

Università degli Studi di Bologna

Dipartimento di Scienze Statistiche

Dottorato di Ricerca in
Economia e statistica agroalimentare – XXIII ciclo

**Le strategie di internazionalizzazione
delle imprese distrettuali: un'analisi
comparata di tre diversi sistemi locali di
produzione in Emilia-Romagna**

Tesi di Dottorato di:
ENRICO MONTI

Coordinatore:
Chiar.mo Prof. ROBERTO FANFANI

Tutor:
Chiar.ma Prof.ssa CRISTINA BRASILI

SECS-P/02 Politica economica

ESAME FINALE

Anno Accademico 2010 – 2011

INDICE

INTRODUZIONE	pag. 5
1. LO SVILUPPO INTERNAZIONALE DELLE IMPRESE: I PRINCIPALI APPROCCI TEORICI	pag. 8
1.1 Internazionalizzazione e scelta delle modalità di entrata	8
1.2 L'evoluzione della teoria economica	10
1.2.1 <i>La teoria delle imperfezioni del mercato di Hymer</i>	11
1.2.2 <i>Il ciclo di vita del prodotto di Vernon</i>	12
1.2.3 <i>I contributi di Magee e Knickerbocker</i>	13
1.2.4 <i>La teoria dell'internalizzazione</i>	15
1.2.5 <i>Il paradigma eclettico dell'attività internazionale</i>	16
1.3 Le teorie comportamentali e gli sviluppi recenti	21
1.3.1 <i>Il modello del processo di internazionalizzazione a stadi</i>	21
1.3.2 <i>L'emergere delle imprese Born Global</i>	25
1.3.3 <i>La network analysis</i>	26
1.3.4 <i>La teoria dell'imprenditorialità internazionale</i>	28
2. IL DISTRETTO E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE: LETTERATURA EMPIRICA E IPOTESI DI RICERCA	pag. 30
2.1 Problematiche relative alla crescita internazionale delle PMI	30
2.2 L'effetto distretto sull'attività transnazionale	32
2.3 Ipotesi di ricerca	38
2.4 Research design	41

3. STRATEGIE DI ESPANSIONE E PERFORMANCE INTERNAZIONALI: UN'ANALISI DELLE DIFFERENZE TRA LE IMPRESE DISTRETTUALI E LE LORO CONCORRENTI ESTERNE.....pag. 46

3.1 Gli investimenti diretti esteri	50
3.1.1 <i>Il distretto di Mirandola</i>	50
3.1.2 <i>Il settore biomedicale non distrettuale italiano</i>	55
3.1.3 <i>Il distretto di Sassuolo</i>	62
3.1.4 <i>Il settore ceramico non distrettuale italiano</i>	67
3.1.5 <i>Il distretto di Carpi</i>	71
3.1.6 <i>Il settore tessile non distrettuale italiano</i>	77
3.1.7 <i>Conclusioni sull'internazionalizzazione produttiva</i>	84
3.2 Le esportazioni	92
3.2.1 <i>Il distretto di Mirandola</i>	92
3.2.2 <i>Il distretto di Sassuolo</i>	96
3.2.3 <i>Il distretto di Carpi</i>	99
3.2.4 <i>Conclusioni sull'internazionalizzazione commerciale</i>	103

4. I FATTORI CHE SOSTENGONO IL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE: I RISULTATI OTTENUTI ATTRAVERSO L'ANALISI ECONOMETRICApag. 109

4.1 La probabilità di investire all'estero	112
4.4 L'intensità dell'investimento	122
4.3 L'intensità dell'esportazione	131

CONCLUSIONIpag. 139

BIBLIOGRAFIApag. 143

INTRODUZIONE

Negli ultimi vent'anni, la globalizzazione ha causato un processo di crescente integrazione tra le diverse economie nazionali, riducendo gli ostacoli al commercio internazionale ed attenuando i costi di transazione. Questi mutamenti, associati allo sviluppo delle nuove tecnologie dell'informazione hanno cambiato radicalmente le strategie di sviluppo delle imprese che, per difendere la propria posizione competitiva, sono ora costrette ad intraprendere percorsi di crescita internazionale.

Il processo di internazionalizzazione che ne consegue ha attirato l'attenzione del mondo accademico che si è impegnato a studiare dettagliatamente le scelte strategiche e operative adottate dalle aziende oltre confine. I temi di interesse sono molteplici e fortemente diversificati: quali sono le caratteristiche che permettono alle imprese di espandersi all'estero, quali sono le modalità di ingresso utilizzate sui mercati internazionali, qual è la relazione tra le forme di entrata adottata e la capacità di presidio dei mercati esteri.

Quest'ultimo tema è particolarmente importante quando l'oggetto di analisi sono le imprese di piccola e media dimensione, spesso impegnate sui mercati esteri soltanto a livello commerciale perché incapaci di utilizzare forme di sviluppo internazionale più coinvolgenti sotto il profilo strategico ed economico-finanziario. Secondo molti studiosi infatti, la scelta di internazionalizzazione commerciale da un lato supporta una crescita flessibile e snella mentre dall'altro impedisce la sedimentazione di quelle risorse e competenze necessarie per il consolidamento all'estero. Al contrario, l'investimento diretto, nelle sue possibili configurazioni organizzative, è un segnale di forte coinvolgimento: partecipare o controllare un'impresa insediata in un altro paese è una scelta di grande portata strategica che implica un notevole impegno economico-finanziario, una progettualità a lungo termine e, soprattutto, la ricerca di un presidio diretto dei mercati esteri.

Secondo buona parte della letteratura economica, i processi di crescita internazionale delle PMI sono ostacolati dalla limitata disponibilità di competenze imprenditoriali e risorse finanziarie e questo le obbliga a privilegiare forme di internazionalizzazione leggera come l'esportazione e la subfornitura. Recenti sviluppi teorici hanno però evidenziato il ruolo dell'esperienza e del *network* come determinanti dell'internazionalizzazione, dimostrando che in alcuni casi anche le imprese di piccola dimensione possono realizzare notevoli performance internazionali adottando forme avanzate di espansione estera. In particolare diversi studi hanno dimostrato che l'appartenenza ad un distretto industriale incrementa la

produttività, la capacità innovativa e quindi la competitività delle imprese sia a livello domestico che internazionale. La maggior parte di questi contributi empirici si è concentrata principalmente sull'analisi dei flussi esportativi delle imprese distrettuali confermando la loro miglior performance internazionale rispetto alle loro concorrenti esterne. Una minoranza, invece, ha cercato di valutare l'esistenza di un effetto distretto sulla capacità delle aziende di realizzare investimenti diretti all'estero, ottenendo però risultati discordanti. Una delle motivazioni di questo risultato potrebbe derivare dal fatto che il fenomeno viene quasi sempre analizzato da un punto di vista generale, senza prendere in considerazione le differenze tra i distretti. Ognuno di essi infatti presenta caratteristiche particolari che vanno ad influire sui comportamenti strategici delle aziende e che perciò dovrebbero essere tenute maggiormente in considerazione. Tra queste le più importanti sono la proiezione internazionale del distretto, la dimensione media aziendale, la presenza di grandi gruppi industriali nazionali ed esteri, e soprattutto il settore di specializzazione produttiva. Quest'ultima caratteristica è particolarmente rilevante poiché il contenuto tecnologico della produzione potrebbe incidere sulla capacità innovativa delle imprese distrettuali, permettendo loro di adottare forme di sviluppo internazionale avanzate come gli investimenti diretti esteri. Sulla base di queste considerazioni, il lavoro presentato nelle pagine seguenti si pone un duplice obiettivo: da un lato verificare che la localizzazione distrettuale incrementi la probabilità che le imprese investano all'estero rispetto alle loro concorrenti esterne, dall'altro esaminare come la specializzazione produttiva del *cluster* incida sulla propensione all'investimento. Inoltre, considerando la capacità innovativa dei distretti come un ulteriore vantaggio competitivo, si cercherà di capire se la specializzazione in produzioni high tech rafforza ulteriormente la posizione concorrenziale internazionale delle imprese, aumentando l'intensità esportativa.

Il lavoro sarà costituito da quattro capitoli. Il primo si apre con una classificazione delle diverse forme di presenza internazionale, distinte tra esportazioni, accordi di collaborazione e investimenti diretti esteri sulla base delle risorse e competenze richieste e del grado di controllo e di rischio ad esse associato. Successivamente verranno passati in rassegna i principali approcci teorici al tema dell'internazionalizzazione, con una particolare attenzione all'evoluzione della teoria economica dei costi di transazione e del vantaggio competitivo e ai recenti modelli comportamentali e processuali che hanno evidenziato i limiti della teoria *mainstream* nella descrizione dei processi di sviluppo estero delle PMI.

Il secondo capitolo presenterà una rassegna della letteratura empirica sui distretti che consentirà di capire l'effetto esercitato da questa forma di organizzazione industriale sulle

strategie di internazionalizzazione commerciale e produttiva adottate dalle imprese. Sulla base dei contributi esaminati verranno formulate le ipotesi di ricerca e si procederà alla spiegazione della metodologia utilizzata per raccogliere i dati necessari all'indagine.

Il capitolo successivo sarà dedicato all'analisi descrittiva dei risultati. Nel primo paragrafo verranno messe a confronto le partecipazioni estere detenute dalle imprese distrettuali e dalle loro concorrenti esterne per verificare l'effetto esercitato dal distretto sulla propensione all'investimento internazionale. Successivamente si procederà allo stesso tipo di confronto per le aziende appartenenti ai diversi distretti, in modo da comprendere come la specializzazione tecnologica incide su queste strategie di internazionalizzazione. Il secondo paragrafo riguarderà, invece, l'attività esportativa delle imprese distrettuali che, anche in questo caso, verranno classificate in base alla specializzazione industriale del *cluster* di appartenenza per indagare come il contenuto tecnologico-innovativo della produzione influisce sulla loro performance internazionale a livello commerciale.

Nel quarto capitolo, infine, le ipotesi di ricerca verranno testate attraverso un modello econometrico in modo da verificare se i risultati emersi in precedenza sono confermati anche a questo livello d'analisi.

1. LO SVILUPPO INTERNAZIONALE DELLE IMPRESE: I PRINCIPALI APPROCCI TEORICI

1.1 Internazionalizzazione e scelta delle modalità di entrata

L'ambiente in cui nascono e crescono le imprese è radicalmente mutato nell'ultimo decennio. La globalizzazione ha innescato un processo di crescente integrazione tra le diverse economie nazionali, riducendo il grado di segmentazione dei mercati ed attenuando i costi di transazione. La conseguente crescita delle dimensioni del mercato, associata allo sviluppo delle nuove tecnologie dell'informazione, ha inoltre mutato le caratteristiche dei meccanismi concorrenziali e, quindi, le strategie di sviluppo dell'impresa. Quando vengono meno le barriere all'ingresso del mercato domestico, infatti, questo non è più sicuro per nessuna impresa, che si trova ad affrontare la concorrenza di nuovi partecipanti stranieri, quindi l'unico modo per difendersi e competere è scegliere la via dell'internazionalizzazione.

Un'impresa che decide di internazionalizzare la sua attività avvia un processo di valutazione dei mercati esteri a cui segue la definizione del portafoglio paesi da presidiare (International Market Selection). Tale scelta comporta conseguenze strategiche rilevanti perché la presenza su diversi mercati esteri richiede la dotazione di notevoli risorse finanziarie e competenze gestionali. L'impresa infatti, sceglierà la modalità di entrata sui mercati esteri proprio in relazione alla disponibilità di queste risorse e competenze, oltre che in base alle condizioni ambientali presenti all'esterno.

In letteratura è ormai diffusa una classificazione delle forme di presenza internazionale che distingue tra esportazione, accordi di collaborazione e investimenti diretti esteri sulla base del grado di controllo, delle risorse e competenze richieste, del livello di rischio e del grado di flessibilità ad esse associato. La scelta di una forma di presenza può infatti essere rappresentata come il risultato di un trade-off che contrappone il grado di controllo ai costi e rischi che ne derivano. Le forme di presidio dei mercati più avanzate, come gli IDE, necessitano infatti di maggiori capacità e risorse finanziarie ed umane, alle quali corrispondono livelli di costo e di rischio più elevati. Viceversa le esportazioni o le forme di collaborazione più semplici garantiscono un minor controllo, ma richiedono investimenti molto più contenuti in risorse materiali ed immateriali (Argaval e Ramaswami, 1992).

La decisione di avviare un percorso di internazionalizzazione presenta dunque molti ostacoli dovuti soprattutto all'ampia varietà di fattori, sia interni (risorse finanziarie, tecnologiche, umane, manageriali) sia esterni (dimensione del mercato, andamento della domanda, sistema politico, normativo e socioculturale), che l'impresa deve valutare in condizioni spesso di carenza informativa, caratterizzate da un elevato livello di rischio e di incertezza (Young et Al., 1989). Un ulteriore motivo della complessità di questa scelta è dovuto all'impatto che essa genera all'interno dell'impresa visto che richiede una modifica delle strutture e dei processi aziendali nel quadro di un percorso di innovazione organizzativa.

L'internazionalizzazione è infatti un percorso strategico di crescita che presenta tutti i problemi tipici di qualsiasi strategia di sviluppo, esasperati ulteriormente dalla scarsa governabilità dell'attuale contesto internazionale. Quest'ultimo è infatti caratterizzato da un elevato grado di incertezza e instabilità prodotte dal comportamento scarsamente controllabile di una pluralità di attori e dall'intensificazione della competizione. Proprio la globalizzazione della concorrenza ha imposto una logica internazionale anche alle imprese che non avevano scelto deliberatamente di uscire dai confini nazionali. Per questo motivo, oggi, l'internazionalizzazione non è solo un'opportunità ma una necessità per mantenere e consolidare il vantaggio competitivo raggiunto.

L'importanza e la complessità della decisione di internazionalizzare hanno richiamato l'attenzione di molti studiosi che, nel corso degli anni, hanno sviluppato diversi approcci teorici allo studio del comportamento internazionale delle imprese. Questo capitolo è dedicato alla rassegna bibliografica di tali contributi e, in particolare, a quelli pubblicati a partire dagli anni sessanta, grazie ai quali sono state formalizzate le principali teorie sulle imprese multinazionali che oggi costituiscono il nucleo di quello che comunemente viene indicato come *International Business*.

1.2 L'evoluzione della teoria economica

Le teorie sul comportamento internazionale delle imprese devono cercare di spiegare sia la dispersione geografica delle attività produttive che la loro forma proprietaria e organizzativa. Per fare questo però è necessario integrare i due filoni principali del pensiero economico: la teoria dell'allocazione internazionale delle risorse, che si basa sulla diversa dotazione di fattori produttivi tra i paesi, e la teoria dell'organizzazione economica, che studia le differenze tra le transazioni che avvengono per via gerarchica (intra-industriali) e quelle che sono invece regolate attraverso il mercato (inter-industriali).

Fino alla fine degli anni Cinquanta i paradigmi utilizzati in economia internazionale erano ancora i modelli tradizionali elaborati da Smith, (Teoria dei vantaggi assoluti 1776), Ricardo, (Teoria dei vantaggi comparati, 1817), Heckscher e Ohlin (Teoria della dotazione di risorse, 1933), per spiegare i flussi commerciali sovranazionali. Tali teorie erano importanti per determinare perché e dove le nazioni commerciavano ma, a causa delle loro assunzioni (mercato come meccanismo perfetto di scambio, assenza di costi di transazione, immobilità delle risorse tra le frontiere nazionali, imprese impegnate in un'unica attività e guidate da un decisore dotato di razionalità illimitata) non potevano rispondere alle domande inerenti la struttura proprietaria ed organizzativa delle attività economiche.

Durante quel periodo, però, si verificarono due importanti cambiamenti: alcune imprese decisero di realizzare attività produttive all'estero, configurandosi per la prima volta come multinazionali, e allo stesso tempo grandi flussi di capitale cominciarono a spostarsi attraverso i confini nazionali. Queste novità portarono alcuni studiosi a riconoscere l'esistenza di imperfezioni di mercato e a considerare le loro conseguenze sulle modalità adottate dalle imprese per organizzare le proprie transazioni economiche. Tra questi i primi furono probabilmente Williams (1929), che comprese la necessità di cambiare i modelli di commercio neoclassici per giustificare l'internazionalizzazione di alcune industrie, e Iversen (1935), che formalizzò una delle prime teorie che classificavano il movimento internazionale di capitali come investimenti di portafoglio. Più tardi Penrose (1956) e Bye (1959) cercarono di spiegare gli investimenti realizzati dalle imprese per acquisire unità produttive oltre confine con la percezione di potenziali guadagni dovuti all'integrazione orizzontale e verticale, ma i loro lavori ottennero il giusto riconoscimento solo alcuni anni dopo, grazie alla pubblicazione delle teorie di Hymer (1960) e Vernon (1966), che portarono ad un cambiamento epocale nello studio del comportamento internazionale delle aziende.

1.2.1 La teoria delle imperfezioni del mercato di Hymer

Il lavoro di Hymer consisteva essenzialmente nella confutazione della teoria del trasferimento indiretto di capitali che lui riteneva insufficiente a spiegare l'internazionalizzazione produttiva delle imprese per tre ragioni. La prima era che tale teoria non considerava le imperfezioni di mercato, quindi introducendo variabili quali il rischio, l'incertezza, l'instabilità dei tassi di cambio e i costi relativi alla ricerca di informazioni e al completamento delle transazioni, la maggior parte delle sue previsioni viene invalidata. Tutte queste imperfezioni infatti, alterano i parametri comportamentali delle imprese e si riflettono particolarmente sulla loro strategia internazionale. Secondo lui, poi, gli investimenti diretti esteri non comportavano esclusivamente il mero flusso di capitale finanziario, ma anche il trasferimento di un pacchetto di risorse comprendente know how tecnologico, routine relative all'organizzazione aziendale e capacità imprenditoriali. Diversamente dai teorici dei trasferimenti di portafoglio, Hymer pensava che il motivo che spinge una impresa ad investire all'estero fosse l'aspettativa di ottenere una rendita economica sulla totalità delle risorse impiegate, anche attraverso il modo in cui queste venivano organizzate. L'ultima e forse la più importante delle sue intuizioni riguardava un'altra caratteristica fondamentale degli investimenti diretti, ossia il fatto che questi non comportano alcun cambio nella proprietà dei diritti e delle risorse trasferite, al contrario degli investimenti di portafoglio, che avvengono attraverso transazioni di mercato.

È importante sottolineare che Hymer era interessato agli investimenti diretti perché li considerava uno strumento di fondamentale importanza, attraverso il quale le società potevano controllare l'uso dei diritti di proprietà trasferiti alle loro sussidiarie estere. Secondo lui però, per utilizzare questo strumento e possedere attività internazionali in grado di produrre valore aggiunto, le aziende investitrici dovevano possedere qualche tipo di vantaggio (finanziario, manageriale o di marketing) che permettesse loro di superare la situazione di handicap nei confronti delle concorrenti locali nello stato scelto per l'insediamento produttivo. Questi vantaggi, che sono assunti come esclusivi dell'impresa che li possiede (*firm specific*), traggono ovviamente origine dall'esistenza di fallimenti strutturali del mercato. Per spiegare queste imperfezioni Hymer estese la teoria di Bain sulle barriere alla concorrenza nei mercati domestici alle operazioni internazionali, argomentando che le imprese coinvolte in questo genere di attività devono godere di un vantaggio monopolistico. È importante però notare che, in alcune situazioni, questo vantaggio non deriva da una situazione di monopolio, ma dalla capacità dell'impresa di migliorare l'allocazione delle

risorse e di organizzare le transazioni in modo più efficiente rispetto a quanto fatto dal mercato. Hymer era inoltre interessato all'espansione territoriale delle aziende come mezzo di sfruttamento del loro potere monopolistico, e nonostante il riconoscimento delle molte imperfezioni che portano al fallimento strutturale del mercato, cercò sempre di comparare le conseguenze dell'allocazione di risorse realizzata attraverso le gerarchie internazionali, sotto il profilo del welfare, con quelle che invece si otterrebbero, almeno in teoria, in una situazione di concorrenza perfetta. Conseguentemente non considerò mai il fatto che i maggiori profitti realizzati dalle imprese straniere rispetto a quelle indigene, grazie alla loro superiore efficienza, non comportano nessuna perdita a livello sociale se il prezzo del prodotto finale non aumenta. Sfortunatamente, a causa delle sue enfasi sull'organizzazione dell'attività economica come mezzo per incrementare il potere di monopolio, piuttosto che come strumento di riduzione dei costi, miglioramento della qualità dei prodotti e della capacità competitiva, Hymer considerò sempre le alternative tra gli investimenti diretti esteri e le altre forme di coinvolgimento internazionale soltanto in termini normativi e non attraverso un'analisi dei relativi costi e benefici.

1.2.2 Il ciclo di vita del prodotto di Vernon

Mentre Hymer spiegava le attività internazionali delle imprese attraverso i modelli di economia industriale e dell'organizzazione, Vernon (1966) preferiva utilizzare le nuove teorie sul commercio sviluppate negli anni cinquanta e sessanta poiché le riteneva fondamentali per la comprensione del fenomeno. In particolare, lui sviluppò un concetto microeconomico, il ciclo di vita del prodotto, per spiegare le operazioni estere delle multinazionali americane nel periodo post-bellico. L'idea principale era che, oltre alla dotazione di risorse finanziarie e capitale umano, la capacità delle aziende di commerciare a livello internazionale dipendesse anche dalla loro abilità nel realizzare innovazioni di processo o di prodotto attraverso la tecnologia. Vernon pensava, inoltre, che la capacità delle imprese di organizzare gli assets materiali ed immateriali fosse, almeno in parte, legata al paese d'origine (*country specific*). Secondo lui, ad esempio, le aziende statunitensi avevano un vantaggio competitivo dovuto alla loro capacità innovativa, ma questa situazione di superiorità era determinata in primo luogo da alcune caratteristiche strutturali del loro paese come le istituzioni politico-economiche, i meccanismi di mercato e la disponibilità di risorse. Alla base della teoria di Vernon stava il concetto per cui ogni prodotto tende ad avere un ciclo di vita composto da un numero finito di fasi che seguono una sequenza prevedibile che

si sviluppa secondo un determinato sentiero. Inizialmente la produzione avviene nel paese di residenza, perché le aziende possono beneficiare della domanda interna e della vicinanza delle strutture di ricerca e sviluppo. Allo stadio successivo del ciclo del prodotto, grazie ai vantaggi innovativi e produttivi offerti dagli Stati Uniti, i beni manufatti vengono esportati verso i paesi che presentano una struttura della domanda simile a quella del paese d'origine. Infine, quando il prodotto diviene standardizzato o maturo, il vantaggio competitivo dell'impresa non può più reggersi sulle caratteristiche di unicità del bene quindi si sposta verso la capacità di minimizzare i costi di produzione. Questo succede a causa del comportamento imitativo dei concorrenti che incrementa la pressione sull'azienda costringendola a migliorare l'efficienza produttiva. Allo stesso tempo, l'aumentata elasticità della domanda interna, l'elevato costo del lavoro e l'espansione dei mercati esteri spinge l'impresa a delocalizzare le attività produttive nei paesi meno sviluppati, caratterizzati da un minor costo delle risorse naturali ed umane.

L'approccio del ciclo di vita del prodotto è essenzialmente un'estensione della teoria neoclassica della distribuzione spaziale dei fattori produttivi che, però, include anche i prodotti intermedi e riconosce l'importanza dei fattori strategici derivanti dalla struttura oligopolistica del mercato sul comportamento delle imprese. Questo modello, elaborato essenzialmente per spiegare le attività internazionali realizzate dalle aziende americane allo scopo di acquisire quote di mercato oltre confine (*market seeking FDI*), non considera minimamente le operazioni di investimento estero finalizzate alla ricerca di risorse naturali ed umane (*resource seeking*), all'acquisizione di assets strategici (*strategic assets acquiring*) o al completamento di strategie produttive integrate a livello globale (*efficiency seeking*), quindi, nonostante contenga intuizioni molto importanti, non può che essere reputato come una teoria parziale che si occupa soltanto di alcuni aspetti dell'attività internazionale delle imprese.

1.2.3 I contributi di Magee e Knickerbocker

Gli articoli di Hymer e Vernon furono talmente importanti e rivoluzionari da attrarre l'attenzione di tutto il mondo accademico e stimolare diversi tentativi di testare e perfezionare i loro lavori. Diversi economisti industriali, tra i quali Johnson (1970), Caves (1971), Horst (1972) and Magee (1977), seguirono i postulati di Hymer cercando di identificare i tipi di vantaggi posseduti dalle imprese impegnate in attività transnazionali, mentre un gruppo di studiosi di international business, in particolare Wells (1972),

Knickerbocker (1973), Graham (1975) and Flowers (1976), cercarono di determinare, tramite l'approccio di Vernon, gli effetti delle variabili di localizzazione sulla distribuzione spaziale delle attività economiche delle imprese.

Questi due filoni della letteratura dedicata alle attività multinazionali cominciarono a convergere verso la metà degli anni settanta grazie agli studi di economisti importanti come Magee e Knickerbocker. Il primo era interessato al motivo per cui l'incentivo delle imprese ad internalizzare il mercato della tecnologia variasse nel tempo e, per sviluppare il suo modello, utilizzò le ipotesi della teoria del ciclo di vita del prodotto. Attraverso l'adozione di un approccio misto, Magee riuscì a formalizzare una teoria innovativa che si focalizzava sul concetto di ciclo tecnologico industriale. Secondo tale teoria un'impresa che possiede una tecnologia avanzata evita di venderne i diritti di sfruttamento per due ragioni principali: la paura di guadagnare meno dalla vendita di tali diritti rispetto al ricavo che otterrebbe attraverso lo sfruttamento diretto della tecnologia in questione e la preoccupazione relativa alla possibilità che l'impresa *licensee* del know how lo usi a svantaggio del *licensor*, diventando un preoccupante competitor diretto. Solo successivamente, quando tale tecnologia diventa matura e perde parte della sua unicità queste ragioni di apprensione svaniscono e la strategia dell'impresa si sposta dall'investimento diretto al *licensing*.

Sull'altro versante teorico, invece, Knickerbocker scoprì che la localizzazione di attività capaci di generare valore aggiunto non veniva determinata solo dalla disponibilità di fattori produttivi, ma anche dal comportamento strategico adottato dalle aziende per sfruttare al meglio la propria dotazione di risorse e rispondere alle operazioni realizzate dalle loro concorrenti. In altre parole, veniva riconosciuto l'effetto esercitato dalle distorsioni del mercato (incertezza, economie di scala, esternalità positive o negative) sulle strategie di espansione internazionale portate avanti dalle imprese, così come postulato da Hymer.

Per riassumere, quindi, mentre l'approccio dell'organizzazione industriale, focalizzato sul possesso di vantaggi competitivi *firm specific* come condizione necessaria all'attività internazionale, cominciava a riconoscere che anche il modo in cui le risorse venivano create, acquisite e organizzate costituiva una fonte di importanti vantaggi, l'approccio incentrato sul commercio e la localizzazione delle attività produttive iniziava a considerare l'influenza delle imperfezioni del mercato sulle caratteristiche proprietarie delle imprese e sul loro modo di organizzare le attività transfrontaliere. Nonostante questi due esempi, i due rami della letteratura continuarono a concentrarsi su aspetti differenti dell'international business, quindi nessuna delle teorie elaborate risultò in grado di spiegare esaustivamente tutte le attività internazionali realizzate dalle aziende. Solo alla fine degli anni settanta vennero fatti due

tentativi per offrire una spiegazione olistica delle operazioni estere, ognuno dei quali ricevette grande attenzione in letteratura: la teoria dell'internalizzazione delle imprese multinazionali e il paradigma eclettico della produzione internazionale.

1.2.4 La teoria dell'internalizzazione

Questa teoria fu sviluppata verso la fine degli anni settanta da un gruppo di economisti, in particolare Buckley and Casson (1976), Lundgreen (1977) and Hennart (1977), che lavoravano indipendentemente per spiegare perché le transazioni internazionali di prodotti intermedi venivano organizzate in maniera gerarchica invece che attraverso i meccanismi di mercato. L'intuizione principale era che le gerarchie multinazionali potevano rappresentare un meccanismo alternativo al mercato per coordinare attività connesse tra loro ma localizzate in paesi diversi. Secondo questa idea, quindi, le imprese tendono a realizzare investimenti internazionali quando percepiscono che i benefici derivanti dalla proprietà di attività domestiche ed estere, inclusi quelli dovuti alle transazioni tra le loro consociate, sono maggiori rispetto a quelli offerti dalle tradizionali relazioni di mercato.

Gli economisti appartenenti a questa scuola di pensiero si occupavano soprattutto di identificare quali fossero le situazioni in grado di spingere le aziende ad internalizzare il mercato dei prodotti intermedi e, in questo modo, a controllare attività capaci di generare valore aggiunto oltre confine. Per rispondere a tali domande i teorici dell'internalizzazione recuperarono il lavoro di Coase (1937), secondo il quale le imperfezioni del mercato producevano svariati costi, da quelli di ricerca e informazione, a quelli di contrattazione e applicazione dei contratti, che le imprese dovevano minimizzare per incrementare i profitti. Applicando l'analisi Coasiana allo studio dell'international business, essi raggiunsero la conclusione che quando un mercato transfrontaliero è caratterizzato da imperfezioni che aumentano i costi di transazione con i partner stranieri, le aziende sono incentivate a ridurre tali spese realizzando un proprio mercato interno attraverso l'acquisizione delle attività estere interdipendenti. Comunque, anche se la presenza di costi di transazione sui mercati internazionali è una condizione sufficiente a spiegare l'uso degli investimenti diretti esteri e la conseguente esistenza delle imprese transnazionali, l'incentivo ad internalizzare dipende anche dall'interazione di diversi fattori che possono dipendere dall'attività produttiva, dal paese d'origine e dalle caratteristiche dell'azienda (variabili *activity*, *country* e *firm specific*). Grazie alla capacità di prevedere le situazioni in cui le imprese scelgono di sostituire le transazioni internazionali con gli investimenti diretti, quella dell'internalizzazione è stata

considerata una delle prime teorie di international business. Nonostante questo, però, uno dei suoi fautori, Buckley (1990), ha rivelato che lui la considera più come un paradigma poiché ritiene che le diverse forme di imperfezioni del mercato possono determinare differenti tipi di attività internazionale. Ad esempio, l'incapacità del mercato di assicurare al venditore di beni intermedi un livello sufficiente di controllo sulla qualità del prodotto finale, può essere un incentivo per rimpiazzare queste transazioni con l'integrazione del partner che si trova a valle della filiera produttiva (*forward integration*), mentre, al contrario, la percezione di un rischio di interruzione delle forniture può motivare strategie di integrazione a monte (*backward integration*) finalizzate alla messa in sicurezza degli approvvigionamenti.

Questi esempi mostrano come la teoria dell'internalizzazione sia più concentrata sulla spiegazione del funzionamento degli scambi transfrontalieri tra le aziende e delle ragioni che le spingono ad interiorizzare il mercato dei beni intermedi, piuttosto che sulla loro capacità di realizzare valore aggiunto a livello internazionale attraverso il coordinamento di molteplici attività produttive. Questa è una delle ragioni per cui la teoria analizzata non è sufficiente a spiegare il livello e la struttura della produzione di un'impresa al di fuori dei confini nazionali. Per poter esplicitare completamente il volume e la direzione delle attività internazionali realizzate dalle aziende, infatti, è necessario integrare le variabili relative al processo di internalizzazione con i fattori specifici di localizzazione. Il primo economista che cercò di utilizzare congiuntamente questi diversi tipi di variabili per spiegare il processo di internalizzazione in una prospettiva dinamica fu Dunning (1980), attraverso il Paradigma Eclettico che verrà discusso nel prossimo paragrafo.

1.2.5 Il paradigma eclettico dell'attività internazionale

Il Paradigma Eclettico o OLI fu elaborato da Dunning (1980) per spiegare sia le operazioni internazionali realizzate dalle imprese originarie di un determinato paese che le attività possedute o controllate al suo interno da società straniere. Da un punto di vista concettuale viene classificato come un paradigma che si colloca tra la teoria macroeconomica del commercio internazionale e quella microeconomica dell'impresa, racchiudendo diverse spiegazioni delle iniziative transnazionali intraprese dalle aziende.

Nonostante l'accettazione delle maggior parte dei principi contenuti nei modelli neoclassici sul commercio internazionale, infatti, il paradigma sostiene che per spiegare la distribuzione spaziale di quegli output che richiedono l'uso di risorse, capacità e istituzioni che non sono ugualmente accessibili a tutte le imprese, è necessaria l'esistenza di due tipi di imperfezioni

del mercato: il fallimento strutturale che diversifica la capacità delle aziende di gestire i diritti di proprietà e di controllare attività produttive geograficamente disperse, e il fallimento intrinseco che impedisce al mercato dei beni intermedi di regolare le transazioni ad un costo inferiore di quello presentato da un sistema gerarchico. Il modello ritiene poi che per spiegare in maniera soddisfacente l'attività economica internazionale sia necessario integrare l'analisi delle caratteristiche strutturali del mercato con lo studio delle singole imprese, poiché queste differiscono per sistema organizzativo, capacità innovativa e attitudine al rischio, quindi presentano strategie di espansione oltre confine fortemente diversificate.

Il paradigma prevede infatti che la capacità delle imprese di internazionalizzare la produzione in un paese straniero dipende dal possesso, o dalla capacità di acquisire, determinati assets che non sono invece disponibili per le aziende indigene. Come visto in precedenza, questi assets prendono il nome di vantaggi competitivi *ownership specific* perché sono considerati tipici delle imprese di una particolare nazionalità o di una data proprietà. È importante sottolineare che con il termine *O-specific* non si intendono soltanto gli assets tangibili, come la dotazione di risorse naturali, la manodopera e il capitale, ma anche quelli intangibili, come la tecnologia, le capacità organizzative e manageriali, l'accesso privilegiato alle informazioni oppure al mercato dei beni intermedi. In alcuni casi tali vantaggi possono essere legati ad una particolare localizzazione (*L-specific*) e al suo specifico ambiente politico, finanziario, culturale ed istituzionale, quindi disponibili per tutte le imprese. In altre situazioni invece tali assets sono di proprietà di determinate imprese del paese d'origine, ma possono essere utilizzati anche in connessione ad altre risorse e capabilities sia in patria che all'estero, prendendo la forma di diritti di proprietà legalmente protetti o di monopoli commerciali. Questi derivano soprattutto dalle caratteristiche dell'impresa: la forza economico-finanziaria legata alla dimensione, il livello tecnologico, la visione imprenditoriale, la capacità di marketing, l'abilità di coordinare molteplici attività.

Per alcuni tipi di commercio, invece, in particolare quelli che avvengono tra i paesi avanzati e quelli in via di sviluppo, è sufficiente che lo stato esportatore possieda un vantaggio *L-specific* nei confronti dell'importatore, quindi non è necessario che le sue imprese detengano assets *O-specific* non disponibili ai loro concorrenti stranieri. Viceversa, i flussi commerciali intra-industriali, che di solito comportano lo scambio di beni innovativi tra i paesi sviluppati, si basano maggiormente sui vantaggi *O-specific* delle imprese esportatrici. Chiaramente, questi vantaggi si rafforzano se esistono assets *L-specific* legati al paese esportatore, mentre se questi ultimi favoriscono l'importatore, le imprese saranno incentivate a sostituire il commercio con investimenti finalizzati al controllo di attività produttive.

In sintesi, quindi, l'attività internazionale combina l'export di beni intermedi per i quali sono necessari inputs di cui il paese d'origine è relativamente ben fornito, con l'uso di risorse in cui il paese ospitante è relativamente ben fornito. Se i mercati fossero perfetti non ci sarebbe quindi bisogno di un paradigma sulla produzione internazionale, in quanto basterebbe una rivisitazione delle teorie neoclassiche sul commercio che tenga in considerazione i flussi di prodotti intermedi. Sfortunatamente, però, tutti i mercati sono caratterizzati dalla presenza di imperfezioni che influenzano il comportamento delle imprese spingendole all'adozione di differenti strategie di sfruttamento dei vantaggi *Ownership* e *Location-specific* di cui dispongono. Come visto in precedenza, Dunning pensava che i fallimenti del mercato capaci di influenzare l'attività economica internazionale delle aziende fossero essenzialmente di due tipi: strutturale ed intrinseco. Il primo si verifica quando il mercato consente la creazione di monopoli naturali e porta l'impresa che ne beneficia a fare di tutto per creare o innalzare le barriere all'entrata del mercato, anche attraverso l'acquisizione dei competitors potenzialmente più pericolosi a livello internazionale.

Per fallimento intrinseco, invece, si intende l'incapacità del mercato di organizzare le transazioni in maniera ottimale ed è dovuto principalmente a tre ragioni. La prima è data dal fatto che gli attori economici non entrano sul mercato con informazioni complete e simmetriche e non possono conoscere con certezza le conseguenze delle transazioni che effettuano. Tale situazione si verifica soprattutto nei mercati transfrontalieri e porta a problemi di razionalità limitata, selezione inversa, opportunismo e azzardo morale. La seconda deriva dall'impossibilità per il mercato di tener conto dei costi e benefici che nascono come risultato di una transazione, pur rimanendone esterni. Quando i prodotti sono forniti congiuntamente con altri o vengono originati da un set di inputs condivisi, si crea quindi un incentivo a coordinare sotto una singola governance i diversi stadi della filiera produttiva, o lo stesso stadio di filiere diverse. I benefici derivanti dalla governance proprietaria possono inoltre aumentare nel caso delle transazioni internazionali attraverso lo sfruttamento delle imperfezioni presenti sul mercato finanziario, dei tassi di cambio e delle politiche fiscali dei singoli stati. L'ultima causa di fallimento intrinseco si verifica quando la domanda di un particolare prodotto non è abbastanza grande da permettere alle aziende produttrici di catturare completamente le economie di scala, scopo e diversificazione geografica, quindi crea un trade-off tra i costi totali delle attività produttive e le opportunità che queste offrono per la realizzazione di economie sinergiche. Le imperfezioni esaminate influenzano profondamente le strategie competitive delle imprese spingendole a diversificare le proprie attività produttive estere e a mutare la loro organizzazione proprietaria. Lo scopo

di questo comportamento è duplice: da una parte minimizzare i costi di transazione internalizzando le transazioni di mercato (*Internalisation Advantages*), dall'altra ottenere la massima rendita possibile dagli assets *O-specific* che detengono.

Sintetizzando quanto visto finora, si può concludere che secondo il paradigma eclettico il livello e la struttura delle attività produttive internazionali di un'impresa dipendono dal soddisfacimento di quattro condizioni:

1. Il possesso di vantaggi Ownership-specific (O) nei confronti delle imprese di altre nazionalità nel servire particolari mercati. Tali vantaggi derivano dal possesso o dall'accesso privilegiato ad assets tangibili e intangibili che aumentano la capacità dell'impresa di creare valore aggiunto.
2. Assumendo che la prima condizione sia soddisfatta, il fatto che l'impresa percepisca che sia meglio sfruttare direttamente i suoi vantaggi *O-specific* piuttosto che vendere questi assets, o i loro diritti di sfruttamento, ad aziende estere indipendenti. I vantaggi derivanti dalla scelta di internalizzare le transazioni di mercato (I) spesso riflettono la superiore efficacia gestionale che l'impresa realizza attraverso il controllo gerarchico.
3. Assumendo che le condizioni 1 e 2 siano entrambe soddisfatte, il modo in cui l'impresa migliora la sua performance internazionale attraverso la creazione, l'accesso o l'utilizzo dei suoi vantaggi *O-specific* in un paese estero. La distribuzione spaziale di risorse, capabilities e istituzioni *L-specific* viene assunta come fortemente irregolare, quindi conferirà un vantaggio competitivo ai paesi che le detengono in abbondanza.
4. Data la configurazione dei vantaggi relativi ad Ownership, Location e Internalisation (OLI) posseduti da un'impresa, il modo in cui essa utilizza strategie di investimento estero per realizzare i suoi obiettivi di lungo periodo.

Le previsioni del paradigma sono immediate: maggiori sono i vantaggi *O-specific* posseduti dalle imprese di un determinato paese, maggiore è l'incentivo a internalizzare piuttosto che ad esternalizzare il loro utilizzo, inoltre, maggiore è lo stimolo a sfruttare tali vantaggi oltre confine, maggiore sarà la propensione a realizzare investimenti diretti esteri. Allo stesso modo, quando si verificano le condizioni opposte, il paese considerato sarà maggiormente propenso ad attrarre investimenti produttivi dall'estero.

Il paradigma può anche essere espresso in forma dinamica in modo da spiegare i mutamenti delle attività internazionali delle imprese nel tempo. Così le variazioni degli investimenti esteri, in uscita o in entrata, di un determinato paese possono essere spiegati con il cambiamento dei vantaggi *O-specific* delle sue imprese relativamente a quelle di altri paesi,

dei suoi assets *L-specific* rispetto a quelli di altri stati e della percezione diffusa tra le aziende riguardo ai vantaggi derivanti dall'internalizzazione del mercato.

In conclusione il paradigma eclettico non presenta novità dirompenti rispetto alle altre teorie esaminate, ma riesce ad organizzarne efficacemente le principali intuizioni fornendo un modello che permette di spiegare l'attività internazionale delle imprese. Inoltre, combinando i principali tipi di investimento diretto (*resource, market, efficiency and strategic-asset seeking*) con la presenza o l'assenza dei vantaggi OLI (*Ownership, Location, Internalisation*) può essere utilizzato come punto di partenza per la l'analisi della composizione industriale e geografica di tali operazioni internazionali (Tab. 1.1).

Tab. 1.1: Possibili determinanti dell'attività internazionale

Tipologie di attività internazionale	Vantaggi O-Specific (perché l'impresa investe)	Vantaggi L-Specific (dove viene realizzato l'investimento)	Vantaggi I-Specific (motivazione dell'investimento)	Obiettivi strategici dell'impresa
<i>Resource seeking</i>	Capitale, tecnologia, accesso privilegiato al mercato, dimensione e forza di contrattazione	Dotazione di risorse naturali, logistiche e infrastrutturali; incentivi fiscali e finanziari	Assicurare la stabilità degli approvvigionamenti al giusto prezzo; controllare il mercato	Ottenere l'accesso privilegiato a determinati tipi di risorse nei confronti dei competitors
<i>Market seeking</i>	Capitale, tecnologia, informazione; abilità organizzativa e gestionale; capacità di realizzare economie di scala ed innovare	Costi materiali e del lavoro; dimensione del mercato; politica governativa di regolamentazione di importazioni, investimenti etc.	Ridurre i costi legati alla ricerca di informazioni e alle transazioni di mercato; protezione dei diritti di proprietà Ridurre i costi di transazione;	Proteggere la quota di mercato, contrastare le strategie dei concorrenti, impedire l'entrata di potenziali rivali
<i>Efficiency seeking</i>	Come sopra, ma con l'aggiunta di accesso al mercato e capacità di realizzare economie di scopo e diversificazione geografica	Economie di specializzazione e concentrazione; bassi costi del lavoro; incentivi governativi alla produzione locale	realizzare economie dovute alla governance comune, all'integrazione verticale o alla diversificazione orizzontale	Razionalizzare la strategia di produzione regionale o globale
<i>Strategic asset seeking</i>	Ognuno tra quelli esaminati che offra opportunità di sinergia con gli assets esistenti	Ognuno tra quelli esaminati che offra assets (tecnologici, organizzativi etc.) di cui l'impresa è sprovvista	Realizzare economie dovute alla governance comune; migliorare i vantaggi competitivi e strategici; ridurre o distribuire i rischi	Rafforzare la capacità competitiva a livello globale; conquistare nuovi mercati o linee di prodotto

Fonte: Dunning (2008)

1.3 Le teorie comportamentali e gli sviluppi recenti

1.3.1 Il modello del processo di internazionalizzazione a stadi

L'approccio comportamentale o processuale concentra l'attenzione sulla singola impresa descrivendone l'internazionalizzazione come un processo evolutivo incrementale, segnato da un coinvolgimento crescente. A differenza degli studi economici, in cui la scelta della singola modalità d'entrata è intesa come una decisione isolata all'interno del processo di espansione internazionale, le teorie comportamentali valutano ogni decisione relativa all'internazionalizzazione come la fase di un processo cumulativo. In questa prospettiva i fattori comportamentali assumono un ruolo importante e l'attenzione viene focalizzata sulle variabili dell'apprendimento e della conoscenza, che hanno il ruolo di connettere le diverse fasi del processo. Il primo studioso dei fattori comportamentali, Carlson (1975), sostiene che il modo di agire internazionale delle imprese è influenzato da una relazione inversa tra conoscenza e percezione del rischio, in quanto tanto minore è la prima, tanto maggiore sarà la seconda. Tale idea giustifica un processo di internazionalizzazione di tipo incrementale in cui le informazioni apprese in una fase del processo influenzano lo sviluppo delle successive. In questo modo le imprese apprendono gradualmente, sulla base delle conoscenze acquisite, il modo di agire sui mercati esteri, aumentando il controllo e diminuendo la percezione del rischio. Secondo questa teoria il percorso di crescita internazionale non è dovuto solo a scelte razionali basate su calcoli economici, ma dipende anche dall'atteggiamento delle imprese e dalla loro percezione dei mercati esteri.

