performance esportativa indipendentemente dalla forma giuridica, dalla dimensione e dal settore di appartenenza.

Come variabile relativa all'internazionalizzazione commerciale in questo lavoro si utilizza la quota percentuale delle esportazioni sul fatturato.

La tabella 2 mostra i risultati relativi al grado di internazionalizzazione commerciale per tipo di impresa e settore. Si nota come, in generale, le imprese distrettuali esportino beni pari al 26,3% del fatturato, una quota decisamente superiore a quella delle imprese non distrettuali, che si fermano al 20,3% circa. Questo primo risultato sembra quindi validare l'ipotesi $\Phi 1$, come confermato anche dalla letteratura empirica citata.

Volendo approfondire l'analisi secondo il settore di appartenenza delle imprese, la tendenza delle imprese distrettuali a esportare di più è fortemente confermata per il settore tessile e, in modo meno deciso, per i settori dell'industria pesante (estrattiva, chimica, gomma e plastica).

Tabella 2 - Internazionalizzazione commerciale

Settori di attività	Quota esportazioni sul fatturato (%)			Anova test (p)
	Imprese non distrettuali	Imprese distrettuali	Totale imprese	
Totale	20,35 (765)	26,27 (383)	22,33 (1148)	0,001***
1 Estrattiva, chimica, gomma, plastica	18,76 (119)	25,72 (44)	20,64 (163)	
2 Alimentare	11,54 (37)	8,38 (13)	10,72 (50)	
3 Tessile, abbigliamento	20,41 (92)	33,13 (75)	26,13 (167)	
4 Legno, mobile	18,06 (33)	23,63 (41)	21,15 (74)	
5 Carta, editoria	10,31 (49)	13,57 (7)	10,71 (56)	
6 Min.non metall., metalmecc., trasporti	32,42 (256)	31,94 (144)	32,25 (400)	
7 App. elettrici, fotografia, computer, varie	21,31 (70)	22,79 (24)	21,69 (94)	
8 Costruzioni	1,28 (109)	3,57 (35)	1,84 (144)	

* = Test significativo al 90%; ** = Test significativo al 95%; *** = Test significativo al 99%

Note: Tra parentesi la frequenza delle imprese per ciascuna classe e settore.

Fonte: nostre elaborazioni su dati IReR, 2005

I dati sembrerebbero evidenziare l'esistenza di un effetto distretto sulle esportazioni delle imprese del settore tessile. Tuttavia, per poter parlare di effetto distretto, occorre controllare che il dato non sia il risultato delle caratteristiche delle imprese, come ad esempio la dimensione.

Stima dell'effetto distretto sulla capacità di esportazione

Dal momento che l'analisi sull'ipotesi ΦI ha presentato risultati interessanti, si è scelto di approfondirla con una analisi mirata a valutare l'effetto delle diverse variabili sulla capacità di esportare delle singole imprese. A questo scopo viene quindi stimato un modello con dati censurati di tipo Tobit, dove la variabile dipendente è rappresentata dal rapporto delle esportazioni sul fatturato. L'equazione stimata è la seguente:

$$Exp = \alpha_0 + \sum_{i=1}^7 \alpha_i Dset_i + \beta_1 Size + \beta_2 Birth + \beta_3 Ind + \beta_4 Forprop + \beta_5 Dis + \varepsilon_1$$

in cui:

Exp è la percentuale di fatturato estero sul fatturato totale nell'anno;

Dset sono 7 variabili dummy per i settori manifatturieri;

Size è il numero di addetti dell'impresa nel 2004;

Birth è la longevità dell'impresa ed è una variabile categoriale che assume cinque valori: è pari a 1 se l'impresa ha meno di 5 anni, 2 se l'impresa ha tra i 5 e i 9 anni, 3 se l'impresa ha più di 10 anni ma meno di 15, 4 se l'impresa ha tra 15 e 19 anni di vita, 5 se ha più di 20 anni;

Ind è una variabile *dummy* che assume valore uno se l'impresa è indipendente, zero altrimenti;

forprop è una *dummy* che si riferisce alla presenza di partecipazione straniera nel capitale dell'impresa;

Dis è una variabile *dummy* che assume valore 1 se l'impresa è localizzata in un distretto industriale definito dalla legge regionale lombarda.