L'impostazione di Carlson è stata determinante, insieme alla teoria comportamentale delle imprese di Cyert e March (1963), per lo sviluppo del "U-Model", ovvero la teoria del processo di internazionalizzazione elaborata da Johansson e Vahlne nel 1977 presso l'Università di Uppsala. Questo modello descrive l'internazionalizzazione come un processo sequenziale di crescita in cui il coinvolgimento sovranazionale dell'impresa aumenta gradualmente per effetto delle conoscenze relative al mercato acquisite tramite l'esperienza. L'assunto di base dell'U-Model è che il coinvolgimento sui mercati esteri dipende dal processo di apprendimento manageriale che si basa sull'esperienza e sul *learning by doing*. In tal modo, se cresce la conoscenza che il management ha del mercato, la sua percezione del rischio diminuisce, facendo quindi aumentare il grado di coinvolgimento dell'impresa. Il

processo di internazionalizzazione evolve quindi per stadi, contrassegnati dall'interazione tra lo sviluppo della conoscenza e il conseguente grado di coinvolgimento sul mercato.

Il grado di coinvolgimento aumenta sia attraverso la modifica delle forme di presidio adottate nel tempo, sia tramite la penetrazione in nuovi mercati geografici in base alla distanza psichica¹ dal paese d'origine. Inizialmente, la mancanza di risorse e conoscenze relative ai mercati esteri ostacola l'espansione internazionale e induce l'impresa a concentrarsi sul mercato domestico. Successivamente, l'emergere di un insieme di fattori interni o esterni, quali una accresciuta disponibilità di risorse, un surplus di capacità produttiva, la necessità di migliorare la propria redditività o la domanda da parte di operatori esterni, stimola l'avvio delle prime esportazioni, caratterizzate da volumi di vendita contenuti e circoscritti a pochi mercati, a causa dell'elevata percezione del rischio e dell'incertezza legati all'attività internazionale. Secondo il modello svedese le prime fasi del processo di espansione sono, in genere, commerciali e prevedono prima il ricorso ad intermediari, poi ad agenti e al proprio personale di vendita.

Quando aumenta la dimensione dei mercati esteri e si accresce il livello di conoscenza acquisito tramite l'esperienza, si amplia anche il grado di coinvolgimento dell'impresa in termini di risorse dedicate ai mercati. Contemporaneamente diventa necessario l'aumento del controllo sulle attività esportative quindi l'impresa tende a creare una propria sussidiaria commerciale. Nell'ultimo stadio del processo, la crescita dei costi commerciali e, soprattutto, il grande livello di conoscenza acquisito spingono l'impresa a realizzare sussidiarie produttive in modo da esercitare un maggior presidio sul mercato.

Un altro modo di descrivere i processi di internazionalizzazione è quello proposto dal modello dell'innovazione (I-Model) di Cavusgil (1980). Secondo tale modello il processo di espansione internazionale inizia quando l'impresa, sollecitata da ordini esterni effettuati da parte di un intermediario commerciale, avvia una fase pre-esportativa nella quale comincia a raccogliere informazioni. Lo stadio seguente vede un maggior coinvolgimento dell'impresa tramite l'avvio di una vera e propria attività esportativa seguita dagli agenti, ma limitata a pochi mercati. L'esperienza acquisita dall'impresa la spinge poi gradualmente a incrementare le proprie esportazioni e a dirigerle verso mercati sempre più distanti da un punto di vista psichico; inoltre vengono sperimentate nuove modalità di presidio dei mercati come gli investimenti diretti e le *joint venture* con partner locali. In entrambi i modelli l'internazionalizzazione viene presentata come il risultato di un processo sequenziale in cui

¹ Il concetto di distanza psichica indica le differenze di natura linguistica, economica, politica e socioculturale. Secondo il modello, se la distanza psichica è elevata l'impresa incontra grandi difficoltà nel raccogliere e interpretare le informazioni sul mercato estero.

ogni stadio determina il cambiamento di quello successivo: il risultato di una fase diventa l'*input* della successiva quindi il processo appare graduale, dinamico e lineare.

Sintetizzando, l'elemento centrale della teoria dell'internazionalizzazione è la conoscenza del mercato che viene rappresentata come la principale causa del passaggio da uno stadio all'altro del processo. Il modello assume però una distinzione fondamentale tra *conoscenza oggettiva*, accumulabile tramite metodi di raccolta formali e replicabile in altri contesti, e *conoscenza endemica*, fondata sull'esperienza diretta e specifica del mercato, strettamente legata agli individui e, dunque, difficilmente riproducibile. La conoscenza endemica favorisce l'apprendimento diretto, l'individuazione di opportunità, e riduce la percezione del rischio, incentivando così un maggior coinvolgimento sul mercato estero.

Lo studio dei meccanismi di acquisizione e sviluppo delle conoscenze relative ai mercati esteri risultano dunque essere fondamentali per comprendere il comportamento delle imprese. Le teorie appena esposte mostrano una maggior capacità di rappresentare il fenomeno dell'internazionalizzazione rispetto a quelle economiche, però hanno il limite di essere troppo deterministiche. Il processo di espansione all'estero viene infatti dipinto come una sequenza unidirezionale e predeterminata di fasi che aumentano progressivamente il loro grado di complessità all'aumentare della conoscenza acquisita dall'impresa, senza considerare le peculiarità che caratterizzano ogni singola azienda.

Diversi studi empirici hanno cercato di analizzare la relazione tra conoscenza maturata dall'impresa e scelta della modalità d'entrata sui mercati esteri, ma i risultati ottenuti sono stati contrastanti. Alcuni lavori focalizzati sulle aziende svedesi hanno confermato la relazione ipotizzata dal modello (Johanson e Sharma, 1987; Benito e Welch, 1993), mentre altri hanno evidenziato l'importanza delle caratteristiche aziendali nel determinare la strategie di crescita internazionale adottate. Tra questi, il contributo più importante è stato quello di Forsgren (1989) che ha dimostrato che oltre determinati livelli di apprendimento ed esperienza le imprese tendono ad abbandonare comportamenti prudenziali e ad utilizzare modalità di entrata ad elevato livello aggiunto. Il suo lavoro ha quindi convalidato l'applicabilità del modello per le fasi iniziali del processo di internazionalizzazione, ma ne ha allo stesso tempo rivelato i limiti d'analisi per quanto riguarda i comportamenti delle multinazionali consolidate.

Diversamente dai risultati esposti, in cui la relazione tra conoscenza esperienziale e coinvolgimento internazionale è positiva, lo studio di Anderson e Gatignon (1986) presenta una conclusione opposta: le imprese iniziano il processo di internazionalizzazione tramite modalità d'entrata a controllo elevato, poi, dopo aver acquisito maggior conoscenza del

mercato, tendono ad utilizzare forme di presidio concertate. Questo risultato è iscrivibile nella teoria dei costi di transazione per la quale, in situazioni di estrema incertezza e di impossibilità di valutare l'attività degli operatori stranieri scelti come partner, l'impresa preferisce adottare modalità ad elevato grado di controllo. Nella prospettiva comportamentista, invece, l'incertezza produce un effetto differente: la scarsa conoscenza del mercato spinge l'impresa a percepire il rischio del mancato investimento come maggiore di quello relativo all'investimento quindi a muoversi velocemente per non perdere opportunità.

Un ulteriore contributo sul tema viene da Erramilli (1991) che smentisce la relazione lineare tra conoscenza acquisita e forma di presidio adottata e propone una funzione ad U. Misurando l'esperienza in termini di intensità (anni di presenza sui mercati esteri) e di diversificazione geografica, egli giunge a concludere che la propensione al controllo sulle operazioni estere è alta nelle imprese poco esperte, tende a decrescere a seguito dello sviluppo di competenze locali e torna poi alta con il raggiungimento della maturità internazionale. Secondo questa spiegazione, l'esperienza influisce sul comportamento delle imprese in modi differenti e a seconda delle diverse fasi del processo di internazionalizzazione. Inizialmente, quando l'esperienza è limitata, l'impresa sceglierà mercati vicini sia da un punto di vista geografico che psichico, e preferirà modalità di entrata a maggior controllo in modo da ridurre l'incertezza. Una volta diminuite la opportunità di tali mercati, l'impresa cercherà di entrare in aree più distanti e maggiormente attrattive. Questa fase sarà facilitata dall'esperienza maturata, ma la mancanza di conoscenze specifiche indurrà l'azienda a preferire accordi di collaborazione con partner locali. Infine, nell'ultima fase del processo di internazionalizzazione, l'impresa sarà in grado di valutare i costi e i ricavi associati a modalità ad elevato coinvolgimento e controllo e tenderà a costituire unità operative autonome.

Come si è potuto notare dagli studi riportati, in letteratura non esiste una visione condivisa della relazione tra esperienza, percezione del rischio e modalità di sviluppo del processo di internazionalizzazione. La centralità del ruolo di questa dimensioni ha comunque richiamato l'attenzione sui meccanismi di creazione e di diffusione della conoscenza all'interno dell'impresa internazionalizzata.

Tra questi, un'importante fonte indiretta di apprendimento risulta essere l'osservazione e l'imitazione del comportamento delle organizzazioni che appartengono allo stesso sistema di relazioni industriali. Il meccanismo di imitazione delle strategie internazionali delle imprese più innovative favorisce infatti la riduzione della percezione del rischio e dell'incertezza relativa ai mercati esteri, accelerando così il processo di internazionalizzazione. Tale

meccanismo sostituisce il più lento percorso di apprendimento diretto ed introduce il tema del *network* di relazioni industriali come meccanismo in grado di agevolare l'assimilazione di conoscenza da parte dell'impresa.

1.3.2 L'emergere delle imprese Born Global

Negli ultimi anni, diversi studi hanno rilevato l'esistenza di piccole e medie imprese di recente internazionalizzazione che mostrano comportamenti molto diversi da quelli previsti dal modello comportamentista degli stadi di sviluppo. Tali imprese, definite come *Born Global* o *International New Ventures (INV)* sono generalmente di piccole dimensioni ma tendono ad intraprendere fin dalla nascita, o a poca distanza da essa, una intensa attività internazionale, caratterizzata da forme organizzative ad elevato grado di coinvolgimento o, comunque, da un'elevata propensione all'esportazione. Contraddistinte da una visione globale, le *Born Global* tendono a penetrare in mercati esteri molto distanti prima ancora di svilupparsi sul mercato domestico, tramite il ricorso non sequenziale a forme di entrata differenti. Come detto, il comportamento di questo tipo di imprese si differenzia fortemente da quanto prescritto dalla teoria degli stadi e indebolisce soprattutto il ruolo della conoscenza esperienziale sulla scelta dei mercati esteri e delle modalità di entrata. In altre parole il modello svedese non è in grado di spiegare l'esistenza delle *International New Ventures* e la loro elevata operatività su mercati molto distanti e spesso instabili nonostante la limitata conoscenza internazionale di cui dispongono.

Madsen e Servais (1997) hanno individuato alcune delle cause che hanno contribuito allo sviluppo del fenomeno delle *Born Global*: l'attuale contesto internazionale, caratterizzato da una concorrenza ormai globale, le nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, la riduzione del ciclo di vita dei prodotti, lo sviluppo di nuove capacità imprenditoriali necessarie per operare in mercati esteri (come le competenze linguistiche, culturali e organizzative).

Tra questi fattori, la crescente specializzazione nei settori ad elevato contenuto tecnologico, e la conseguente formazione di nicchie di mercato, hanno avuto un ruolo fondamentale nello sviluppo delle *INV*. Le imprese che operano nei settori *high tech*, infatti, offrono servizi innovativi ed altamente specializzati e sono costrette ad espandere il loro mercato all'estero a causa delle dimensioni ridotte della domanda domestica. Oltre all'*high tech*, queste imprese possono appartenere anche ad altri settori caratterizzati comunque dal fatto di rivolgersi tutti a nicchie di mercato operanti su segmenti transnazionali.

Anche la teoria dei costi di transazione non riesce ad analizzare il comportamento delle *Born Global* perché non prende in considerazione fattori molto importanti quali la figura del fondatore dell'impresa, il suo orientamento internazionale e, soprattutto, l'appartenenza ad un *network* internazionalizzato.

Per questo motivo, diversi studiosi, tra i quali Madsen e Servais, concordano che la teoria dei processi di internazionalizzazione sia più adatta a descrivere il fenomeno delle *INV*, ma debba essere revisionata per tenere in considerazione l'influenza esercitata dal *network* di appartenenza sulle strategie di espansione di questo tipo di aziende. In questo caso, infatti, la conoscenza internazionale non è maturata tramite l'esperienza, ma è spesso collegata alle relazioni che l'impresa intrattiene con gli altri attori economici presenti all'interno del suo *network* industriale. Tale conoscenza, inoltre, può essere anche legata alla figura dell'imprenditore che, grazie alle esperienze acquisite in contesti aziendali precedenti, può essere maggiormente propenso all'attività internazionale quindi intraprendere percorsi di sviluppo oltre confine meno gradualisti di quanto previsto dal modello.

Queste considerazioni hanno portato alla nascita di due nuovi approcci allo studio del processo di internazionalizzazione che verranno esaminati nei successivi paragrafi: la *network analysis* e la teoria dell'imprenditorialità internazionale.

1.3.3 La network analysis

Un *network* industriale rappresenta un sistema di relazioni tra diversi tipi di attori economici: clienti, fornitori, distributori, agenti, consulenti, concorrenti ed enti pubblici. Tale sistema è caratterizzato da una divisione del lavoro interna, in base alla quale ogni impresa è dipendente dalle altre, quindi ciascuna di esse si trova a dover modificare e potenziare continuamente le relazioni industriali con gli altri attori, in modo da assicurarsi la sicurezza degli approvvigionamenti e delle vendite e garantirsi così la sopravvivenza e lo sviluppo. Le relazioni industriali vengono costruite grazie alla fiducia che si instaura tra gli attori attraverso l'interazione ripetuta nel tempo, dunque tramite processi lenti ed incrementali basati su una dimensione personale.

Secondo i teorici della *network analysis*, attraverso queste relazioni le imprese acquisiscono dai loro partner quelle risorse e conoscenze che avrebbero dovuto sviluppare con l'esperienza diretta sui mercati esteri, quindi possono realizzare processi di espansione internazionale più intensi e meno gradualisti di quanto previsto dal modello di Uppsala. I primi autori che compresero l'importanza del *network* per l'internazionalizzazione delle imprese furono

Johanson e Mattson (1988), secondo i quali il processo di crescita oltre confine delle imprese dipende fortemente dal numero e dalla forza delle relazioni industriali. Sfruttando la fiducia ottenuta a livello domestico l'impresa può infatti cercare di entrare in *networks* esteri consolidati, incrementando le proprie capacità di penetrazione internazionale, e una volta raggiunti i mercati target, può tentare di estendere la propria rete di relazioni ad imprese localizzate in altri paesi in modo da ottenere la completa integrazione internazionale.

I livelli di internazionalizzazione degli attori economici, classificati da Johanson e Mattson in funzione della loro attività e delle struttura relazionale con i mercati esteri in cui sono inseriti, sono quattro: “*the early starter*”, “*the later starter*”, “*the lonely international*”, “*the international among others*”. Il livello “*early starter*” presenta un basso grado di internazionalizzazione sia del *network* sia dell'impresa che, inoltre, non ha sviluppato relazioni internazionali forti, quindi dispone di possibilità limitate di acquisire conoscenze specifiche di mercato dagli attori che appartengono allo stesso sistema reticolare. A causa della mancanza di conoscenze settoriali ed istituzionali, l'internazionalizzazione viene trainata da attori presenti sul mercato estero (come gli intermediari commerciali), che diventano l'unico canale disponibile per entrare in un *network* strutturato. In questa fase è molto importante il contributo delle agenzie nazionali per la promozione e lo sviluppo delle imprese sui mercati esteri poiché può favorire il contatto con gli operatori stranieri.

Lo stadio “*later starter*” descrive invece l'internazionalizzazione di imprese che hanno relazioni indirette con i *network* esteri attraverso una rete di legami domestici piuttosto internazionalizzata, costituita da fornitori, clienti e concorrenti. In questo caso l'elevato livello di internazionalizzazione del *network* domestico facilita il processo di espansione all'estero delle imprese inesperte che si trovano quindi in una posizione vantaggio rispetto alle “*early starter*”.

Viceversa, al livello “*lonely international*” l'impresa opera in diversi *network* esteri, ma la rete nazionale di appartenenza è scarsamente internazionalizzata perciò non influisce sulla sua conoscenza esperienziale. L'impresa, quindi, adotta comportamenti innovativi e anticipa i processi di internazionalizzazione del *network* nazionale, ma tale posizione di vantaggio è indebolita dai limiti della stessa rete domestica. In questa situazione infatti, la conoscenza specifica di mercato della “*lonely international*” può essere inferiore a quella di imprese che appartengono a *network* internazionalizzati, come le “*later starter*”.

Il maggior grado di internazionalizzazione sia del *network* che dell'impresa corrisponde infine al livello “*international among others*”. In questo caso, l'impresa appartiene ad un contesto industriale fortemente votato ai mercati esteri, quindi accresce il suo grado di

conoscenza esperienziale e, di conseguenza, accelera il processo di internazionalizzazione. Tale processo comporta modalità ad elevato grado di coinvolgimento, come le filiali produttive o di vendita e l'impiego di accordi di collaborazione quali le *joint venture*, necessarie per l'impresa al fine di coordinare le attività sui mercati esteri e rafforzare le relazioni con i partner locali.

In conclusione, secondo la *network analysis*, il comportamento internazionale dell'impresa è il risultato del suo posizionamento all'interno di una rete di relazioni industriali e del grado di internazionalizzazione di quest'ultima. Questo perché la conoscenza esperienziale dell'impresa si arricchisce direttamente, attraverso le interazioni con il *network*, e indirettamente tramite l'imitazione del comportamento degli attori maggiormente esperti.

Le imprese che appartengono ad un *network* internazionalizzato e che presentano un elevato grado di coinvolgimento all'estero avranno pertanto un livello di conoscenza internazionale e specifica di mercato maggiore rispetto alle altre tipologie di imprese. Si può quindi notare come, a differenza del modello processuale di Uppsala, che circoscrive l'analisi dell'espansione internazionale al solo comportamento dell'impresa isolato dal contesto, la teoria reticolare esalti l'importanza dell'ambiente di appartenenza.

L'internazionalizzazione viene infatti interpretata come un processo che non dipende solo dalle risorse interne, dalle attività intraprese e dall'esperienza maturata direttamente da ogni singolo attore, ma anche dalle potenzialità di condivisione delle conoscenze e delle competenze detenute da altri soggetti facenti parte del *network* industriale. La condivisione delle risorse di ciascun partner può quindi offrire soluzioni competitive molto efficaci ed aumentare la capacità della singola impresa di valutare correttamente le minacce o le opportunità che si manifestano sul mercato.

1.3.4 La teoria dell'imprenditorialità internazionale

Il termine "imprenditorialità internazionale" venne utilizzato per la prima volta da Morrow (1988) in un articolo in cui cercava di spiegare come le innovazioni tecnologiche, l'omogeneizzazione culturale e la riduzione delle barriere commerciali avessero permesso anche alle imprese di piccola dimensione o di recente costituzione di raggiungere quelli che prima venivano considerati come mercati remoti e inaccessibili. Poco dopo, un lavoro empirico di McDougall (1989) finalizzato alla comparazione dei comportamenti adottati dalle imprese domestiche e dalle Born Global diede inizio allo studio dell'imprenditorialità internazionale a livello accademico. Da allora questo filone di pensiero studia il

comportamento transnazionale degli imprenditori, focalizzandosi su come essi scoprono nuove opportunità, le valutino attraverso l'esperienza maturata e le sfruttino a livello internazionale nella creazione di nuovi beni o servizi.

Tra i maggiori esponenti di questo approccio, McDougall e Oviatt (2000) introdussero la loro definizione di imprenditorialità internazionale come combinazione di comportamenti innovativi, proattivi e propensi al rischio che oltrepassano le frontiere nazionali allo scopo di creare valore aggiunto. Secondo loro, inoltre, sono proprio questi comportamenti, insieme alle innovazioni che hanno rivoluzionato il mondo dell'informazione e della comunicazione, a poter spiegare l'internazionalizzazione delle piccole imprese, anche nel caso in cui queste si configurino come *International New Ventures*.

In altre parole, la teoria dell'imprenditorialità internazionale considera la figura dell'imprenditore come la chiave per l'internazionalizzazione. Egli infatti è l'unico attore che possiede la conoscenza esperienziale necessaria per valutare le opportunità del mercato e sfruttarle in maniera efficiente per acquisire vantaggi competitivi. Inoltre è colui che si incarica di tessere le relazioni con le altre imprese, i clienti, i fornitori e di mediare, almeno a livello locale con le associazioni di categoria, gli organi di governo e i media.

Secondo la teoria in questione, quindi, per avviare un processo di espansione internazionale l'impresa deve essere guidata da un imprenditore che, grazie all'esperienza maturata, riesce ad analizzare correttamente i costi e i benefici delle opportunità riscontrate sui mercati esteri, senza lasciarsi scoraggiare dall'elevata percezione del rischio connesso a tali operazioni che limita invece la scelta di sviluppo di tanti altri concorrenti.

In conclusione, per quanto recente e ancora poco sviluppata, la teoria dell'imprenditorialità internazionale sta attirando l'attenzione di molti accademici, grazie soprattutto all'importanza delle sue intuizioni riguardo alla nascita e alle strategie transnazionali delle Born Global.

2. IL DISTRETTO E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE: LETTERATURA EMPIRICA E IPOTESI DI RICERCA

2.1 Problematiche relative alla crescita internazionale delle PMI

La maggior parte degli studiosi di *international business* ha sempre trascurato le piccole e medie imprese, considerando le loro operazioni internazionali solamente come eventi fortuiti, originati da dinamiche congiunturali favorevoli piuttosto che da scelte strategiche ben definite. Tutto questo è dovuto principalmente al fatto che i processi di internazionalizzazione di questa categoria di imprese vengono spesso analizzati attraverso teorie economiche come quelle dell'internazionalizzazione o dei vantaggi competitivi che non sono in grado di analizzare correttamente il fenomeno. Secondo tali teorie, infatti, l'attività internazionale richiede capacità organizzative e risorse finanziarie, tecnologiche ed umane, la cui disponibilità sembra essere correlata positivamente con la dimensione dell'impresa. Per questo motivo la dimensione aziendale viene interpretata come un ostacolo al processo di internazionalizzazione: le PMI presentano una minor propensione allo sviluppo internazionale in quanto dotate di limitate risorse organizzative (di tipo finanziario, manageriale e di marketing), imprenditoriali (percezione del rischio, orientamento internazionale), e tecnologiche (investimenti in R&D).

Come riportato nel capitolo precedente, questo approccio è stato messo in discussione dalla teoria comportamentale di Uppsala che considera l'internazionalizzazione come un processo complesso che non dipende solo da variabili economiche, ma anche da componenti come l'esperienza e l'apprendimento che, da un lato influenzano la percezione di costi e rischi connessi alle attività estere e, dall'altro, contribuiscono allo sviluppo delle capacità organizzative necessarie per operare sui mercati internazionali. Secondo questo modello, quindi, le PMI possono superare i loro limiti dimensionali grazie all'accumulazione di conoscenze acquisite con l'esperienza e tramite strategie di crescita finalizzate al miglioramento delle capacità gestionali, finanziarie e tecniche.

Successivamente, diversi studi empirici (Fujita, 1995; Kohn, 1997) hanno confermato queste convinzioni, dimostrando che, nonostante i limiti rilevati, la capacità delle piccole aziende di

adattarsi rapidamente ai mutamenti del mercato ha consentito loro di intraprendere strategie di espansione internazionale sempre più diversificate, che non si limitano all'esportazione, ma contemplano anche modalità ad elevato coinvolgimento come gli investimenti diretti esteri (IDE). Bonaccorsi (1992) e Calof (1994) hanno poi dimostrato che la dimensione aziendale e l'intensità esportativa (misurata come rapporto tra le esportazioni e il fatturato totale) non sono correlate, provando che anche le imprese più piccole possono essere forti esportatori. Inoltre, gli stessi autori hanno dedicato una parte sostanziale del loro lavoro all'analisi delle aziende operanti in settori di nicchia, rivelando che nonostante siano di dimensione ridotta, spesso si configurano come leader dei rispettivi segmenti di mercato a livello internazionale. Proprio tali imprese, insieme a quelle impegnate in lavorazioni altamente tecnologiche o localizzate all'interno di distretti industriali fortemente internazionalizzati hanno evidenziato che la dimensione aziendale e la capacità di realizzare complesse operazioni oltre confine non sono variabili automaticamente correlate.

Questi casi inoltre, hanno provato l'esistenza di un nuovo tipo di imprese, chiamate *Born Global* a causa della considerevole proiezione internazionale che le caratterizza fin dall'inizio dell'attività imprenditoriale (Knight e Cavusgil, 1996; Madsen e Servais, 1997). Come indicato in precedenza tali imprese hanno messo in dubbio le conclusioni principali raggiunte dalla teoria processuale dell'internazionalizzazione, poiché, oltre a non seguire un percorso di sviluppo sequenziale, spesso diversificano le loro operazioni su mercati diversi, senza partire necessariamente da quelli più vicini dal un punto di vista geografico o psicologico (Oviatt e McDougall, 1994).

Alcuni autori hanno cercato di spiegare la precoce internazionalizzazione di queste imprese, e soprattutto di quelle di piccola e media dimensione, tramite la specializzazione in settori ad elevato contenuto tecnologico che ha permesso la formazione di nicchie di mercato favorevoli (Zucchella, 2002), mentre altri hanno focalizzato la loro analisi sull'importanza del *network* di appartenenza come strumento per ottenere quelle informazioni e conoscenze sui mercati esteri che permettono all'azienda di saltare le prime fasi esplorative del percorso di espansione internazionale (Sharma e Blomstermo, 2003).

L'importanza del *network* è stata poi riconosciuta da molti studiosi, dando origine ad un tipo di analisi che considera l'internazionalizzazione delle PMI come un processo che si sviluppa attraverso una rete di relazioni tra imprese e altri soggetti economici che segue una logica complessa di competizione e cooperazione (Kaufmann, 1995; Coviello e Munro, 1997).

Chiaramente, queste interazioni sono particolarmente intense nei distretti industriali dove le imprese beneficiano di importanti economie esterne dovute alla prossimità geografica. Le

relazioni stabilite tra i membri di questi *clusters*, infatti, favoriscono il mutuo accesso a nuove esperienze, risorse e conoscenze, conferendo alle imprese distrettuali un vantaggio competitivo sulle concorrenti che agiscono in solitario che ne agevola la capacità di penetrazione sui mercati internazionali (Paniccia, 2002).

L'effetto esercitato dai distretti sulla performance internazionale delle imprese localizzate al loro interno verrà analizzato approfonditamente nel prossimo paragrafo, attraverso la rassegna dei principali contributi teorici allo studio di queste agglomerazioni territoriali.

2.2 L'effetto distretto sull'attività transnazionale

L'interesse nel modello distrettuale si sviluppò in risposta al dinamismo economico mostrato da alcune regioni industriali caratterizzate da un tasso elevato di crescita economica. Queste regioni condividevano alcune caratteristiche strutturali e furono quindi definite come distretti industriali. Ma cosa si intende esattamente con questa definizione? Porter (1998) definisce i *clusters* produttivi come concentrazioni geografiche di imprese ed istituzioni interconnesse in un determinato campo, mentre Rosenfeld (2002) li considera come masse critiche di aziende localizzate di uno spazio delimitato che intrattengono relazioni sistematiche basate su complementarità o somiglianze. Nonostante la molteplicità di definizioni al riguardo, la caratteristica principale di un distretto è l'esistenza di un *network* di imprese che, attraverso la specializzazione produttiva e i rapporti di subfornitura, promuove relazioni basate sulla fiducia e la cooperazione che portano al miglioramento dell'efficienza.

Il primo e forse il più importante lavoro su questo argomento fu realizzato da Marshall (1920), che si dedicò allo studio dei distretti industriali inglesi. L'autore li descrive come concentrazioni territoriali di numerose piccole e medie imprese fortemente specializzate, impegnate in un denso *network* di relazioni economiche e sociali, caratterizzate da un insieme di cooperazione e competizione. Marshall riteneva che i distretti fornissero vantaggi competitivi dovuti alle economie esterne legate all'ambiente in cui le imprese operavano. Grazie alla prossimità geografica, all'omogeneità culturale e alle comuni tradizioni produttive, infatti, il distretto consente la rapida diffusione di nuove idee ed esperienze, riduce i costi legati all'informazione e favorisce l'accesso al *know how* tecnologico.

Dopo questo contributo teorico, il concetto di distretto fu ridefinito da Becattini (1989) e approfondito da numerosi autori quali Brusco (1992), Sforzi (1992) e Trigilia (1993)². Becattini definisce il distretto industriale come un'entità socio-territoriale caratterizzata dalla presenza attiva di una comunità di persone e di un gruppo di imprese in un'area naturalmente e storicamente delimitata. La comunità di individui condivide un sistema di valori omogeneo, mentre ognuna delle aziende è specializzata in una fase differente del processo produttivo di quella che risulta l'industria prevalente o in una delle attività ad essa complementari. La divisione del lavoro si realizza sia a livello verticale che orizzontale indicando l'esistenza di relazioni cooperative che si basano sul principio di fiducia e reciprocità.

Successivamente, molti altri autori hanno offerto la propria interpretazione del concetto di *cluster* rendendo impossibile la convergenza su una definizione universale. Nonostante questo la maggior parte dei contributi teorici condivide gli assunti Marshalliani e considera fondamentali per l'identificazione di un distretto industriale le seguenti caratteristiche:

- Elevata proporzione di piccole e medie imprese,
- Raggruppamento di imprese di una località geograficamente definita,
- Specializzazione delle aziende nei diversi stadi del processo produttivo,
- Presenza di forti legami economici e sociali,
- Rapporti caratterizzati dall'insieme di cooperazione e competizione,
- Diffusione rapida e informale di informazioni, nuove idee, esperienze e *know how*,
- Adattabilità e flessibilità.

Tra le caratteristiche riportate, una delle più importanti è la presenza dei legami sociali che stimolano la cooperazione e la competizione leale tra le aziende. Secondo molti studiosi infatti, queste relazioni, dovute al clima di fiducia diffusa che caratterizza l'atmosfera distrettuale, sono elementi indispensabili per la creazione, lo sviluppo e la sostenibilità dei distretti stessi (Paniccia, 2002). In particolare, Dei Ottati (2002) utilizza i legami sociali come elemento per differenziare l'organizzazione economica del *cluster* da quella di una grande impresa verticalmente integrata, concludendo che grazie a queste relazioni i comportamenti opportunistici sono scoraggiati, l'incertezza viene fronteggiata con la flessibilità e l'ambiguità viene superata attraverso la distribuzione del processo produttivo e la divisione delle funzioni imprenditoriali.

Diversi studi empirici hanno poi approfondito le implicazioni del modello distrettuale sulla competitività giungendo alla conclusione che tale forma organizzativa migliora la performance economica delle imprese che ne fanno parte e la loro capacità innovativa

² Becattini G., (2004), *Industrial Districts. A New Approach to Industrial Change*, Edward Elgar, Cheltenham.

rispetto alle aziende isolate (Bell, 2005). Inoltre, secondo Rocha (2004), le imprese distrettuali si trovano in una situazione di vantaggio sia per quanto riguarda il reclutamento di risorse umane qualificate che per la definizione dei rapporti di fornitura, poiché organizzano queste operazioni attraverso complesse *routines* integrate nella struttura relazionale del *network*, che non possono essere imitate dai concorrenti esterni.

All'interno di questo filone di ricerca, molti autori si sono concentrati sulla capacità del distretto di influenzare la competitività estera dei suoi membri, dimostrando che i vantaggi derivanti da questo tipo di organizzazione industriale migliorano la performance internazionale delle imprese (Porter, 1998; Becchetti e Rossi, 2000; Federico, 2006, etc.). Questi lavori hanno smentito la convinzione per cui la globalizzazione dei mercati e l'avvento dell'*information technology* avrebbero diminuito il ruolo della localizzazione geografica come fonte di vantaggi competitivi, confermando invece l'importanza delle economie di agglomerazione.

Porter (1998) considera questa situazione come un paradosso dell'economia globale per cui i vantaggi competitivi necessari all'attività internazionale continuano ad essere collegati a fattori dovuti alla prossimità geografica come la conoscenza, le relazioni e le motivazioni. Mentre, però, in passato il vantaggio di una particolare localizzazione derivava dalla sua dotazione di risorse, quindi dalla possibilità di risparmiare sul costo dei fattori, adesso dipende dalla qualità dell'ambiente economico-istituzionale che la caratterizza, che deve sostenere la capacità delle imprese di innovare i processi produttivi. Porter identifica tre motivi principali per cui il distretto influenza la capacità competitiva:

- Incrementa la produttività delle aziende che beneficiano di un accesso privilegiato al capitale umano e ai fornitori specializzati, di specifiche conoscenze tecniche, e degli investimenti fatti dalle istituzioni pubbliche e private (associazioni di categoria, consorzi commerciali e finanziari),
- Guida la direzione e il ritmo dell'innovazione, grazie al flusso conoscenze che avviene tra i membri e alle relazioni tra committenti e fornitori, che spesso cooperano per sviluppare nuovi prodotti o tecnologie,
- Stimola la creazione di nuove imprese, grazie alla presenza di risorse, capacità e opportunità di finanziamento da parte di istituzioni finanziarie locali e investitori privati.

In altre parole, l'insieme di cooperazione e competizione che caratterizza l'ambiente distrettuale costringe le aziende ad innovare costantemente il processo produttivo (rafforzandone la competitività) e, allo stesso tempo, permette loro di sfruttare il circuito locale di conoscenze specializzate sui processi, i prodotti e i materiali per dotarsi di un

background informativo completo che le possa avvantaggiare sui mercati esteri. Per tutte queste ragioni l'autore ritiene che le imprese distrettuali possano superare i limiti finanziari e manageriali dovuti alla loro ridotta dimensione ed intraprendere processi di espansione internazionale diversificati, basati sulle esportazioni, gli accordi commerciali, produttivi o tecnici con partner stranieri o gli investimenti diretti esteri.

La maggior parte delle ricerche empiriche sull'internazionalizzazione delle imprese distrettuali si è concentrata principalmente sulla performance esportativa come misura della loro capacità di competere a livello globale. Il motivo di questa scelta è dovuto al fatto che solitamente l'export è il primo stadio di ogni strategia di penetrazione internazionale e rappresenta la modalità di entrata preferita dalle PMI. L'esportazione, infatti, presenta costi limitati rispetto a forme di internazionalizzazione più avanzate, quindi anche le imprese più piccole possono realizzare questo tipo di operazione.

Becchetti e Rossi (2000), hanno dimostrato che alcune caratteristiche del distretto, come la proiezione internazionale e la disponibilità di servizi avanzati all'esportazione, sono fondamentali per permettere alle aziende di penetrare nuovi mercati e realizzare importanti performance esportative. L'intensità dell'export delle imprese distrettuali, misurata come percentuale delle vendite estere sul fatturato totale, risulta infatti superiore a quella registrata tra le imprese esterne, indicando l'esistenza di notevoli differenze a livello competitivo.

I questionari sottoposti da Chiarvesio, Di Maria e Micelli (2004) ad un campione esteso di aziende localizzate nei distretti del Nord Est Italiano hanno confermato queste conclusioni: la maggior parte di esse realizza circa metà delle proprie vendite tramite l'esportazione e ritiene che la propria posizione di forza sul mercato sia dovuta, almeno in parte, alla propensione all'internazionalizzazione diffusa nel *cluster*.

Tramite l'analisi econometrica dei flussi commerciali italiani, Bronzini (2000) ha testato l'influenza del distretto sull'intensità esportativa, riscontrando un effetto significativamente positivo in oltre il settanta per cento dei settori economici considerati. Inoltre, il lavoro ha mostrato che l'effetto della variabile di agglomerazione sull'export delle PMI equivale a quello esercitato dalla variabile dimensionale sulla performance internazionale delle imprese non distrettuali, corroborando la teoria di Porter secondo cui le esternalità positive del *cluster* possono permettere il superamento dei limiti dimensionali e consentire anche alle aziende minori di competere con successo sull'arena globale.

Anche il contributo di Federico (2006) presenta risultati simili: l'effetto del distretto sull'intensità esportativa risulta fortemente positivo in tutte le elaborazioni, mentre quello esercitato dalla dimensione aziendale e dall'appartenenza ad un gruppo industriale sono,

rispettivamente, molto debole e completamente insignificante. Becchetti, De Panizza e Oropallo (2007), invece, uniscono all'analisi delle operazioni commerciali lo studio del valore aggiunto delle aziende distrettuali, dimostrando che queste oltre ad esportare di più, sono anche più produttive di quelle localizzate all'esterno dei *clusters*.

Infine, De Arcangelis, Ferri e Padoan (2002), hanno scoperto che l'agglomerazione distrettuale rafforza il modello di specializzazione locale, favorendo, in particolar modo, l'attività internazionale delle imprese operanti nei settori più predisposti al commercio estero. Per quanto riguarda invece le forme più avanzate di internazionalizzazione, diversi autori hanno cercato di valutare l'effetto del distretto sulla propensione delle imprese ad effettuare investimenti diretti esteri, ma il risultato non è ancora completamente chiaro. Secondo alcuni, il fatto che le imprese distrettuali acquisiscano informazioni dettagliate sui mercati esteri attraverso l'export, permette loro di ridurre i costi legati allo sviluppo di strategie di espansione internazionale più complesse. Per altri invece, i costi irrecuperabili legati agli IDE (*sunk costs*) sono troppo alti per le PMI che devono quindi accontentarsi di esportare o di estendere i legami di fornitura tramite accordi con partner stranieri (Helpman, 2006).

L'analisi empirica realizzata da Basile e Giunta (2004) sembra confermare questi assunti, dimostrando che la principale strategia di internazionalizzazione delle imprese distrettuali è costituita dall'esportazione. Utilizzando i dati raccolti dall'Osservatorio sulle PMI di Capitalia, essi mostrano infatti che, nel periodo compreso tra il 1995 e il 1997, ben il 43% delle aziende appartenenti ai clusters hanno utilizzato l'export come unico strumento di entrata sui mercati internazionali, mentre solo l'1,7% ha realizzato investimenti diretti esteri. Una conclusione simile è stata raggiunta anche da Bugamelli, Cipollone e Infante (2000) che, in uno studio analitico sulle strategie di internazionalizzazione realizzate dalle imprese italiane nel corso degli anni novanta, hanno provato che la dimensione aziendale riesce a spiegare da sola circa l'85% della variazione degli investimenti esteri *green-field*³.

Al contrario, Piscitello (1999) ha utilizzato il database Reprint elaborato dal Politecnico di Milano per esaminare il grado di internazionalizzazione delle province italiane e ha scoperto che queste originano più investimenti diretti esteri quando contengono uno o più distretti industriali. Questo risultato è particolarmente rilevante perché è uno dei pochi che attribuisce ai distretti la capacità di influenzare positivamente la capacità delle imprese di investire all'estero, però può essere messo in discussione perché, non considerando le operazioni estere realizzate dalle grandi aziende, potrebbe essere sbilanciato a favore delle PMI.

³ Questa denominazione indica gli investimenti finalizzati all'apertura di nuovi impianti produttivi all'estero, mentre il termine *brown-field* si riferisce alle operazioni volte alla partecipazione finanziaria o all'acquisizione di imprese estere esistenti.

In un altro importante lavoro, Federico (2006) sfrutta i dati dell'Ufficio Italiano Cambi per investigare la distribuzione del flusso cumulato di IDE per settore e area d'origine nel periodo 1997-2001, in modo da capire quale localizzazione geografica abbia la maggior predisposizione ad investire all'estero. In questo caso, però, l'autore non trova alcuna evidenza che il distretto eserciti un effetto positivo sugli investimenti esteri, contrariamente a quanto succede per le esportazioni. L'effetto distretto infatti è piccolo e generalmente non significativo, mentre le variabili corrispondenti alla dimensione aziendale e all'appartenenza ad un gruppo industriale risultano positive e significanti in tutte le elaborazioni econometriche. Inoltre, l'analisi indica la maggior parte degli IDE italiani (circa il 60%) viene originata nelle province di Milano e Torino, aree caratterizzate dalla presenza dei quartieri generali dei più grandi gruppi industriali italiani. Nonostante la debolezza dell'effetto distretto sia attribuibile ai *sunk costs* correlati alla decisione di investire all'estero, Federico sostiene che tali costi, almeno per quanto riguarda la parte legata alla ricerca di informazioni, possano essere ridotti dal flusso di conoscenza insito nelle relazioni tra le imprese distrettuali, soprattutto se le PMI intrattengono rapporti continuativi con grandi imprese impegnate in operazioni transnazionali. Per testare questa nuova ipotesi l'autore introduce nel modello un nuovo termine basato sull'interazione tra la variabile distretto e una misura della dimensione aziendale, scoprendo che le imprese localizzate in *clusters* dove la dimensione media è elevata sono più propense ad investire all'estero. Un altro importante risultato è stato poi raggiunto considerando la probabilità che un'impresa investa oltre confine invece che il livello dei suoi investimenti. In questo caso, infatti, il modello probit utilizzato indica che l'effetto esercitato dal distretto è sempre positivo e significativo. Considerando quanto visto si può quindi concludere che il distretto sembra aumentare la probabilità che un'impresa investa all'estero, ma il livello di tali operazioni sarà probabilmente molto limitato, soprattutto se comparato a quello delle grandi aziende.

Un ulteriore contributo è stato dato da Mariotti, Mutinelli, Piscitello (2008) che, attraverso uno studio econometrico, hanno rivelato che la capacità di internazionalizzare delle imprese distrettuali viene fortemente influenzata dalla presenza di grandi imprese multinazionali e dal grado di intensità della rivalità domestica. Inoltre, gli autori hanno inserito nel modello due *dummies* per verificare quali settori produttivi influenzano maggiormente i processi di internazionalizzazione, scoprendo che mentre il Made in Italy esercita soltanto un effetto limitato sulla probabilità che un'impresa investa, i comparti tecnologicamente avanzati incrementano fortemente sia la probabilità che i livelli di investimento.

2.3 Ipotesi di ricerca

La letteratura esaminata fornisce validi argomenti in favore del distretto come organizzazione economica in grado di incrementare la produttività e l'efficienza delle piccole e medie imprese, quindi la loro capacità di competere a livello internazionale. Nonostante l'effetto del distretto sulla performance esportativa delle imprese localizzate al suo interno sia ormai assodato, la sua capacità di influenzare positivamente i processi di internazionalizzazione più articolati, come gli investimenti diretti esteri, appare invece poco chiara.

Una delle motivazioni di questo risultato potrebbe derivare dal fatto che il fenomeno viene quasi sempre analizzato da un punto di vista generale, senza prendere in considerazione le differenze tra i distretti. Ognuno di essi infatti presenta caratteristiche particolari che vanno ad influire sui comportamenti strategici delle aziende e che perciò dovrebbero essere tenute maggiormente in considerazione. Tra queste le più importanti sono la proiezione internazionale del distretto, la dimensione media aziendale, la presenza di grandi gruppi industriali nazionali ed esteri, e soprattutto il settore di specializzazione produttiva. Quest'ultima caratteristica è particolarmente rilevante poiché il contenuto tecnologico della produzione potrebbe incidere sulla capacità innovativa delle imprese distrettuali e modificarne le strategie di internazionalizzazione. Fin dal principio, infatti, la teoria economica sulle attività internazionali ha sempre considerato la tecnologia come un vantaggio competitivo che permette alle aziende di migliorare la propria performance sia a livello domestico che internazionale.

Secondo la teoria del ciclo di vita del prodotto di Vernon (1966), la capacità delle aziende di penetrare nuovi mercati dipende dalla loro abilità nel realizzare innovazioni di processo o di prodotto, che sono legate al settore produttivo in cui operano. Sfruttando le caratteristiche di unicità dei beni che producono, infatti, le aziende acquisiscono un vantaggio competitivo nei confronti delle loro concorrenti straniere quindi possono espandere le loro quote di mercato a livello internazionale. Al contrario, quando il bene prodotto diventa maturo e imitabile, l'impresa perde questo vantaggio e per rimanere competitiva deve necessariamente tagliare i costi ricorrendo a forme di delocalizzazione produttiva o di *outsourcing* verso paesi meno sviluppati che forniscono risorse a buon mercato. Riguardo alla spiegazione delle forme più complesse di internazionalizzazione, Buckley e Casson (1976) confermano che quando un'azienda possiede vantaggi competitivi *firm-specific*, come una particolare tecnologia produttiva, ma i costi di transazione sono elevati, tende a internalizzare le relazioni di

mercato attraverso gli investimenti diretti esteri. Inoltre, come visto in precedenza, Magee (1977) sostiene che quando un'impresa possiede una tecnologia avanzata preferisce espandersi all'estero attraverso gli investimenti diretti per due ragioni principali: difendere la tecnologia in questione dai comportamenti imitativi dei concorrenti e dal rischio di azzardo morale dei partner commerciali stranieri, e incrementare il guadagno attraverso lo sfruttamento diretto del proprio vantaggio competitivo.

Nel caso delle imprese distrettuali operanti in settori innovativi, l'investimento diretto può essere scelto per evitare di vendere quel *know how* che è il risultato delle relazioni di lungo periodo stabilite con gli altri partner del *network*. Il vantaggio competitivo di queste imprese, infatti, è basato sulla cooperazione tra le parti e la condivisione della tecnologia, con i fornitori che spesso sviluppano prodotti innovativi per soddisfare le esigenze dei clienti, quindi deve essere protetto dai *competitors* stranieri. Le imprese che basano il loro vantaggio sulle conoscenze tecnologiche non possono quindi ricorrere a forme intermedie di internazionalizzazione, come le *joint ventures* o gli accordi di fornitura transnazionale, poiché in questo modo perderebbero la fonte stessa della loro competitività: le relazioni con gli altri membri del *network* domestico. Al contrario, le imprese localizzate in distretti tradizionali, caratterizzati da produzioni mature e *labour intensive*, saranno maggiormente propense a delocalizzare parte della produzione all'estero tramite rapporti di subfornitura. Nonostante anche queste aziende traggano numerosi benefici dall'agglomerazione distrettuale, la loro posizione competitiva è messa a dura prova dalla concorrenza proveniente dai paesi a basso costo del lavoro, quindi sono costrette a adottare strategie di contenimento dei costi basate sulla frammentazione internazionale della produzione. Alcune ricerche empiriche considerano queste operazioni come il primo passo verso la distruzione del modello tradizionale e la conseguente creazione di un distretto transnazionale sviluppato e coordinato da imprese leader che replicano su scala internazionale le relazioni tipiche del *network* domestico, mantenendo le funzioni principali all'interno del cluster originario e creando, allo stesso tempo, un vasto sistema di subfornitura con partners locali e stranieri che realizzano la maggior parte della produzione (Corò, Volpe, 2004; Chiarvesio, Di Maria, Micelli, 2004). Per Majocchi (2000) inoltre, le imprese leader potrebbero incoraggiare i loro fornitori principali a seguirle all'estero, dando luogo a comportamenti imitativi di altre aziende che, replicando le strategie dei precursori, porterebbero all'internazionalizzazione dell'intero distretto.

Altri studi, inoltre, hanno dimostrato che la capacità innovativa delle imprese distrettuali è una variabile fondamentale per spiegare la loro performance internazionale, soprattutto a

livello di intensità esportativa (Cainelli, Guerrieri, 2005). Se infatti i benefici derivanti dall'agglomerazione distrettuale sono sufficienti ad aumentare la competitività di un'azienda, quindi la probabilità che questa ricorra all'esportazione, la capacità di innovare può rafforzare ulteriormente la sua posizione concorrenziale consentendole di incrementare le percentuali di vendite ottenute sui mercati esteri rispetto al totale fatturato. Secondo la classificazione dei distretti realizzata da Belussi e Pilotti (2002) tale capacità sembra essere fortemente correlata alla specializzazione produttiva del distretto: i *clusters* operanti in settori tradizionali vengono definiti come *weak learning systems* perché le opportunità di innovare sono pressoché inesistenti, mentre quelli impegnati in produzioni ad elevato contenuto tecnologico vengono denominati *dynamic evolutionary systems* perché necessitano di un processo di innovazione costante che permetta loro di rimanere competitivi.

Sintetizzando si può quindi concludere che il distretto è una forma organizzativa che aumenta la competitività delle imprese che ne fanno parte, permettendo anche alle PMI di intraprendere processi di espansione internazionale. Le modalità di internazionalizzazione scelte dalle aziende non dipenderanno però esclusivamente dalle loro caratteristiche interne, ma anche dalle peculiarità del distretto in cui operano. Le imprese localizzate in cluster tradizionali sfrutteranno i loro vantaggi competitivi principalmente attraverso l'esportazione oppure cercheranno di risparmiare sui costi di produzione estendendo i rapporti di fornitura verso paesi che presentano risorse a prezzi inferiori alla madrepatria, mentre quelle operanti in distretti tecnologici tenderanno a difendere il *know how* su cui basano il proprio successo tramite forme di internazionalizzazione ad elevato coinvolgimento che consentano il presidio diretto dei nuovi mercati, come gli investimenti diretti esteri. Inoltre, il vantaggio derivante dalla capacità innovativa permetterà alle imprese localizzate nei distretti più avanzati di realizzare performance esportative migliori rispetto a quelle operanti nei settori maturi.

Applicando queste considerazioni al contesto italiano, caratterizzato da un elevato numero di distretti che presentano differenti specializzazioni produttive, è possibile delineare le seguenti ipotesi di ricerca:

1. Le imprese distrettuali beneficiano di una serie di vantaggi che consente loro di ricorrere agli investimenti diretti esteri in misura maggiore rispetto alle loro concorrenti non distrettuali.
2. Il contenuto tecnologico della produzione influenza la capacità innovativa delle imprese e le loro strategie di internazionalizzazione consentendo alle aziende localizzate nei distretti *high tech* di ricorrere maggiormente agli investimenti diretti rispetto alle aziende operanti nei distretti tipici del Made in Italy.

3. I vantaggi derivanti dall'agglomerazione distrettuale e dalla capacità innovativa incidono sulla probabilità che un'impresa investa all'estero, ma non sull'intensità di tale investimento che dipende essenzialmente dalla dotazione di risorse economiche, finanziarie e manageriali a disposizione della società.
4. La capacità innovativa rappresenta comunque un ulteriore vantaggio competitivo per le imprese distrettuali, quindi quelle specializzate in produzioni *high tech* saranno caratterizzate da una maggiore intensità esportativa rispetto a quelle impegnate in comparti tradizionali.

2.4 Research design

L'indagine è stata effettuata analizzando i bilanci aziendali disponibili su Aida⁴, un database fornito dal Bureau van Dijk che contiene i resoconti finanziari di circa un milione di società italiane. Attraverso questo dataset sono stati selezionati tre gruppi di imprese distrettuali localizzate nella provincia di Modena e tre campioni di imprese non distrettuali, appartenenti agli stessi settori manifatturieri, da utilizzare come benchmark.

In particolare sono stati scelti tre distretti industriali ordinabili sulla base del contenuto tecnologico-innovativo del settore di specializzazione come tradizionale (distretto tessile di Carpi), intermedio (distretto ceramico di Sassuolo) e avanzato (distretto biomedicale di Mirandola). Tale classificazione è stata realizzata impiegando l'indice di *R&D Intensity* elaborato dall'OECD⁵ per ordinare i settori produttivi dell'economia italiana in base alla media di investimenti effettuati in ricerca e sviluppo sul valore aggiunto nel 2007 (Tab. 2.1).

È bene inoltre spiegare che sono state scelte imprese appartenenti a distretti localizzati nella stessa area geografica per impedire che l'analisi venisse distorta da variabili territoriali ma, sfortunatamente, non si è potuta replicare tale procedura per le aziende non distrettuali, che sono state invece individuate su scala nazionale perché la quantità di informazioni disponibili sul database utilizzato non è sufficiente a realizzare campioni sufficientemente numerosi a livello provinciale o regionale. Per distinguere le imprese distrettuali dalle altre è stata utilizzata la definizione data dall'Osservatorio Nazionale dei Distretti Italiani che fornisce,

⁴ Accessibile attraverso l'inserimento delle credenziali accademiche sul sito www2.stat.unibo.it/cdsi/BvD.htm

⁵ Dati disponibili nell'area statistica del sito OECD www.stats.oecd.org/index.aspx

per ogni cluster, l'elenco dei comuni di insediamento e gli ambiti merceologici che ne caratterizzano la specializzazione produttiva (Ateco 2007)⁶.

Tab. 2.1: Classificazione dei settori produttivi dell'economia italiana in base alla media di investimenti in ricerca e sviluppo sul valore aggiunto (R&D Intensity Index)

Industry	R&D Intensity Index							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Coke, refined petroleum products and nuclear fuel	1,46	0,20	0,16	0,08	0,08	0,17	0,04	Technological content
Wood and products of wood and cork	0,13	0,12	0,12	0,10	0,14	0,11	0,11	
Printing and publishing	0,05	0,05	0,07	0,03	0,06	0,72	0,11	
Fabricated metal products, except machinery	0,17	0,24	0,20	0,18	0,20	0,34	0,18	
Wearing apparel, dressing and dyeing of fur	0,33	0,34	0,11	0,14	0,21	0,48	0,19	
Basic metals and fabricated metal products	0,23	0,32	0,28	0,23	0,25	0,40	0,24	
Leather, leather products and footwear	0,09	0,18	0,18	0,22	0,38	0,42	0,28	
Textiles and textile products	0,34	0,40	0,24	0,26	0,33	0,44	0,33	
Food products, beverages and tobacco	0,47	0,45	0,45	0,35	0,37	0,45	0,39	
Other non-metallic mineral products	0,31	0,42	0,42	0,36	0,41	0,48	0,40	Medium Low
Manufacturing n.e.c. and recycling	0,22	0,45	0,49	0,44	0,46	0,47	0,42	
Basic metals	0,47	0,67	0,60	0,41	0,48	0,62	0,46	
Pulp and paper products	0,36	0,30	0,47	0,44	0,52	0,67	0,53	
Non-ferrous metals	0,78	0,74	0,84	0,79	0,69	0,65	0,76	
Building and repairing of ships and boats	0,79	1,19	1,04	1,00	1,01	1,15	0,83	
Electrical machinery and apparatus, n.e.c.	2,60	1,78	1,59	1,42	1,55	1,59	1,63	Medium High
Rubber and plastics products	2,06	1,76	1,79	1,67	1,77	2,15	1,68	
Machinery and equipment	1,92	2,81	2,70	2,53	2,61	2,67	2,42	
Chemicals excluding pharmaceuticals	3,54	3,83	3,56	3,68	3,76	3,74	3,63	
Office, accounting and computing machinery	4,33	6,50	6,90	6,55	6,52	5,59	4,29	
Medical, precision and optical instruments	6,63	7,84	7,31	6,74	6,42	6,62	5,69	High
Pharmaceuticals	7,28	6,55	6,54	5,08	6,00	4,84	6,52	
Railroad equipment and transport equipment n.e.c.	5,44	4,97	4,90	5,06	7,86	7,31	6,56	
Motor vehicles, trailers and semi-trailers	9,59	8,79	9,34	10,34	11,73	9,43	10,15	
Radio, television and communication equipment	15,49	14,68	13,75	14,04	14,34	12,13	13,60	
Aircraft and spacecraft	31,14	27,46	44,48	46,18	49,12	46,12	59,49	

Fonte: STAN Indicator Dataset OECD

⁶ Disponibile sul sito www.osservatoriodistretti.org

È importante sottolineare che non è stata seguita la definizione fornita dall'Istat perché non si condivide il fatto che dal 2001 siano state escluse dall'elenco dei distretti industriali alcune aree fortemente rappresentative come quella di Sassuolo solamente perché l'emergere delle medie imprese, in alcuni casi caratterizzabili come leader, ha causato l'aumento della dimensione media aziendale, senza considerare che queste trasformazioni rappresentano una reazione del modello distrettuale ai mutamenti innescati dalla globalizzazione quindi dovrebbero essere oggetto di analisi approfondite.

Nello specifico i campioni sono stati costruiti come segue:

- Distretto tessile di Carpi: estrazione imprese attive localizzate nei comuni di Carpi, Modena, Cavezzo, Concordia, Novi, San Possidonio, Campogalliano e Soliera, operanti negli ambiti merceologici 13, Industrie tessili, 14.12, Confezione di indumenti da lavoro, 14.13, Confezione di altro abbigliamento esterno, 14.14, Confezione di biancheria intima, 14.19, Confezione di altri articoli di abbigliamento ed accessori, 14.3, Fabbricazione di articoli di maglieria.
- Distretto ceramico di Sassuolo: estrazione imprese attive localizzate nei comuni di Sassuolo, Fiorano Modenese, Formigine, Maranello, Castelvetro, operanti nell'ambito merceologico 23.31, Fabbricazione di piastrelle in ceramica per pavimenti e rivestimenti.
- Distretto biomedicale di Mirandola: estrazione imprese attive localizzate nei comuni di Mirandola, Midolla, Concordia, Cavezzo, San Felice sul Panaro, San Possidonio e San Prospero, operanti negli ambiti merceologici 26.60, Fabbricazione di strumenti per irradiazione, apparecchiature elettromedicali ed elettroterapeutiche, 32.50.1, Fabbricazione di mobili per uso medico, apparecchi medicali per diagnosi, di materiale medico-chirurgico e veterinario, di apparecchi e strumenti per odontoiatria (incluse parti staccate e accessori), 32.50.2, Fabbricazione di protesi dentarie (inclusa riparazione), 32.50.3, Fabbricazione di protesi ortopediche, altre protesi ed ausili (inclusa riparazione).
- Tessile Italia: esclusione dal totale nazionale delle imprese attive operanti negli stessi ambiti merceologici del distretto di Carpi, delle aziende residenti nella provincia di Modena e nei comuni riconosciuti dall'Osservatorio come aree distrettuali (Distretti di Biella e Vercelli, Gallarate, VA, Bassa Bresciana, Castelgoffredo, MN, Como, Valeriana, BG, Lecco, Montebelluna, TV, Verona, Empoli, FI, Prato, Casentino-Val Tiberina, AR, Urbania-Mondolfo, PU, Vibrata-Tordino, TE, Maiella, CH, Valle dei Liri, FR , San

Giuseppe Vesuviano, NA, Sant'Agata dei Goti-Casapulla, BN e CE, Conca Nord Barese, BA e BT)⁷.

- Ceramico Italia: esclusione dal totale nazionale delle imprese attive operanti negli stessi ambiti merceologici del distretto di Sassuolo, delle aziende residenti nella provincia di Modena e nei comuni riconosciuti dall'Osservatorio come aree distrettuali (Distretti di Civica Castellana, VT, Caltagirone, CT, Faenza , RA).
- Biomedicale Italia: esclusione dal totale nazionale delle imprese attive operanti negli stessi ambiti merceologici del distretto di Mirandola, delle aziende residenti nella provincia di Modena.⁸

Successivamente, è stata svolta un'ulteriore indagine attraverso il database Expomo⁹, realizzato dalla Camera di Commercio di Modena, in modo da indagare l'internazionalizzazione commerciale delle imprese distrettuali. L'incrocio dei dati ha permesso di affinare ulteriormente i campioni, mantenendo solamente le imprese che presentano informazioni esaustive sulla performance esportativa ottenuta nel 2008 (quota export sul fatturato e principali paesi di destinazione). Sfortunatamente non è stato possibile replicare questo tipo di lavoro sui campioni costruiti a livello nazionale, perché sono ancora troppo poche le camere di commercio che partecipano al progetto Italiancom (Italian Companies Around the World) e mettono a disposizione questo tipo di dati¹⁰.

Lo studio dei bilanci delle imprese selezionate, anno di riferimento 2008, ha quindi portato alla raccolta di informazioni complete (fatturato, numero dipendenti, numero partecipazioni di collegamento e controllo, eventuale appartenenza a gruppi industriali) per 4.184 aziende così suddivise: Distretto di Carpi (249), Distretto di Sassuolo (175), Distretto di Mirandola (58), Tessile Italia (2714), Ceramico Italia (101), Biomedicale Italia (887).

In particolare, per individuare gli IDE è stata utilizzata la definizione del FMI (1993) che riconosce come tali solo gli investimenti internazionali che permettono all'impresa investitrice di acquisire almeno il 10% del capitale della partecipata estera. Tale percentuale viene infatti indicata come la linea di demarcazione tra gli investimenti diretti e gli investimenti di portafoglio, poiché rappresenta la soglia minima di controllo che consente all'investitore di influenzare i meccanismi decisionali della consociata. Successivamente, gli

⁷ L'elenco dei comuni appartenenti alle aree distrettuali indicate non è stato riportato per brevità, ma è disponibile sul sito www.osservatoriodistretti.org

⁸ Nel caso del settore biomedicale non esistono altre aree distrettuali oltre a quella di Mirandola.

⁹ Dati disponibili sul sito www.expomo.com

¹⁰ Le Province partecipanti al Progetto Italiancom sono Arezzo, Biella, Caserta, Genova, Grosseto, Lucca, Modena, Napoli, Pescara, Pistoia, Pordenone, Salerno, Terni, Torino, Trieste e Vercelli.

investimenti diretti sono stati classificati sulla base del grado di controllo ad essi associato come IDE di collegamento, quando il loro valore è compreso tra il 10% ed il 50% del capitale dell'azienda partecipata, e IDE di controllo, quando tale valore supera il 50%.

Infine, anche l'eventuale appartenenza ad un gruppo industriale, riportata nell'apposita voce dei bilancio aziendale, è stata inserita nell'analisi perchè ritenuta una variabile capace di influenzare le strategie di internazionalizzazione al pari di quelle dimensionali.

Con i dati raccolti si è quindi proceduto ad un'analisi descrittiva che consentisse di rilevare le caratteristiche tipiche di ogni distretto e di verificare le ipotesi di ricerca. L'analisi, che sarà presentata nel prossimo capitolo è suddivisa in due parti. Nel primo paragrafo verranno esaminati gli investimenti diretti esteri realizzati dalle imprese distrettuali e dalle loro concorrenti esterne in modo da rilevarne le differenze e verificare se l'appartenenza al distretto incrementa la propensione delle imprese ad investire all'estero. Lo stesso tipo di confronto sarà poi esteso ai diversi tipi di distretto al fine di capire se il contenuto tecnologico della produzione esercita un ulteriore effetto sulla propensione ad internazionalizzare la produzione tramite gli IDE. L'analisi cercherà inoltre di rilevare le differenze esistenti, a livello di intensità degli investimenti esteri, tra le PMI e le grandi imprese in modo da valutare l'effetto esercitato delle variabili dimensionali.

Nel secondo capitolo, invece, verranno analizzate le informazioni sull'export disponibili per le imprese distrettuali in modo da verificare se esiste un legame tra l'intensità esportativa (misurata come quota delle vendite realizzate all'estero sul totale) e la specializzazione tecnologica del *cluster*.

3. STRATEGIE DI ESPANSIONE E PERFORMANCE INTERNAZIONALI: UN'ANALISI DELLE DIFFERENZE TRA LE IMPRESE DISTRETTUALI E LE LORO CONCORRENTI ESTERNE

Prima di procedere alla descrizione dei risultati ottenuti è però necessario evidenziare alcune differenze riscontrate nella composizione dei gruppi di imprese individuati sia a livello distrettuale che relativamente al settore di specializzazione produttiva. La prima cosa che emerge dall'analisi della Tab. 3.1 è la diversità delle dimensioni medie delle imprese considerate sotto il profilo del fatturato e del numero di addetti. I dati riportati mostrano infatti che le imprese distrettuali analizzate sono in media più grandi di quelle costituenti i campioni di riferimento nazionale. Le differenze più marcate riguardano le aziende del settore ceramico, dove la media distrettuale presenta livelli di occupazione (125 addetti) e fatturato (oltre 27 milioni di Euro) pari a circa il triplo di quelli medi del campione nazionale (42 dipendenti per oltre 8 milioni di fatturato). Anche nel settore biomedicale le differenze dimensionali sono rilevanti: i valori tipici dell'impresa non distrettuale sono infatti praticamente la metà di quelli caratterizzanti il campione mirandolese sia per quanto riguarda il giro di affari (9 contro 18 milioni), che il numero di occupati (43 contro 80).

Tab. 3.1: Composizione quantitativa dei campioni (2008, num., euro)

Campione	Distretto Mirandola	Biomedicale Italia	Distretto Sassuolo	Ceramico Italia	Distretto Carpi	Tessile Italia
Num Imprese	58	887	175	101	249	2714
Fatturato (EUR)						
<i>Media</i>	17.686.913	8.934.383	27.286.526	8.213.893	8.532.179	7.154.100
<i>Mediana</i>	3.267.713	1.185.831	5.659.276	1.933.473	2.842.303	958.821
<i>Min</i>	122.705	86.713	123.056	116.543	181.221	100.628
<i>Max</i>	307.446.331	1.437.791.378	457.083.163	105.846.189	338.061.740	2.206.937.000
Numero addetti						
<i>Media</i>	79,7	43,0	124,9	41,9	23,4	45,0
<i>Mediana</i>	19	8	23	12	10	8
<i>Min</i>	0	0	1	0	1	0
<i>Max</i>	1.153	7.517	2.014	379	1.035	18.341

Fonte: Nostra elaborazione diretta

In entrambi i casi quindi, il campione distrettuale è rappresentato da una impresa di medie dimensioni, mentre quello non distrettuale a livello nazionale è raffigurato da una piccola

azienda. Per quanto riguarda il tessile invece il discorso è diverso perché il fatturato medio delle imprese di Carpi supera quello del campione nazionale di oltre un milione di euro (+19%), mentre la media degli addetti è pari a circa la metà (23 contro 45). Stavolta quindi la media è rappresentata da una piccola impresa per entrambi i campioni.

La presenza di grandi e grandissime imprese, però, porta chiaramente ad ottenere valori medi che sovrastimano la realtà, quindi per evitare distorsioni e ricavare una misura più precisa delle caratteristiche dimensionali è necessario utilizzare i valori mediani. Utilizzando questo indicatore, infatti, diminuisce fortemente sia il fatturato che il numero di addetti delle imprese esaminate, che risultano quindi molto più piccole di quanto rilevato attraverso i valori medi. In particolare, l'impresa rappresentativa passa da media a piccola nei distretti di Mirandola (3,3 milioni di euro di fatturato e 19 dipendenti) e Sassuolo (5,7 milioni e 23 addetti) e, addirittura, da piccola a micro nei campioni Biomedicale e Tessile Italia (caratterizzati da un volume di affari che si aggira intorno al milione di euro e dallo stesso numero di addetti, 8). Nonostante l'utilità di questi dati per descrivere sinteticamente il fenomeno, è importante sottolineare l'estrema eterogeneità dei gruppi di imprese analizzati. Osservando i valori minimi e massimi riportati nella tabella precedente si nota, infatti, come all'interno di ognuno di essi siano presenti aziende di ogni dimensione, da quelle individuali che fatturano poche decine di migliaia di euro, alle grandi società che presentano volumi d'affari di centinaia di milioni di euro e occupano migliaia di persone. Per illustrare le differenze esistenti tra i campioni e le loro ripercussioni sulla nostra indagine si è quindi proceduto alla scomposizione per classi dimensionali indicata in Tab. 3.2.

Tab. 3.2: Ripartizione delle imprese campionarie per classe dimensionale (2008, num., %)

Campione	Distretto Mirandola	Biomedicale Italia	Distretto Sassuolo	Ceramico Italia	Distretto Carpi	Tessile Italia
Microimprese (<10 addetti)	15	499	44	45	123	1461
% sul totale	25,86	56,26	25,14	44,55	49,40	53,83
Piccole Imprese (10<addetti<49)	30	303	70	35	105	960
% sul totale	51,72	34,16	40,00	34,65	42,17	35,37
Medie Imprese (50<addetti<249)	9	68	37	16	18	243
% sul totale	15,52	7,67	21,14	14,85	7,23	8,95
Grandi Imprese (addetti >249)	4	17	24	5	3	50
% sul totale	6,90	1,92	13,71	5,94	1,20	1,84

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Tale analisi mostra che le piccole imprese dominano i distretti di Mirandola (51,7%) e Sassuolo (40%), ma che, in queste due aree, anche la percentuale di medie imprese è particolarmente elevata, con percentuali pari rispettivamente al 15,5% e al 21,1% sul totale delle aziende esaminate. In tutti gli altri campioni invece, sono le cosiddette micro imprese a prevalere, con percentuali che avvicinano, nel caso di Carpi, e addirittura sfondano, nei comparti biomedicale e tessile nazionali, la quota del 50% del totale. Nei tre campioni considerati inoltre, è talmente massiccia la presenza di piccole imprese (sempre superiore al 30%) che la quota cumulata di aziende che occupano fino a 49 dipendenti arriva ad oltrepassare il 90% del totale. In questi tre casi infatti la percentuale di aziende medie varia tra il 7,2% di Carpi e l'8,9% del tessile nazionale, mentre la diffusione delle grandi società è talmente limitata da non arrivare neppure al 2% del campione.

Al contrario dei precedenti, i campioni distrettuali biomedicale e ceramico, insieme alla controparte non distrettuale di quest'ultimo, risultano essere caratterizzati da un buon numero di grandi imprese. La percentuale di aziende con più di 249 addetti si avvicina infatti al 7% nel distretto mirandolese e, mentre si attesta intorno al 6% nel settore ceramico a livello italiano, tocca addirittura il 13,7% nel comprensorio sassolese. Considerando anche l'importante diffusione delle medie imprese emerge una chiara differenza rispetto ai campioni precedenti: se prima infatti la quota di aziende con più di 49 dipendenti toccava al massimo il 10%, adesso arriva a rappresentare una quota che va dal 20% del settore ceramico al 35% del distretto di Sassuolo.

L'elevata diffusione delle società di media e grande dimensione in questi distretti consente di spiegare il motivo per cui, sia a livello di media che di mediana, la loro dimensione è superiore a quelle della controparte non distrettuale. Per quanto riguarda il distretto di Carpi, invece, il fatto che l'impresa mediana sia più grande di quella presa come riferimento per il confronto nazionale è dovuto alla minor numerosità del campione, su cui pesano maggiormente gli enormi fatturati delle grandi aziende.

Nonostante tutto, le imprese occupanti fino a 49 dipendenti rimangono la larga maggioranza di tutti i campioni analizzati e riflettono quello che ormai da tempo è noto come il problema dimensionale dell'economia italiana. Le piccole imprese infatti, sono caratterizzate da una limitata disponibilità di risorse finanziarie ed organizzative che ostacola la loro capacità di investire in innovazioni tecnologiche e di crescere a livello internazionale.

Negli ultimi tempi, però, è emersa la capacità delle PMI di superare questi problemi attraverso la formazione di gruppi industriali, definibili come insiemi di aziende che rimangono autonome a livello giuridico, ma sono direttamente collegate da un punto di vista

finanziario ed organizzativo in quanto sottoposte al controllo dello stesso soggetto economico. Come osservabile in Tab. 3.3, tali gruppi sono particolarmente numerosi nelle aree distrettuali, soprattutto nei comprensori di Mirandola e di Sassuolo dove, rispettivamente, il 43% ed il 36% delle imprese ne fanno parte. La loro diffusione risulta poi discreta sia nel settore ceramico (circa 17%) che nel biomedicale (11,4%), ma ancora limitata nel comparto tessile, dove il cluster di Carpi (8,8%) presenta comunque una percentuale superiore alla sua controparte non distrettuale (6,9%).

Tab. 3.3: Presenza di gruppi nazionali e stranieri nei campioni analizzati (num., %)

Campione	Distretto Mirandola	Biomedicale Italia	Distretto Sassuolo	Ceramico Italia	Distretto Carpi	Tessile Italia
Imprese appartenenti a gruppi industriali	25	101	63	17	22	187
% sul totale	43,10	11,39	36,00	16,83	8,84	6,89
Gruppi Italiani	16	60	59	17	21	158
% sul totale	64	59,41	93,65	100	95,45	84,49

Fonte: Nostra elaborazione diretta

In tutti i casi esaminati la maggioranza dei gruppi industriali fa capo ad una controllante italiana, mentre la percentuale di gruppi stranieri, configurabili come investimenti esteri in entrata, è rilevante solo all'interno del comparto biomedicale, dove si aggira intorno al 40% in entrambi i campioni analizzati.

3.1 Gli investimenti diretti esteri

In questo paragrafo verranno esaminate le partecipazioni estere detenute dalle imprese in modo da capire se esistono differenze sostanziali a seconda del distretto e del settore di appartenenza. L'analisi, effettuata a livello di ogni singolo campione, sarà suddivisa in due parti, una dedicata allo studio delle PMI e l'altra incentrata sull'osservazione delle grandi imprese in modo da rilevare le principali differenze tra le loro strategie di investimento internazionale. Successivamente ogni campione distrettuale verrà confrontato con la sua controparte nazionale non distrettuale allo scopo di capire come l'appartenenza ad un cluster incide sulle scelte di crescita internazionale di un'impresa.

3.1.1 Il distretto di Mirandola

Le imprese che detengono partecipazioni di controllo e collegamento all'estero nel campione distrettuale di Mirandola sono 9, cioè il 15,5% del totale. Tra queste, 2 presentano solo partecipazioni di collegamento, 6 partecipazioni di controllo e solo 1 è impegnata in entrambi i tipi di investimento. Come descritto in Tab. 3.4, le imprese coinvolte in investimenti di collegamento si dividono equamente tra piccole e medie aziende, mentre quelle caratterizzate da partecipazioni di controllo sono perlopiù medie e grandi imprese (entrambe al 33,3%). Inoltre, è interessante notare che tra le aziende coinvolte in investimenti di controllo si trova anche una microimpresa, un evento raro nel panorama italiano. Gli investimenti esteri complessivi sono 17, circa due per ogni azienda coinvolta, suddivisi in 3 partecipazioni di collegamento e ben 14 di controllo (oltre l'80% dei casi).

Tab. 3.4: Ripartizione delle imprese investitrici mirandolesi per classe dimensionale (2008, num., %)

Mirandola	Imprese con Partecipazioni Collegamento		Imprese con Partecipazioni Controllo		Imprese con entrambi i tipi di Partecipazioni		Totale	
	Num.	%	Num.	%	Num.	%	Num.	%
Micro	0	0,0	1	16,7	0	0,0	1	11,1
Piccole	1	50,0	1	16,7	1	100,0	3	33,3
Medie	1	50,0	2	33,3	0	0,0	3	33,3
Grandi	0	0,0	2	33,3	0	0,0	2	22,2
Totale	2	100,0	6	100,0	1	100,0	9	100,0

Fonte: Nostra elaborazione diretta

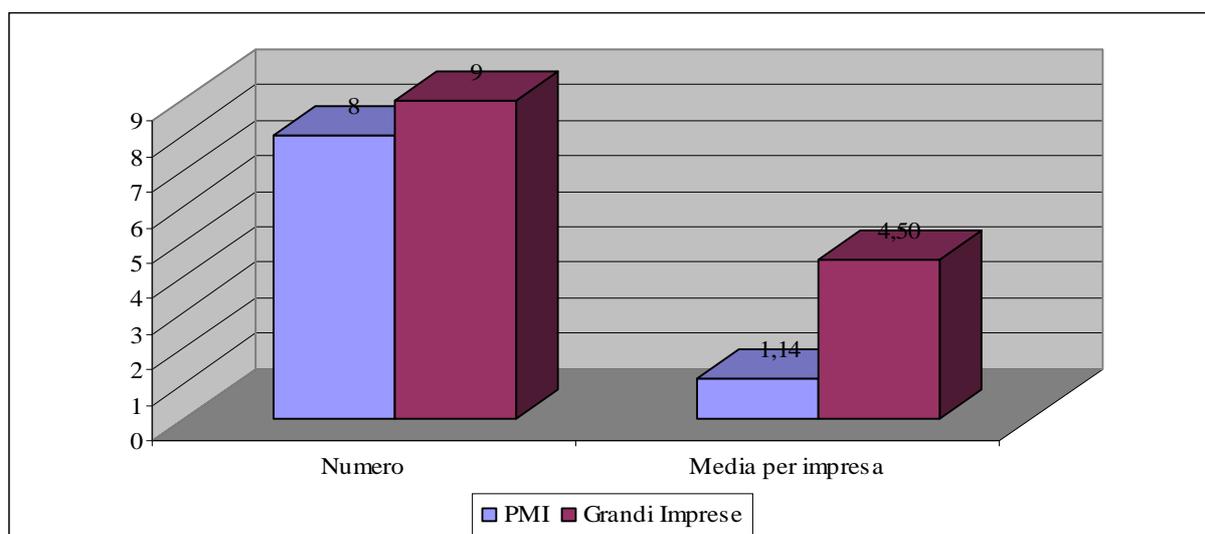
Tab. 3.5: Ripartizione delle partecipazioni estere detenute dalle imprese mirandolesi per quota di capitale posseduto e dimensione aziendale (2008, num., %)

Mirandola	Partecipazioni di Collegamento		Partecipazioni di Controllo		Totale Partecipazioni	
Tipo Impresa	Num.	%	Num.	%	Num.	%
PMI	3	100,0	5	35,7	8	47,1
Grandi Imprese	0	0,0	9	64,3	9	52,9
Totale	3	100,0	14	100,0	17	100,0

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Nonostante il totale delle partecipazioni sembri suddiviso quasi equamente tra PMI (47%) e grandi imprese (53%), è importante sottolineare l'enorme differenza esistente tra le modalità di coinvolgimento scelte da queste classi di impresa (Tab. 3.5). Il ricorso a forme di collegamento infatti è limitato alle sole PMI, probabilmente per il minor impegno economico-finanziario richiesto, mentre le imprese di grandi dimensioni sembrano trascurare del tutto questo tipo di investimento e dedicarsi unicamente alle modalità di controllo, delle quali detengono l'ampia maggioranza (circa il 64% del totale). Inoltre, anche la distribuzione del numero medio di partecipazioni per impresa risulta molto sbilanciata verso le grandi compagnie: quest'ultime infatti sono caratterizzate da una media di 4,5 operazioni di investimento estero per azienda, mentre le PMI si limitano ad una media di 1,1 (Fig. 3.1).

Fig. 3.1: Confronto tra le partecipazioni estere detenute dalle PMI e dalle grandi imprese mirandolesi (2008, num.)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Per interpretare correttamente le motivazioni sottostanti l'investimento estero e interpretare il ruolo assunto dalle forme di coordinamento e controllo è necessario analizzare la direzione geografica di tali esperienze. Come emerge dalla Tab. 3.6, le principali aree di destinazione degli investimenti effettuati dalle imprese mirandolesi sono quella nordamericana, indicata con il termine Nafta¹¹, che ne accoglie oltre il 41%, e l'Unione Europea che ne riceve circa il 35%. È interessante notare che, nonostante queste due aree ricevano oltre i tre quarti degli investimenti, le imprese distrettuali mostrano la capacità di spingersi in mercati lontani sia da un punto di vista spaziale, come il Giappone e Singapore, che psicologico, come l'Egitto e il Venezuela.

Tab. 3.6: Destinazione delle partecipazioni estere detenute dalle imprese mirandolesi per area geografica e paese (2008, num., %)

Area di destinazione	Num. Partecipazioni	% entro Area	% sul Totale
EU	6	100,0	35,3
France	2	33,3	11,7
Germany	1	16,7	5,9
Ireland	1	16,7	5,9
Sweden	1	16,7	5,9
Finland	1	16,7	5,9
Asia	2	100,0	11,7
Singapore	1	50,0	5,9
Japan	1	50,0	5,9
Nafta	7	100,0	41,2
US	5	71,4	29,4
Canada	2	28,6	11,7
Latin America	1	100,0	5,9
Venezuela	1	100,0	5,9
Africa	1	100,0	5,9
Egypt	1	100,0	5,9

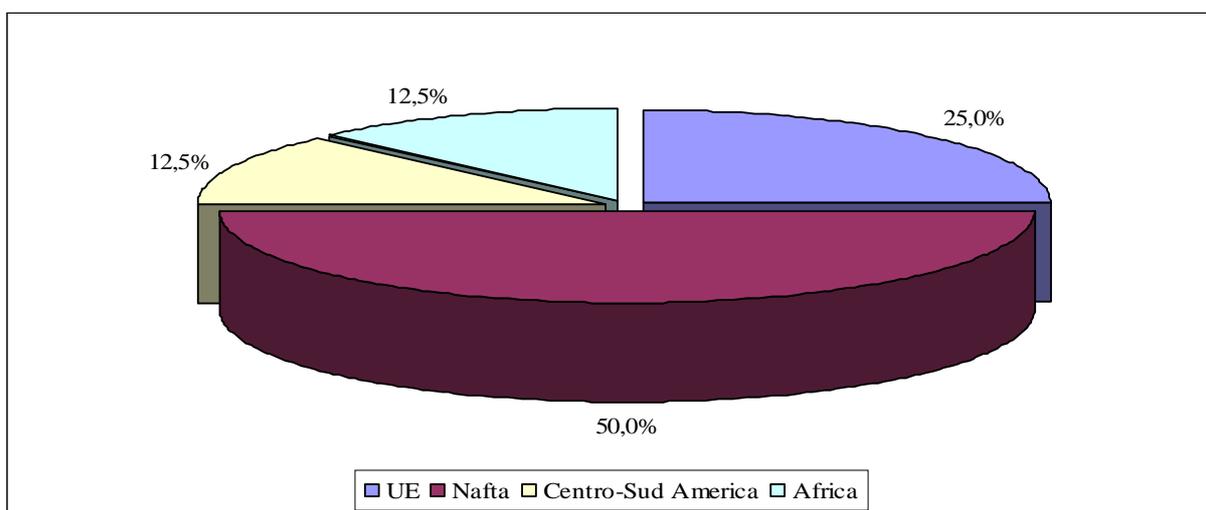
Fonte: Nostra elaborazione diretta

Analizzando rapidamente i paesi di destinazione si vede che gli investimenti sono diretti principalmente verso paesi ad alto reddito. La quota maggiore infatti, è destinata agli Stati Uniti, che con 7 partecipazioni rappresentano il 29,4% del totale, seguiti da Canada e Francia, che beneficiano entrambi di 2 investimenti (pari all'11,7%). Come si può osservare nella Tabella soprastante, con l'eccezione di Venezuela ed Egitto, tutti gli altri paesi beneficiari di investimenti diretti sono caratterizzati da un elevato grado di sviluppo economico e, soprattutto, da una forte specializzazione in settori produttivi tecnologicamente

¹¹ Il Nafta (North American Free Trade Agreement) è costituito da Stati Uniti, Canada e Messico.

avanzati. La scelta di destinazioni di questo tipo denota un tipo di investimento volto sia alla promozione di nuovi mercati (market seeking FDI), che alla ricerca di conoscenze avanzate dal punto di vista scientifico-tecnologico.

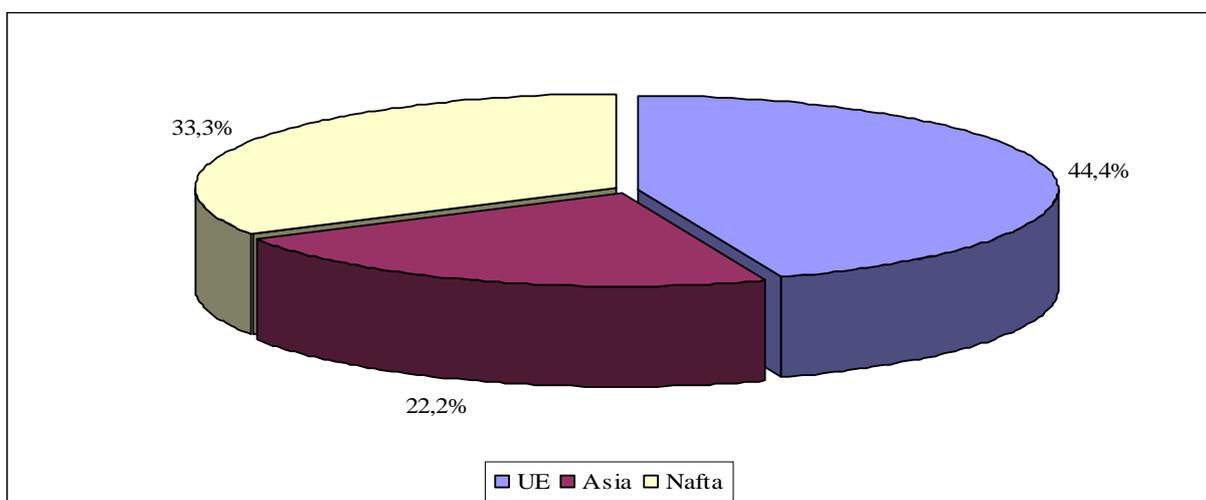
Fig. 3.2: Destinazione delle partecipazioni estere detenute dalle PMI mirandolesi per area geografica (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Comunque, anche per quanto riguarda la distribuzione geografica delle partecipazioni finanziarie estere esistono notevoli diversità tra le grandi società e le piccole e medie imprese (Fig. 3.2 e 3.3).

Fig. 3.3: Destinazione delle partecipazioni estere detenute dalle grandi imprese mirandolesi per area geografica (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Le PMI sembrano essere maggiormente spregiudicate: la loro propensione ad investire in Nord America (50%) è doppia rispetto all'Unione Europea, e le loro strategie di localizzazione produttiva o commerciale si spingono anche in aree inusuali quali il Sud America ed il Nord Africa, probabilmente alla ricerca di fattori produttivi a buon mercato. Al contrario, le grandi imprese investono prevalentemente in Europa (44,4%) e in Nord America (33,3%), ma concentrano buona parte dei loro sforzi anche in estremo oriente (22,2%), area invece preclusa alle PMI.