Le stime del modello Tobit sono presentate nella tabella 3.

I risultati di questa analisi mostrano come le esportazioni siano in effetti favorite dalla localizzazione in distretti, come mostra il coefficiente positivo e significativo della variabile *Dis*.

A questo si aggiunge il ruolo della dimensione e longevità dell'impresa, che indicano che imprese di maggiore dimensione e di costituzione più antica tendono ad esportare di più. Inoltre, risulta rilevante anche il tipo di proprietà dell'impresa: sono infatti le imprese non indipendenti, ovvero quelle che appartengono a gruppi di imprese, a presentare la maggiore capacità esportativa. Non rilevante, al contrario, la provenienza del capitale sociale.

In definitiva si può affermare che la localizzazione nei distretti definiti dalla legislazione regionale lombarda è associata positivamente alla capacità di esportazione delle imprese. L'effetto distretto sulle esportazioni è quindi confermato nel caso lombardo anche per i distretti definiti con legge regionale.

Tabella 3 - Stime modello Tobit

Export	Coef.	Std. Err.	T	P> t
Estratti	13.2673	2.9127	4.55	0.000
Alimenta	7.1068	4.1023	1.73	0.083
Tessile	21.0775	2.8748	7.33	0.000
Legno	17.4119	3.6139	4.82	0.000
Carta	6.0716	3.9508	1.54	0.125
Metalmecc	26.5131	2.4686	10.74	0.000
Elettric	16.3296	3.3325	4.90	0.000
Dis	3.9967	1.5973	2.50	0.012
Birth	2.1261	.6246	3.40	0.001
Size	.0099	.0036	2.77	0.006
Forprop	-2.6439	2.9626	-0.89	0.372
Ind	-12.5692	2.1081	-5.96	0.000
Cons	9.0286	6.4065	1.41	0.159
N. osservazioni	1148			
LR chi2(12)	= 250.26		Prob > chi2	= 0.0000
Log likelihood	= -5311.6738		Pseudo R2	= 0.0230
1145 osservazioni non censurate; 3 osservazioni censurate=100				

Fonte: nostre elaborazioni su dati IReR, 2005

Verifica dell'ipotesi: internazionalizzazione produttiva

Ipotesi Φ_2 : le imprese distrettuali tendono a effettuare meno investimenti diretti all'estero delle imprese non distrettuali, indipendentemente dal settore di appartenenza.

Per quanto riguarda il secondo punto della nostra analisi, l'internazionalizzazione produttiva, si è scelto di utilizzare come variabile discriminante la presenza di altre sedi¹⁰. La tabella 4 mostra come siano relativamente poche le imprese con altre sedi, circa il 15,5% dell'intero campione, con una percentuale leggermente maggiore tra le imprese non distrettuali.

**Tabella 4 - Internazionalizzazione produttiva.
Frequenze per categoria di imprese**

Presenza di altre sedi	Imprese distrettuali		Imprese non distrettuali		Totale	
	N	%	N	%	N	%
Sì	50	13.1	128	16.7	178	15.5
No	333	86.9	637	83.3	970	84.5
<i>Totale</i>	<i>383</i>	<i>100</i>	<i>765</i>	<i>100</i>	<i>1148</i>	<i>100</i>

Fonte: nostre elaborazioni su dati IReR, 2005

¹⁰ Purtroppo questa variabile non distingue tra altre sedi in Italia o all'estero, pertanto può essere presa come indicatore di sviluppo dell'impresa all'estero della Lombardia, più che come vera e propria internazionalizzazione produttiva.

Il test Anova eseguito per questa variabile, distinguendo anche tra i diversi settori, non evidenzia nessuna significativa differenza tra imprese distrettuali e non, ad eccezione del settore alimentare, in cui le imprese distrettuali sembrano presentare una maggiore internazionalizzazione delle imprese non distrettuali; il campione è tuttavia molto ridotto in questo caso (tab. 5).

**Tabella 5 - Internazionalizzazione produttiva.
Presenza di altre sedi per settore e categoria di imprese**

Settori di attività	Imprese distrettuali		Imprese non distrettuali		Totale imprese		Anova test (p)
	%	N	%	N	%	N	
<i>Totale</i>	<i>100.0</i>	<i>50</i>	<i>100.0</i>	<i>128</i>	<i>100.0</i>	<i>178</i>	<i>0.105</i>
1 Estratt., chimica, gomma, plastica	18.0	9	21.9	28	20,8	37	
2 Alimentare	0.0	0	7.0	9	5.1	9	
3 Tessile, abbigliamento	18.0	9	11.7	15	13.5	24	
4 Legno, mobile	4.0	2	0.0	0	1.1	2	
5 Carta, editoria	4.0	2	8.6	11	7.3	13	
6 Min. non met., metalmecc., trasp.	38.0	19	32.0	41	33.7	60	
7 App. elettrici, fotog., pc, varie	14.0	7	12.5	16	12.9	23	
8 Costruzioni	4.0	2	6.3	8	5.6	10	

* = Test significativo al 90%; ** = Test significativo al 95%; *** = Test significativo al 99%.

Fonte: nostre elaborazioni su dati IReR, 2005

Questi risultati non riescono a confermare dal punto di vista della significatività statistica l'ipotesi $\mathcal{D}2$, che supponeva una forte differenza nelle dinamiche di delocalizzazione tra le imprese distrettuali e non distrettuali.

Per approfondire questo argomento, è utile analizzare la motivazione alla base delle dinamiche di delocalizzazione (tab. 6). In generale, per tutti i tipi di imprese la motivazione più frequente è quella di accedere al mercato estero. Seguono le motivazioni relative a fattori di costo o di avvicinamento a clienti che hanno delocalizzato. In questo caso risulta rilevante la distinzione tra imprese distrettuali specializzate e non specializzate, emerge infatti una differenza di comportamento: le imprese distrettuali specializzate tendono a seguire maggiormente i

clienti che hanno delocalizzato, mentre l'accesso al mercato estero risulta per questo tipo di imprese meno rilevante.

Tabella 6 - Motivazione principale per gli investimenti all'estero (%) per categoria di imprese

Motivazioni	Imprese non distrettuali	Imprese distrettuali non specializz.	Imprese distrettuali specializzate	Totale
Ridurre o contenere i costi di produzione	25,0	24,1	23,8	24,7
Accesso al mercato estero	39,1	41,4	28,6	38,2
Seguire i clienti che hanno delocalizzato	11,7	10,3	28,6	13,5
Altro (agevolazioni fiscali, competenze, etc)	10,9	3,4	4,8	9,0
Non risponde	13,3	20,7	14,3	14,6

Fonte: nostre elaborazioni su dati IReR, 2005

I dati sugli investimenti diretti esteri sono coerenti con quelli di analoghe ricerche empiriche sull'argomento (Federico, 2006) e se da un lato sembrano escludere la presenza di effetti di *lock in*, ovvero di avvistamento dei distretti su se stessi, dall'altro riconoscono che il tasso di internazionalizzazione produttiva delle imprese manifatturiere lombarde è piuttosto contenuto, con la sola eccezione del settore meccanico.

Per quanto riguarda la partecipazione di capitali esteri, che misura l'internazionalizzazione produttiva passiva, la quota di imprese interessata è piuttosto ridotta (tab. 7). In particolare, le imprese distrettuali sembrano meno aperte ai capitali stranieri rispetto alle imprese non distrettuali. Questo risultato non è del tutto inatteso, dal momento che le società di capitale sono meno diffuse tra le imprese distrettuali (Becchetti, de Panizza e Oropallo, 2003).

Tabella 7 - Investimenti diretti esteri in entrata per categoria di imprese

	Imprese distrettuali		Imprese non distrettuali		Totale		Anova test (p)
	N	%	N	%	N	%	
Partecipazioni di capitale estero	72	6.8	26	9.4	98	8.5	0.134

* = Test significativo al 90%; ** = Test significativo al 95%; *** = Test significativo al 99%.