Un'ultima considerazione deve essere fatta a proposito dei gruppi industriali, in quanto queste organizzazioni possono essere fondamentali per sostenere l'internazionalizzazione delle imprese, in particolare delle PMI. Come evidenziato in Tab. 3.7, all'interno del distretto mirandolese la diffusione dei gruppi è rilevante: tutte le grandi aziende del campione e quasi il 40% delle PMI prendono infatti parte a queste alleanze imprenditoriali, con lo scopo di beneficiare delle risorse finanziarie e manageriali che ne derivano. In particolare, è importante sottolineare come ben il 42,8% delle PMI impegnate in processi di investimento internazionale appartenga ad un gruppo industriale italiano, una percentuale che dice molto sull'importanza di questa forma di alleanza aziendale per le loro strategie di espansione all'estero.

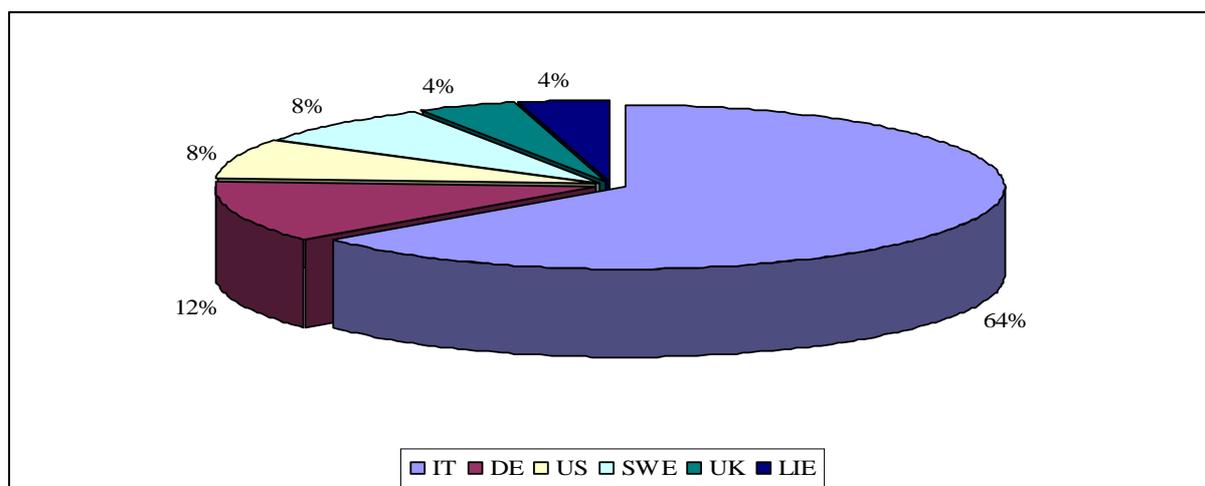
Tab. 3.7: Diffusione dei gruppi industriali all'interno del distretto mirandolese (2008, num., %)

Mirandola	Imprese appartenenti a Gruppi Industriali			
	Totali		Investitrici	
Tipo Impresa	Num.	% sul totale	Num.	% sul totale
PMI	21	38,9	3	42,9
Grandi Imprese	4	100,0	2	100,0
Totale	25	43,1	5	55,6

Fonte: Nostra elaborazione diretta

I gruppi presenti nel distretto sono in maggioranza italiani (64%) ma sono presenti anche le multinazionali leader a livello globale, provenienti dagli Stati Uniti o da paesi del Nord Europa, che hanno scelto di localizzarsi nel comprensorio mirandolese per beneficiare della specializzazione delle manodopera e del know how tecnologico che viene sviluppato dalla piccole imprese di subfornitura, che spesso cedono i risultati delle loro ricerche o vengono inglobate (Fig. 3.4).

Fig. 3.4: Composizione dei gruppi industriali presenti nel distretto mirandolese per paese di provenienza (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

3.1.2 Il settore biomedicale non distrettuale italiano

Nel campione di imprese biomedicali, operanti su tutto il territorio nazionale ad esclusione delle aree distrettuali, la percentuale di aziende coinvolte in investimenti internazionali è pari al 6,3%, cioè circa il 60% in meno di quanto verificato nel distretto di Mirandola. Nonostante questa enorme differenza, la composizione delle imprese investitrici per classe dimensionale risulta abbastanza simile a quella distrettuale esaminata precedentemente, anche se in questo caso non ci sono microimprese impegnate sul fronte dell'internazionalizzazione produttiva.

Tab. 3.8: Ripartizione delle imprese investitrici biomedicali non distrettuali per classe dimensionale (2008, num., %)

Biomedicale Italia	Imprese con Partecipazioni Collegamento		Imprese con Partecipazioni Controllo		Imprese con entrambi i tipi di Partecipazioni		Totale	
	Num.	%	Num.	%	Num.	%	Num.	%
Tipo Impresa								
Micro	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Piccole	6	85,7	14	35,9	2	20,0	22	39,3
Medie	1	14,3	15	38,5	4	40,0	20	35,7
Grandi	0	0,0	10	25,6	4	40,0	14	25,0
Totale	7	100,0	39	100,0	10	100,0	56	100,0

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Osservando la Tab. 3.8, infatti, si nota come le 7 imprese con partecipazioni di collegamento siano tutte PMI, con la netta prevalenza di quelle di piccola dimensione che costituiscono ben l'85,7% del totale. Per quanto riguarda le aziende con investimenti di maggioranza, la percentuale maggiore spetta invece alle medie imprese (38,5%), seguite dalle piccole (35,9%) e da quelle di grande dimensione (25,6%). Infine, le 10 imprese caratterizzate da una strategia internazionale diversificata in investimenti sia di controllo che di collegamento, sono soprattutto grandi e medie aziende che insieme costituiscono l'80% del totale.

Le 56 aziende biomedicali coinvolte in processi di espansione internazionale detengono, alla fine del 2008, circa tre partecipazioni estere ognuna, per un totale complessivo di 167 (Tab. 3.9). Anche in questo caso la stragrande maggioranza degli investimenti (circa il 90%) prevede il controllo del capitale societario acquisito, una scelta che esprime la volontà di garantire la difesa dei vantaggi competitivi posseduti e il presidio delle decisioni strategiche. La complessità finanziaria ed organizzativa degli investimenti di controllo spiega poi il maggior coinvolgimento delle grandi imprese in questo tipo di operazioni (62,4%).

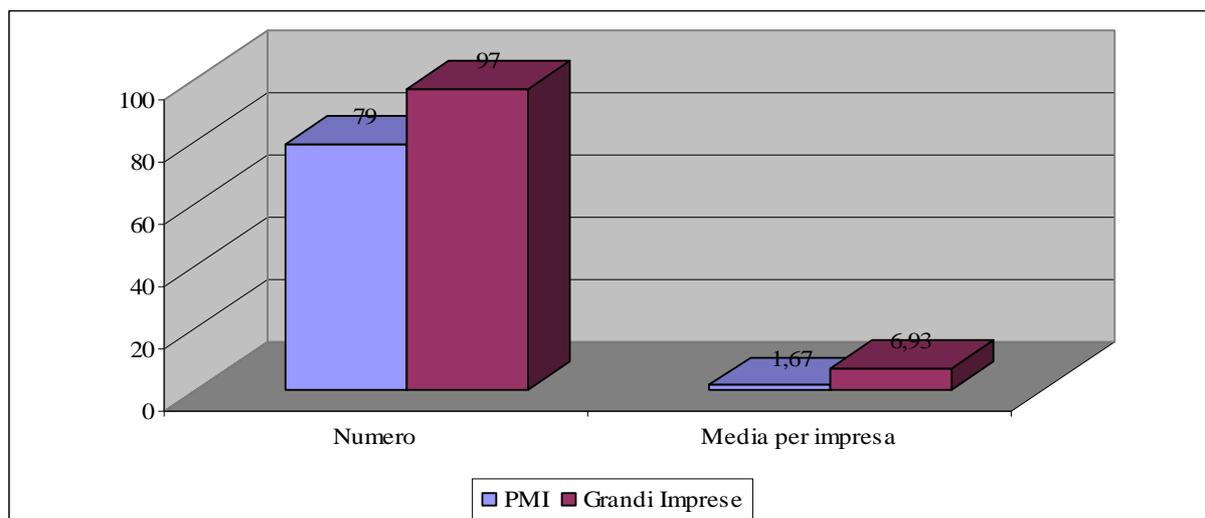
Tab. 3.9: Ripartizione delle partecipazioni estere detenute dalle imprese biomedicali non distrettuali per quota di capitale posseduto e dimensione aziendale (2008, num., %)

Biomedicale Italia	Partecipazioni di Collegamento		Partecipazioni di Controllo		Totale Partecipazioni	
	Num.	%	Num.	%	Num.	%
PMI	14	77,8	56	37,6	70	41,9
Grandi Imprese	4	22,2	93	62,4	97	58,1
Totale	18	100,0	149	100,0	167	100,0

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Al contrario, le partecipazioni di collegamento vengono utilizzate prevalentemente dalle PMI (78%), mentre le grandi imprese ricorrono a questo strumento solo come parte di una strategia diversificata che affianchi gli investimenti di controllo. Le grandi imprese tendono infatti a perseguire strategie di espansione complesse, caratterizzate da un numero medio di investimenti molto maggiore di quello delle PMI. Basti pensare che le 14 grandi società investitrici censite danno luogo complessivamente a ben 97 partecipazioni estere, circa 7 per azienda, un numero molto maggiore di quello prodotto dalle 42 piccole e medie imprese esaminate (Fig. 3.5).

Fig. 3.5: Confronto tra le partecipazioni estere detenute dalle PMI e dalle grandi imprese biomedicali non distrettuali (2008, num.)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Per quanto riguarda la destinazione geografica delle operazioni di investimento estero, osservando la Tab. 3.10, si notano subito alcune differenze tra le aziende non distrettuali e quelle localizzate nel comprensorio Mirandolese. Nonostante le tre principali regioni di insediamento siano le stesse, le imprese non distrettuali tendono infatti a concentrare i propri investimenti prevalentemente all'interno dell'Unione Europea, che ne accoglie quasi il 60%, mentre Nafta e Asia si attestano su percentuali molto minori, pari rispettivamente al 13,8% e al 9,6%.

Tab. 3.10: Ripartizione delle partecipazioni estere detenute dalle imprese biomedicali non distrettuali per area geografica e paese (2008, num., %)

Area di destinazione	Num. Partecipazioni	% entro Area	% sul Totale
EU	99	100,0	59,3
Germany	27	27,3	16,2
France	17	17,2	10,2
Espana	12	12,1	7,2
Netherland	7	7,1	4,2
Poland	6	6,1	3,6
Belgium	4	4,0	2,4
Portugal	3	3,0	1,8
Great Britain	3	3,0	1,8
Luxemburg	3	3,0	1,8
Czech Republic	3	3,0	1,8
Romania	3	3,0	1,8
Austria	2	2,0	1,2
Slovak Republic	2	2,0	1,2
Ireland	1	1,0	0,6

(Segue dalla pagina precedente)

Area di destinazione	Num. Partecipazioni	% entro Area	% sul Totale
Sweden	1	1,0	0,6
Finland	1	1,0	0,6
Norway	1	1,0	0,6
Denmark	1	1,0	0,6
Slovenia	1	1,0	0,6
Hungary	1	1,0	0,6
Europe outside EEC	9	100,0	5,4
Switzerland	7	77,8	4,2
Croatia	1	11,1	0,6
Bosnia	1	11,1	0,6
CIS	3	100,0	1,8
Ukraine	2	66,7	1,2
Russia	1	33,3	0,6
Middle East	2	100,0	1,2
Jordan	1	50,0	0,6
Turkey	1	50,0	0,6
Asia	16	100,0	9,6
China	6	37,5	3,6
India	4	25,0	2,4
Japan	2	12,5	1,2
Hong Kong	1	6,3	0,6
Singapore	1	6,3	0,6
Thailand	1	6,3	0,6
Malaysia	1	6,3	0,6
Nafta	23	100,0	13,8
US	21	91,3	12,6
Canada	2	8,7	1,2
Latin America	8	100,0	4,8
Brasil	5	62,5	3,0
Argentina	2	25,0	1,2
Saint Domingue	1	12,5	0,6
Oceania	3	100,0	1,8
Australia	3	100,0	1,8
Africa	4	100,0	2,4
Tunisia	3	75,0	1,8
Egypt	1	25,0	0,6

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Inoltre, a differenza del campione mirandolese, orientato soprattutto ai paesi ad alto reddito di Stati Uniti ed Europa, le imprese non distrettuali mostrano una considerevole diversificazione delle strategie di espansione internazionale. La maggioranza degli investimenti è comunque riservata a paesi sviluppati quali Germania, Stati Uniti e Francia, con il prevedibile intento di sviluppare fattori commerciali o collaborazioni tecnologiche, ma non mancano le operazioni finanziarie verso paesi a basso reddito, come i paesi dell'Europa Orientale, del Maghreb e del Sud Est Asiatico, finalizzate all'acquisizione di fattori produttivi a buon mercato. In particolare, sono le PMI ad investire prevalentemente nei paesi

in via di sviluppo, dove concretizzano il 38,6% delle loro operazioni finanziarie estere, quasi il doppio di quanto vi realizzano le grandi imprese (Tab. 3.11).

Tab. 3.11: Destinazione delle partecipazioni estere detenute dalla imprese biomedicali non distrettuali per destinazione geografica e dimensione aziendale (2008, num., %)

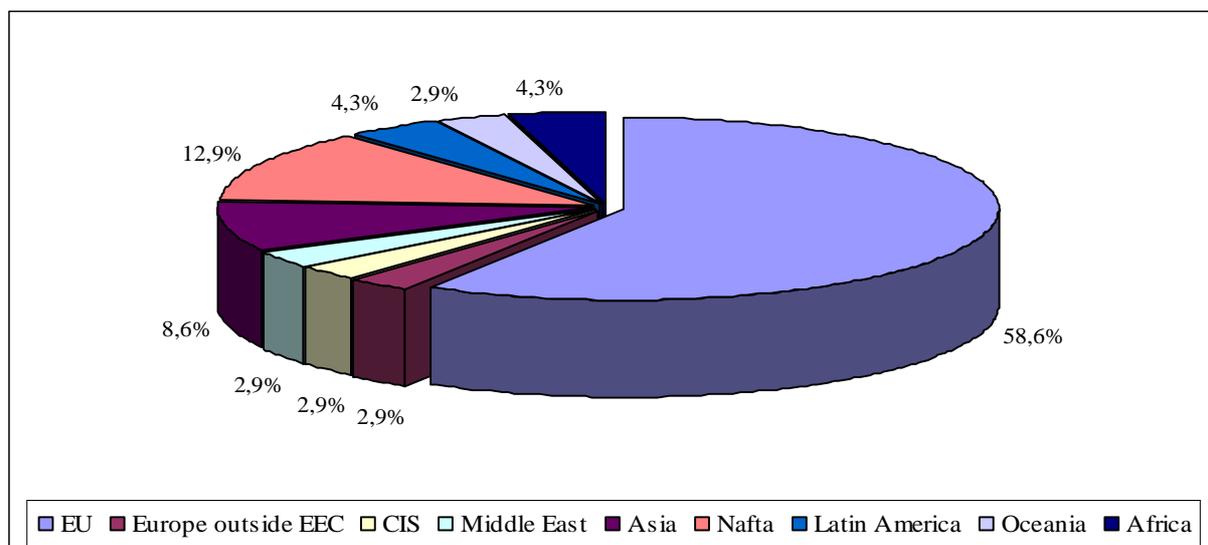
Biomedicale Italia	Partecipazioni verso Paesi Sviluppati		Partecipazioni verso Paesi in via di Sviluppo		Totale
Tipo Impresa	Num.	%	Num.	%	Num.
PMI	43	61,4	27	38,6	70
Grandi Imprese	78	80,4	19	19,6	97
Totale	121	72,5	46	27,5	167

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Analizzando le Fig. 3.6 e 3.7, si notano meglio le differenze esistenti nella distribuzione geografica degli investimenti esteri effettuati da queste due classi di imprese. Quelle di grande dimensione tendono a concentrare le loro operazioni internazionali nei paesi sviluppati e, soprattutto, nelle tre principali aree di insediamento, UE, Nafta e Asia dove è localizzato l'85% del totale degli investimenti (o addirittura il 92% se si aggiungono quelli realizzati nell'area classificata come Europa non CEE, visto che la quasi totalità di questi IDE è diretta in Svizzera). Le PMI invece, nonostante realizzino la maggior parte degli investimenti nelle stesse aree, presentano una distribuzione maggiormente diversificata che consente loro di essere presenti in tutte le macroregioni geoeconomiche considerate. Inoltre, la loro propensione ad investire in aree lontane e difficili come il Medio Oriente, l'Africa e l'Oceania, dove si dirige complessivamente il 10% delle loro partecipazioni, è molto più alta di quella delle grandi imprese, che vi realizzano un misero 2% dimostrando per di più di trascurare completamente le potenzialità dell'area mediorientale.

Dai dati esaminati emerge con chiarezza la differenza di obiettivi tra gli IDE delle PMI e delle grandi aziende. Anche se entrambe investono in paesi sviluppati, con motivazioni market seeking, le PMI si caratterizzano per una maggior ricerca di risorse produttive a basso costo, in particolare la manodopera specializzata nella produzione di componenti per le loro apparecchiature biomedicali. Osservando in dettaglio le partecipazioni per paese si nota infatti che ad esempio in Asia, tutte le imprese investono in Cina ed India, ma, mentre le grandi società si espandono in paesi come Hong Kong, Singapore e il Giappone alla ricerca di nuove opportunità commerciali, le PMI preferiscono localizzarsi in Thailandia e Malaysia dove possono risparmiare sul costo della produzione.

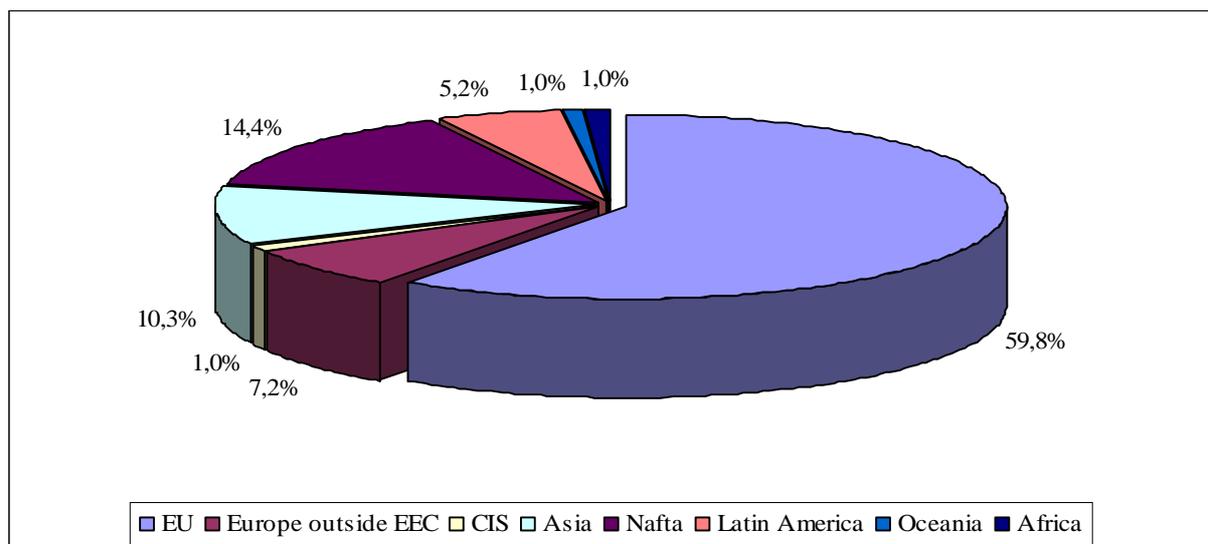
Fig. 3.6: Destinazione delle partecipazioni estere detenute dalle PMI biomedicali non distrettuali per area geografica(2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Comunque, malgrado le differenze, è importante sottolineare che sia le grandi che le piccole imprese biomedicali sono protagoniste di investimenti diretti in tutti i paesi BRIC, cioè Brasile, Russia, Cina ed India, quelli che al momento offrono le maggiori potenzialità in termini di crescita economica a livello globale

Fig. 3.7: Destinazione delle partecipazioni estere detenute dalle grandi imprese biomedicali non distrettuali per area geografica(2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Passiamo ora all'analisi dei gruppi industriali nel campione biomedicale, la cui presenza, come precedentemente spiegato, può contribuire fortemente all'internazionalizzazione delle

imprese. A differenza di quanto osservato nel distretto mirandolese, dove circa il 40% delle imprese appartiene a queste organizzazioni, all'interno del campione considerato la diffusione dei gruppi appare veramente ridotta (11,4%). Ciò è dovuto principalmente al fatto che solo il 9,7% delle PMI aderisce ad un gruppo industriale, mentre la totalità delle grandi imprese esaminate partecipa a questo tipo di aggregazioni imprenditoriali (Tab. 3.12).

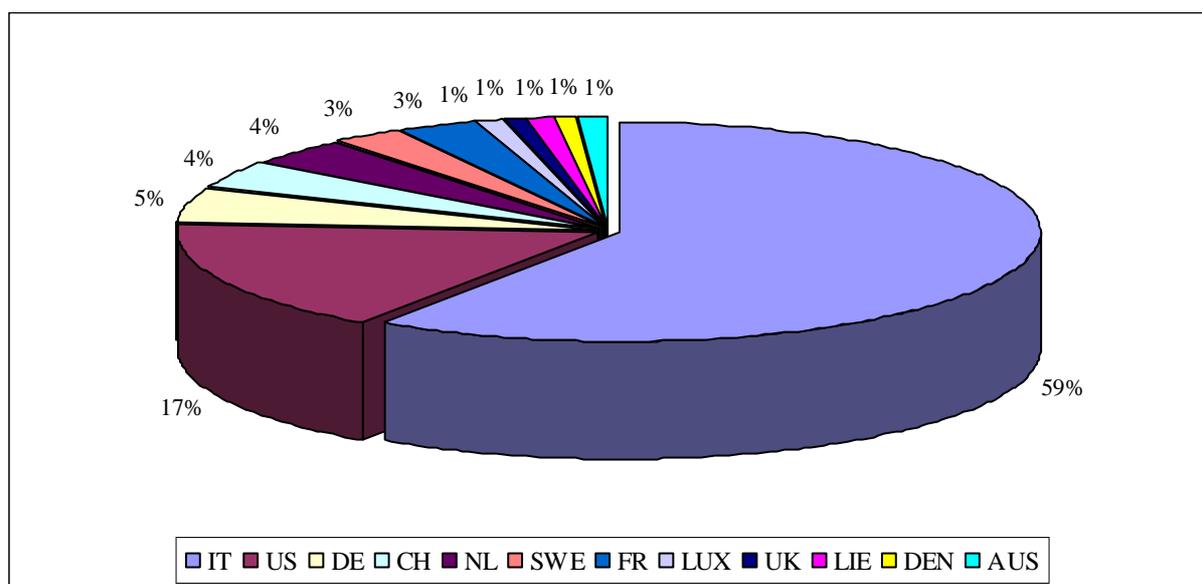
Tab. 3.12: Diffusione dei gruppi industriali all'interno del campione biomedicale non distrettuale (2008, num., %)

Biomedicale Italia	Imprese appartenenti a Gruppi Industriali			
	Totali		Investitrici	
Tipo Impresa	Num.	% sul totale	Num.	% sul totale
PMI	84	9,7	21	50,0
Grandi Imprese	17	100,0	14	100,0
Totale	101	11,4	35	62,5

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Osservando in dettaglio le imprese investitrici, però, salta subito agli occhi il drastico incremento delle PMI appartenenti a gruppi industriali che arrivano, in questo caso, al 50% del totale. Questo dato è molto importante per la nostra indagine poiché mostra che i benefici derivanti da questa forma di organizzazione aziendale risultano fondamentali ai fini dell'internazionalizzazione produttiva delle piccole e medie imprese

Fig. 3.8: Composizione dei gruppi industriali presenti nel campione biomedicale non distrettuale per paese di provenienza (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

In conclusione, è possibile analizzare la provenienza dei gruppi industriali presenti sul territorio italiano in modo da ricavare una misura approssimativa della capacità del settore biomedicale di attrarre investimenti esteri (Fig. 3.8). Anche in questo caso la maggioranza assoluta è formata da gruppi italiani (59,4%), seguiti da un buon numero di corporations provenienti dai paesi del Nord Europa (complessivamente pari al 22,7%) e dagli Stati Uniti (16,8% del totale). La situazione risulta quindi molto simile a quella del distretto di Mirandola, con la differenza che qui la percentuale di investimenti statunitensi in entrata è più che doppia e si registra anche la presenza di una company australiana.

3.3 Il distretto di Sassuolo

Il comprensorio ceramico sassolese, tra i campioni esaminati, risulta quello caratterizzato dalla maggior diffusione delle imprese investitrici, che sfiorano il 20% del totale. Tra le 33 aziende protagoniste di processi di crescita internazionale ben 23 sono impegnate in investimenti di controllo, 5 possiedono solamente partecipazioni di collegamento e altre 5 sono coinvolte in entrambi i tipi di partecipazione. Come osservabile in Tab. 3.13, la maggioranza di imprese investitrici è costituita dalle grandi (48,5%) e medie aziende (42,4%), che complessivamente sfondano il 90% del totale. A differenza dei campioni analizzati finora infatti, il contributo delle piccole imprese all'internazionalizzazione produttiva si dimostra assolutamente marginale (9%), mentre le microaziende, come al solito, sono escluse completamente dal processo. Analizzando in dettaglio i dati, emerge un'altra differenza sostanziale rispetto a quanto visto in precedenza: per la prima volta anche le grandi imprese risultano impegnate in investimenti di collegamento e utilizzano questo strumento con la stessa frequenza delle medie (entrambe al 40%).

Tab. 3.13: Ripartizione delle imprese investitrici sassolesi per classe dimensionale (2008, num., %)

Sassuolo	Imprese con Partecipazioni Collegamento		Imprese con Partecipazioni Controllo		Imprese con entrambi i tipi di Partecipazioni		Totale	
	Num.	%	Num.	%	Num.	%	Num.	%
Micro	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Piccole	1	20,0	2	8,7	0	0,0	3	9,1
Medie	2	40,0	12	52,2	0	0,0	14	42,4
Grandi	2	40,0	9	39,1	5	100,0	16	48,5
Totale	5	2,9	23	13,1	5	2,9	33	18,9

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Per quanto riguarda le imprese orientate al controllo societario, invece, la maggioranza assoluta è rappresentata dalle medie aziende (52,2%), mentre le grandi società sono le sole impegnate in entrambi i tipi di investimento.

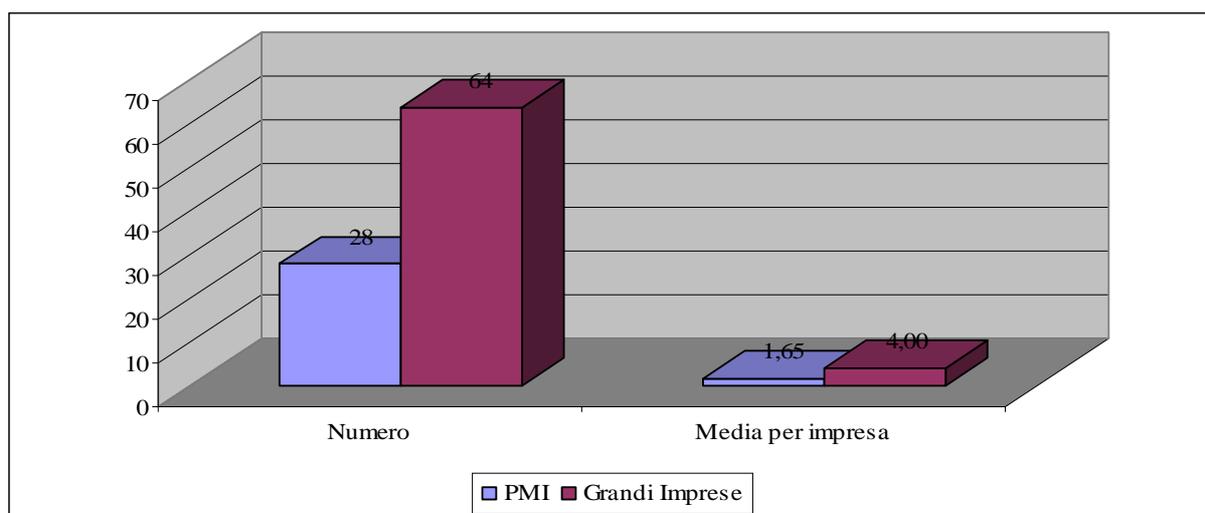
Tab. 3.14: Ripartizione delle partecipazioni estere detenute dalle imprese sassolesi per quota di capitale posseduto e dimensione aziendale (2008, num., %)

Sassuolo	Partecipazioni di Collegamento		Partecipazioni di Controllo		Totale Partecipazioni	
	Num.	%	Num.	%	Num.	%
PMI	4	21,1	24	32,9	28	30,4
Grandi Imprese	15	78,9	49	67,1	64	69,6
Totale	19	100,0	73	100,0	92	100,0

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Gli investimenti esteri originati complessivamente dalle imprese sassolesi sono 92, suddivisi in 19 partecipazioni di collegamento e 73 di controllo, con una media di 2,8 operazioni per azienda. La preponderanza di investimenti di controllo, pari a circa l'80% del totale, dimostra ancora una volta la propensione delle imprese censite, siano esse piccole o grandi, ad intraprendere percorsi di crescita internazionale che consentano loro la gestione diretta delle partecipate estere (Tab. 3.14).

Fig. 3.9: Confronto tra le partecipazioni estere detenute dalle PMI e dalle grandi imprese sassolesi (2008, num.)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Anche in questo caso la maggioranza degli investimenti deriva dalle società di grandi dimensioni che dimostrano di dominare sia sul piano delle partecipazioni di collegamento

(80%) che di controllo (67%). Ciò accade nonostante le imprese investitrici si dividano quasi equamente tra PMI e grandi società, poiché le disponibilità economico-finanziarie di queste ultime le rendono capaci di affrontare molteplici investimenti (4 per azienda contro una media di 1,65 per ogni PMI).

Tab. 3.15: Ripartizione delle partecipazioni estere detenute dalle imprese sassolesi per area geografica e paese (2008, num., %)

Area di destinazione	Num. Partecipazioni	% entro Area	% sul Totale
EU	42	100,0	45,7
France	12	28,6	13,0
Espana	7	16,7	7,6
Luxemburg	5	11,9	5,4
Portugal	3	7,1	3,3
Poland	3	7,1	3,3
Great Britain	2	4,8	2,2
Finland	2	4,8	2,2
Romania	2	4,8	2,2
Germany	1	2,4	1,1
Sweden	1	2,4	1,1
Norway	1	2,4	1,1
Denmark	1	2,4	1,1
Czech Republic	1	2,4	1,1
Hungary	1	2,4	1,1
CIS	8	100,0	8,7
Russia	7	87,5	7,6
Ukraine	1	12,5	1,1
Middle East	3	100,0	3,3
Iran	2	66,7	2,2
Israel	1	33,3	1,1
Asia	11	100,0	12,0
China	4	36,4	4,3
Hong Kong	2	18,2	2,2
Thailand	2	18,2	2,2
Singapore	1	9,1	1,1
India	1	9,1	1,1
Indonesia	1	9,1	1,1
Nafta	25	100,0	27,2
US	23	92,0	25,0
Canada	1	4,0	1,1
Mexico	1	4,0	1,1
Latin America	3	100,0	3,3
Brasil	2	66,7	2,2
Venezuela	1	33,3	1,1

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Per quanto riguarda la distribuzione geografica degli investimenti, la Tab. 3.15 mostra che anche in questo caso le principali aree di localizzazione sono l'Unione Europea, con il

45,6%, il Nafta, attestato al 27,2%, e l'Asia, che arriva al 12%. A livello di paese è interessante notare che dopo gli Stati Uniti (25%) e la Francia (13%), il terzo posto viene occupato dalla Russia che raggiunge la Spagna a quota 7 investimenti, pari al 7,6% del totale. È inoltre significativo il 15,2% delle partecipazioni internazionali realizzato nei paesi BRIC, un dato che mette in luce le capacità delle imprese sassolesi di rispondere alle mutate condizioni dell'arena economica globale.

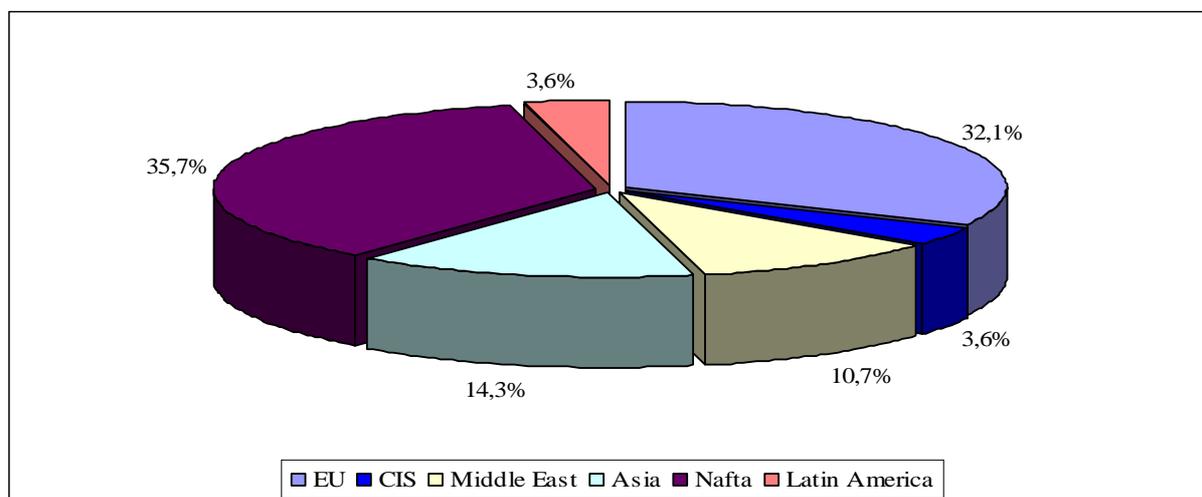
Tab. 3.16: Destinazione delle partecipazioni estere detenute per destinazione geografica e dimensione aziendale (2008, num., %)

Sassuolo	Partecipazioni verso Paesi Sviluppati		Partecipazioni verso Paesi in via di Sviluppo		Totale
	Num.	%	Num.	%	
PMI	15	53,6	13	46,4	28
Grandi Imprese	48	75,0	16	25,0	64
Totale	63	68,5	29	31,5	92

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Come indicato dalla Tab. 3.16, la maggior parte degli investimenti è mossa da finalità commerciali e logistiche e si muove verso i paesi maggiormente sviluppati delle aree considerate. La ripartizione per classe aziendale suggerisce però una notevole differenza tra le aziende censite: le grandi società tendono a localizzare le proprie operazioni finanziarie principalmente nei paesi ad alto reddito (75%), mentre le PMI investono praticamente allo stesso modo nei due gruppi di paesi.

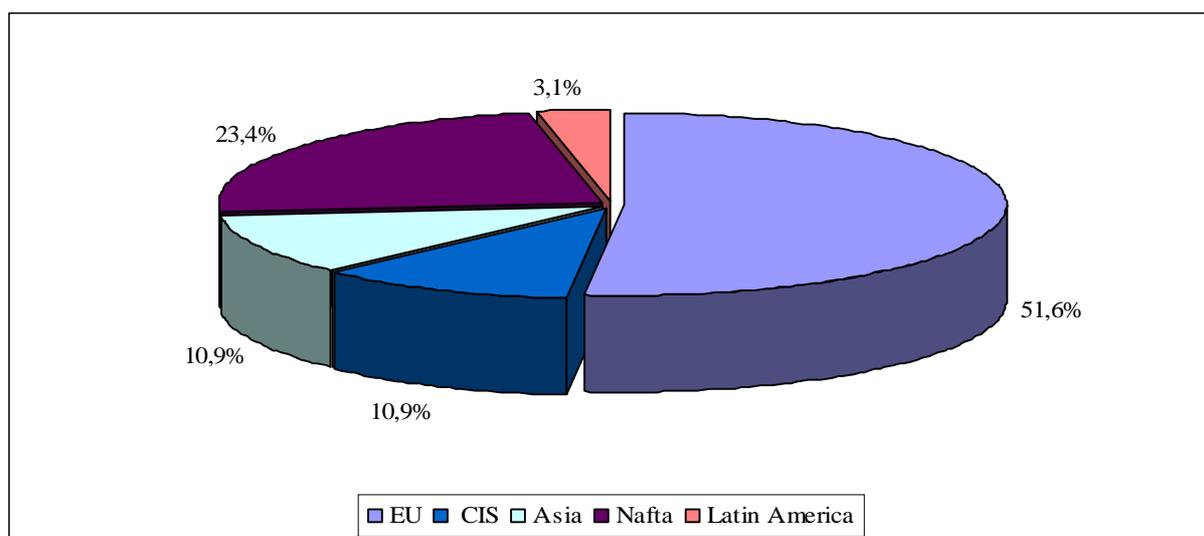
Fig. 3.10: Destinazione delle partecipazioni estere detenute dalle PMI sassolesi per area geografica (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Gli investimenti delle grandi aziende infatti, sono concentrati nei paesi dell'Europa centro settentrionale e in quelli del Nord America (che rappresentano complessivamente il 75% del totale), mentre una discreta percentuale viene destinata all'Asia e agli stati membri del CSI (attestati entrambi all'11%). Le PMI invece, operano soprattutto sul Nafta (36%) e in Europa (32%), ma investono una quota importante del loro capitale anche in Asia (14,3%) e in Medio Oriente (11%), un'area ignorata completamente dalle grandi società (Fig. 3.10 e 3.11).

Fig. 3.11: Destinazione delle partecipazioni estere detenute dalle grandi imprese sassolesi per area geografica (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

L'elevata propensione all'internazionalizzazione dimostrata dalle imprese sassolesi può essere in parte spiegata dal buon numero di gruppi industriali all'interno del comprensorio. Nonostante la relativa diffusione tra le piccole aziende infatti, tale forma di alleanza aziendale è utilizzata da quasi tutte le grandi aziende censite e da ben il 60% di quelle di media dimensione.

Tab. 3.17: Diffusione dei gruppi industriali all'interno del distretto sassolese (2008, num., %)

Sassuolo	Imprese appartenenti a Gruppi Industriali			
	Totali		Investitrici	
Tipo Impresa	Num.	% sul totale	Num.	% sul totale
PMI	40	26,5	11	64,7
Grandi Imprese	23	95,8	16	100,0
Totale	63	36,0	27	81,8

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Inoltre, osservando la Tab. 3.17, si nota che la stragrande maggioranza delle PMI investitrici (65%) appartiene ad un gruppo industriale italiano, una percentuale che sottolinea gli enormi benefici di questa forma di organizzazione imprenditoriale per la crescita internazionale delle imprese di piccola dimensione. Infine, è utile sottolineare che su 63 gruppi industriali presenti nel distretto ben 59 sono italiani e costituiti da aziende sassolesi, mentre solo 4 sono stranieri e fanno tutti capo ad aziende localizzate in Spagna, uno dei principali competitor dell'Italia sul mercato globale delle piastrelle.

4. Il settore ceramico non distrettuale italiano

Prima di iniziare l'analisi è necessario ricordare che il campione ceramico non distrettuale italiano è l'unico composto da un numero di aziende minore rispetto a quello dell'area utilizzata per il confronto, poiché quasi l'80% delle aziende operanti in questo settore è localizzato nel comprensorio ceramico di Sassuolo, la prima area di produzione di piastrelle a livello nazionale.¹² Chiaramente questo dato non ha alcuna conseguenza sullo studio proposto, ma è bene tenerlo in mente per interpretarne correttamente le conclusioni.

Tab. 3.18: Ripartizione delle imprese investitrici ceramiche non distrettuali per classe dimensionale (2008, num., %)

Ceramico Italia	Imprese con Partecipazioni Collegamento		Imprese con Partecipazioni Controllo		Imprese con entrambi i tipi di Partecipazioni		Totale	
	Num.	%	Num.	%	Num.	%	Num.	%
Tipo Impresa								
Micro	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Piccole	1	100,0	0	0,0	0	0,0	1	14,3
Medie	0	0,0	3	50,0	0	0,0	3	42,9
Grandi	0	0,0	3	50,0	0	0,0	3	42,9
Totale	1	0,9	6	5,9	0	0,0	7	6,9

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Le aziende operanti al fuori delle aree distrettuali mostrano, anche in questo caso, una propensione all'internazionalizzazione produttiva molto minore rispetto a quella registrata nel comprensorio. La percentuale di aziende coinvolte in processi di investimento estero è infatti limitata al 6,9% del totale, quasi 12 punti in meno di quella verificata nel distretto di Sassuolo (18,86%). Osservando la Tab. 3.18, si nota che la quasi totalità delle imprese internazionalizzate (6 sulle 7 totali) utilizza esclusivamente investimenti di controllo, mentre

¹² Dati elaborati da Confindustria Ceramica e disponibili sul sito www.assopiastrelle.it

solo una è impegnata in operazioni di collegamento. La differenza tra le due forme di investimento sembra dipendere principalmente dalla dimensione aziendale: l'unica piccola impresa possiede una partecipazione di collegamento, mentre gli investimenti di controllo sono riservati alle società dotate di maggiori risorse, come le medie e le grandi aziende che ne realizzano esattamente lo stesso numero.

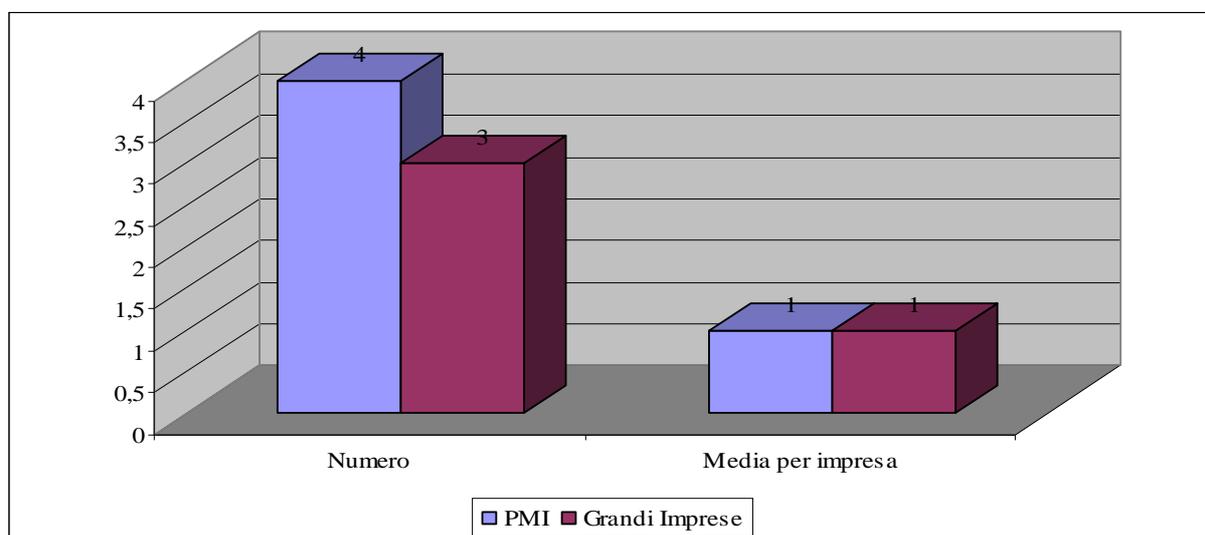
Tab. 3.19: Ripartizione delle partecipazioni estere detenute dalla imprese ceramiche non distrettuali per quota di capitale posseduto e dimensione aziendale (2008, num., %)

Ceramico Italia	Partecipazioni di Collegamento		Partecipazioni di Controllo		Totale Partecipazioni	
	Num.	%	Num.	%	Num.	%
PMI	1	100,0	3	50,0	4	57,1
Grandi Imprese	0	0,0	3	50,0	3	42,9
Totale	1	100,0	6	100,0	7	100,0

Fonte: Nostra elaborazione diretta

In contrasto con quanto visto precedentemente, in questo caso nessuna impresa risulta coinvolta in operazioni internazionali complesse o diversificate che contemplino l'utilizzo di entrambi i tipi di investimento. Inoltre, per quanto riguarda le partecipazioni complessive, nel campione analizzato si verifica per la prima volta il sorpasso, seppur risicato, delle PMI sulle grandi imprese: grazie soprattutto al dinamismo delle medie aziende gli investimenti effettuati oltrepassano il 57% del totale esaminato (Tab. 3.19).

Fig. 3.12: Confronto tra le partecipazioni estere detenute dalle PMI e dalle grandi imprese ceramiche non distrettuali (2008, num.)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

È importante comunque sottolineare che questo risultato si deve anche al fatto che il numero medio di partecipazioni per impresa è uguale sia per le PMI che per quelle di grande dimensione, quindi evita il tipo di squilibrio riscontrato in precedenza. Proprio questo numero, pari a solo un investimento per azienda, è il più basso registrato finora e indica la mancanza di capacità, o di volontà, delle imprese non distrettuali di intraprendere percorsi articolati di crescita sovranazionale..

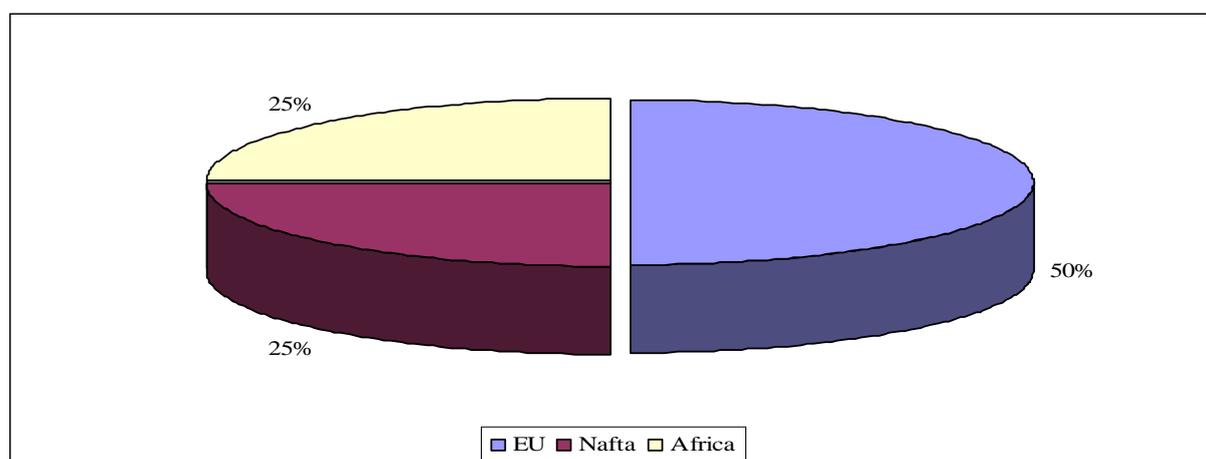
Tab. 3.20: Ripartizione delle partecipazioni estere detenute dalla imprese ceramiche non distrettuali per area geografica e paese (2008, num., %)

Area di destinazione	Num. Partecipazioni	% entro Area	% sul Totale
EU	3	100,0	42,9
France	1	33,3	14,3
Espana	1	33,3	14,3
Germany	1	33,3	14,3
Nafta	3	100,0	42,9
US	3	100,0	42,9
Africa	1	100,0	14,3
Tunisia	1	100,0	14,3

Fonte: Nostra elaborazione diretta

La limitata proiezione internazionale delle aziende ceramiche non distrettuali emerge anche dalla ripartizione delle partecipazioni estere per macroarea geoeconomica, illustrata in Tab. 3.20. Gli investimenti sono infatti realizzati prevalentemente nelle due tradizionali aree di scambio della manifattura italiana, l'Unione Europea e gli Stati Uniti, che ne accolgono una quota superiore all'85%.

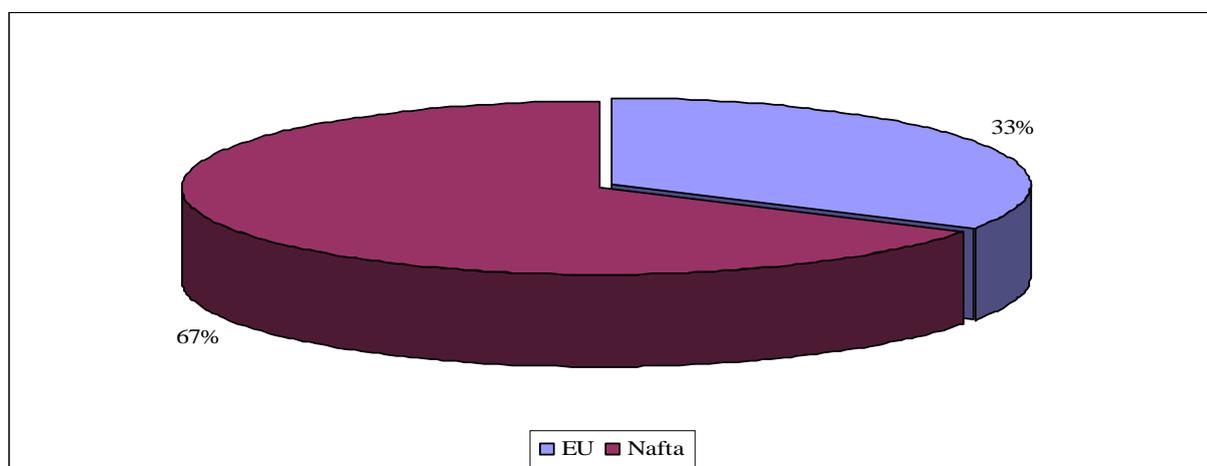
Fig. 3.13: Destinazione delle partecipazioni estere detenute dalle PMI ceramiche non distrettuali per area geografica (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Inoltre, il fatto che quasi tutte le partecipazioni si muovono verso paesi ad alto reddito non può che rappresentare la ricerca di benefici di natura esclusivamente commerciale o logistica. Gli unici investimenti indirizzati verso paesi in via di sviluppo, vengono effettuati dalle PMI (Fig. 3.13), che anche in questo dimostrano una maggior diversificazione geografica rispetto alle grandi società (Fig. 3.14), improntata soprattutto alla ricerca di risorse che consentano loro di diminuire i costi e di incrementare la propria competitività sul mercato.

Fig. 3.14: Destinazione delle partecipazioni estere detenute dalle grandi imprese ceramiche non distrettuali per area geografica (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Le differenze con il comprensorio sassolese sono rilevanti anche per quanto concerne la diffusione dei gruppi industriali che, in questo caso appare fortemente limitata. Nel campione ceramico non distrettuale, infatti, oltre alla bassissima percentuale di PMI appartenenti a tali organizzazioni (13,7%), si nota anche un minor ricorso a tale forma di alleanza imprenditoriale da parte delle grandi aziende che, nonostante raggiunga oltre il 66% appare comunque molto inferiore a quelle registrate negli altri campioni (Tab. 3.21).

Tab. 3.21: Diffusione dei gruppi industriali all'interno del campione ceramico non distrettuale (2008, num., %)

Ceramico Italia	Imprese appartenenti a Gruppi Industriali			
	Totali		Investitrici	
Tipo Impresa	Num.	% sul totale	Num.	% sul totale
PMI	13	13,7	1	25,0
Grandi Imprese	4	66,7	3	100,0
Totale	17	16,8	4	57,1

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Inoltre, a differenza di quanto verificato per le aziende distrettuali, in questo caso l'appartenenza ad un gruppo non appare come un fattore in grado di influenzare la capacità delle PMI di realizzare processi di crescita internazionale tramite operazioni di investimento estero. Nel campione esaminato infatti solo il 25% delle piccole e medie imprese attive sul piano dell'internazionalizzazione produttiva risulta legata ad una di queste organizzazioni imprenditoriali (contro il 65% registrato tra le società sassolesi), mentre tutte le grandi imprese investitrici fanno parte di queste organizzazioni. Il fatto poi che tutti i gruppi censiti siano di origine italiana dimostra l'incapacità del settore di attrarre investimenti internazionali al di fuori delle aree distrettuali.

5. Il distretto di Carpi

Come evidenziato precedentemente il distretto carpigiano è quello caratterizzato dalla maggior diffusione di micro e piccole aziende che insieme rappresentano quasi il 92% del campione. Questa peculiarità incide chiaramente sulla propensione all'internazionalizzazione delle aziende che risulta la più bassa tra le aree distrettuali considerate. Come emerge dalla Tab. 3.22, infatti solo il 7,6% delle imprese censite è coinvolto in operazioni di investimento internazionale, una quota che non raggiunge la metà di quella verificata tra le aziende di Mirandola e di Sassuolo.

Tab. 3.22: Ripartizione delle imprese investitrici carpigiane per classe dimensionale (2008, num., %)

Carpi	Imprese con Partecipazioni Collegamento		Imprese con Partecipazioni Controllo		Imprese con entrambi i tipi di Partecipazioni		Totale	
	Num.	%	Num.	%	Num.	%	Num.	%
Tipo Impresa								
Micro	1	33,3	0	0,0	0	0,0	1	5,3
Piccole	2	66,7	10	66,7	0	0,0	12	63,2
Medie	0	0,0	3	20,0	1	100,0	4	21,0
Grandi	0	0,0	2	13,3	0	0,0	2	10,5
Totale	3	1,2	15	6,0	1	0,4	19	7,6

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Le imprese internazionalizzate sono complessivamente 19, suddivise in 15 aziende impegnate in investimenti di controllo, 3 coinvolte in partecipazioni di collegamento e solamente una occupata in entrambi i tipi di operazione. Osservando i dati in dettaglio la tabella si nota che la maggioranza di azienda investitrici è costituita dalle imprese di piccola

dimensione che rappresentano quasi il 67% sia per gli investimenti di collegamento che per quelli di controllo. Anche in questo caso le partecipazioni di minoranza sono riservate esclusivamente alle micro e alle piccole imprese, mentre le operazioni di controllo vengono utilizzate anche dalle medie (20%) e grandi società (13%).

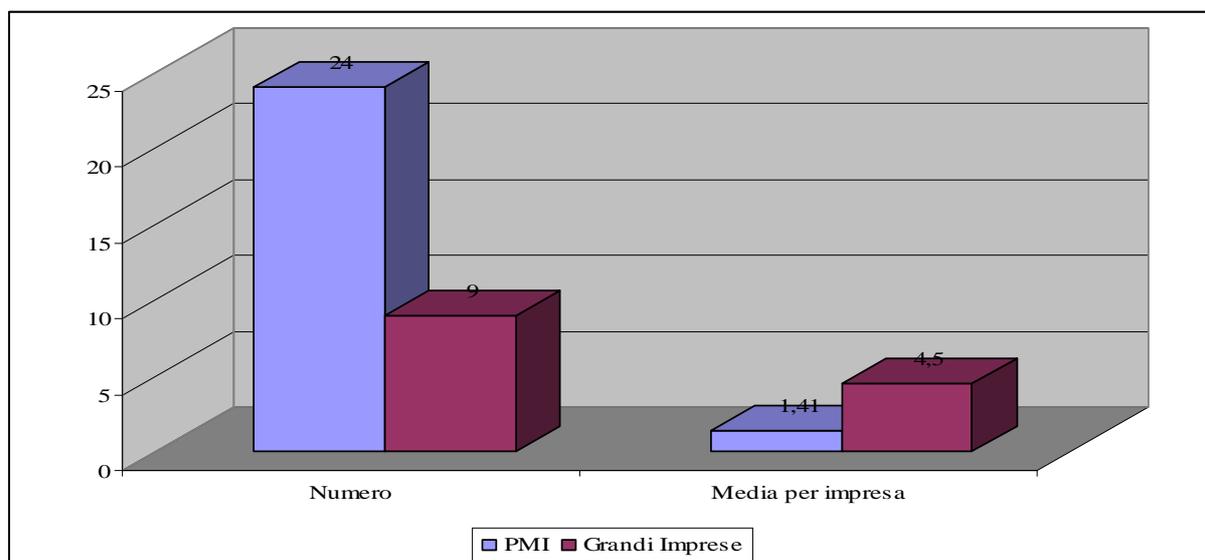
Tab. 3.23: Ripartizione delle partecipazioni estere detenute dalle imprese carpigiane per quota di capitale posseduto e dimensione aziendale (2008, num., %)

Carpi	Partecipazioni di Collegamento		Partecipazioni di Controllo		Totale Partecipazioni	
	Num.	%	Num.	%	Num.	%
PMI	4	100,0	20	68,9	24	72,7
Grandi Imprese	0	0,0	9	31,0	9	27,3
Totale	4	100,0	29	100,0	33	100,0

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Le strategie di espansione internazionale messe a punto dalle aziende carpigiane hanno portato al consolidamento di 33 investimenti esteri, circa 1,7 per ogni unità coinvolta. Come negli altri casi esaminati, la maggior parte di queste partecipazioni (87,9%) è finalizzata al controllo delle consociate estere, una modalità che viene preferita quando l'impresa gode di un vantaggio competitivo che vuole sviluppare o difendere attraverso la direzione amministrativa diretta.

Fig. 3.15: Confronto tra le partecipazioni estere detenute dalle PMI e dalle grandi imprese carpigiane (2008, num.)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Come indica la Tab. 3.23, la maggioranza delle partecipazioni viene effettuata dalle PMI che, a differenza del solito, non si limitano a prevalere solo negli investimenti di collegamento, ma superano le grandi aziende anche sul piano delle operazioni di maggioranza, dove raggiungono il 69% del totale. Comunque, nonostante il sorpasso, la maggior disponibilità di risorse economiche ed organizzative delle grandi società continua a permettere loro di portare avanti strategie internazionali più sofisticate, basate su investimenti molteplici che si muovono simultaneamente in diversi paesi del mondo. La capacità di investimento risulta così molto sbilanciata nei confronti delle grandi società che dimostrano di poter sostenere ben 4,5 investimenti per azienda, oltre tre volte la media verificata per le PMI (Fig. 3.15).

Tab. 3.24: Ripartizione delle partecipazioni estere delle imprese carpigiane per area geografica e paese (2008, num., %)

Area di destinazione	Num. Partecipazioni	% entro Area	% sul Totale
EU	19	100,0	57,6
Hungary	3	15,8	9,1
France	2	10,5	6,1
Romania	2	10,5	6,1
Czech Republic	2	10,5	6,1
Bulgaria	2	10,5	6,1
Espana	1	5,3	3,0
Greece	1	5,3	3,0
Ireland	1	5,3	3,0
Sweden	1	5,3	3,0
Netherland	1	5,3	3,0
Germany	1	5,3	3,0
Portugal	1	5,3	3,0
Slovak Republic	1	5,3	3,0
Europe outside EEC	1	100,0	3,0
Switzerland	1	100,0	3,0
CIS	1	100,0	3,0
Moldova	1	100,0	3,0
Asia	6	100,0	18,18
Hong Kong	3	50,0	9,1
China	2	33,3	6,1
Singapore	1	16,7	3,0
Nafta	3	100,0	9,1
US	3	100,0	9,1
Africa	3	100,0	9,1
Tunisia	2	66,7	6,1
Morocco	1	33,3	3,0

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Per quanto concerne la distribuzione geografica delle operazioni finanziarie internazionali, un rapido esame della Tab. 3.24 consente di cogliere importanti differenze rispetto ai

campioni analizzati in precedenza. Nonostante la prima area di destinazione continui ad essere quella europea, che accoglie la maggioranza assoluta degli investimenti (57,6%), si delinea, infatti, una distribuzione particolare di tali operazioni caratterizzata dalla notevole importanza dell'Asia, dove viene realizzato il 18,2% del totale, e dell'Africa settentrionale che raggiunge il mercato nordamericano al terzo posto con tre partecipazioni, pari al 9,1%.

Analizzando poi i paesi coinvolti risulta chiaro che buona parte degli investimenti è di tipo resource seeking, cioè è finalizzata alla ricerca e allo sfruttamento di fattori produttivi disponibili su mercati esteri ad un costo relativamente minore di quello medio nazionale. Se si considera a esempio l'area europea, infatti, si nota immediatamente che tra i primi cinque stati per attrazione di partecipazioni del distretto addirittura quattro sono paesi dell'est (Ungheria, Romania, Repubblica Ceca e Bulgaria) interessati da processi di delocalizzazione della produzione per motivi di costo, mentre solo uno, la Francia, rappresenta una destinazione scelta per motivazioni essenzialmente commerciali, essendo uno dei principali mercati di sbocco della manifattura italiana.

Tab. 3.25: Destinazione delle partecipazioni estere detenute dalle imprese carpigiane per destinazione geografica e dimensione aziendale (2008, num., %)

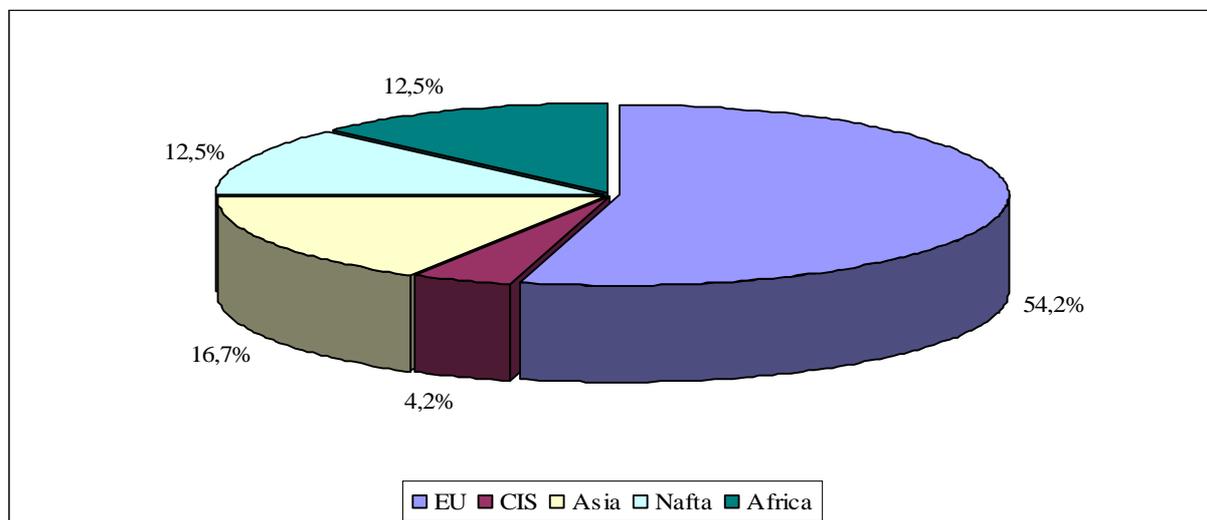
Carpi	Partecipazioni verso Paesi Sviluppati		Partecipazioni verso Paesi in via di Sviluppo		Totale
	Num.	%	Num.	%	
Tipo Impresa					Num.
PMI	9	37,5	15	62,5	24
Grandi Imprese	8	88,9	1	11,1	9
Totale	17	51,5	16	48,5	33

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Come delineato dalla Tab. 3.25 però, nonostante le aree di destinazione degli investimenti si dividano quasi equamente tra paesi ad alto reddito ed economie in transizione caratterizzate da un livello di sviluppo ancora inferiore alla media OECD, esistono differenze profonde tra le strategie di localizzazione internazionale delle imprese di piccola e di grande dimensione. Le PMI infatti investono prevalentemente nei paesi a basso reddito, dove realizzano il 62,5% delle loro partecipazioni estere, mentre le grandi società indirizzano le loro operazioni finanziarie quasi esclusivamente verso paesi sviluppati (circa il 90%). Anche in questo caso quindi, gli investimenti esteri delle PMI sembrano finalizzati soprattutto alla riduzione dei costi attraverso lo spostamento di fasi produttive in paesi caratterizzati da un basso costo del lavoro. Al contrario, le grandi aziende sembrano non preoccuparsi dei costi di produzione

(tenuti probabilmente sotto controllo grazie alle economie di scala realizzate) e di investire semplicemente per migliorare il loro accesso ai mercati stranieri ritenuti più profittevoli.

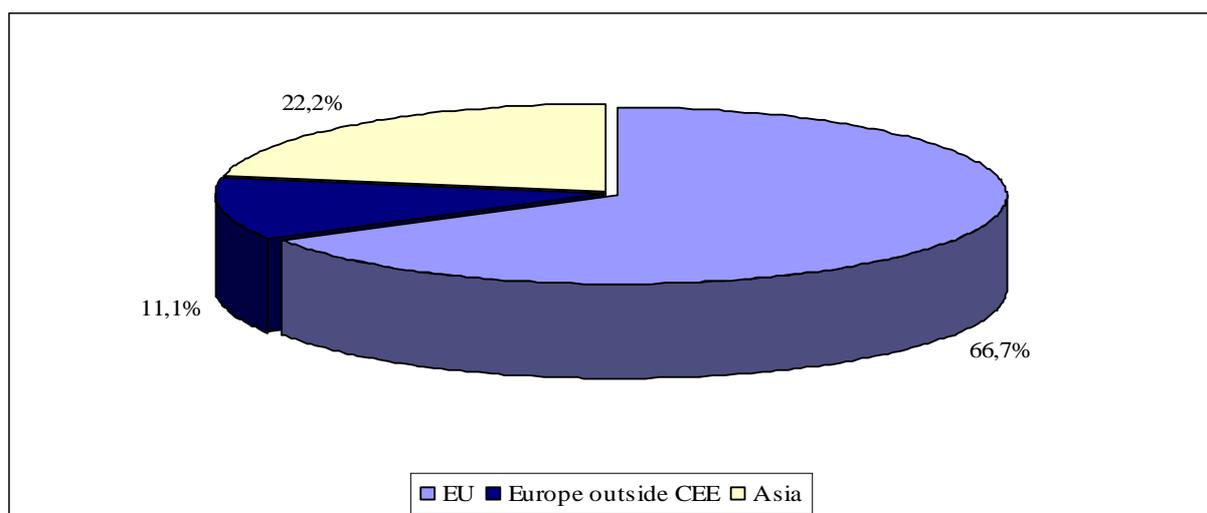
Fig. 3.16: Destinazione delle partecipazioni estere detenute dalle PMI carpigiane per area geografica (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Osservando la ripartizione delle partecipazioni per classe dimensionale (Fig. 3.16 e 3.17), si rileva inoltre una maggior diversificazione geografica delle piccole e medie imprese.

Fig. 3.17: Destinazione delle partecipazioni estere detenute dalle grandi imprese carpigiane per area geografica (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Contrariamente a quelle di grande dimensione, i cui investimenti sono concentrati solamente nei paesi più sviluppati dell'Europa (66,7%) e dell'Asia (22,2%), queste ultime tendono a

ricercare i loro obiettivi in un pluralità di paesi che include sia quelli più ricchi e industrializzati che quelli impegnati sulla strada del completo sviluppo. Nonostante anche in questo caso la principali aree d'investimento siano le stesse è importante sottolineare che in questo caso l'area Europa è composta per oltre il 70% da paesi dell'est e l'area Asia è divisa in parti uguali tra paesi profondamente diversi come Cina ed Hong Kong.

Inoltre, il numero di partecipazioni realizzate negli USA (ossia 3 pari al 12,5% del totale) risulta lo stesso di quelle completate sul mercato nordafricano, un dato che sintetizza ottimamente la complessità delle forme di investimento portate avanti dalle PMI. Come spiegato in precedenza, la bassa propensione delle imprese carpigiane ad internazionalizzare la produzione può essere in parte spiegata con la ridotta dimensione aziendale.

Tale problema risulta inoltre acuito dalla limitata diffusione dei gruppi industriali all'interno del campione, ai quali risultano appartenere tutte le grandi società, ma solamente il 7,7% delle PMI. Esaminando poi in dettaglio le imprese investitrici si osserva un drastico incremento delle PMI appartenenti a gruppi che arrivano a superare il 35% del totale evidenziando, seppur in misura minore rispetto agli altri campioni censiti, l'influenza di queste aggregazioni imprenditoriali sulla capacità di intraprendere forme avanzate di espansione internazionale (Tab. 3.26).

Tab. 3.26: Diffusione dei gruppi industriali all'interno del distretto carpigiano (2008, num., %)

Carpi	Imprese appartenenti a Gruppi Industriali			
	Totali		Investitrici	
Tipo Impresa	Num.	% sul totale	Num.	% sul totale
PMI	19	7,7	6	35,3
Grandi Imprese	3	100,0	2	100,0
Totale	22	8,8	8	42,1

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Per quanto riguarda la provenienza dei gruppi si segnala che quasi tutti sono costituiti da importanti marchi italiani, mentre solo in un caso si assiste ad un investimento estero in entrata effettuato da una grande corporation americana.

6. Il settore tessile non distrettuale italiano

Come rilevato per ognuno dei casi esaminati, anche stavolta il campione non distrettuale presenta una percentuale di imprese investitrici sul totale molto minore rispetto alla sua controparte localizzata all'interno del comprensorio. In particolare, solo il 4,1% delle imprese tessili censite a livello nazionale risulta coinvolta in iniziative di crescita sopranazionale tramite investimenti contro il 7,6% verificato per le aziende distrettuali di Carpi.

Tab. 3.27: Ripartizione delle imprese investitrici tessili non distrettuali per classe dimensionale (2008, num., %)

Tessile Italia	Imprese con Partecipazioni Collegamento		Imprese con Partecipazioni Controllo		Imprese con entrambi i tipi di Partecipazioni		Totale	
	Num.	%	Num.	%	Num.	%	Num.	%
Tipo Impresa								
Micro	1	5,0	4	5,2	0	0,0	5	4,5
Piccole	6	30,0	26	33,8	1	7,1	33	29,7
Medie	12	60,0	22	28,6	3	21,4	37	33,3
Grandi	1	5,0	25	32,5	10	71,4	36	32,4
Totale	20	0,7	77	2,8	14	0,5	111	4,1

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Tale percentuale è dovuta ad un totale di 111 imprese impegnate in operazioni finanziarie estere, delle quali 20 utilizzano partecipazioni di collegamento, 77 di controllo e 14 sono protagoniste di entrambi i tipi di investimento (Tab. 3.27). Rispetto al campione carpigiano, stavolta le maggior parte delle imprese investitrici è costituita da medie (33,3%) e grandi società (32,4%), seguite a breve distanza da quelle di minor dimensione che si avvicinano al 30% del totale. Le aziende impegnate in partecipazioni di minoranza sono essenzialmente medie e piccole (complessivamente al 90%), mentre quelle che preferiscono strategie di controllo risultano distribuite in maniera maggiormente omogenea e vedono l'importante contributo delle grandi (32,5%). Queste ultime inoltre, rappresentano, con il 71,4%, la grande maggioranza delle aziende che diversificano il loro portafoglio investimenti utilizzando sia forme di semplice connessione che di direzione strategica, seguite dalle medie che si attestano al 21,4%. Un bel segnale viene poi dalle micro imprese che dimostrano di poter superare gli ostacoli dovuti alla loro dimensione rendendosi protagoniste di investimenti finalizzati al controllo societario delle partecipate estere.

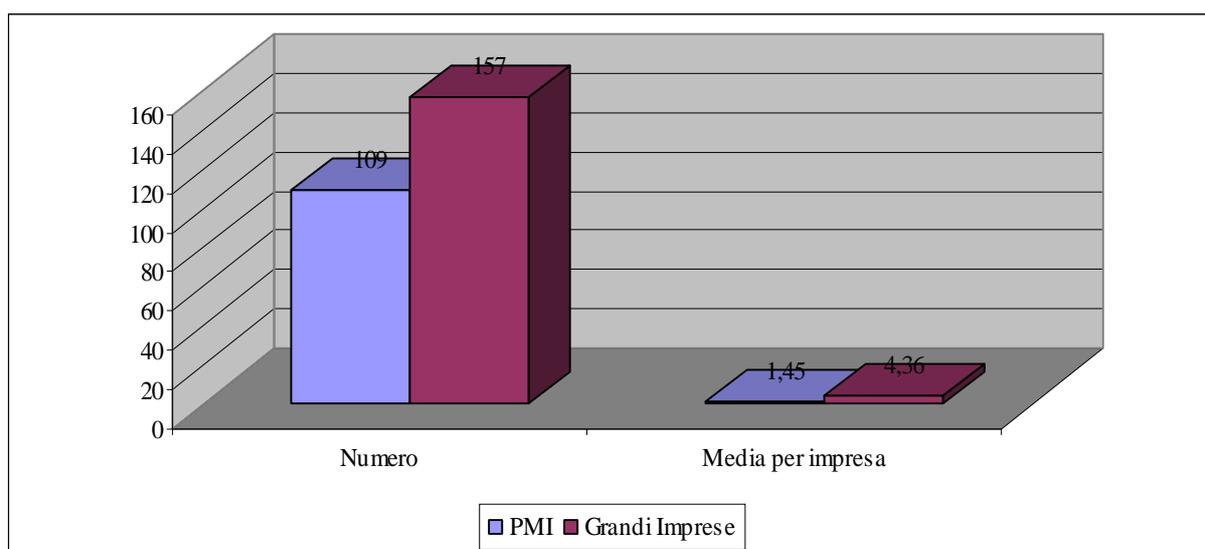
Tab. 3.28: Ripartizione delle partecipazioni estere detenute dalle imprese tessili non distrettuali per quota di capitale posseduto e dimensione aziendale (2008, num., %)

Tessile Italia	Partecipazioni di Collegamento		Partecipazioni di Controllo		Totale Partecipazioni	
	Num.	%	Num.	%	Num.	%
PMI	33	60,0	76	36,0	109	41,0
Grandi Imprese	22	40,0	135	63,9	157	59,0
Totale	55	100,0	211	100,0	266	100,0

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Per quanto riguarda le operazioni finanziarie internazionali, le imprese tessili censite risultano coinvolte in circa 2,4 partecipazioni ognuna, per un totale di 266 partecipazioni complessive. Tra queste solo 55 raffigurano un semplice collegamento, laddove ben 211, pari circa all'80%, implicano il controllo della consociata straniera. Osservando la Tab. 3.28, si nota che la maggioranza di questi ultimi viene realizzata dalle grandi imprese (63,9%), mentre tale percentuale si inverte quasi perfettamente per le partecipazioni di minoranza dove invece prevalgono le PMI (60%). Il fatto che le grandi imprese prevalgano per numero di investimenti (59% del totale) dipende, ancora una volta, dalle risorse di cui dispongono, che consentono loro di portare avanti molti più investimenti simultanei rispetto alle PMI (circa 4,36 per impresa contro una media di 1,45).

Fig. 3.18: Confronto tra le partecipazioni estere detenute dalle PMI e dalle grandi imprese tessili non distrettuali (2008, num.)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Tab. 3.29: Ripartizione delle partecipazioni estere detenute dalle imprese tessili non distrettuali per area geografica e paese (2008, num., %)

Area di destinazione	Num. Partecipazioni	% entro Area	% sul Totale
EU	156	100,0	58,6
Romania	31	19,9	11,7
France	25	16,0	9,4
Germany	21	13,5	7,9
Espana	16	10,3	6,0
Great Britain	8	5,1	3,0
Poland	7	4,5	2,6
Hungary	7	4,5	2,6
Austria	6	3,8	2,3
Luxemburg	5	3,2	1,9
Czech Republic	5	3,2	1,9
Bulgaria	5	3,2	1,9
Netherland	4	2,6	1,5
Slovak Republic	3	1,9	1,1
Portugal	2	1,3	0,8
Greece	2	1,3	0,8
Denmark	2	1,3	0,8
Belgium	1	0,6	0,4
Sweden	1	0,6	0,4
Finland	1	0,6	0,4
Slovenia	1	0,6	0,4
Latvia	1	0,6	0,4
Lithuania	1	0,6	0,4
Malta	1	0,6	0,4
Europe outside EEC	11	100,0	4,1
Switzerland	5	45,5	1,9
Croatia	1	9,1	0,4
Serbia	1	9,1	0,4
Bosnia	1	9,1	0,4
Macedonia	1	9,1	0,4
Montenegro	1	9,1	0,4
Albania	1	9,1	0,4
CIS	17	100,0	6,4
Russia	6	35,3	2,3
Ukraine	6	35,3	2,3
Moldova	3	17,6	1,1
Belarus	2	11,8	0,8
Middle East	3	100,0	1,1
Turkey	2	66,7	0,8
Arab Emirates	1	33,3	0,4
Asia	39	100,0	14,7
China	12	30,8	4,5
Hong Kong	10	25,6	3,8
Japan	5	12,8	1,9
India	4	10,3	1,5
Bangladesh	4	10,3	1,5
Singapore	2	5,1	0,8
Thailand	1	2,6	0,4
Taiwan	1	2,6	0,4
Nafta	25	100,0	9,4
US	20	80,0	7,5
Canada	3	12,0	1,1
Mexico	2	8,0	0,8
Latin America	3	100,0	1,1
Brasil	3	100,0	1,1

(Segue dalla pagina precedente)

Area di destinazione	Num. Partecipazioni	% entro Area	% sul Totale
Oceania	1	100,0	0,4
Australia	1	100,0	0,4
Africa	11	100,0	4,1
Tunisia	8	72,7	3,0
Egypt	1	9,1	0,4
Morocco	1	9,1	0,4
Mauritius	1	9,1	0,4

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Come emerge dalla Tab. 3.29, le principali aree di destinazione delle partecipazioni estere sono molto simili a quelle riscontrate per il comprensorio di Carpi: al primo posto si trova l'Unione Europea con il 58,6% del totale, seguita da Asia (14,6%) e Nafta (9,4%). Nonostante questo è interessante notare alcune differenze rispetto al campione analizzato in precedenza. La prima è costituita dalla maggior dispersione delle operazioni finanziarie realizzate dalle imprese non distrettuali, che si dimostrano capaci di investire in ogni area del pianeta, anche in quelle più lontane, sia un punto di vista fisico (Australia, Mauritius), che psicologico (Bangladesh, Tailandia, Egitto, Emirati Arabi). In secondo luogo, aumenta l'importanza relativa di aree come la Comunità degli Stati Indipendenti¹³, che grazie soprattutto alla Russia e all'Ucraina arriva ad accogliere circa il 6,4% degli investimenti complessivi, e l'Europa non CEE, che si attesta sulla stessa percentuale raggiunta dall'Africa (4,1%), dimostrando il crescente interesse delle aziende tessili italiane per i paesi balcanici che offrono nuove prospettive di delocalizzazione produttiva. Esaminando la Tab. 3.30, si rileva, poi, come le partecipazioni realizzate nei paesi ad alto reddito (53%) siano solo leggermente superiori a quelle destinate alle economie in transizione (circa 47%).

Tab. 3.30: Destinazione delle partecipazioni estere detenute dalle imprese tessili non distrettuali per destinazione geografica e dimensione aziendale (2008, num., %)

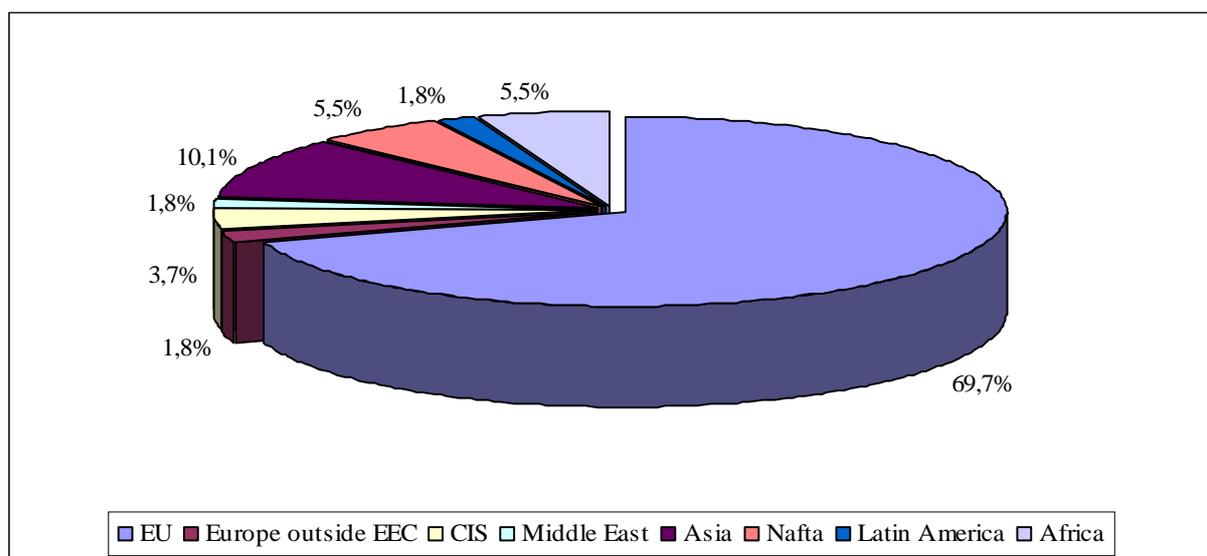
Tessile Italia	Partecipazioni verso Paesi Sviluppati		Partecipazioni verso Paesi in via di Sviluppo		Totale
	Num.	%	Num.	%	
Tipo Impresa	Num.	%	Num.	%	Num.
PMI	47	43,1	62	56,9	109
Grandi Imprese	95	60,5	62	39,5	157
Totale	140	53,0	124	47,0	264

Fonte: Nostra elaborazione diretta

¹³ la Comunità degli Stati Indipendenti (CSI) è una confederazione di nove dei quindici stati dell'ex Unione Sovietica: Armenia, Azerbaigian, Bielorussia, Kazakistan, Kirghizistan, Moldavia, Russia, Tagikistan e Uzbekistan, ai quali sono associati Turkmenistan e Ucraina pur senza aver ratificato il trattato di adesione.

Questo dato trova conferma anche nell'analisi dei principali dieci paesi di destinazione: all'interno di questa classifica, guidata dalla Romania che distanzia tutti con ben 33 investimenti, si trovano infatti 6 paesi industrializzati (Francia, Germania, USA, Spagna, Regno Unito e Hong Kong), e quattro caratterizzati da un livello di sviluppo inferiore (oltre alla già citata Romania, Cina, Tunisia e Polonia). Seppure in maniera inferiore a quanto rilevato per il distretto, anche in questo caso le grandi imprese sembrano preferire i paesi sviluppati, dove realizzano circa il 60% dei loro investimenti market seeking. Tale percentuale si rovescia invece per le PMI censite che continuano a indirizzare la maggioranza delle loro operazioni internazionali verso i paesi a basso reddito (57%), anche se appaiono meno concentrate sulle strategie resource seeking rispetto alle aziende distrettuali che, come riportato in precedenza vi ricorrevano nel 62,5% dei casi.

Fig. 3.19: Destinazione delle partecipazioni estere detenute dalle PMI tessili non distrettuali per area geografica (2008, %)



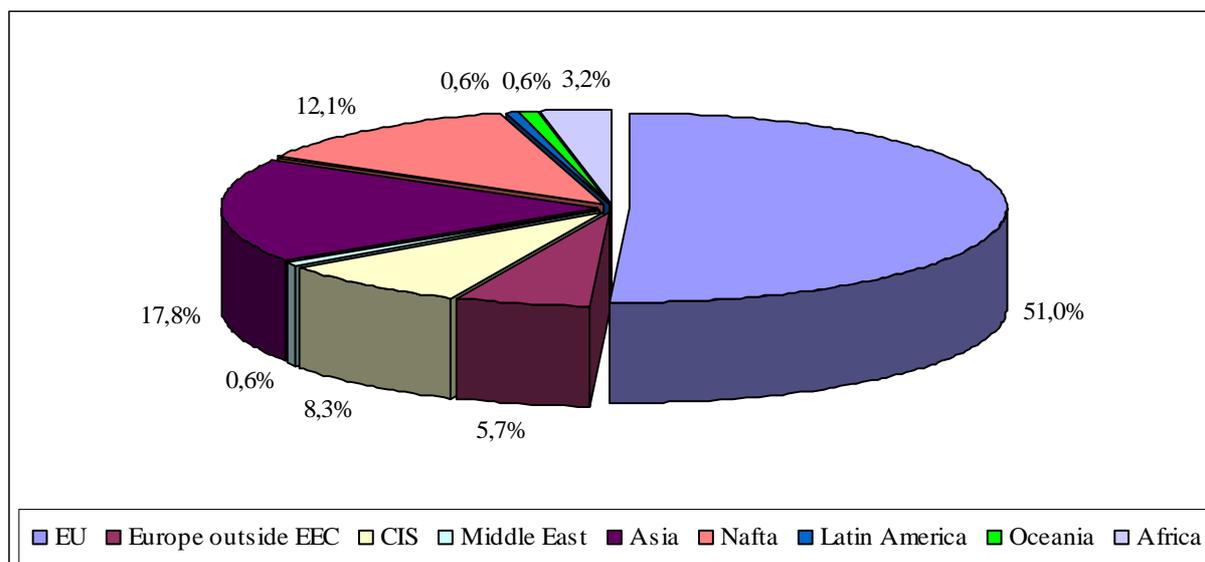
Fonte: Nostra elaborazione diretta

Osservando la ripartizione geografica delle partecipazioni estere per classe aziendale riprodotta nelle Fig. 3.19 e 3.20 vengono alla luce ulteriori differenze tra le PMI e le grandi società italiane del tessile. Gli investimenti delle PMI sono concentrati soprattutto all'interno dell'Unione Europea, che rappresenta circa il 70% del totale, seguita a grande distanza dall'Asia con il 10,1%, e da due aree molto diverse tra loro che si attestano entrambe al 5,5%, l'Africa e gli Stati Uniti. Anche se l'Europa rappresenta la prima meta anche per le partecipazioni delle grandi aziende, il suo peso sul totale è molto più basso (51%) e viene controbilanciato dal maggior numero di investimenti in Asia (17,8%) e in America

settentrionale (12,1%), mentre l’Africa perde notevolmente di importanza (3,2%). Sempre all’interno dell’area Europa è importante sottolineare che più della metà delle operazioni delle PMI vengono realizzate nei paesi dell’Est, mentre, al contrario, questi mercati vengono relativamente snobbati dalle imprese più grandi che vi concretizzano solo il 25% dei loro investimenti europei. In questo senso un esempio importante è dato dalla Romania: sui 31 investimenti realizzati complessivamente, solo 4 sono opera di grandi società contro i 27 eseguiti dalle piccole e medie imprese.

Diversamente da queste ultime inoltre, le grandi aziende puntano in misura maggiore sul CSI, che arriva a circa l’8,3% del totale, e sui paesi balcanici che, insieme alla Svizzera, spingono il totale dell’area Europa non CEE a sfiorare il 6%. Al contrario, le imprese di minor dimensione risultano più attente al mercato mediorientale e latinoamericano dove totalizzano percentuali triple rispetto alle grandi (1,8% contro lo 0,6% in entrambi i casi), mentre continuano ad essere escluse totalmente dall’Oceania.