Fonte: nostre elaborazioni su dati IReR, 2005

Verifica dell'ipotesi: organizzazione in gruppi

Ipotesi $\Phi 3$: le imprese distrettuali sono più propense a affiliarsi a gruppi rispetto alle imprese non distrettuali, indipendentemente dal settore di appartenenza

La diffusione dei gruppi di imprese nei distretti industriali italiani è materia recente. Nelle analisi empiriche fin qui condotte dagli studiosi della materia emerge che imprese affiliate a gruppi si incontrano nei distretti con sempre maggior frequenza (Iacobucci e Cainelli, 2005). Nello specifico, la diffusione dei gruppi sembra riguardare, nei distretti, soprattutto le piccole e medie imprese, mentre al di fuori di questo contesto la formazione di gruppi di impresa segue i percorsi tradizionali della diffusione alle imprese di grandi dimensioni (Cainelli, Iacobucci e Morganti, 2006).

Tuttavia non ci sono evidenze sufficienti per affermare che vi sia un effetto distretto anche sulla diffusione dei gruppi di impresa, per il semplice motivo che il campo di applicazione degli studi è limitato alle sole società di capitale - le uniche che possono far parte dei gruppi di impresa - e proprio le società di capitali sono, come accennato, meno diffuse nei sistemi distrettuali. Il risultato della maggior diffusione dei gruppi di impresa potrebbe quindi essere attribuito ad una scarsa rappresentatività di questa forma giuridica tra le imprese distrettuali (Becchetti, de Panizza e Oropallo, 2003).

In secondo luogo, non è secondario ai fini dell'analisi sull'evoluzione dei distretti industriali capire se alla diffusione delle imprese affiliate corrisponde o meno una diffusione delle imprese capogruppo nei distretti industriali. Se il gruppo distrettuale è eterodiretto, ovvero con la capogruppo non localizzata nel distretto di specializzazione, è lecito dubitare che la riorganizzazione delle attività del distretto segua le orme di una riorganizzazione strategica del distretto funzionale alla filiera produttiva. In questo caso ci si troverebbe di fronte piuttosto a operazioni di acquisizioni che rischiano di rompere la catena e i legami familiari delle imprese distrettuali. Occorre quindi valutare attentamente, anche alla luce della riorganizzazione della filiera distrettuale, la maggiore o minore propensione delle imprese distrettuali a essere affiliate a gruppi di impresa.

Nel campione considerato (tab. 8) si nota una lieve prevalenza, in proporzione, di imprese capogruppo tra le imprese distrettuali appartenenti al settore di specializzazione, a testimonianza dell'esistenza di gruppi di imprese non eterodiretti. Le imprese appartenenti a gruppi si distribuiscono in modo sostanzialmente simile sia tra le imprese non distrettuali che tra le imprese distrettuali

specializzate. Si nota invece una maggiore quota di imprese indipendenti tra le imprese localizzate in distretti ma operanti in altri settori. La mancanza di informazioni sulla forma societaria delle imprese impedisce tuttavia di considerare verificata l'ipotesi $\Phi 3$.

Tabella 8 - Distribuzione per tipo di proprietà e categoria di imprese

	Imprese non distrettuali		Imprese distrettuali non specializzate		Imprese distrettuali specializzate		Totale	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Indipendente	604	79,0	189	84,0	124	78,5	917	79,9
Capogruppo	37	4,8	7	3,1	8	5,1	52	4,5
Parte di un gruppo	123	16,1	29	12,9	25	15,8	177	15,4
Totale	765	100	225	100	158	100	1148	100

Fonte: nostre elaborazioni su dati IReR, 2005

Come detto, i gruppi di impresa possono anche nuocere al sistema di rapporti tra imprese distrettuali, destabilizzando le reti di subfornitura. In tal senso, il radicamento territoriale delle imprese affiliate a un gruppo industriale, definito come il numero di lavorazioni affidate ad imprese del gruppo localizzate in Lombardia, potrebbe fornire qualche indicazione aggiuntiva sulla organizzazione dei gruppi di imprese distrettuali. In particolare il radicamento territoriale dei gruppi si rivela più elevato localmente (in Lombardia) per le imprese distrettuali rispetto a quelle extra-distrettuali (tab. 9).

In particolare, le più radicate sul territorio sono le imprese distrettuali che operano in settori accessori al distretto: più dell'80% infatti affida attività di produzione ad altre imprese lombarde. Le imprese non distrettuali mostrano una maggiore prevalenza a affidare le attività a imprese affiliate localizzate in Italia rispetto alle imprese distrettuali. Più elevata della media risulta invece la tendenza all'internazionalizzazione dell'attività delle imprese distrettuali specializzate, a dimostrazione che questo tipo di imprese è ancora fortemente competitivo.