Fig. 3.20: Destinazione delle partecipazioni estere detenute dalle grandi imprese tessili non distrettuali per area geografica (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Comunque, a dispetto delle differenze riscontrate, entrambi i tipi di imprese risultano impegnati in tutti i paesi BRIC, nei quali indirizzano un buon numero di investimenti. Ovviamente per le grandi aziende questi mercati sono più facilmente accessibili e la percentuale di partecipazioni che riescono ad ottenere è maggiore, ma il fatto che le PMI siano in grado di realizzarvi oltre il 7% del totale è un segnale importante che indica la loro capacità di spingersi in luoghi distanti e problematici per rispondere alle mutate esigenze

concorrenziali del mercato globale. Nonostante l'ampia diversificazione geografica raggiunta dalle imprese investitrici la loro diffusione nel campione risulta ancora molto ridotta rispetto a quelli analizzati in precedenza. Come già ribadito, questo può essere dovuto sia alla ridotta dimensione media delle aziende operanti nel settore tessile, sia alla modesta diffusione dei gruppi industriali (meno del 7% delle società censite ne fanno parte), che appare più bassa perfino di quella riscontrata nel comprensorio carpigiano.

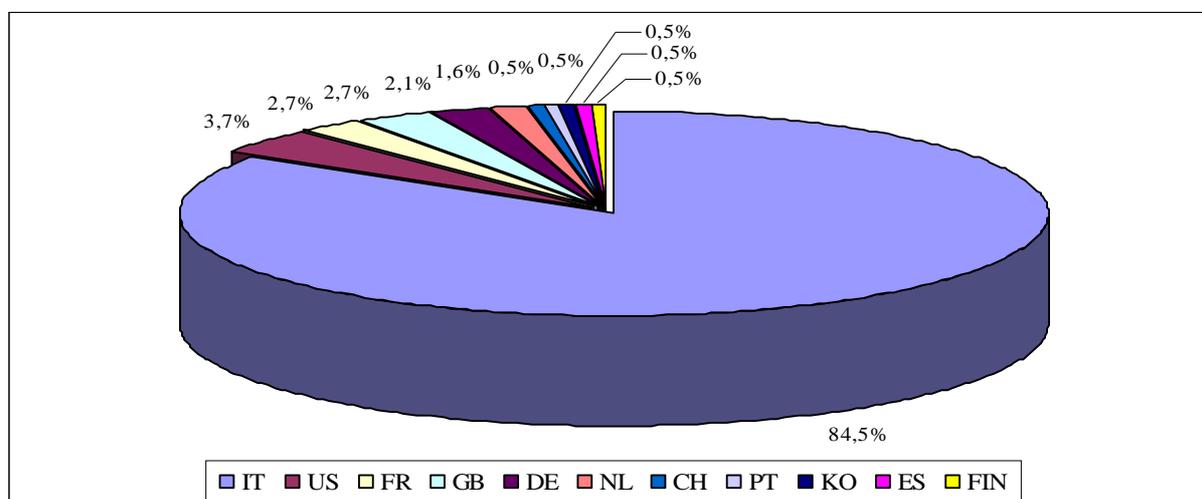
Tab. 3.31: Diffusione dei gruppi industriali all'interno del campione tessile non distrettuale (2008, num., %)

Tessile Italia	Imprese appartenenti a Gruppi Industriali			
	Totali		Investitrici	
Tipo Impresa	Num.	% sul totale	Num.	% sul totale
PMI	144	5,4	32	42,7
Grandi Imprese	43	86,0	34	94,4
Totale	187	6,9	66	59,5

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Tale percentuale è dovuta essenzialmente al fatto che solamente il 5,4% delle piccole imprese appartiene a queste organizzazioni industriali, mentre quelle di maggior dimensione vi fanno ricorso nella stragrande maggioranza dei casi (86%). Dalla Tab. 3.31 emerge poi, ancora una volta, l'effetto benefico esercitato dai gruppi sulla propensione all'internazionalizzazione: la percentuale di aziende investitrici che vi prendono parte sale infatti al 42,7% per le PMI e fino al 94,4% per le grandi.

Fig. 3.21: Composizione dei gruppi industriali presenti nel campione tessile non distrettuale per paese di provenienza (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Infine, per quanto riguarda l'attrazione di investimenti esteri, il campione tessile dimostra una maggior apertura rispetto al comprensorio carpigiano. Benché la maggior parte dei gruppi industriali sia comunque rappresentata dai grandi marchi nazionali, si osserva infatti la presenza di ben 29 società controllanti straniere, pari a circa il 15% del totale. In particolare, analizzando la Fig. 3.21, si nota poi che 20 di queste società risiedono nei paesi Europei più sviluppati (Francia, Inghilterra e Germania in primis), mentre sette provengono dagli Stati Uniti e una sola arriva dalla parte opposta del mondo, la Corea del Sud.

3.7 Conclusioni sull'internazionalizzazione produttiva

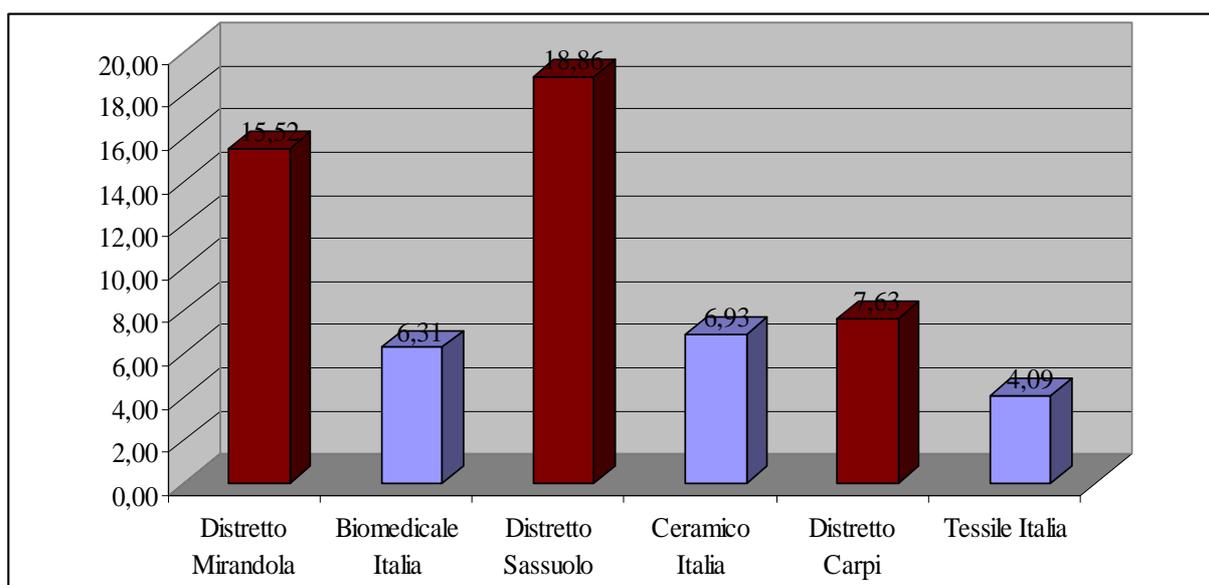
I dati emersi dall'analisi verranno ora utilizzati per verificare le seguenti ipotesi di ricerca relative alle strategie di investimento internazionale:

1. Le imprese distrettuali beneficiano di una serie di vantaggi che consente loro di ricorrere agli investimenti diretti esteri in misura maggiore rispetto alle loro concorrenti non distrettuali.
2. Il contenuto tecnologico della produzione influenza la capacità innovativa delle imprese e le loro strategie di internazionalizzazione consentendo alle aziende localizzate nei distretti *high tech* di ricorrere maggiormente agli investimenti diretti rispetto alle aziende operanti nei distretti tipici del Made in Italy.
3. I vantaggi derivanti dall'agglomerazione distrettuale e dalla capacità innovativa incidono sulla probabilità che un'impresa investa all'estero, ma non sull'intensità di tale investimento che dipende essenzialmente dalla dotazione di risorse economiche, finanziarie e manageriali a disposizione della società.

Per quanto riguarda l'effetto distretto sulla propensione delle imprese ad investire all'estero il risultato è fortemente positivo: la percentuale di aziende che hanno avviato strategie di crescita internazionale basate su operazioni di collegamento o controllo di partecipate straniere è, in tutti i campioni distrettuali esaminati, molto maggiore di quella riscontrata nelle aree non distrettuali. In particolare la Fig. 3.22, mostra come tale differenza sia enorme sia per il distretto di Sassuolo che per quello di Mirandola, dove la percentuale di imprese investitrici supera quella verificata nei campioni di confronto non distrettuali rispettivamente di 11,9 e di 9,2 punti percentuali, mentre appare relativamente più contenuta per l'area di Carpi, dove il differenziale con la controparte di riferimento misura comunque 3,5 punti percentuali in più. È interessante inoltre notare che tale risultato non può essere imputato a

differenze nelle dimensioni aziendali perché le imprese investitrici distrettuali risultano essere molto più piccole di quelle localizzate all'esterno di *clusters* produttivi sia per quanto riguarda il settore biomedicale che il comparto tessile, mentre invece, nel ceramico le aziende del comprensorio sassolese mostrano un fatturato e un numero di addetti pari in media a circa il triplo delle loro concorrenti non distrettuali a livello nazionale.

Fig. 3.22: Percentuale di imprese investitrici sul totale nei diversi campioni esaminati (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

L'ipotesi di maggior propensione all'internazionalizzazione tramite IDE delle imprese operanti in settori contraddistinti da un maggior livello tecnologico (misurato attraverso l'indice *R&D intensity on value added* elaborato dall'OECD) sembra invece non trovare una adeguata corrispondenza empirica. La più alta percentuale di imprese investitrici, infatti, si riscontra nel settore ceramico, un comparto caratterizzato da un valore dell'indice OECD medio basso (0,4), mentre tale percentuale risulta inferiore per quanto riguarda il biomedicale, nonostante l'elevato valore dell'indicatore (circa 5,7) classifichi tale produzione come altamente tecnologica. Al contrario il settore tessile, contraddistinto dal minor livello di spesa in innovazione con un valore pari a circa 0,3, conferma l'ipotesi di partenza mostrando una percentuale di imprese coinvolte in processi di crescita sovranazionale tramite investimento inferiore a tutte le altre.

Analizzando in dettaglio i dati riportati in Tab. 3.32, emergono però importanti differenze tra le imprese operanti nei diversi distretti/settori produttivi che possono essere utilizzate per interpretare meglio i risultati empirici. Come ricordato in precedenza, due variabili molto

importanti per spiegare la capacità di un'impresa di avviare percorsi di crescita internazionale tramite modalità ad alto coinvolgimento come gli IDE sono la dimensione e l'appartenenza ad un gruppo industriale. Queste variabili cambiano però considerevolmente a seconda dei campioni esaminati e possono risultare decisive per l'adeguata verifica dell'effetto esercitato dal livello tecnologico sull'internazionalizzazione.

Tab. 3.32: *Principali caratteristiche delle imprese investitrici nei diversi campioni esaminati (2008, num., %, euro)*

Totale	Distretto Mirandola	Biomedicale Italia	Distretto Sassuolo	Ceramico Italia	Distretto Carpi	Tessile Italia
Num. Imprese investitrici	9	56	33	7	19	111
% sul totale	15,52	6,31	18,86	6,93	7,63	4,09
Media Fatturato (EUR)	43.811.397	83.498.683	101.938.307	33.893.917	30.049.857	97.369.296
Media Addetti	192	439	456	144	105	678
Num. Imprese investitrici appartenenti a gruppi	5	35	27	4	8	66
% sul totale investitrici	55,56	62,50	81,82	57,14	42,11	59,46
Num. Tot Partecipazioni	17	167	92	7	33	266
Num. medio per impresa investitrice	1,89	2,98	2,79	1,00	1,74	2,40
Partecipazioni Controllo sul totale (%)	82,35	89,22	79,35	85,71	87,88	79,32

Fonte: Nostra elaborazione diretta

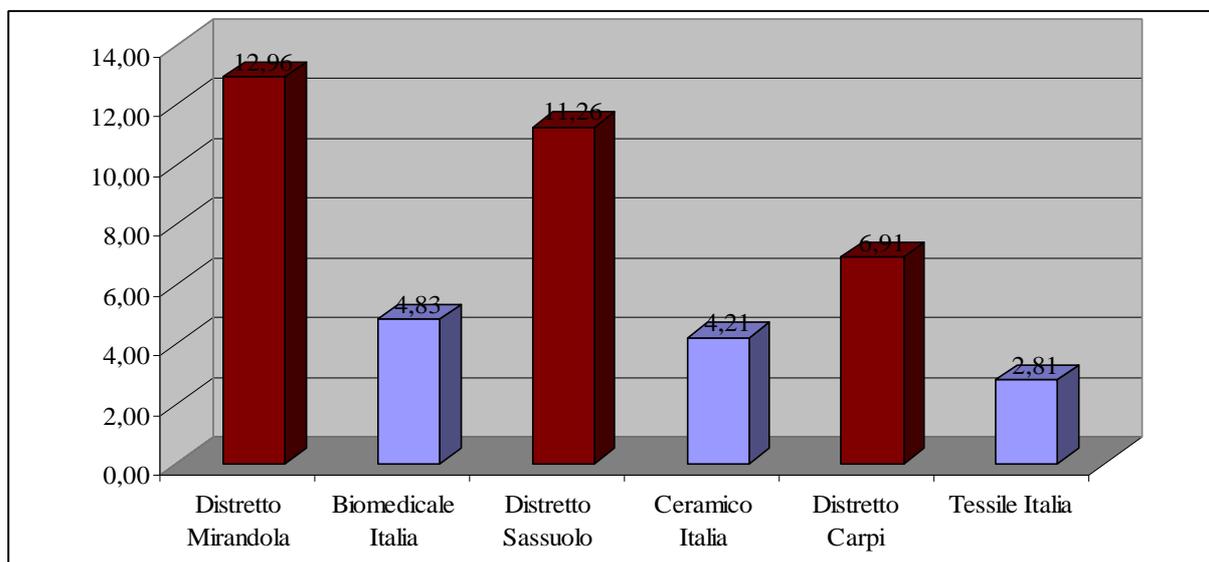
Se è vero che le imprese ceramiche mostrano la più alta percentuale di investitrici bisogna però considerare che la loro dimensione media a livello distrettuale è più che doppia rispetto alla loro controparte localizzata nel comprensorio biomedicale e che tali aziende appartengono a gruppi industriali in più dell'80% dei casi contro una quota che si attesta al 55,6% nel *cluster* mirandolese. Tali caratteristiche possono quindi esercitare un effetto talmente positivo sulla propensione agli investimenti esteri da superare quello attribuibile al livello tecnologico della produzione, determinando un risultato diverso da quello ipotizzato inizialmente.

Nonostante questa interpretazione consenta di spiegare la differenza tra il risultato previsto e quello ottenuto nel confronto tra i distretti ceramico e biomedicale, non sembra invece

applicabile al livello non distrettuale dei due settori in questione poiché in questo caso la presenza di imprese investitrici è leggermente maggiore nel comparto ceramico (6,9% contro 6,3%), nonostante la dimensione aziendale media sia molto inferiore e l'appartenenza di tali società a gruppi industriali sia leggermente minore (57% contro 62%).

Togliendo le grandi imprese dai campioni in modo da concentrarsi esclusivamente sulla performance internazionale delle PMI i risultati cambiano però profondamente. Come emerge dalla Fig. 3.23, infatti, in questo caso i dati confermano pienamente quanto ipotizzato inizialmente. L'effetto distretto continua ad essere intenso e positivo: la percentuale di imprese investitrici localizzate all'interno di ogni singolo cluster produttivo è molto maggiore di quella rilevata nelle relative controparti non distrettuali. I differenziali registrati sono leggermente inferiori a quelli mostrati in precedenza, ma rimangono su valori altissimi che vanno dagli 8 punti percentuali che dividono il comprensorio di Mirandola (12,9%) dal campione biomedicale italiano (4,8%), ai 4 che separano Carpi (6,9) dal settore tessile nazionale (2,8%).

Fig. 3.23: Percentuale di PMI investitrici sul loro totale nei diversi campioni esaminati (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Come osservabile in Tab. 3.33, questi distacchi non sono imputabili a differenze nella dimensione aziendale o nella diffusione dei gruppi industriali poiché in media le imprese investitrici distrettuali risultano più piccole e meno coinvolte in processi di raggruppamento imprenditoriale di quelle localizzate al di fuori di queste aree. Analizzando i singoli campioni si nota che questo è vero soprattutto per il settore tessile, dove le imprese non distrettuali

fatturano oltre il doppio di quelle operanti nel comprensorio carpigiano, e per il comparto biomedicale, dove la differenza corrisponde a circa il 30% del volume di affari, mentre la situazione del ceramico appare opposta dato il pesante squilibrio dimensionale registrato a favore delle aziende sassolesi, il cui ricavo medio risulta essere pari a circa il quadruplo della loro controparte nazionale.

Tab. 3.33: Principali caratteristiche delle PMI investitrici nei campioni ottenuti attraverso l'eliminazione delle grandi imprese (2008, num., %, euro)

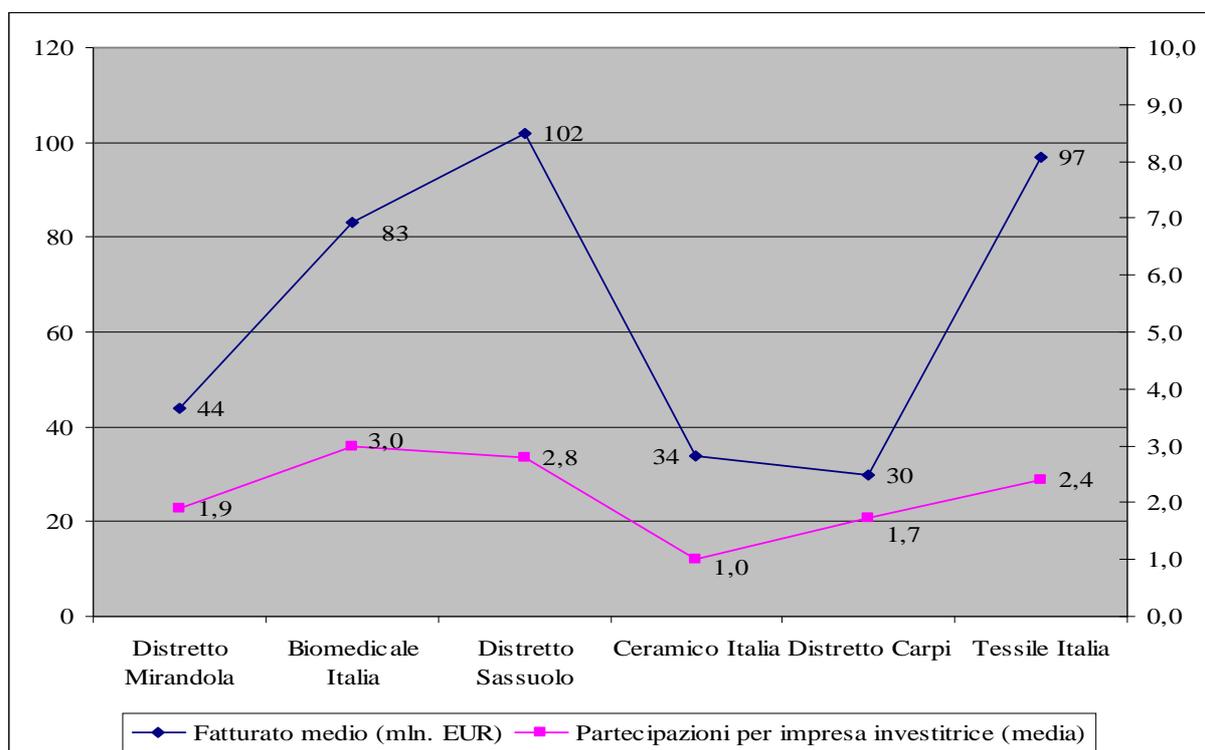
PMI	Distretto Mirandola	Biomedicale Italia	Distretto Sassuolo	Ceramico Italia	Distretto Carpi	Tessile Italia
Num Imprese investitrici	7	42	17	4	17	75
% sul totale	12,96	4,83	11,26	4,21	6,91	2,81
Media Fatturato (EUR)	9.163.798	12.481.425	32.910.909	7.929.595	9.157.311	20.268.872
Media Addetti	56	63	122	70	34	73
Num Imprese investitrici appartenenti a gruppi	3	21	11	1	6	32
% sul totale investitrici	42,86	50,00	64,71	25,00	35,29	42,67
Numero Tot Partecipazioni	8	70	28	4	24	109
Num medio per impresa investitrice	1,14	1,67	1,65	1	1,41	1,45
Partecipazioni Controllo sul totale (%)	62,50	80,00	85,71	75,00	83,33	69,72

Fonte: Nostra elaborazione diretta

I campioni ricavati attraverso l'eliminazione delle grandi imprese consentono una diversa lettura dei risultati ottenuti anche per quanto riguarda l'effetto esercitato dall'intensità tecnologica del settore produttivo sui percorsi di crescita internazionale intrapresi dalle PMI. Utilizzando solo i dati relativi alle piccole e medie imprese, infatti, l'ipotesi appare completamente confermata dall'evidenza empirica. Le maggior percentuale di imprese coinvolte in investimenti diretti esteri appartiene ai distretti esaminati che risultano perfettamente ordinati in base al contenuto tecnologico/innovativo delle produzioni che li contraddistinguono: al primo posto si trova il biomedicale di Mirandola, con circa il 13% del totale, seguita dal ceramico di Sassuolo (11,3%) e dal tessile di Carpi (6,9%). Successivamente seguono le aree non distrettuali, disposte anch'esse secondo il valore di

R&D intensity del loro settore produttivo: biomedicale (4,8%), ceramico (4,2%) e tessile (2,8%). Eliminando l'effetto dimensionale esercitato dalle grandi imprese si apprezza quindi chiaramente l'importanza che hanno le spese in innovazione sulla performance internazionale delle imprese. Tramite questi investimenti infatti l'impresa può sviluppare le innovazioni di processo o di prodotto necessarie al consolidamento di quel vantaggio competitivo che le rende capaci di avviare percorsi di crescita internazionale tramite modalità ad alto coinvolgimento economico finanziario quali gli investimenti diretti esteri. Nonostante le difficoltà incontrate dalle PMI nei loro progetti di espansione all'estero, gli investimenti in innovazione risultano fondamentali ad ogni livello, ma le differenti percentuali di imprese investitrici registrate all'interno dei campioni esaminati mostrano come il loro effetto sia particolarmente rilevante soprattutto all'interno dei distretti, dove possono beneficiare dell'ulteriore flusso di informazioni tecniche e di conoscenze tacite e specifiche.

Fig. 3.24, Confronto tra la dimensione aziendale ed il numero delle partecipazioni estere detenute dalle imprese appartenenti ai diversi campioni esaminati (2008, mln. euro, num.)



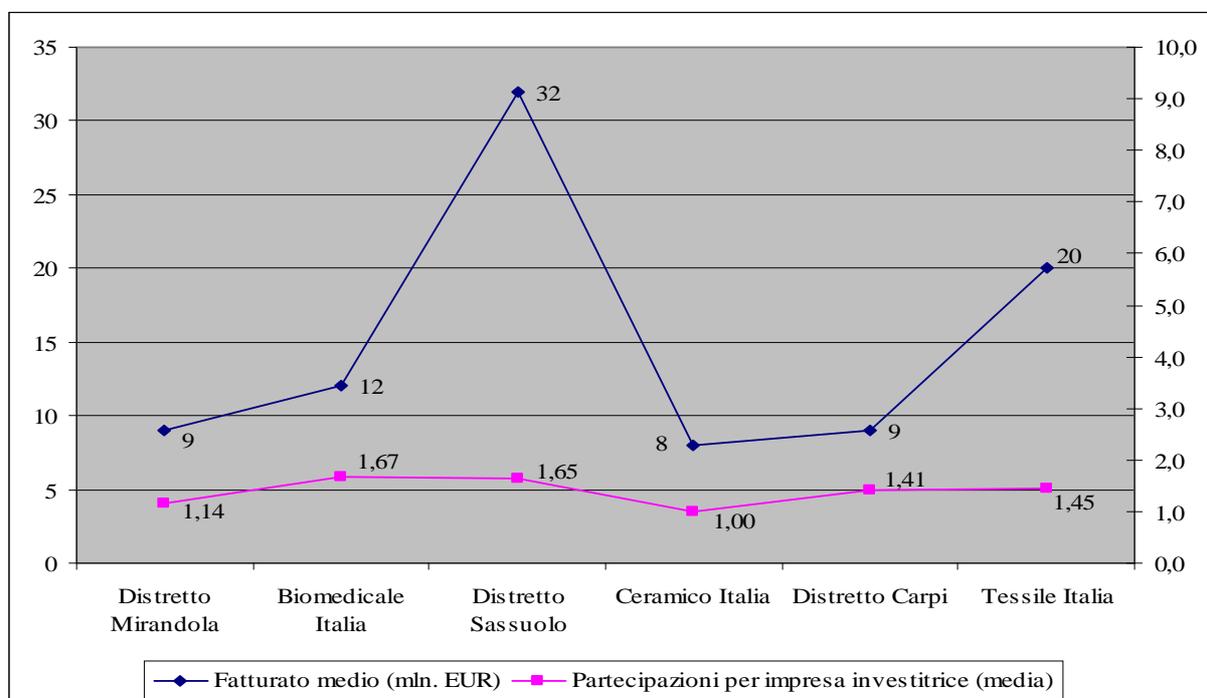
Fonte: Nostra elaborazione diretta

Per quanto riguarda la propensione delle imprese ad internazionalizzare la loro attività tramite investimenti molteplici, né il distretto né il livello degli investimenti in innovazione sembrano incidere molto sul risultato che sembra invece dipendere maggiormente dalla dimensione aziendale, una misura che sintetizza l'ammontare di risorse economiche,

finanziarie e manageriali a disposizione della società. Confrontando i dati riportati in Fig. 3.24, si nota immediatamente che la differenza tra le partecipazioni detenute dalle imprese distrettuali e quelle localizzate al di fuori di queste aree è dovuta essenzialmente alla grandezza dell'impresa (la correlazione tra queste due variabili tocca sfiora l'85%). Nel caso del biomedicale e in quello del tessile infatti il maggior numero di partecipazioni viene realizzato dalle imprese non distrettuali, che si caratterizzano per un fatturato medio enormemente più alto delle loro concorrenti modenesi, mentre per quanto concerne il comparto ceramico la situazione si inverte, ma solo perché in questo caso sono le società sassolesi che dispongono di un volume di affari triplo rispetto alle altre.

La stessa interpretazione appare valida anche nel caso delle PMI censite dove però la correlazione tra il numero di partecipazioni estere realizzate e la dimensione aziendale risulta meno forte rispetto a quanto riscontrato in precedenza (62,7%). Tutto ciò deriva probabilmente da due elementi. Per prima cosa la dimensione delle aziende appartenenti a questa categoria si distribuisce in maniera piuttosto omogenea e presenta differenziali limitati in valore assoluto rispetto al totale campionario.

Fig. 3.25, Confronto tra la dimensione aziendale ed il numero delle partecipazioni estere detenute dalle PMI appartenenti ai diversi campioni esaminati (2008, mln. euro, num.)

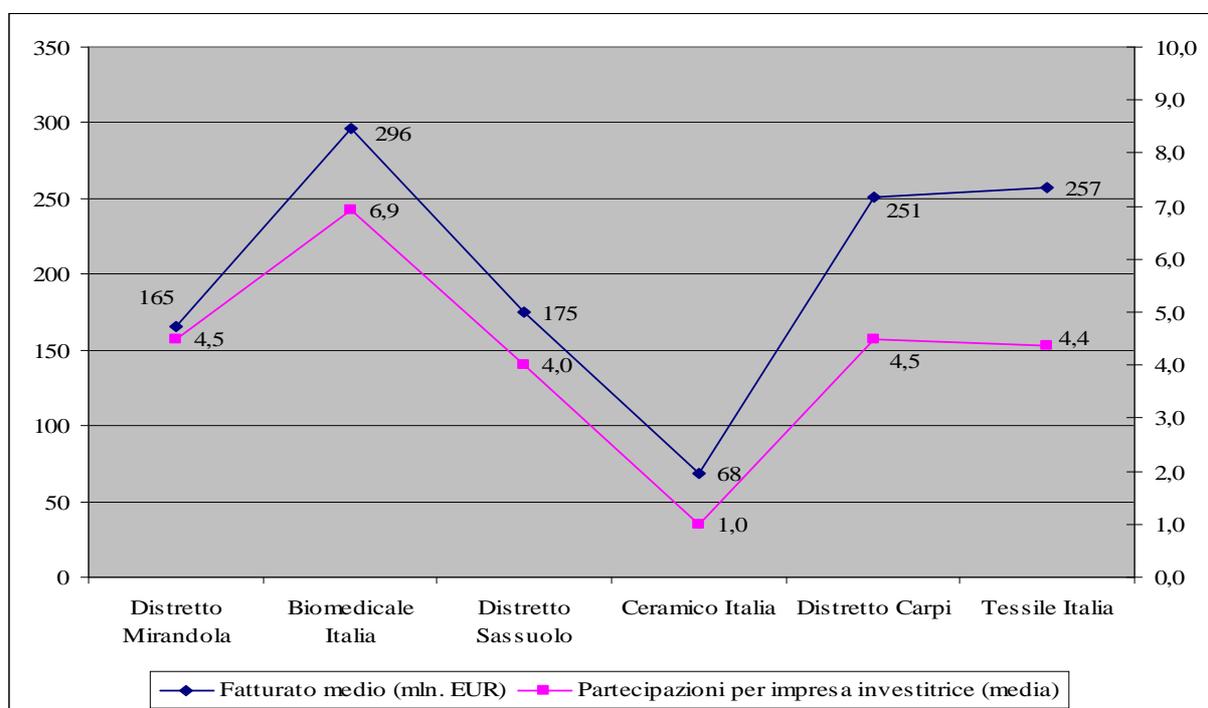


Fonte: Nostra elaborazione diretta

In secondo luogo la quantità di risorse a loro disposizione per perseguire con successo strategie di crescita internazionale caratterizzate da un portafoglio diversificato di

investimenti non appaiono sufficienti neppure nei casi in cui il volume di affari raggiunge valori a prima vista elevati, come ad esempio quello medio di 32 milioni di euro registrato per le imprese sassolesi (Fig. 3.25). La media degli investimenti esteri realizzati dalle PMI varia quindi pochissimo tra i campioni esaminati toccando il minimo di una partecipazione per azienda nel settore ceramico non distrettuale ed un massimo di 1,67 per ogni società operante nel comparto biomedicale a livello nazionale.

Fig. 3.26, Confronto tra la dimensione aziendale ed il numero delle partecipazioni estere detenute dalle grandi imprese appartenenti ai diversi campioni esaminati (2008, mln. euro, num.)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Seguendo la stessa logica risulta ancora più semplice l'interpretazione dei dati relativi alle grandi imprese visto che, in questo caso, la correlazione tra la loro dimensione e il numero medio di investimenti esteri in cui sono coinvolte rasenta il 90%. Esaminando la Fig. 3.26, si nota che la distribuzione dei fatturati registrati dalle imprese di grande dimensione risulta assolutamente eterogenea, con valori fortemente differenziati sia a livello di area di insediamento che di settore di appartenenza. Le grandi società investitrici italiane del biomedicale si contraddistinguono infatti per un fatturato che supera di ben 131 milioni di euro quello delle loro concorrenti insediate nel distretto mirandolese, mentre una differenza leggermente inferiore (107 milioni di euro) separa le aziende ceramiche di Sassuolo dalla controparte non distrettuale. Al contrario, le grandi investitrici operanti nel settore tessile

presentano un volume di affari quasi identico, con una differenza di soli 6 milioni di euro a favore delle imprese appartenenti al campione nazionale.

La differente dotazione di risorse si riflette quasi perfettamente nelle strategie di investimento delle imprese: il maggior numero di partecipazioni per azienda viene infatti realizzato dalle grandi società del biomedicale, con una media pari a 6,9 nel campione italiano e 4,5 in quello mirandolese, seguite da quelle tessili, che si attestano rispettivamente a 4,3 e 4,5 investimenti, e da quelle ceramiche, caratterizzate da una media pari a 4 nel comprensorio sassolese e solo ad 1 a livello nazionale.

3.2 Le esportazioni

Questo paragrafo sarà totalmente dedicato all'analisi delle aziende esportatrici censite, delle quali verranno esaminate le principali caratteristiche in modo da comprenderne le differenti strategie di espansione commerciale sui mercati internazionali. In particolare, verranno prima esaminate le differenze esistenti tra le PMI e le imprese di grande dimensione all'interno dei singoli distretti industriali, poi si procederà al confronto tra i diversi *clusters* in modo da rilevare l'influenza esercitata dalla loro specializzazione produttiva sulla performance esportativa delle imprese. Sfortunatamente, come già menzionato in precedenza, i dati sulle esportazioni sono disponibili solo a livello distrettuale, quindi non sarà possibile verificare l'esistenza di un effetto distretto su questo tipo di attività internazionale.

3.2.1 Il distretto di Mirandola

Come emerge dalla Tab. 3.34, la stragrande maggioranza delle imprese operanti nel distretto biomedicale mirandolese è protagonista di scambi commerciali internazionali. Su un totale di 58 aziende censite infatti ben 52, pari a circa il 90%, realizzano parte del proprio fatturato vendendo parte della loro produzione all'estero. I costi legati a tale attività (informativi, logistici, legali e assicurativi) sono inferiori a quelli tipici di altre forme di espansione internazionale contraddistinte da un maggior coinvolgimento finanziario e manageriale (ad esempio gli IDE e le joint venture), quindi anche le imprese caratterizzate da una limitata dotazione di risorse sono in grado di utilizzare questo strumento per difendere o migliorare la loro posizione competitiva.

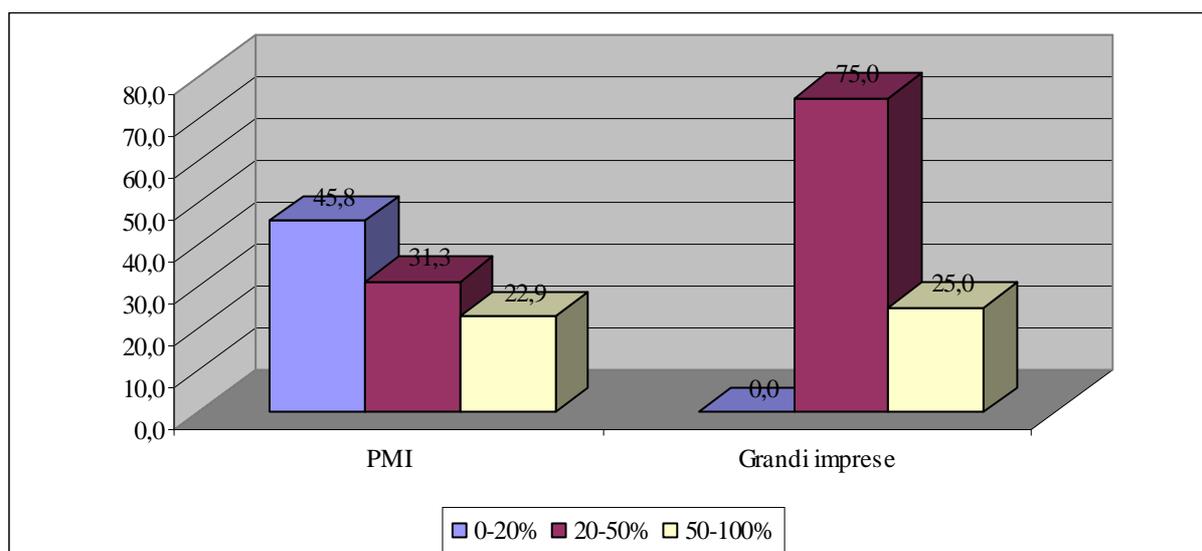
Tab. 3.34: Ripartizione delle imprese mirandolesi esportatrici e non per classe dimensionale (2008, num., %)

Mirandola	Esportatrici				Non esportatrici			
	Num.	% sul totale classe aziendale	Fatturato medio (EUR)	Media addetti	Num.	% sul totale classe aziendale	Fatturato medio (EUR)	Media addetti
PMI	48	88,9	7.539.554	34	6	11,1	765.491	8
Grandi Imprese	4	100,0	164.837.353	735	0	0,00	0	0
Totale	52	89,7	19.639.385	88	6	10,3	765.491	8

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Inoltre il settore considerato, contrassegnato da un livello molto elevato di specializzazione tecnologica, consente anche alle imprese più piccole di ritagliarsi nicchie di mercato al di fuori dei confini nazionali. Se è vero che circa l'89% delle PMI esporta, è importante sottolineare che anche una percentuale enorme di microimprese (73%) riesce a commerciare i propri prodotti all'estero. Le aziende che non partecipano a nessun tipo di scambio internazionale sono invece 6, tutte di dimensioni irrisorie (il fatturato medio non arriva al milione di euro ed è pari a circa un decimo di quello registrato tra la loro controparte esportatrice) e impegnate perlopiù in attività di subfornitura.

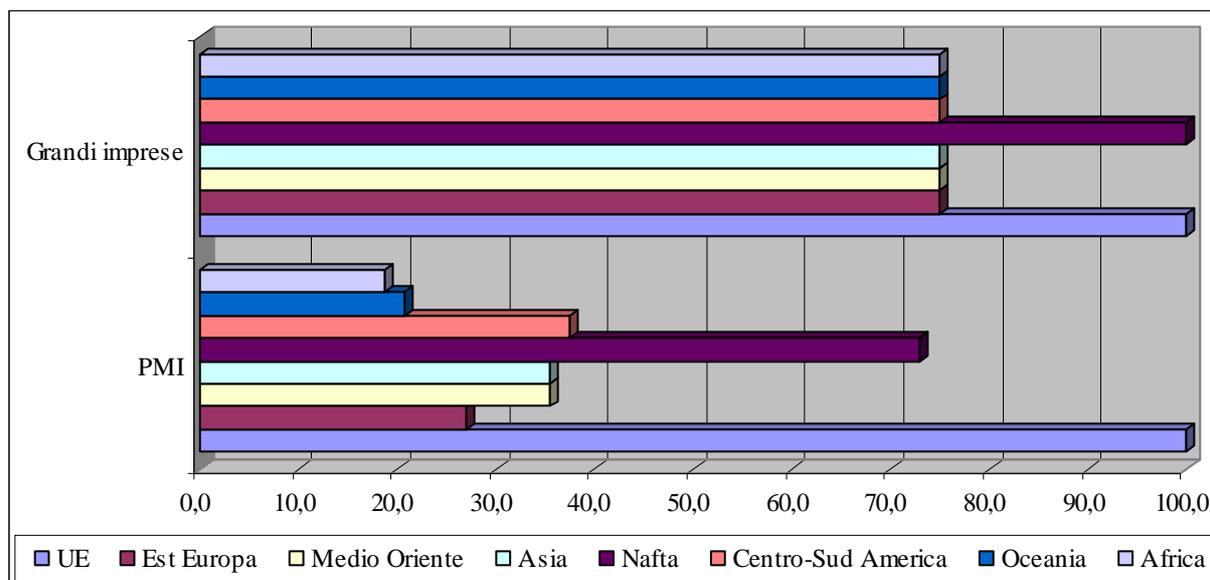
Fig. 3.27: Percentuali di fatturato realizzato attraverso l'esportazione da PMI e grandi imprese mirandolesi (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Malgrado l'elevata partecipazione all'attività esportativa rilevata all'interno del campione, esistono però notevoli differenze nella percentuale di fatturato che le imprese ottengono attraverso il commercio internazionale. Osservando la Fig. 3.27, si nota immediatamente che la maggioranza delle PMI (46%) realizza all'estero una percentuale inferiore al 20% del proprio volume di affari, poco meno di un terzo registra valori compresi tra il 20% e il 50% delle vendite totali, e solo il 23% si concentra prevalentemente sui mercati oltre confine. Per quanto riguarda le grandi imprese invece, il fatto che nessuna delle aziende esaminate ricavi meno del 20% del proprio fatturato all'estero mette subito in evidenza la maggior intensità delle loro operazioni commerciali. In questo caso infatti, la maggior parte delle società (75%) realizza fino al 50% delle vendite totali operando su mercati stranieri, mentre il rimanente 25% ne dipende totalmente, concretizzandovi oltre la metà del proprio volume di affari. Tale differenza può essere in parte spiegata con l'enorme divario dimensionale esistente tra le due classi aziendali esaminate (oltre 150 milioni di euro in media) che chiaramente influenza la possibilità di operare commercialmente sui mercati internazionali. Nonostante questo, però, la percentuale di PMI che ricavano almeno metà del proprio fatturato all'estero risulta inferiore a quella registrata dalle grandi di soli 2 punti percentuali, dimostrando che la correlazione tra intensità esportativa e disponibilità economico-finanziarie è probabilmente meno forte di quanto previsto in precedenza.

Fig. 3.28: Distribuzione delle imprese esportatrici mirandolesi per area geografica raggiunta (2008, %)

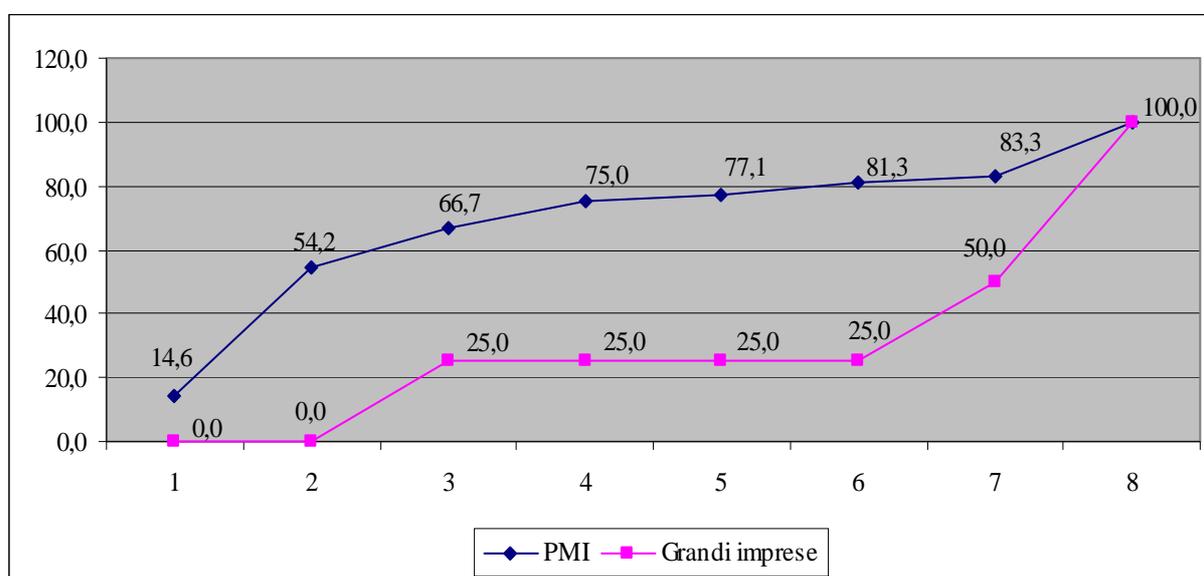


Fonte: Nostra elaborazione diretta

Il discorso cambia invece passando alla distribuzione delle imprese esportatrici per le aree geografiche raggiunte. Dall'esame della Fig. 3.28 si rileva infatti che in questo caso la capacità delle aziende di stabilire presidi commerciali esteri simultanei appare strettamente connessa alla dimensione: tutte le grandi imprese operano simultaneamente nei paesi membri dell'Unione Europea e in quelli Nafta, ma raggiungono nel 75% dei casi anche tutte le altre aree geografiche considerate. Anche tutte le PMI analizzate esportano in UE, ma la percentuale di quelle che si spingono sul mercato nordamericano, secondo in ordine di importanza, si ferma invece a circa il 73% del totale. Seguono poi l'America centro-meridionale dove commercia il 37,5% delle piccole imprese e Asia e Medio Oriente, dove tale percentuale si attesta al 35,4% in entrambi i casi.