Dal punto di vista delle fasi di attività, tutte le imprese tendono ad affidare ad imprese locali la manutenzione delle macchine, per motivi evidenti di costi. Un'altra attività che viene frequentemente assegnata ad imprese locali è quella di assemblaggio, seguita dall'attività di produzione vera e propria. Le imprese distrettuali non specializzate tendono inoltre ad affidare ad altre imprese locali appartenenti al gruppo le attività logistiche.

Tabella 9 - Tipo di attività svolte da imprese del gruppo

	Imprese non distrettuali	Imprese distrett. non specializzate	Imprese distrettuali specializzate	Totale
<i>Lombardia</i>				
Produzione/trasformaz.	29	8	10	47
Progettazione	23	8	5	36
R&S	13	3	5	21
Assembl./lavoraz. finali	41	11	10	62
Servizi informativi	23	8	4	35
Selez. e gest. personale	20	9	2	31
Logistica e distribuzione	19	12	6	37
Packaging	17	7	5	29
Manutenzione macchine	57	16	8	81
<i>Totale Lombardia</i>	242 (62,1%)	82 (80,4%)	55 (67,9%)	379 (66,1)
<i>Italia</i>				
Produzione/trasformaz.	15	1	2	18
Progettazione	6	3	0	9
Assembl./lavoraz. finali	22	4	2	28
R&S	7	0	2	9
Servizi informativi	4	1	2	7
Selez. e gest. personale	5	0	2	7
Logistica e distribuzione	11	2	1	14
Packaging	8	0	0	8
Manutenzione macchine	11	2	2	15
<i>Totale Italia</i>	89 (22,8%)	13 (12,8%)	13 (16,1%)	115 (20,1%)
<i>Estero</i>				
Produzione/trasformaz.	13	2	3	18
Progettazione	9	1	2	12
Assembl./lavoraz. finali	7	1	1	9
R&S	10	0	4	14
Servizi informativi	4	1	1	6
Selez. e gest. personale	1	0	0	1
Logistica e distribuzione	3	2	0	5
Packaging	9	0	1	10
Manutenzione macchine	3	0	1	4
<i>Totale estero</i>	59 (15,1%)	7 (6,9%)	13 (16,1%)	79 (13,8%)
Totale	390	102	81	573

Fonte: nostre elaborazioni su dati IReR, 2005

Le attività affidate a imprese italiane sono sostanzialmente le stesse, con una maggiore rilevanza della logistica per le imprese non distrettuali.

Diversa è invece la situazione per le attività affidate ad imprese estere: si rivelano infatti molto importanti attività ad alto valore aggiunto, come la R&S e la progettazione, oltre alla produzione, sia per le imprese distrettuali sia per quelle non distrettuali.

Nel complesso tuttavia non è possibile affermare che le imprese distrettuali affiliate a gruppi siano più radicate sul territorio delle imprese non distrettuali, il radicamento sul territorio sembra riflettere le stesse logiche di comportamento delle imprese non distrettuali.

4. Conclusioni

L'analisi sul confronto tra imprese distrettuali e non distrettuali in Lombardia perviene ad alcuni risultati interessanti: emergono infatti alcune caratteristiche che meglio definiscono il comportamento delle imprese distrettuali, rapportandole, in modo a volte controintuitivo, alle imprese non distrettuali, in merito alla propensione all'esportazione, all'appartenenza ai gruppi di imprese, alla gestione delle reti di fornitura. Nel complesso la fotografia delle imprese distrettuali presentata in questo paper sembra ricalcare quella che gli studi sulla materia hanno portato in evidenza. I risultati mostrano infatti l'esistenza di un effetto distretto, seppur limitato alla propensione all'esportazione.

La limitata portata dell'effetto distretto può essere in parte ricondotta alla selezione delle imprese distrettuali e ai dati considerati. In primo luogo la scelta delle imprese distrettuali ha privilegiato un criterio di tipo amministrativo, che solo parzialmente coincide con quello economico funzionale dei Sistemi Locali del Lavoro individuati dall'Istat.

In secondo luogo, la natura *cross-section* dei dati non consente di cogliere quegli aspetti volutamente dinamici che potrebbero meglio qualificare la direzione in cui i distretti lombardi stanno evolvendo.