Il rapporto esistente tra la quantità di risorse disponibili e la capacità di intraprendere strategie commerciali basate sul presidio simultaneo dei principali mercati esteri emerge ancora più chiaramente dalla Fig. 3.29. Mentre la maggior parte di PMI esporta soltanto in una (14,6%) o due aree geografiche (39,6%), portando la percentuale cumulata immediatamente al 54,2%, nessuna di quelle di grande dimensione opera su un numero così limitato di paesi e solo il 25% si accontenta di diversificare le proprie vendite internazionali su almeno tre zone. Inoltre, il rimanente 75% delle grandi società risulta impegnato in veri e propri processi di commercializzazione globale della produzione: il 25% realizza le proprie vendite su un totale di 7 aree, mentre addirittura il 50% riesce a diffonderle in tutte le zone esaminate.

Fig. 3.29: Distribuzione delle imprese esportatrici mirandolesi per numero di aree raggiunte (2008, % cumulata)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Nonostante le discrepanze registrate è interessante infine notare che anche tra le PMI esista una buona percentuale di esportatrici (16,7%) capaci di perseguire strategie commerciali volte alla totale diversificazione geografica. Questo dato è particolarmente significativo perché indica che la capacità di competere a livello globale non dipende soltanto dalla disponibilità di mezzi economici, ma da un insieme di fattori aggiuntivi che vanno dall'esperienza dell'imprenditore ai legami di fornitura internazionali, dalle innovazioni di processo o di prodotto alle alleanze commerciali, che consentono anche alle piccole imprese di sfruttare la globalizzazione dei mercati.

3.2.2 Il distretto di Sassuolo

Le imprese localizzate all'interno del comprensorio ceramico sassolese, primo polo di produzione di piastrelle e materiali refrattari da costruzione a livello italiano, sono ormai da anni conosciute come "multinazionali tascabili", perché malgrado la loro dimensione hanno sempre mostrato una notevole proiezione internazionale che ha consentito loro di competere con successo a livello globale. Per avere un'idea della loro propensione all'esportazione basta osservare i dati riportati in Tab. 3.35 che rivelano un tasso di partecipazione al commercio estero elevatissimo sia tra le grandi società (100%) che tra le PMI (92,7%). Le poche aziende che non esportano, invece, sono perlopiù microimprese caratterizzate da un fatturato che mediamente non raggiunge il milione di euro.

Tab. 3.35: Ripartizione delle imprese sassolesi esportatrici e non per classe dimensionale (2008, num., %)

Sassuolo	Esportatrici				Non esportatrici			
	Num.	% sul totale classe aziendale	Fatturato medio (EUR)	Media addetti	Num.	% sul totale classe aziendale	Fatturato medio (EUR)	Media addetti
PMI	140	92,7	10.138.939	43	11	7,3	844.950	7
Grandi Imprese	24	100,0	139.433.175	660	0	0,0	0	0
Totale	164	93,7	29.060.046	133	11	6,3	844.950	7

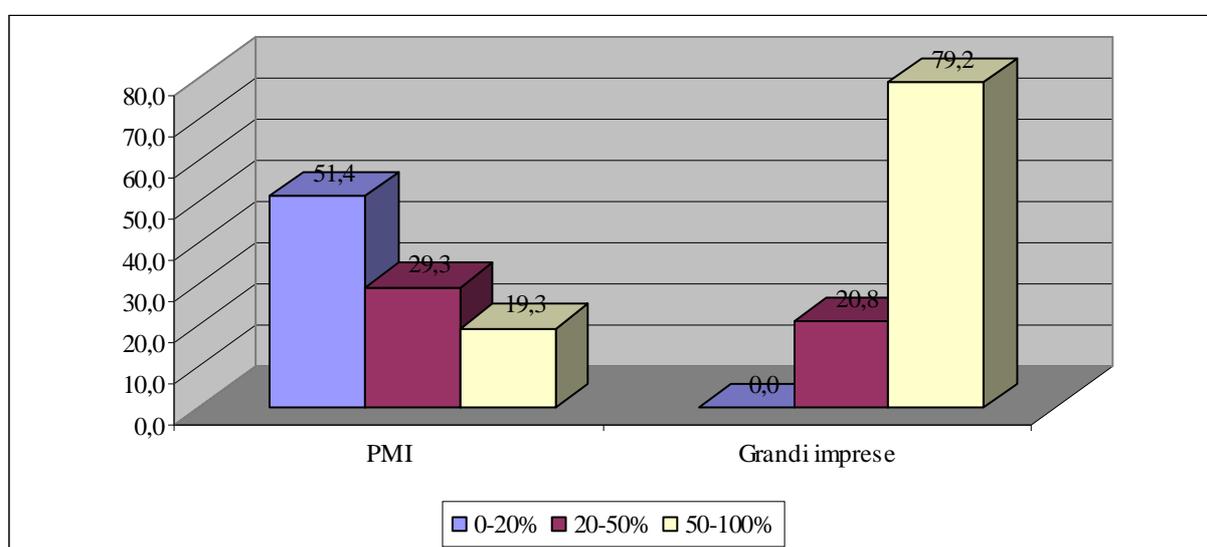
Fonte: Nostra elaborazione diretta

Il loro mancato coinvolgimento sulla scena internazionale, però, sembra dipendere più dal tipo di lavorazione eseguita che dalla scarsa dimensione aziendale, poiché anche tra le microimprese si è riscontrata una robusta percentuale di esportatrici (82%), mentre quelle

escluse dalle operazioni estere operano essenzialmente come fornitori di grande aziende che delegano loro particolari tipi di decorazioni artistiche artigianali.

Se la dimensione aziendale non sembra incidere particolarmente sulla probabilità che una impresa intraprenda attività commerciali internazionali, la sua influenza sull'intensità di tali operazioni appare invece molto più consistente. I dati riportati in Fig. 3.30, infatti, indicano l'esistenza di profonde differenze tra le percentuali di vendite realizzate all'estero sul totale fatturato tra le imprese di grande e piccola dimensione.

Fig. 3.30: Percentuali di fatturato realizzato attraverso l'esportazione da PMI e grandi imprese sassolesi (2008, %)



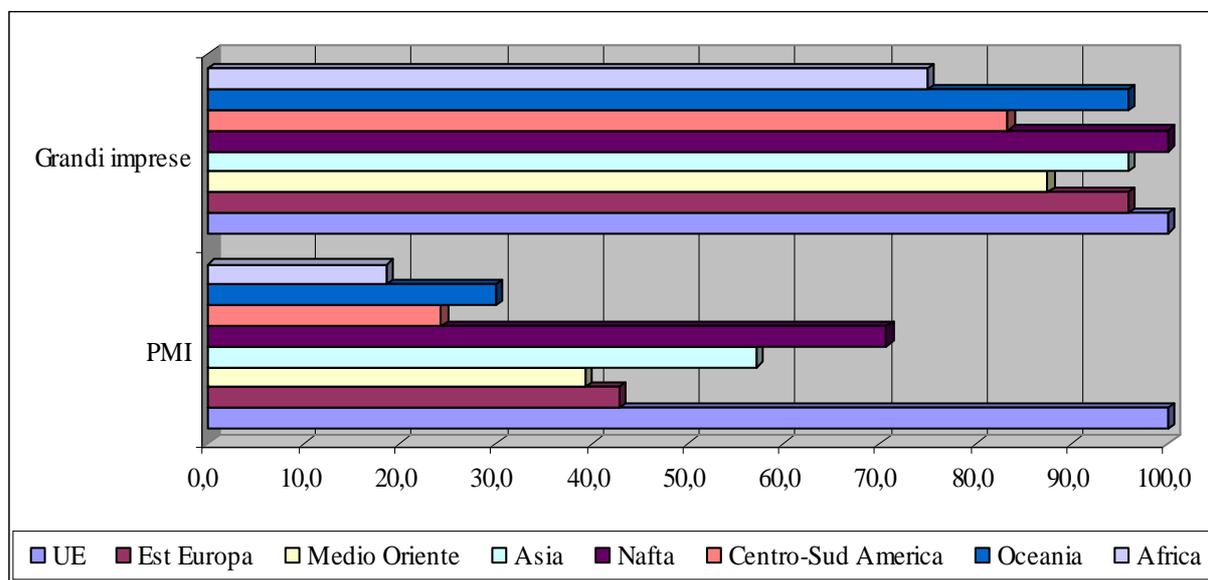
Fonte: Nostra elaborazione diretta

Per la maggioranza delle PMI (51,4%) le esportazioni equivalgono soltanto al 20% del fatturato, mentre nel 29,3% dei casi esaminati il loro valore rappresenta fino alla metà dell'intero volume d'affari e per il restante 19,3% supera addirittura quello delle vendite domestiche, rendendo queste ultime imprese completamente dipendenti dalla domanda estera. Per quanto riguarda le grandi aziende, invece, la situazione cambia completamente perché in questo caso quasi l'80% del totale realizza dal 50% al 100% del proprio fatturato attraverso le esportazioni, mentre il rimanente 20% si ferma al 50% e nessuna presenta valori di vendite internazionali inferiori al 20%.

Osservando la Fig. 3.31 si nota poi come l'ammontare di risorse connesse alla dimensione aziendale influenzi fortemente anche la distribuzione geografica delle esportazioni. Ovviamente le grandi imprese, forti di un fatturato medio di circa 140 milioni di euro, riescono a seguire strategie commerciali profondamente diversificate, che garantiscano sia il mantenimento della posizione competitiva sui mercati principali che la ricerca di nuove

opportunità nei paesi emergenti, mentre le PMI, a causa delle ridotte disponibilità economiche, spesso devono accontentarsi di sviluppare relazioni con i partner consolidati perché faticano a superare i costi informativi e logistici legati all'esportazione verso le aree più lontane sia da un punto di vista fisico che psichico. Dall'analisi dei dati emerge quindi come tutte le aziende di grande dimensione esportino sia in Unione Europea che in America centro-settentrionale, e ben il 96% sia coinvolto in operazioni commerciali in Europa orientale, Asia e Oceania. Il fatto che nelle aree relativamente meno importanti, l'America Latina e l'Africa, operino rispettivamente l'83% ed il 75% delle aziende censite, non può poi che mettere ulteriormente in risalto l'estrema capacità di penetrazione internazionale che le caratterizza. La capacità di diversificazione commerciale delle PMI appare invece molto più limitata: sebbene esportino tutte all'interno dell'UE, solo il 70% arriva al Nafta, uno dei mercati storicamente più importanti, mentre quelle che intrattengono relazioni con l'Asia (57%) e l'Est Europa (43%) rappresentano percentuali modeste, neanche lontanamente paragonabili a quelle registrate tra le loro concorrenti di dimensioni maggiori.

Fig. 3.31: Distribuzione delle imprese esportatrici sassolesi per area geografica raggiunta (2008, %)

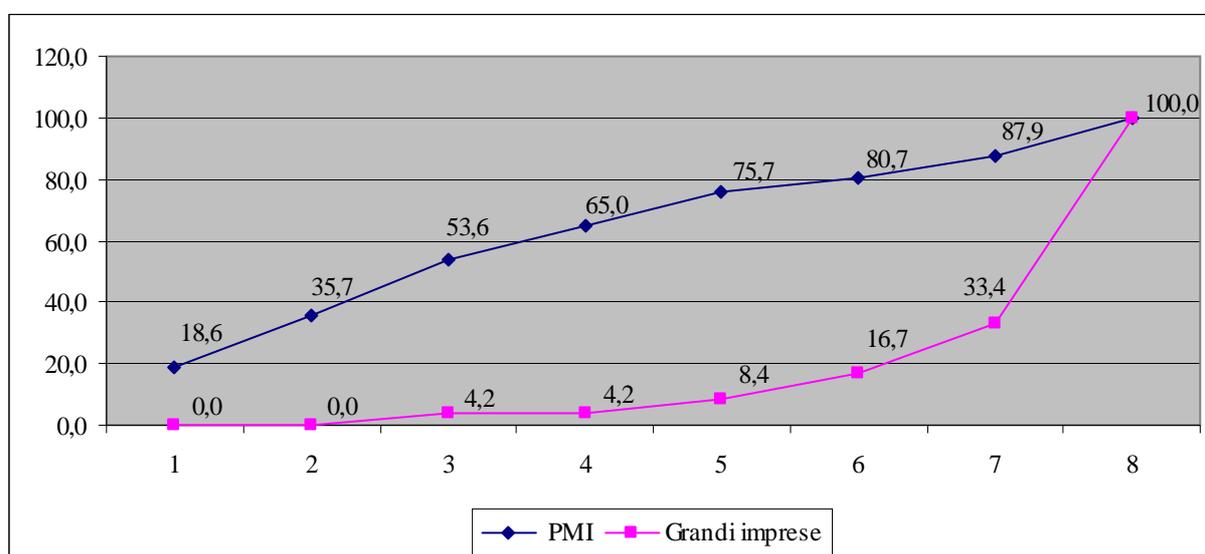


Fonte: Nostra elaborazione diretta

Anche la distribuzione delle imprese esportatrici per numero di aree raggiunte si rivela sbilanciata a favore delle grandi imprese mostrando ancora una volta l'importanza delle risorse finanziarie per il mantenimento di strategie di presidio simultaneo di diversi mercati esteri. Come si vede in Fig. 3.32, la maggioranza delle PMI censite esporta prevalentemente verso una (18,6%), due (17,1%) o tre zone geografiche (17,9%), originando una distribuzione

cumulata inizialmente molto simile ad una retta, che sale velocemente superando il 53% già alla terza area. Al contrario, nessuna grande impresa esporta contemporaneamente in meno di due aree e la percentuale di quelle impegnate su tre fronti tocca appena il 4,2%. La percentuale sale poi molto lentamente fino alla sesta area (16,7%), per subire un'impennata in corrispondenza della settima dove raddoppia attestandosi al 33,4% e soprattutto dell'ottava. Questo dimostra che la maggior parte delle grandi aziende (66,6%) riesce a diversificare le proprie vendite su ognuna delle aree considerate, dando prova di una fortissima capacità di presidiare simultaneamente tutti i mercati esteri ritenuti profittevoli.

Fig. 3.32: Distribuzione delle imprese esportatrici sassolesi per numero di aree raggiunte (2008, % cumulata)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Infine, è interessante sottolineare che, nonostante le differenze rilevate, anche una buona percentuale di PMI (12%) rivela la stessa capacità di controllo commerciale, dimostrando che se l'impresa gode di vantaggi specifici può superare gli ostacoli posti dalla dimensione.

3.2.3 Il distretto di Carpi

Anche le imprese tessili carpigiane, nonostante operino in un settore maturo e fortemente esposto alla concorrenza dei competitors provenienti dai paesi emergenti, mostrano una propensione all'esportazione molto elevata. Le aziende coinvolte in operazioni commerciali oltre confine sono infatti 238 sulle 249 costituenti il campione, pari a circa il 96% del totale esaminato (Tab. 3.36). Anche in questo caso il raggiungimento di una determinata

dimensione aziendale non appare come una condizione necessaria alla commercializzazione internazionale delle produzioni visto che la percentuale di imprese esportatrici è altissima anche tra le PMI e tocca addirittura il 92% tra le microimprese. L'esclusione di alcune di queste aziende dall'attività esportativa sembra quindi dipendere più dal tipo di lavorazione eseguita (confezione di capi particolari su commessa di altre società) che non dal moderato livello di fatturato (poco più di 600 mila euro) che le caratterizza. Nonostante la totalità delle grandi imprese esporti, facilitata dalla quantità di risorse connesse ad un volume di affari che tocca in media più di 250 milioni di euro, la quota di fatturato che queste realizzano oltre confine è inferiore a quella concretizzata dalle PMI.

Tab. 3.36: Ripartizione delle imprese carpigiane esportatrici e non per classe dimensionale (2008, num. %)

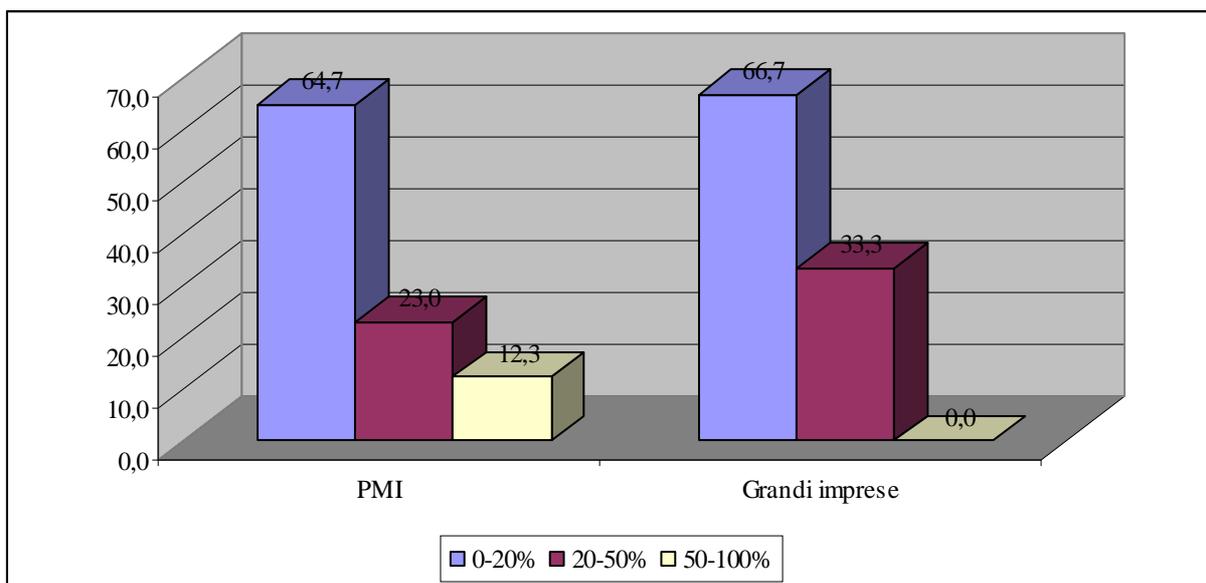
Carpi	Esportatrici				Non esportatrici			
	Num.	% sul totale classe aziendale	Fatturato medio (EUR)	Media addetti	Num.	% sul totale classe aziendale	Fatturato medio (EUR)	Media addetti
PMI	235	95,5	5.804.543	17	11	4,5	646.371	4
Grandi Imprese	3	100,0	251.111.580	580	0	0,0	0	0
Totale	238	95,6	8.896.649	24	11	4,4	646.371	4

Fonte: Nostra elaborazione diretta

I dati riportati in Fig. 3.33, mostrano infatti che la maggioranza delle imprese di grandi dimensioni (66,7% del totale) ricava al massimo il 20% del fatturato attraverso l'attività esportativa, mentre il rimanente 33,3% si colloca nella classe che oscilla tra il 20 e il 50%.

Al contrario la distribuzione delle piccole e medie imprese risulta maggiormente diversificata: la quota più alta di esportatrici (64,7% del totale) si caratterizza anche in questo caso per un rapporto esportazioni su fatturato che raggiunge come apice il 20%, mentre il 23% delle aziende occupa la fascia 20-50%, ed il restante 12,3% dimostra di dipendere interamente dai mercati esteri dove realizza più del 50% del suo volume di affari. L'evidenza empirica conferma quindi che, in questo caso, l'intensità dell'export non dipende dalle risorse connesse alla dimensione aziendale, ma dalla capacità dell'impresa di competere a livello internazionale sul piano del prezzo o su quello della qualità dei propri prodotti.

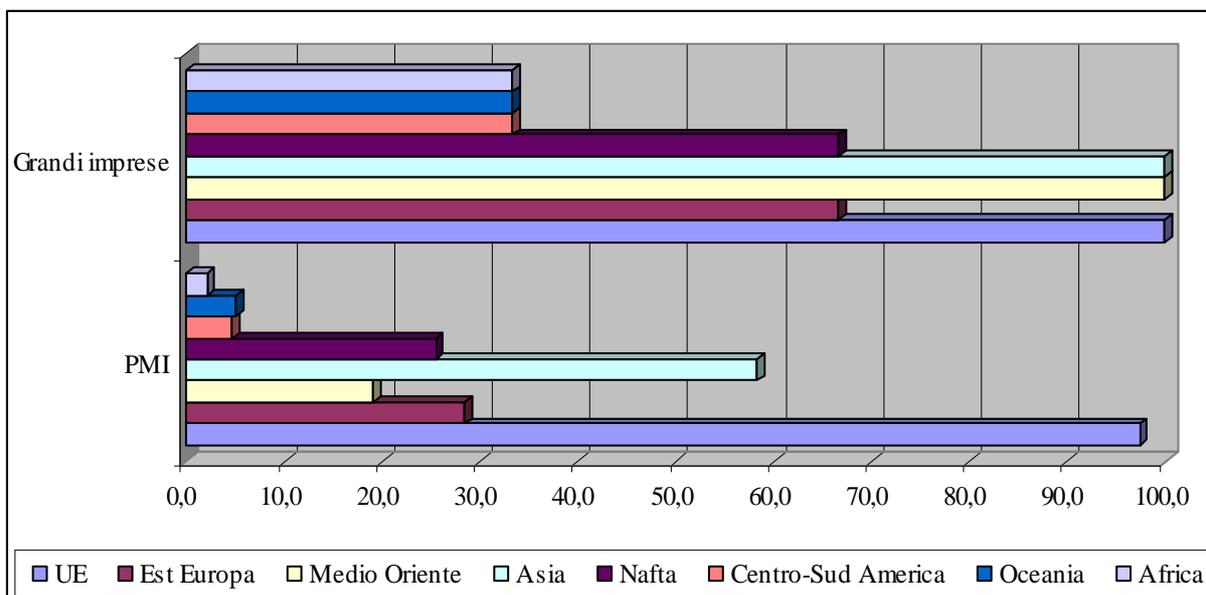
Fig. 3.33: Percentuali di fatturato realizzato attraverso l'esportazione da PMI e Grandi imprese carpigiane (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Nonostante questo la distribuzione geografica dell'export delle due classi aziendali è sbilanciata a favore delle grandi imprese poiché queste dispongono dei mezzi necessari a superare le spese logistiche connesse alla penetrazione nei mercati più lontani e i costi derivanti dalle barriere commerciali che alcuni paesi continuano ad imporre per difendere le industrie nazionali.

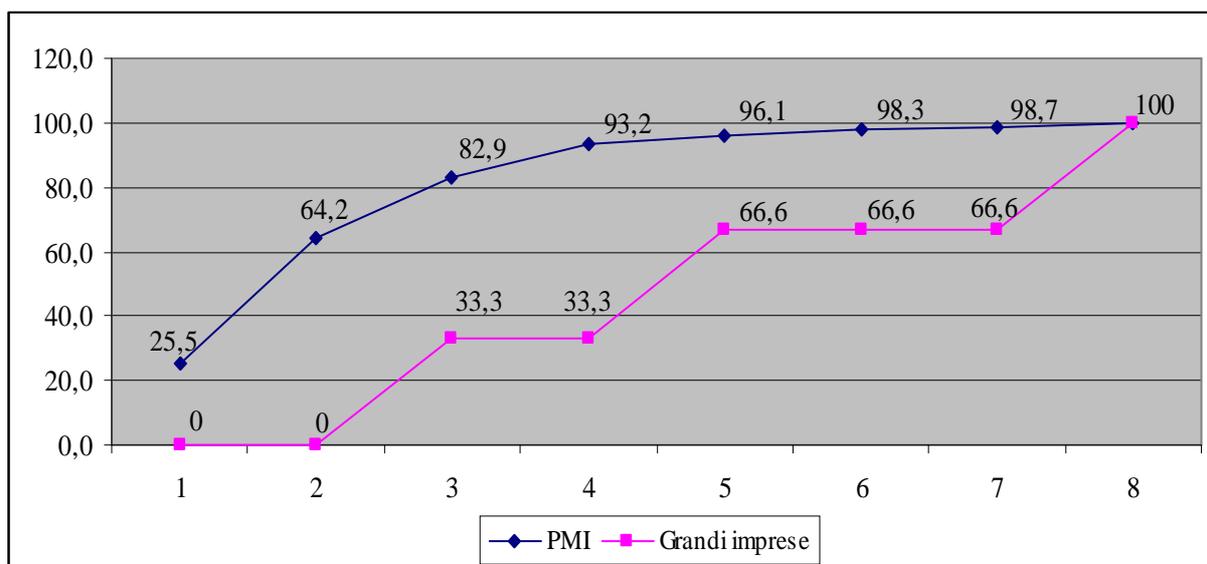
Fig. 3.34: Distribuzione delle imprese esportatrici carpigiane per area geografica raggiunta (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Come si evince dalla Fig. 3.34 infatti, le grandi società riescono ad esportare simultaneamente in molte più aree rispetto alle PMI. In particolare, si nota che tutte le grandi imprese operano contemporaneamente sui tre mercati che ritengono prioritari (Unione Europea, Asia e Medio Oriente) e circa il 67% risulta attivo anche sull'Europa Orientale e sull'area nordamericana. Le PMI invece, realizzano percentuali simili solo sul mercato europeo, dove esporta la quasi totalità delle aziende (97,4%), mentre l'area asiatica, seconda in ordine di importanza viene raggiunta solamente dal 58,3%. Seguono poi i paesi dell'ex blocco sovietico e quelli appartenenti al Nafta, dove commerciano rispettivamente il 28% ed il 25% delle aziende minori. Lo stretto rapporto che lega la dimensione aziendale e la capacità di esportare simultaneamente su più mercati risulta ancor più evidente osservando la distribuzione delle imprese esportatrici per numero di aree raggiunte riportata in Fig. 3.35. La percentuale cumulata delle PMI sale infatti molto velocemente rispetto a quella delle grandi aziende, raggiungendo il 25,5% già alla prima area geografica, e la maggioranza assoluta (64,2%) in corrispondenza della seconda. Al contrario nessuna grande impresa risulta coinvolta in operazioni commerciali che non comprendano come minimo la diffusione delle vendite su almeno tre aree e la loro percentuale cumulata oltrepassa il 60% solo al raggiungimento della quinta destinazione internazionale.

Fig. 3.35: Distribuzione delle imprese esportatrici carpigiane per numero di aree raggiunte (2008, % cumulata)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Inoltre, spostandosi verso la parte finale della distribuzione, si nota che mentre circa un terzo delle aziende più grandi esporta la sua produzione a livello globale, raggiungendo tutte le

otto aree considerate, solo una percentuale bassissima di PMI (circa l'1,3%) riesce a fare altrettanto, dimostrando una ridotta capacità di presidio simultaneo dei mercati di sbocco.

3.2.4 Conclusioni sull'internazionalizzazione commerciale

I dati raccolti verranno ora utilizzati per confrontare le diverse performance esportative registrate dalle imprese appartenenti ai diversi distretti industriali in modo da verificare l'ultima ipotesi di ricerca:

4. La capacità innovativa rappresenta un ulteriore vantaggio competitivo per le imprese distrettuali, quindi quelle specializzate in produzioni high tech saranno caratterizzate da una maggiore intensità esportativa rispetto a quelle impegnate in comparti tradizionali.

Come osservato nel corso del capitolo, in ognuno dei tre distretti esaminati la stragrande maggioranza delle imprese risulta coinvolta in operazioni commerciali internazionali. Le differenze riscontrate tra le percentuali di imprese esportatrici delle diverse aree sono veramente minime e non sembrano dipendere né dalla dimensione aziendale, né dal settore merceologico di appartenenza (Tab. 3.37). Contrariamente a quanto visto per gli investimenti diretti esteri, inoltre, l'effetto esercitato dal contenuto tecnologico della produzione sulla probabilità che una impresa esporti appare negativo: la più alta percentuale di esportatrici (95,6%) si trova nel comprensorio tessile, caratterizzato dal minor livello di spesa in R&D, mentre la più bassa è quella rilevata nel distretto biomedicale (89,7%), dove invece gli investimenti in innovazione raggiungono il valore più elevato.

Tab. 3.37: *Principali caratteristiche delle imprese nei diversi campioni distrettuali esaminati (2008, num., euro, %)*

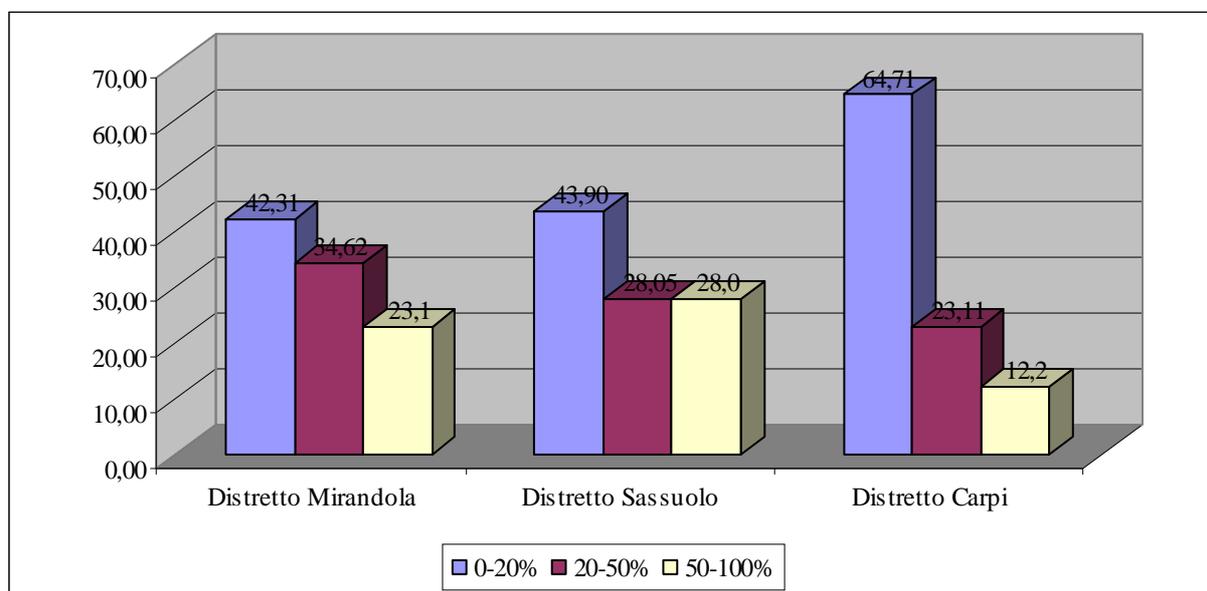
Imprese	Distretto Mirandola	Distretto Sassuolo	Distretto Carpi
Esportatrici			
Num.	52	164	238
Fatturato Medio (EUR)	19.639.385	29.060.046	8.896.649
Media Addetti	88	133	24
% sul Totale	89,66	93,71	95,58
Non esportatrici			
Num.	6	11	11
Fatturato Medio (EUR)	765.491	844.950	646.371
Media Addetti	8	7	4
% sul Totale	10,34	6,29	4,42

Fonte: *Nostra elaborazione diretta*

In realtà la specializzazione tecnologica non può essere un freno all'esportazione poiché, almeno in linea teorica, serve ad aumentare il vantaggio competitivo di una società, quindi il suo effetto sulla propensione all'esportazione non può essere negativo, ma al massimo scarso o nullo nel caso in cui non riesca a migliorare la posizione concorrenziale dell'azienda.

Analizzando in dettaglio le caratteristiche dei campioni ci si rende subito conto del perché si è giunti a questo risultato ambiguo. Per prima cosa il diverso numero di osservazioni influisce sui dati esaminati in percentuale, penalizzando il comprensorio di Mirandola che rappresenta il campione più piccolo. In secondo luogo tale distretto appare ulteriormente sfavorito dal fatto di contenere una percentuale maggiore di microimprese impegnate esclusivamente nella fornitura di parti speciali per i grandi gruppi multinazionali che si sono insediati sul territorio negli ultimi anni. Queste piccole imprese sub-fornitrici non hanno alcun bisogno di esportare, poiché tutte le maggiori società internazionali del biomedicale hanno aperto una consociata all'interno del distretto, mentre, al contrario, molte microimprese del tessile sono costrette a seguire all'estero i loro principali committenti per non perdere le ordinazioni dalle quali dipendono interamente.

Fig. 3.36: Confronto tra le percentuali di fatturato realizzato attraverso l'esportazione dalle imprese localizzate nei diversi distretti (2008, %)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Dopo aver verificato che il contenuto tecnologico della produzione non influenza la probabilità che un'impresa scelga o meno di intraprendere attività commerciali internazionali, possiamo ora ad analizzare il suo effetto sull'intensità dell'export realizzato dalle aziende censite. Come emerge dalla Fig. 3.36, le imprese operanti nel distretto tessile, il

settore tecnologicamente meno avanzato tra quelli analizzati, sono quelle per cui le esportazioni incidono meno sul volume d'affari totale: la maggioranza assoluta (circa il 65%) realizza oltre confine al massimo il 20% del fatturato, mentre per il 23% le vendite estere arrivano ad eguagliare quelle domestiche, e per il 12% addirittura a superarle. Per quanto riguarda gli altri due gruppi di imprese distrettuali, invece, le differenze registrate nell'intensità esportativa appaiono modeste nonostante la grande differenza nel livello di spesa in R&D. Benché la percentuale di imprese che ricava oltre il 20% del proprio fatturato attraverso l'export sia superiore nel distretto più innovativo (il biomedicale), il comprensorio ceramico presenta un maggior numero di aziende completamente internazionalizzate, per le quali le vendite oltre confine superano quelle nazionali (28% contro 23% del totale).

Per interpretare correttamente i risultati è però necessario considerare il gap dimensionale che avvantaggia le imprese ceramiche, caratterizzate da un fatturato medio che supera, rispettivamente di 10 e di 21 milioni di euro, quelli registrati dalle aziende operanti nel settore biomedicale e tessile. La disponibilità di ingenti risorse economico-finanziarie può infatti permettere a un'impresa di creare una struttura commerciale permanente che garantisca il presidio simultaneo delle piazze principali e la ricerca di nuove opportunità sui mercati emergenti, al fine di incrementare le vendite estere e ridurre la propria dipendenza dalla domanda interna. Per ridurre l'influenza della dimensione aziendale sull'intensità esportativa e poter valutare l'effetto esercitato su questa dagli investimenti in innovazione, si è proceduto all'eliminazione delle grandi imprese dal dataset. I campioni ottenuti in questo modo, essendo formati esclusivamente da PMI, presentano differenze dimensionali molto più contenute: le aziende ceramiche continuano ad essere le più grandi, ma il loro fatturato medio (circa 10 milioni di euro) supera soltanto di 2,5 milioni quello delle imprese biomedicali e di 5 quello registrato dalle ditte tessili (Tab. 3.38).

Tab. 3.38: Principali caratteristiche delle PMI esportatrici nei diversi campioni distrettuali esaminati (2008, num., euro)

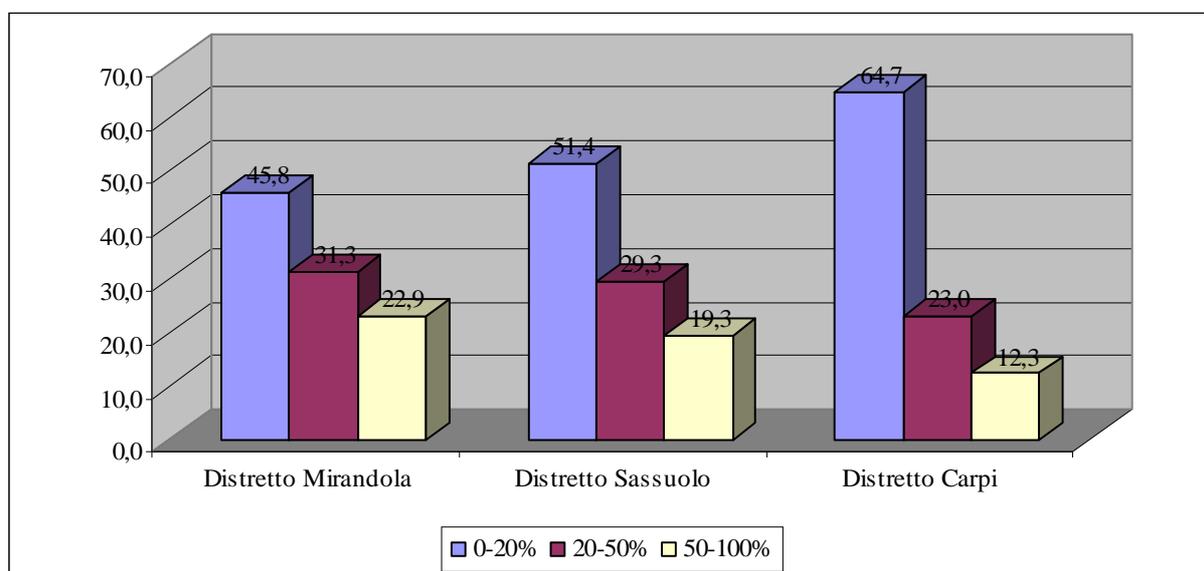
PMI Esportatrici	Distretto Mirandola	Distretto Sassuolo	Distretto Carpi
Num.	48	140	235
Fatturato Medio (EUR)	7.539.554	10.138.939	5.804.543
Media Addetti	34	43	17

Fonte: Nostra elaborazione diretta

Analizzando i nuovi campioni si nota chiaramente l'effetto positivo esercitato dal contenuto tecnologico della produzione sull'intensità delle esportazioni: le imprese operanti nel

comparto caratterizzato dalla maggior spesa in ricerca e sviluppo sono infatti quelle che realizzano la maggior parte del loro fatturato tramite il commercio estero, mentre per quelle appartenenti al settore più tradizionale tale attività incide solo relativamente sul volume delle vendite totali. La Fig. 3.37 indica inoltre che sia la percentuale di PMI caratterizzate da un'intensità esportativa intermedia (20-50% dal fatturato), che quella delle imprese completamente internazionalizzate, che realizzano all'estero più del 50% delle loro vendite, crescono all'aumentare del livello tecnologico del settore, mentre la quota di aziende che ricavano meno di un quinto del loro volume di affari oltre confine segue la relazione inversa, raggiungendo il massimo in corrispondenza del settore meno innovativo.

Fig. 3.37: Confronto tra le percentuali di fatturato realizzato attraverso l'esportazione dalle PMI localizzate nei diversi distretti (2008, %)



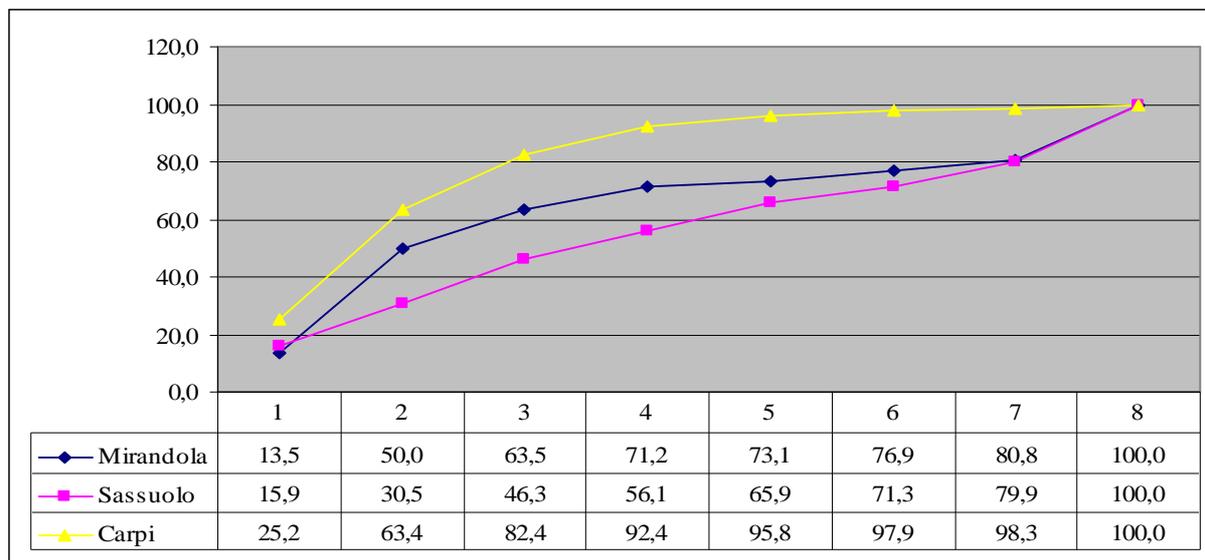
Fonte: Nostra elaborazione diretta

La capacità innovativa appare pertanto una variabile rilevante per la performance internazionale delle imprese di piccole dimensioni, poiché permette loro di rafforzare la posizione competitiva e quindi di incrementare il volume delle vendite estere.

Per quanto concerne la penetrazione e il presidio simultaneo dei mercati esteri invece, esaminando la Fig. 3.38 si nota come tale capacità sia maggiormente influenzata dalle risorse connesse alla dimensione aziendale che dal contenuto tecnologico. La distribuzione cumulata delle aziende per numero di aree raggiunte dalle esportazioni mostra infatti che le imprese tessili, la più piccole tra quelle analizzate, operano in maggioranza soltanto su due aree, mentre quelle ceramiche, caratterizzate da una disponibilità economica molto maggiore,

adottano strategie commerciali molto più aggressive che comportano la diffusione delle vendite su un numero più alto di mercati.

Fig. 3.38: Confronto tra le distribuzioni delle imprese esportatrici, localizzate nei diversi distretti, per numero di aree raggiunte (2008, % cumulata)

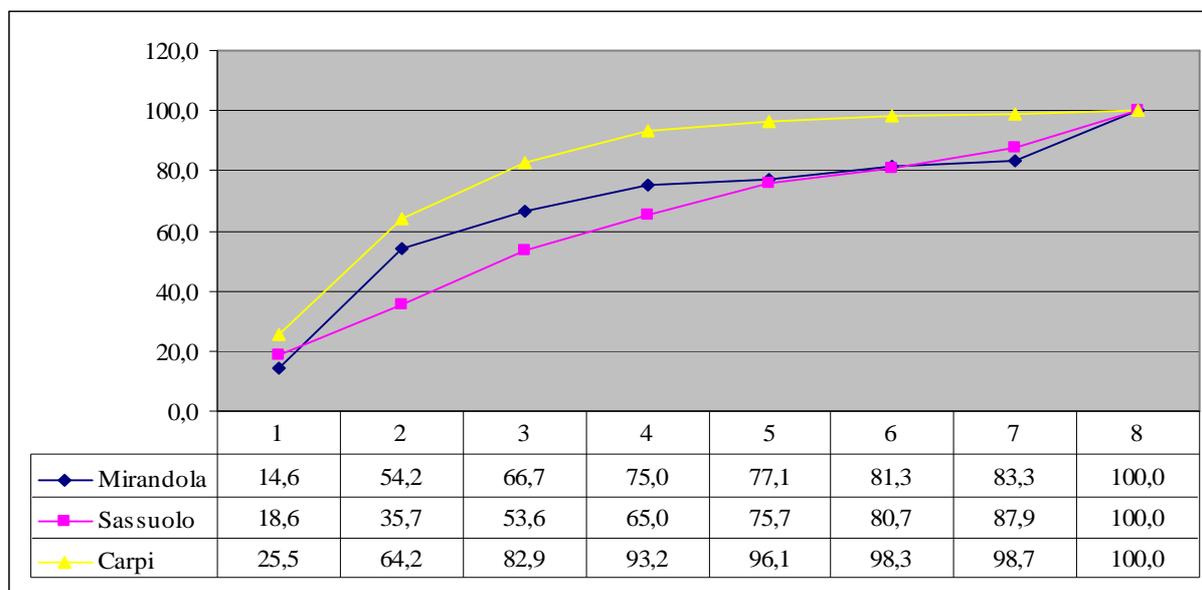


Fonte: Nostra elaborazione diretta

Analizzando il grafico in dettaglio, però, si osserva che nonostante la distribuzione cumulata delle aziende sassolesi salga molto più lentamente delle altre, dimostrando la maggior diversificazione delle loro esportazioni, la percentuale relativa di imprese che operano sul totale delle aree considerate (20%) è praticamente uguale a quella delle aziende biomedicali (19%). Se queste ultime riescono a raggiungere un simile risultato, nonostante siano in media molto più piccole di quelle ceramiche, significa che hanno in qualche modo tratto beneficio dai loro investimenti in R&D, quindi è necessario proseguire l'analisi eliminando le grandi imprese dai campioni, in modo da capire se riducendo le differenze dimensionali l'effetto esercitato dalla tecnologia aumenta.