Rimane aperta comunque la questione se oggi abbia ancora senso parlare di distretto industriale come entità coesa, fonte di vantaggi competitivi per le imprese ivi localizzate, o se piuttosto siamo in presenza di una graduale diluizione dei legami di interdipendenza e delle relazioni di contiguità, alimentata sia dai processi di delocalizzazione produttiva che hanno trasferito quote di produzione al di fuori delle aree distrettuali sia dall'introduzione di tecnologie informatiche che abbattano sensibilmente le barriere di comunicazione e informazione.

Da analoghe considerazioni muove il recente intervento attuato da Regione Lombardia che, prima in Italia (Bersani e Letta, 2004), ha introdotto, sulla scorta dell'esperienza internazionale dei cluster produttivi e dei poli di competitività, i metadistretti, i quali se da una parte riconoscono il ruolo delle filiere produttive, seppur svincolate da vincoli di contiguità territoriale, dall'altra danno una forte valenza all'innovazione, incentivando le relazioni tra imprese e centri di ricerca e trasferimento tecnologico (Bandera e Dal Bianco, 2006).

Bibliografia

- Antoldi F. (a cura di) (2007), *Piccole imprese e distretti industriali. Politiche per lo sviluppo in Italia e in America Latina*, Il Mulino, Bologna.
- Balloni V., Iacobucci D. (2004), *The role of medium-sized and large firms in the evolution of industrial districts. The case of Marche*, in Cainelli G., Zoboli R. (a cura di), *The Evolution of Industrial Districts. Changing Governance, Innovation and Internationalisation of Local Capitalism in Italy*, Springer-Verlag, Heidelberg.
- Bandera S., Dal Bianco A. (2006), *La "renaissance" des districts en Lombardie comme paradigme des politiques régionales pour la compétitivité*, contributo presentato alla Université d'été del SPL, Clusters at Pôles de compétitivité, 11-13 Settembre, Bordeaux.
- Becattini G. (1990), *The Marshallian District as a Socio-economic notion*, in Pyke F., Becattini G., Sengenberger W. (a cura di), *Industrial Cooperation in Italy*, International Institute of Labour Studies, Genève.
- Becattini G. (2000), *Il distretto industriale, un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico*, Rosenberg e Sellier, Torino.
- Becattini G., Dei Ottati G. (2006), *L'economia italiana negli anni Novanta: un confronto tra aree di grande impresa e distretti industriali*, in «Economia e Politica Industriale», vol. 1, pp. 5-24.
- Becchetti L., de Panizza A., Oropallo F. (2003), *Forma giuridica, export e performance dei distretti italiani: un'analisi empirica sull'universo delle imprese italiane*, in «Rivista Italiana degli Economisti», vol. 8, n. 2, pp. 189-210.
- Becchetti L., Rossi S. (2000), *The Positive Effect of Industrial District on the Export performance of Italian Firms*, in «Review of Industrial Organization», vol. 16, pp. 53-68.
- Bersani P., Letta E. (2004), *Viaggio nell'economia italiana*, Donzelli editore, Roma.
- Brioschi F., Brioschi M., Cainelli G. (2002), *From the industrial district to the district group: an insight into the evolution of local capitalism in Italy*, in «Regional Studies», vol. 36, n. 9, pp. 1037-1052.
- Bronzini R. (2000), *Sistemi produttivi locali e commercio estero: un'analisi territoriale delle esportazioni italiane* in Signorini F.L. (a cura di), *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Donzelli Editore, Roma.
- Brugnoli A., Spairani A. (2007), *La realtà dei distretti industriali in Italia e in America latina: alcune considerazioni di sintesi*, in Antoldi F. (a cura di), *Piccole imprese e distretti industriali. Politiche per lo sviluppo in Italia e in America Latina*, Il Mulino, Bologna.

- Cainelli G., Iacobucci D., Morganti E. (2006), *Spatial agglomeration and business groups: new evidence from Italian industrial districts*, in «Regional Studies», vol. 40, n. 5, pp. 507-518.
- Cainelli G., Zoboli R. (2004), *The structural evolution of industrial districts and adaptive competitive advantages*, in Cainelli G., Zoboli R. (a cura di), *The Evolution of Industrial Districts. Changing Governance, Innovation and Internationalisation of Local Capitalism in Italy*, Springer-Verlag, Heidelberg.
- Camagni R. (1991), *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, London, Belhaven-Pinter.
- Camagni R., Capello R. (2001), *Milieux innovateurs e processi di apprendimento collettivo* in Brioschi F., Cainelli G. (a cura di), *Diffusione e caratteristiche dei gruppi di piccole e medie imprese nelle aree distrettuali*, Fondazione Giordano dell'Amore, Giuffrè, Milano, pp. 275-286.
- Camagni R., Capello R. (2002), *Milieux Innovateurs and Collective Learning: From Concepts to Measurement*, in Acs Z., de Groot H., Nijkamp P. (a cura di), *The Emergence of the Knowledge Economy: A Regional Perspective*, Springer-Verlag, Berlin.
- Camuffo A., Grandinetti R. (2006), *I distretti industriali come sistemi locali di innovazione*, in «Sinergie», 69, pp. 33-59.
- Carnazza P., Gallo R. (2006), *Indagine sulle strategie di internazionalizzazione delle imprese italiane nel triennio 2003-2005*, in «Economia e Politica Industriale», 33, 3, pp. 127-141.
- CENSIS e Istituto G. Tagliacarne (1995), *Imprese ed istituzioni nei distretti industriali che cambiano*, Franco Angeli, Milano.
- Chiarvesio M., Di Maria E., Micelli S. (2003), *La strategia di internazionalizzazione delle imprese distrettuali*, in *Internazionalizzazione dei sistemi locali di sviluppo: dalle analisi alle politiche*, Ricerche Formez, Roma.
- Chiarvesio M., Di Maria E., Micelli S. (2006), *Modelli di sviluppo e strategie di internazionalizzazione delle imprese distrettuali italiane*, in *Andarsene per continuare a crescere*, Carocci, Roma.
- Corò G., Micelli S. (2006), *I nuovi distretti produttivi. Innovazione, internazionalizzazione e competitività dei territori*, Marsilio Editori, Venezia.
- Corò G., Volpe M. (2006), *Apertura internazionale della produzione nei distretti italiani*, in *Andarsene per continuare a crescere*, Carocci, Roma.
- Crestanello P., Tattara G., (2006), *Connessioni e competenze nei processi di delocalizzazione produttiva delle industrie venete di abbigliamento calzature in Romania*, in *Andarsene per continuare a crescere*, Carocci, Roma.

- Creti A., Bettoni G. (2001), *Dai distretti ai Metadistretti: una definizione* in «LIUC Papers, Serie Economia e Istituzioni», n. 96.
- Dal Bianco A. (2007), *I distretti industriali nella politica industriale regionale: il caso della Lombardia*, in Antoldi F. (a cura di), *Piccole imprese e distretti industriali. Politiche per lo sviluppo in Italia e in America Latina*, Il Mulino, Bologna.
- Distretti Italiani (2006), *Distrettitalia. Guida ai distretti Italiani 2005-2006*, Le Balze, Montepulciano.
- European Commission (2002), *Regional Clusters in Europe*, DG Impresa e Industria, Observatory of European SMEs, 3, Bruxelles.
- Federico S. (2006), *L'internazionalizzazione produttiva italiana e i distretti industriali: un'analisi degli investimenti diretti all'estero*, in «Banca d'Italia, Temi di Discussione», n. 592.
- Foresti G., Trenti S. (2007), *Il ruolo dei distretti industriali nell'economia italiana*, in Antoldi F. (a cura di), *Piccole imprese e distretti industriali. Politiche per lo sviluppo in Italia e in America Latina*, Il Mulino, Bologna.
- Fortis M. (2005), *I distretti industriali e la loro rilevanza nell'economia italiana: alcuni profili di analisi*, note per il Comitato Strategico per la competitività di Regione Lombardia.
- Fortis M. (2006), *I distretti produttivi e la loro rilevanza nell'economia italiana: alcuni profili di analisi*, in Fortis M., Quadrio Curzio A., *Industria e distretti. Un paradigma di perdurante competitività italiana*, Il Mulino, Bologna.
- Fortis M., Quadrio Curzio A. (2006), *Industria e distretti. Un paradigma di perdurante competitività italiana*, Il Mulino, Bologna.
- Fuà G. (1983), *L'industrializzazione del Nord Est e del Centro*, in Fuà G., Zacchia C. (a cura di), *Industrializzazione senza fratture*, Il Mulino, Bologna.
- Iacobucci D. (2004), *Groups of small and medium sized firms in industrial districts in Italy*, in Cainelli G., Zoboli R. (a cura di), *The Evolution of Industrial Districts. Changing Governance, Innovation and Internationalisation of Local Capitalism in Italy*, Springer-Verlag, Heidelberg.
- Iacobucci D., Cainelli G. (2005), *I gruppi d'impresa e le nuove forme organizzative del capitalismo locale italiano* in «L'Industria», vol. 26, n. 2, pp. 237-256.
- ICE (2006), *Osservatorio sull'internazionalizzazione dei distretti industriali*, n. 1.
- IRER (2005), *Survey sulle imprese e sulla struttura economica lombarda*, Milano.
- ISTAT (1997), *I sistemi locali del lavoro*, Argomenti, 10.

- Mariotti S. (2006), *Una politica per l'internazionalizzazione dei distretti industriali italiani*, in Quintieri B. (a cura di), *I distretti industriali dal locale al globale*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
- Mariotti S., Mutinelli M. (2004), *L'internazionalizzazione attiva dei distretti industriali italiani*, in «Economia e Politica Industriale», vol. 123, pp. 153-162.
- Mariotti S., Mutinelli M., Piscitello L. (2006), *Eterogeneità e internazionalizzazione produttiva dei distretti industriali italiani*, in «L'Industria», vol. 27, n. 1, pp. 173-201.
- Menghinello S. (2004), *Local engines of global trade: the case of Italian industrial districts*, in Cainelli G., Zoboli R. (a cura di), *The Evolution of Industrial Districts. Changing Governance, Innovation and Internationalisation of Local Capitalism in Italy*, Springer-Verlag, Heidelberg.
- Morrison A. (2006), *Le determinanti della performance innovativa delle imprese distrettuali: capitale relazionale vs. absorptive capacity*, in «Scienze Regionali», n. 1, pp. 59-83.
- Onida F. (2004), *Se il piccolo non cresce. Piccole e medie imprese italiane in affanno*, Il Mulino, Bologna.
- Onida F., Viesti G., Falzoni A.M. (1999), *Distretti industriali: crisi o evoluzione?*, Milano, Egea.
- Paniccia I. (2007), *The recent evolution of Italian industrial districts and clusters: analytical issues and policy implications*, paper presentato alla Regional Studies Association International Conference, Lisbona 2-5 Aprile.
- Piore M., Sabel C. (1984), *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books.
- Quadrio Curzio A., Fortis M. (2002), *Complessità e distretti industriali. Dinamiche, modelli, casi reali*, Il Mulino, Bologna.
- Quintieri B. (a cura di) (2006), *I distretti industriali dal locale al globale*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
- Signorini F.L. (2006), *Il modello distrettuale nel contesto dei problemi dell'economia italiana: sfide competitive e issues di politica economica*, in Quintieri B. (a cura di), *I distretti industriali dal locale al globale*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
- Signorini F.L. (a cura di) (2000), *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Donzelli Editore, Roma.
- Tattara G., Corò G., Volpe M. (a cura di) (2006), *Andarsene per continuare a crescere*, Carocci, Roma.
- Traù F. (2005), *Uno schema per l'analisi dei cambiamenti organizzativi che accompagnano la crescita delle imprese*, Centro Studi Confindustria Working Paper n. 54.
- Unioncamere (2005), *La Rete delle Piccole e Medie Imprese*, Osservatorio Unioncamere sui Gruppi di impresa, Unioncamere.

Varaldo R. (2006), *Il nuovo modello competitivo e aziendale dei distretti industriali*, in «Economia e Politica Industriale», vol. 1, pp. 25-42.

Varaldo R., Ferrucci L. (2004), *Institutional innovation in industrial districts*, in Cainelli G., Zoboli R. (a cura di), *The Evolution of Industrial Districts. Changing Governance, Innovation and Internationalisation of Local Capitalism in Italy*, Springer-Verlag, Heidelberg.