Confrontando le distribuzioni delle PMI esportatrici riportate in Fig. 3.39, non si rilevano grandi differenze rispetto a quanto verificato in precedenza, anche se chiaramente diminuiscono le percentuali di imprese che diversificano le loro vendite su un numero elevato di aree geografiche. L'unico cambiamento degno di nota è però legato al settore tecnologicamente più avanzato, il biomedicale, che mostra la più alta percentuale di aziende completamente internazionalizzate, capaci di esportare simultaneamente la loro produzione sia su 7 che sul totale delle zone esaminate.

Fig. 3.39: Confronto tra le distribuzioni delle PMI esportatrici, localizzate nei diversi distretti, per numero di aree raggiunte (2008, % cumulata)



Fonte: Nostra elaborazione diretta

Il fatto che il sorpasso delle PMI biomedicali avvenga malgrado il gap dimensionale che le separa da quelle operanti nel settore ceramico (quasi 3 milioni di euro di fatturato in meno), è molto importante ai fini della nostra analisi perché indica che l'effetto degli investimenti in innovazione, in alcuni casi, può superare quello esercitato dalla mera disponibilità di risorse e contribuire alla capacità di penetrazione e presidio commerciale di una impresa.

4. I FATTORI CHE SOSTENGONO IL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE: I RISULTATI OTTENUTI ATTRAVERSO L'ANALISI ECONOMETRICA

Dopo aver indagato le strategie di internazionalizzazione delle imprese censite da un punto di vista descrittivo, nel presente capitolo gli stessi comportamenti verranno esaminati a livello econometrico in modo da verificare se i risultati ottenuti in precedenza sono confermati anche a questo ulteriore livello di analisi. Attraverso l'utilizzo di due diversi modelli probabilistici (*probit* e *ordered probit*) verranno quindi testate seguenti le ipotesi di ricerca, già riportate nel capitolo 2.3:

1. Le imprese distrettuali beneficiano di una serie di vantaggi che consente loro di ricorrere agli investimenti diretti esteri in misura maggiore rispetto alle loro concorrenti non distrettuali.
2. Il contenuto tecnologico della produzione influenza la capacità innovativa delle imprese e le loro strategie di internazionalizzazione consentendo alle aziende localizzate nei distretti *high tech* di ricorrere maggiormente agli investimenti diretti rispetto alle aziende operanti nei distretti tipici del Made in Italy.
3. I vantaggi derivanti dall'agglomerazione distrettuale e dalla capacità innovativa incidono sulla probabilità che un'impresa investa all'estero, ma non sull'intensità di tale investimento che dipende essenzialmente dalla dotazione di risorse economiche, finanziarie e manageriali a disposizione della società.
4. La capacità innovativa rappresenta comunque un ulteriore vantaggio competitivo per le imprese distrettuali, quindi quelle specializzate in produzioni *high tech* saranno caratterizzate da una maggiore intensità esportativa rispetto a quelle impegnate in comparti tradizionali.

In particolare, le prime due ipotesi verranno verificate attraverso un modello *probit* che consenta di rilevare l'effetto delle variabili esplicative sulla probabilità che un'impresa realizzi investimenti diretti esteri, mentre la terza e la quarta saranno testate tramite un modello *ordered probit* che permetta di comprendere in che modo tali variabili influenzano, relativamente, l'intensità dell'investimento (stimata attraverso il numero di operazioni finanziarie internazionali effettuate) e l'intensità delle esportazioni (misurata tramite la quota

di vendite internazionali sul totale fatturato). Come già menzionato in precedenza, le variabili esplicative relative agli investimenti esteri sono state costruite sulla base delle informazioni raccolte tramite l'analisi dei bilanci aziendali individuati sul database Aida, mentre quelle relative alle esportazioni derivano dai dati messi a disposizione dal progetto Expomo della Camera di Commercio di Modena.

Nello specifico, data la natura dei modelli utilizzati le variabili dipendenti oggetto della nostra analisi sono state costruite come segue:

1. **Invest - dummy** che vale 1 se l'impresa è impegnata in almeno un investimento estero tramite il quale controlla una quota superiore al 10% del capitale di una partecipata straniera e 0 altrimenti.
2. **IDE_intensity** - variabile categorica ordinata che misura l'intensità dell'investimento estero di un'azienda. Tale variabile è divisa in 4 classi corrispondenti al numero degli investimenti realizzati: 0, impresa domestica, 1, investitrice base, 2, investitrice intermedia, 3 (o più), investitrice esperta.
3. **Export_intensity** - variabile categorica ordinata che riflette l'intensità esportativa dell'impresa cioè la quota di vendite realizzate all'estero sul totale. Tale variabile è suddivisa in 4 classi: 0, nessuna esportazione, impresa autarchica, 1, rapporto export/fatturato tra l'1% e il 20%, esportatrice base, rapporto tra il 21% e il 50%, esportatrice intermedia, rapporto superiore al 50%, esportatrice esperta.

Le variabili esplicative, invece, sono state scelte sulla base del *framework* concettuale sviluppato nel secondo capitolo e costruite in modo da considerare le caratteristiche dimensionali dell'azienda, la sua localizzazione geografica e la specializzazione produttiva:

- **Fatturato** - volume di vendite registrato dall'impresa (milioni di euro). Esprime la dotazione di risorse economico-finanziarie, quindi ci si aspetta un impatto fortemente positivo sulla propensione all'investimento internazionale e sulla performance esportativa.
- **Grande - dummy** che vale 1 se il numero di dipendenti supera le 250 unità e 0 altrimenti. Identifica le imprese di grande dimensione fornendo una misura dimensionale complementare al fatturato poiché basata sul numero di addetti impiegati, quindi capace di misurare la capacità produttiva indipendentemente da logiche contabili e finanziarie. Chiaramente anche in questo caso si prevede un effetto positivo sia sull'internazionalizzazione produttiva che su quella commerciale.
- **Media - dummy** che vale 1 se il numero di dipendenti è compreso tra le 50 e le 249 unità e 0 altrimenti. Individua le imprese di media dimensione fornendo una misura dimensionale

basata sulle stessa logica della variabile precedente. Viene utilizzata per migliorare la capacità esplicativa del modello poiché queste imprese sono molto più diffuse di quelle di grande dimensione e diverse ricerche empiriche hanno sottolineato il loro crescente dinamismo a livello internazionale. Per questo motivo si attende un contributo positivo sia a livello di investimenti esteri che di esportazioni.

- **Distretto** - *dummy* che vale 1 se l'impresa risiede in uno dei comuni individuati dall'Osservatorio Nazionale Distretti come area distrettuale e 0 altrimenti. Si ipotizza un effetto rilevante sulla probabilità che un'impresa investa all'estero, ma non sul livello di tali operazioni che si ritiene dipendere essenzialmente dalla dotazione di risorse.
- **Gruppo** - *dummy* che vale 1 se il bilancio aziendale indica l'affiliazione ad un gruppo industriale nazionale o straniero e 0 altrimenti. Si prevede un importante contributo di questa variabile all'internazionalizzazione delle imprese, in particolare di quelle di piccola dimensione, poiché attraverso la formazione di queste organizzazioni imprenditoriali le aziende possono beneficiare di quelle risorse finanziarie e manageriali necessarie per adottare modalità avanzate di presidio dei mercati esteri.
- **Nord** - *dummy* che vale 1 se l'impresa è localizzata in una regione che confina con almeno uno stato estero e 0 altrimenti. Ci si aspetta un impatto fortemente positivo sia sugli investimenti esteri che sull'esportazione a causa dei vantaggi derivanti dalla prossimità geografica ai mercati di sbocco e dal migliore accesso ai *network* internazionali.
- **Hightech** - *dummy* che vale 1 se l'impresa è specializzata nel settore biomedicale, classificato dall'OECD come settore tecnologicamente avanzato in base all'indice di ricerca e sviluppo sul valore aggiunto (*R&D Intensity Index*). Si ritiene che tale variabile incrementi sia la probabilità che un'impresa investa all'estero che la sua performance esportativa, ma come per il distretto, non si reputa il suo effetto abbastanza forte da poter bilanciare quello esercitato dalle variabili dimensionali sull'intensità di tale investimento.

I risultati delle stime ottenute saranno presentati nei seguenti paragrafi, ciascuno dedicato ad uno specifico modello econometrico. Nel primo verrà utilizzato un modello *probit* per esaminare l'effetto delle variabili Distretto e Hightech sulla probabilità di investire all'estero. Successivamente questo tipo di analisi sarà replicato solo sulle imprese distrettuali in modo da verificare se la specializzazione produttiva del *cluster* determina differenti propensioni all'investimento internazionale. Il secondo paragrafo sarà invece dedicato all'intensità delle strategie di investimento che verranno analizzate attraverso un modello *ordered probit* per

determinare se oltre alle caratteristiche dimensionali esistono altre variabili che influiscono sulla capacità dell'azienda di realizzare molteplici operazioni transnazionali. Infine, lo stesso tipo di modello verrà impiegato per controllare se la variabile Hightech incide sull'intensità esportativa delle imprese distrettuali.

4.1 La probabilità di investire all'estero

Prima di mostrare i risultati della stima *probit* realizzata, è necessario fare alcune considerazioni sulle caratteristiche delle variabili utilizzate le cui principali proprietà statistiche sono riportate in Tab. 4.1. Come emerge dai dati, su un campione di 4184 imprese solo 235 (pari a circa il 5,6%) risultano coinvolte in operazioni di investimento estero. Questo risultato è dovuto principalmente alla limitata dimensione delle aziende censite: nonostante il fatturato presenti una variabilità enorme che lo porta ad oscillare tra gli 86.000 e i 2 miliardi di euro, infatti, le micro e le piccole imprese costituiscono la grande maggioranza del campione, raggiungendo una percentuale vicina all'88% del totale.

Tab. 4.1: Proprietà statistiche delle variabili analizzate

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Invest	4184	.0561663	.2302702	0	1
Fatturato	4184	8.631491	55.56487	.086713	2206.937
Micro*	4184	.5227055	.4995439	0	1
Piccola*	4184	.3592256	.4798308	0	1
Media	4184	.0934512	.2910985	0	1
Grande	4184	.0246176	.1549752	0	1
Distretto	4184	.1152008	.3193022	0	1
Gruppo	4184	.0991874	.2989492	0	1
Nord	4184	.414675	.4927247	0	1
Lowtech*	4184	.708174	.454657	0	1
Mediumtech*	4184	.0659656	.02482516	0	1
Hightech	4184	.2258604	.4181977	0	1

(Le variabili contrassegnate da qui in poi con * vengono inserite nell'analisi a fini descrittivi nonostante non siano utilizzate come esplicative del modello)

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Le aziende localizzate all'interno dei tre distretti considerati (biomedicale, ceramico e tessile) rappresentano inoltre solo l'11% del totale, mentre quelle affiliate a gruppi industriali si

fermano al 10%. Per quanto riguarda la specializzazione tecnologica prevalgono le imprese operanti nel tessile - Low tech (71%) seguite da quelle attive nel biomedicale - High tech (22%) e ceramico - Medium tech (7%). Infine, meno della metà delle imprese censite risulta localizzata in regioni del nord confinanti con almeno uno stato estero (41%).

Tab. 4.2: Risultati della regressione probit

Probit regression			Number of obs	=	4184	
			LR chi2(7)	=	626.72	
Log likelihood	=	-591.57984	Prob > chi2	=	0.0000	
			Pseudo R2	=	0.3463	
Invest	Coef.	Std. Err.	z	P>z	(95% Confidence interval)	
Fatturato	.0055818	.0015404	3.62	0.000	.0025627	.0086009
Media	.7791869	.1004608	7.76	0.000	.5822873	.9760865
Grande	1.197812	.2211903	5.42	0.000	.7642873	1.631337
Distretto	.4639187	.1148851	4.04	0.000	.2387481	.6890893
Gruppo	.7585636	.1032599	7.35	0.000	.5561779	.9609492
Nord	.2868471	.0900912	3.18	0.001	.1102716	.4634226
Hightech	.1750152	.0896573	1.95	0.051	-.0007099	.3507402
_cons	-2.365035	.0803284	-29.44	0.000	-2.522476	-2.207594

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

I risultati ottenuti attraverso la regressione probit sono molto importanti ai fini dell'analisi poiché mostrano che sia il distretto che il contenuto tecnologico della produzione influenzano positivamente la probabilità che un'impresa investa all'estero confermando la prima delle ipotesi di ricerca (Tab. 4.2). In particolare il coefficiente del distretto è significativo al 99% mentre quello della variabile Hightech si ferma al 90%.

Tab. 4.3: Effetti marginali della regressione probit

Marginal effects after probit							
y	=	Pr(invest) (predict)			=	.02696543	
Variable	dy/dx	Std. Err.	z	P>z	(95% C.I.)		X
Fatturato	.0003476	.0001	3.39	0.001	.000147	.000548	8.63149
Media*	.0883002	.01722	5.13	0.000	.054557	.122043	.093451
Grande*	.1987256	.0645	3.08	0.002	.072299	.325152	.024618
Distretto*	.040839	.0132	3.09	0.002	.014969	.066709	.115201
Gruppo*	.0841289	.01754	4.80	0.000	.049742	.118515	.099187
Nord*	.0188855	.00615	3.07	0.002	.006833	.030938	.414675
Hightech*	.0119779	.0067	1.79	0.074	-.001155	.025111	.22586

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

La probabilità di investimento appare maggiore per le imprese di media e grande dimensione e varia chiaramente a seconda delle disponibilità economiche legate al fatturato. Inoltre, tale probabilità sembra fortemente legata all'appartenenza ad un gruppo industriale ed aumenta per le aziende localizzate nelle regione di confine. Calcolando gli effetti marginali è inoltre possibile determinare l'effetto esercitato dalle variabili esplicative sulla probabilità di investimento. Il valore dei coefficienti riprodotti in Tab. 4.4 si può infatti interpretare come la variazione della probabilità media dovuta ad un aumento unitario di una variabile quantitativa (Fatturato) o al cambiamento discreto di una *dummy* variabile tra 0 e 1 (tutte le altre variabili). Osservando tali valori si nota che le variabili dimensionali influenzano fortemente le strategie di investimento: in presenza di grandi società la probabilità ricorrere a queste operazioni internazionali aumenta di quasi il 20%, mentre per le medie imprese tale incremento si ferma a circa il 9%. Al contrario, il fatturato sembra incidere solo relativamente, mentre l'appartenenza ad un gruppo incrementa la probabilità di investire dell'8%. Per quanto riguarda le nostre variabili di interesse invece, la localizzazione distrettuale esercita un impatto fortemente positivo (+4%) mentre la specializzazione nel settore tecnologicamente più avanzato produce un incremento limitato all'1% e a differenza delle altre variabili risulta significativa solo al 90%. Successivamente si è proceduto alla ripetizione dello stesso tipo elaborazione su campioni costituiti, relativamente, da PMI e da grandi imprese in modo da verificare se l'effetto esercitato da distretto e tecnologia variano al variare delle dimensioni aziendali. Come emerge dalla Tab. 4.4, eliminando dal campione le grandi imprese diminuiscono fortemente sia il fatturato medio che la percentuale di investitrici, mentre la composizione delle altre variabili non subisce particolari variazioni.

Tab. 4.4: Proprietà statistiche delle variabili analizzate tra le PMI

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Invest	4081	.0399412	.1958451	0	1
Fatturato	4081	3.969134	9.101704	.086713	156.1876
Micro*	4081	.5358981	.4987708	0	1
Piccola*	4081	.3682921	.4824003	0	1
Media	4081	.0958099	.2943664	0	1
Distretto	4081	.1105121	.3135655	0	1
Gruppo	4081	.0789022	.2696191	0	1
Nord	4081	.4133791	.4925	0	1
Lowtech*	4081	.7130605	.4523885	0	1
Mediumtech*	4081	.0605244	.238485	0	1
Hightech	4081	.2264151	.4185621	0	1

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Nonostante il modello perda parte della sua capacità esplicativa (lo pseudo R2 passa dal 34% al 22%), le variabili rimangono tutte positive e significative al 99% (l'unica eccezione è rappresentata dall'Hightech che comunque arriva al 95%). Chiaramente non disponendo più della variabile Grande impresa aumenta il coefficiente registrato dal Fatturato, mentre diminuiscono quelli relativi a Media azienda e Gruppo (Tab. 4.5).

Tab. 4.5: Risultati della regressione probit per le PMI

Probit regression			Number of obs	=	4081	
			LR chi2(6)	=	305.84	
Log likelihood	=	-531.69632	Prob > chi2	=	0.0000	
			Pseudo R2	=	0.2234	
Invest	Coef.	Std. Err.	z	P>z	(95% Confidence Interval)	
Fatturato	.0140597	.0031685	4.44	0.000	.0078495	.0202699
Media	.6683774	.1097759	6.09	0.000	.4532206	.8835341
Distretto	.5352573	.1196872	4.47	0.000	.3006746	.76984
Gruppo	.6306882	.1118676	5.64	0.000	.4114318	.8499446
Nord	.2761026	.0943995	2.92	0.003	.091083	.4611222
Hightech	.1998534	.0928904	2.15	0.031	.0177915	.3819153
_cons	-2.6398251	.0834213	-28.75	0.000	-2.561754	-2.234749

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

È interessante notare che considerando soltanto le PMI aumenta l'effetto esercitato dal distretto sulla probabilità di investimento che aumenta del 4,3% in presenza di queste agglomerazioni industriali. Questo risultato sottolinea quindi l'importanza delle economie distrettuali per le imprese di piccola dimensione, che grazie ai benefici derivanti da questa forma organizzativa possono rafforzare la loro competitività internazionale nonostante i limiti dimensionali che le caratterizzano.

Tab. 4.6: Effetti marginali della regressione probit per le PMI

Marginal effects after probit							
y	=	Pr(invest) (predict)			=	.0222098	
Variable	dy/dx	Std. Err.	z	P>z	(95% C.I.)		X
Fatturato	.0007439	.00018	4.16	0.000	.000393	.001094	3.96913
Media	.0608635	.01503	4.05	0.000	.031397	.09033	.09581
Distretto	.0432535	.01323	3.27	0.001	.017331	.069176	.110512
Gruppo	.0567703	.01524	3.72	0.000	.026898	.086643	.078902
Nord	.0154661	.00548	2.82	0.005	.004729	.026203	.413379
Hightech	.0118399	.00611	1.94	0.053	-.000133	.023812	.226415

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Per quanto riguarda la variabile Hightech, invece, l'effetto sull'investimento (+1%) non presenta sostanziali variazioni rispetto al modello precedente rimanendo significativo al 90%. Al contrario, i risultati cambiano profondamente considerando solo le imprese di grande dimensione. In questo caso infatti le investitrici sono quasi il 70% del campione, una percentuale altissima che spiega da sola il legame tra la disponibilità di risorse a la capacità di intraprendere forme di internazionalizzazione basate sugli investimenti diretti esteri. Inoltre, l'elevata propensione all'investimento sembra dipendere anche dall'elevatissima diffusione dei gruppi, a cui risultano legate circa il 90% delle aziende esaminate. Rispetto a quanto visto in precedenza, l'analisi della Tab. 4.7 indica una diversa composizione del campione per settore di specializzazione produttiva: mentre le imprese attive nel settore tecnologicamente più avanzato continuano a costituire circa il 20% del totale, si assiste ad un notevole incremento di quelle operanti nel comparto intermedio che guadagnano circa 20 punti percentuali a discapito di quelle impegnate nel low tech.

Tab. 4.7: Proprietà statistiche delle variabili analizzate tra le grandi imprese

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Invest	103	.6990291	.460923	0	1
Fatturato	103	193.3604	296.6028	2.816191	2206.937
distretto	103	.3009709	.460923	0	1
Gruppo	103	.9029126	.2975245	0	1
Nord	103	.4660194	.5012833	0	1
Lowtech*	103	.5145631	.5022318	0	1
Mediumtech*	103	.2815534	.451956	0	1
Hightech	103	.2038835	.4048535	0	1

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Chiaramente, eliminando le PMI, si ottiene un campione limitato a sole 103 osservazioni quindi il modello riportato in Tab. 4.8 presenta uno pseudo R2 molto inferiore rispetto ai precedenti (18%). Nonostante questo i risultati che emergono dalla stima effettuata permettono di rilevare alcune differenze fondamentali tra le diverse classi aziendali. In primo luogo, si nota immediatamente che, a differenza di quanto rilevato in precedenza, né il distretto né la specializzazione produttiva influiscono sulla propensione ad investire delle grandi imprese. I coefficienti delle due variabili non sono infatti minimamente significativi, così come quello presentato dalla localizzazione geografica in una regione di confine.

Le uniche due variabili che appaiono in grado di incidere sulla propensione all'investimento sono il fatturato, che però cattura anche l'effetto dato in precedenza dalle altre esplicative basate sul numero di dipendenti, e l'affiliazione ad un gruppo.

Tab. 4.8: Risultati della regressione probit per le grandi imprese

Invest		Coef.	Std. Err.	z	P>z	(95% Confidence Interval)	
Fatturato		.0035773	.0016359	2.19	0.029	.000371	.0067836
Distretto		-.2293649	.389456	-0.59	0.556	-.9926847	.5339548
Gruppo		1.357951	.511864	2.65	0.008	.3547162	2.361186
Nord		.3319233	.3732317	0.89	0.374	-.3995973	1.063444
Hightech		-.0729926	.3665077	-0.20	0.842	-.7913346	.6453493
_cons		-1.22742	.5497833	-2.23	0.026	-2.304976	-.1498651

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Considerando gli effetti marginali, infatti, si osserva che un aumento di 10 milioni di euro del fatturato incrementa dell'1% la probabilità che l'impresa acquisisca partecipazioni internazionali, mentre tale valore aumenta di circa il 50% quando l'azienda può contare sul sostegno di un gruppo di riferimento (Tab. 4.9).

Tab. 4.9: Effetti marginali della regressione probit per le grandi imprese

Marginal effects after probit							
y	=	Pr(invest) (predict)			=	.77672253	
Variable	dy/dx	Std. Err.	z	P>z	(95% Conf. Interval)		X
Fatturato	.0010682	.0004	2.66	0.008	.00028	.001856	193.36
Distretto	-.0707619	.12348	-0.57	0.567	-.312776	.171252	.300971
Gruppo	.4930872	.18165	2.71	0.007	.137068	.849106	.902913
Nord	.0980788	.10835	0.91	0.365	-.114279	.310437	.466019
Hightech	-.0221502	.11297	-0.20	0.845	-.243574	.199274	.203883

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Tali risultati mostrano come le grandi società posseggano tutte le risorse necessarie ad internazionalizzare la propria produzione senza dover ricorrere alle economie esterne derivanti dall'agglomerazione distrettuale, soprattutto se parte di un gruppo industriale che sostenga le loro strategie di sviluppo internazionale. In questo caso il contenuto tecnologico

della produzione non può che apparire una variabile superflua, poiché la divisione del lavoro interna al gruppo potrebbe sopperire alla specializzazione dell'azienda in un settore tradizionale o maturo.

Dopo aver verificato l'influenza esercitata dal distretto e dal contenuto tecnologico della produzione sulla propensione all'investimento, si utilizzerà lo stesso tipo di modello per testare ulteriormente l'effetto high tech sull'internazionalizzazione produttiva, concentrando l'analisi solamente sulle imprese distrettuali. In questo modo si cercherà di capire se le differenze registrate tra i diversi *clusters* sono imputabili alle differenti specializzazioni tecnologiche o dipendono da altri fattori.

Le principali caratteristiche delle variabili ottenute tramite l'esclusione dal campione delle imprese non distrettuali sono presentate in Tab. 4.10. Esaminando i dati si nota che la percentuale di imprese investitrici è più che doppia rispetto a quella registrata nel campione totale (12,6% contro 5,6%), un valore che dimostra ancora una volta l'importanza di questo modello di organizzazione industriale per l'adozione di strategie di investimento internazionale. Un altro dei motivi di questa elevata propensione all'internazionalizzazione produttiva può essere poi ricercato nella buona diffusione dei gruppi industriali a cui risultano affiliate circa il 23% delle imprese esaminate. Inoltre, nonostante la netta prevalenza delle micro e delle piccole aziende, emerge una notevole diffusione delle società di media dimensione che raggiungono il 13% del totale. Per quanto riguarda la specializzazione produttiva, infine, la maggior parte delle imprese risulta impegnata in lavorazioni low (61%) o medium tech (36%) mentre solo il 12% opera in un settore tecnologicamente innovativo.

Tab. 4.10: Proprietà statistiche delle variabili analizzate tra le imprese distrettuali

Variable	Obs.	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Invest	482	.126556	.3328204	0	1
Fatturato	482	16.44294	46.58679	.122705	457.0832
Micro*	483	.3775934	.4852888	0	1
Piccola*	484	.4253112	.4949038	0	1
Media	482	.1327801	.3396895	0	1
Grande	482	.0643154	.2455687	0	1
Gruppo	482	.2282158	.4201185	0	1
Lowtech*	482	.5165975	.5002436	0	1
Mediumtech*	482	.3630705	.4813846	0	1
Hightech	482	.120332	.3256873	0	1

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Analizzando le stime della regressione *probit* effettuata sulle imprese distrettuali, si rileva immediatamente che tra le variabili esplicative, l'unica a registrare un coefficiente non significativo è quella di maggior interesse ai fini dell'analisi cioè l'appartenenza ad un settore high tech (Tab. 4.11). Questo risultato si muove nella direzione contraria a quanto verificato per il campione totale e, soprattutto, all'ipotesi di maggior propensione all'investimento delle aziende operanti nel distretto tecnologicamente più avanzato. La causa di questo deriva probabilmente dalla mancata considerazione dell'effetto svolto dal distretto come catalizzatore di conoscenze tecniche specifiche, quindi di innovazione, che sminuisce il ruolo della specializzazione tecnologica come fattore in grado di influenzare la propensione all'investimento estero. L'effetto della variabile Hightech sull'internazionalizzazione è infatti positivo e significativo quando si considera l'intero campione di imprese (composto in larga misura da aziende non distrettuali che quindi beneficiano dei vantaggi derivanti dal contenuto tecnologico del settore di lavorazione), mentre perde di significato quando si analizzano solo le aziende distrettuali che grazie alla loro localizzazione non hanno bisogno di sfruttare questo tipo di vantaggi per mutare le loro strategie di espansione internazionale.

Tab. 4.11: Risultati della regressione *probit* per le imprese distrettuali

Probit regression			Number of obs	=	482
			LR chi2(5)	=	98.81
Log likelihood	=	-133.65388	Prob > chi2	=	0.0000
			Pseudo R2	=	0.2699
Invest	Coef.	Std. Err.	z	P>z	(95% Confidence interval)
Fatturato	.0047395	.0023781	1.99	0.046	.0000786 .0094005
Media	.8665129	.2204474	3.93	0.000	.4344438 1.298582
Grande	.946208	.4274952	2.21	0.027	.1083329 1.784083
Gruppo	.499125	.2155013	2.32	0.021	.0767503 .9214997
Hightech	.0685629	.2415123	0.28	0.776	-.4047924 .5419183
_cons	-1.745663	.119734	-14.58	0.000	-1.980338 -1.510989

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con *Stata10*

La loro probabilità di ricorrere alle partecipazioni internazionali appare dunque condizionata principalmente dalle variabili dimensionali, in particolare da quelle legate al numero di dipendenti. Il calcolo degli effetti marginali indica infatti che la probabilità di investimento aumenta del 20% se l'impresa è di media dimensione, mentre il fatturato esercita un effetto molto più limitato (un aumento di 10 milioni di euro incrementa tale probabilità solamente dello 0,7%). Inoltre, è interessante notare che nonostante tale probabilità sia influenzata anche dalla variabile Grande, l'effetto marginale di quest'ultima non appare significativo.

Esaminando la Tab. 4.12 si nota, infine, che l'appartenenza ad un gruppo continua ad essere una variabile molto importante, capace di ampliare di quasi il 10% la propensione media ad investire delle imprese distrettuali esaminate.

Tab. 4.12: Effetti marginali della regressione probit per le imprese distrettuali

Marginal effects after probit							
y	=	Pr(invest) (predict)			=	.08539631	
Variable	dy/dx	Std. Err.	z	P>z	(95% Confidence interval)		X
Fatturato	.0007401	.00038	1.93	0.054	-.000013	.001494	16.4429
Media	.199411	.06529	3.05	0.002	.071444	.327378	.13278
Grande	.2377989	.14535	1.64	0.102	-.047085	.522682	.064315
Gruppo	.0934869	.04688	1.99	0.046	.001597	.185376	.228216
Hightech	.0110928	.04041	0.27	0.784	-.068111	.090297	.120332

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Anche in questo caso si è voluto dividere ulteriormente il campione di imprese distrettuali tra PMI e grandi imprese in modo da verificare se le variabile considerate influenzano in modo diverso le strategie di internazionalizzazione produttiva di queste due classi aziendali.

Considerando solamente le PMI chiaramente si assiste ad una consistente variazione della percentuale di investitrici, che scende di oltre 3 punti percentuali rispetto alla precedente (da 12,6% a 9%) a causa della marcata riduzione del fatturato medio che a sua volta passa da 16 a circa 7 milioni di euro. Inoltre diminuisce leggermente la diffusione dei gruppi industriali che attestandosi intorno al 18% rimane comunque piuttosto elevata (Tab. 4.13).

Tab. 4.13: Proprietà statistiche delle variabili analizzate tra le PMI distrettuali

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Invest	451	.0909091	.287799	0	1
Fatturato	451	7.020876	11.60619	.122705	89.32371
Micro*	451	.4035477	.4911536	0	1
Piccola*	451	.4545455	.4984825	0	1
Media	451	.1419069	.3493421	0	1
Gruppo	451	.1773836	.3824172	0	1
Lowtech*	451	.5454545	.4984825	0	1
Mediumtech*	451	.3348115	.4724486	0	1
Hightech	451	.1197339	.3250107	0	1

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Eliminando dal campione le imprese di grande dimensione il modello perde parte della propria capacità esplicative (lo pseudo R2 si ferma al 17%), originando risultati leggermente diversi dal precedente. In questo caso infatti le uniche due variabili significative sono il fatturato e la *dummy* Media, mentre sia l'affiliazione ad un gruppo industriale che la specializzazione in un settore innovativo non sembrano fattori in grado di influenzare la propensione all'investimento (Tab. 4.14).

Tab. 4.14: Risultati della regressione probit per le PMI distrettuali

Probit regression		Number of obs	=	451	
		LR chi2(4)	=	46.21	
Log likelihood	=	-114.28501	Prob > chi2	=	0.0000
		Pseudo R2	=	0.1682	
Invest	Coef.	Std. Err.	z	P>z	(95% Confidence interval)
Fatturato	.0144293	.0075406	1.91	0.056	-.0003499 .0292085
Media	.7248367	.2519129	2.88	0.004	.2310965 1.218577
Gruppo	.3600937	.2332675	1.54	0.123	-.0971022 .8172896
Hightech	.2057196	.2549546	0.81	0.420	-.2939821 .7054214
_cons	-1.793804	.1255404	-14.29	0.000	-2.039859 -1.547749

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

In particolare, gli effetti marginali riportati in Tab. 4.15 mostrano che la probabilità media di ricorrere agli IDE aumenta del 13% in presenza di una media impresa e quasi del 2% in risposta ad un incremento del fatturato di 10 milioni di euro.

Tab. 4.15: Effetti marginali della regressione probit per le PMI distrettuali

Marginal effects after probit		Pr(invest) (predict)	=	.06666074		
Variable	dy/dx	Std. Err.	z	P>z	(95% Confidence interval)	X
Fatturato	.0018657	.00099	1.88	0.060	-.00008 .003811	7.02088
Media	.1353008	.06202	2.18	0.029	.013737 .256865	.141907
Gruppo	.0553278	.04169	1.33	0.184	-.026374 .137029	.177384
Hightech	.0298758	.04112	0.73	0.467	-.050712 .110463	.119734

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Sfortunatamente non si è potuto replicare lo stesso tipo di analisi solo sulle grandi imprese distrettuali a causa della loro ridotta numerosità (31 osservazioni) e della quasi totale appartenenza a gruppi industriali (97%), che di fatto impedisce di utilizzare questa variabile

come esplicitiva quindi origina una regressione molto debole (lo pseudo R2 si ferma ad un misero 7%) che non presenta risultati significativi da un punto di vista statistico.

4.2 L'intensità dell'investimento

Questo paragrafo è dedicato alla verifica della terza ipotesi di ricerca cioè al rapporto che lega dimensione aziendale e intensità dell'investimento, misurata, in mancanza del valore monetario, con una variabile categorica ordinata divisa in 4 classi corrispondenti al numero di partecipazioni estere detenute: 0, impresa domestica, 1, investitrice base, 2, investitrice intermedia, 3 (o più), investitrice esperta. Il motivo per cui è stato scelto di ripartire la variabile in 4 classi è legato all'estrema variabilità del numero di investimenti per azienda.

Tab. 4.16: Ripartizione delle imprese in base al numero di partecipazioni estere detenute e al conseguente livello di intensità dell'investimento

Variable	Value	Proportion	Std. Err.	(95% Confidence interval)	
Num_IDE*	0	.9438337	.0035599	.9368543	.950813
	1	.0305927	.0026627	.0253725	.035813
	2	.0121893	.0016966	.008863	.0155156
	3	.0050191	.0010926	.002877	.0071613
	4	.0031071	.0008605	.00142	.0047941
	5	.001195	.0005342	.0001478	.0022423
	6	.000717	.0004139	-.0000944	.0015284
	7	.000478	.000338	-.0001846	.0011406
	8	.000717	.0004139	-.0000944	.0015284
	9	.000239	.000239	-.0002296	.0007076
	11	.000239	.000239	-.0002296	.0007076
	13	.000478	.000338	-.0001846	.0011406
	17	.000239	.000239	-.0002296	.0007076
	19	.000478	.000338	-.0001846	.0011406
	25	.000239	.000239	-.0002296	.0007076
30	.000239	.000239	-.0002296	.0007076	
IDE_intensity	0	.9438337	.0035599	.9368543	.950813
	1	.0305927	.0026627	.0253725	.035813
	2	.0121893	.0016966	.008863	.0155156
	3	.0133843	.0017768	.0099009	.0168677

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Osservando i dati riportati in Tab. 4.16, si nota infatti che la maggioranza delle imprese investitrici detiene una (3,5%), due (1,2%) o tre (0,5%) partecipazioni estere, mentre la percentuale di aziende coinvolte in un numero superiore di operazioni finanziarie internazionali è notevolmente inferiore e deriva essenzialmente alla presenza di grandi multinazionali completamente internazionalizzate. Per migliorare la capacità esplicativa del modello si è quindi deciso di creare una classe che racchiudesse tutte le osservazioni in cui il numero di IDE è uguale o superiore a tre. In questo modo sono state ottenute tre classi di imprese investitrici omogenee che permettono di utilizzare un modello *ordered probit* in grado di spiegare l'effetto delle variabili esplicative sul passaggio tra una classe all'altra di intensità dell'investimento estero.

Nonostante questo è necessario sottolineare che la larga maggioranza delle imprese considerate (94%) non risulta coinvolta in nessun tipo di investimento (quindi viene identificata dal valore zero della variabile IDE_intensity), probabilmente a causa della ridotta dimensione aziendale e del basso numero di imprese distrettuali. Nonostante la grande variabilità del fatturato, infatti, non bisogna dimenticare che le aziende di micro e piccola dimensione rappresentano circa l'88% del campione e che questi è composto perlopiù da imprese non distrettuali operanti in settori tradizionali caratterizzati da un basso livello di investimento in ricerca e sviluppo (Tab. 4.17).

Tab. 4.17: Proprietà statistiche delle variabili analizzate

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Invest*	4184	.0561663	.2302702	0	1
Num_IDE*	4184	.1391013	1.007626	0	30
IDE_intensity	4184	.0951243	.4368132	0	3
Fatturato	4184	8.631491	55.56487	.086713	2206.937
Micro*	4184	.5227055	.4995439	0	1
Piccola*	4184	.3592256	.4798308	0	1
Media	4184	.0934512	.2910985	0	1
Grande	4184	.0246176	.1549752	0	1
Distretto	4184	.1152008	.3193022	0	1
Gruppo	4184	.0991874	.2989492	0	1
Nord	4184	.414675	.4927247	0	1
Lowtech*	4184	.708174	.454657	0	1
Mediumtech*	4184	.0659656	.02482516	0	1
Hightech	4184	.2258604	.4181977	0	1

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Diversamente da quanto ipotizzato, i risultati della regressione *ordered probit* riportati in Tab. 4.18, mostrano che il livello di intensità dell'investimento estero non è legato solo alle caratteristiche dimensionali dell'azienda, ma viene influenzato anche dalla localizzazione distrettuale e dalla specializzazione tecnologica significativi, relativamente al 99% e al 95%. Inoltre anche l'appartenenza ad un gruppo e la localizzazione in una regione di confine appaiono fattori in grado di incidere positivamente sulla capacità delle imprese di acquisire molteplici partecipazioni internazionali.

Tab. 4.18: Risultati della regressione *ordered probit*

Ordered probit regression		Number of obs =		4184		
Log likelihood = -794.88421		LR chi2(7) =		692.11		
		Prob > chi2 =		0.0000		
		Pseudo R2 =		0.3033		
IDE_intensity	Coef.	Std. Err.	z	P>z	(95% Confidence interval)	
Fatturato	.0041219	.0009596	4.30	0.000	.0022412	.0060026
Media	.8368075	.0960297	8.71	0.000	.6485928	1.025022
Grande	1.381448	.185859	7.43	0.000	1.017171	1.745725
Distretto	.4204804	.1103749	3.81	0.000	.2041496	.6368111
Gruppo	.7405158	.0987482	7.50	0.000	.5469729	.9340588
Nord	.2864999	.0869452	3.30	0.001	.1160903	.4569094
Hightech	.2032544	.0859861	2.36	0.018	.0347247	.3717841
/cut1	2.363527	.0785727			2.209527	2.517526
/cut2	2.951498	.0917397			2.771692	3.131305
/cut3	3.431674	.1092465			3.217555	3.645794

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con *Stata10*

In particolare, in Tab. 4.19 sono riportati gli effetti marginali esercitati dalle variabili esplicative sui diversi valori assumibili dalla variabile dipendente. I coefficienti ottenuti mostrano la variazione della probabilità media, associata ad un particolare livello di intensità dell'investimento, dovuta all'aumento unitario di una variabile quantitativa o al cambiamento discreto di una *dummy* variabile tra 0 e 1. Di conseguenza i valori inseriti nella seconda colonna e contrassegnati dal numero (1) indicano il contributo dato dalle variabili alla realizzazione del primo investimento, mentre quelli marchiati con il numero (2) e (3) mostrano, relativamente, l'importanza delle esplicative per il passaggio da investitrice base a intermedia e da intermedia ad investitrice avanzata.

Analizzando i risultati della stima si vede che il numero degli investimenti cresce soprattutto in presenza di imprese di media e grande dimensione. La variabile Grande infatti comporta

un aumento della probabilità che l'azienda acquisisca una partecipazione estera del 13%, mentre tale aumento si ferma al 6% per le medie imprese.

Tab. 4.19: Effetti marginali della regressione oprobit

Marginal effects after oprobit							
1	y	=	Pr(ideintensity==1) (predict, outcome(1))	=	.02094074		
2	y	=	Pr(ideintensity==2) (predict, outcome(2))	=	.00455412		
3	y	=	Pr(ideintensity==3) (predict, outcome(3))	=	.00136197		
Variable	(1) dy/dx	P>z	(2) dy/dx	P>z	(3) dy/dx	P>z	X
Fatturato	.0001866	0.000	.0000508	0.001	.0000184	0.003	8.63149
Media	.0639311	0.000	.0230681	0.000	.0115376	0.001	.093451
Grande	.1398723	0.000	.0674283	0.001	.0482696	0.012	.024618
Distretto	.0249125	0.002	.0076543	0.008	.0031687	0.026	.115201
Gruppo	.053488	0.000	.018533	0.000	.0088296	0.002	.099187
Nord	.013593	0.002	.0037919	0.004	.001414	0.012	.414675
Hightech	.0101282	0.032	.0028693	0.045	.0010857	0.066	.22586

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Tale probabilità sale poi del 5% quando l'impresa appartiene ad un gruppo industriale e di oltre due punti percentuali quando la stessa beneficia delle economie esterne derivanti dall'organizzazione distrettuale. Sempre positivi anche se meno consistenti sono poi gli effetti esercitati dalle variabili Nord e Hightech che comportano comunque un incremento pari a circa l'1% della probabilità realizzare un investimento estero.

Spostandosi al secondo livello d'intensità si nota subito che l'effetto delle esplicative diminuisce sostanzialmente anche se i loro coefficienti continuano a rimanere significativi. In particolare il distretto perde oltre due terzi del suo effetto riducendo il suo contributo all'intensità dell'investimento allo 0,7%, mentre la specializzazione tecnologica si attesta ad un misero 0,3%, addirittura al di sotto di quanto registrato dalla variabile Nord (0,4%).

Le uniche variabili che continuano a esercitare un influsso importante sull'intensità dell'internazionalizzazione produttiva sono le dummies Grande e Media, seguite dall'affiliazione ad un gruppo imprenditoriale. La probabilità di effettuare due investimenti esteri sale infatti del 7% per le imprese di grande dimensione e del 2% per le medie e per quelle partecipanti ad un raggruppamento imprenditoriale.

Chiaramente passando al terzo livello d'intensità i coefficienti si riducono ulteriormente, registrando valori veramente molto ridotti per tutte le variabili slegate dalle caratteristiche dimensionali. In particolare, è importante sottolineare che mentre il contributo dato dalle medie imprese all'aumento della probabilità di realizzare almeno tre investimenti si dimezza,

attestandosi all'1%, quello offerto dalle grandi diminuisce solo leggermente, passando dal 7% al 5%. Questo dimostra che la capacità di un'impresa di realizzare molteplici operazioni di investimento estero è strettamente connessa alla sua dotazione di risorse, mentre le variabili collegate ad altri aspetti come la localizzazione territoriale o la specializzazione produttiva incidono soltanto in maniera relativa.

Per analizzare ulteriormente il rapporto tra dimensione aziendale e intensità delle strategie di investimento internazionale si è proceduto alla scomposizione del campione in PMI e grandi imprese. Considerando solamente le piccole e medie imprese si assiste ad un'ulteriore diminuzione del numero di investitrici che passano dal 6% al 4% del campione e, soprattutto al crollo dell'intensità delle loro operazioni finanziarie internazionali che toccano al massimo un valore di 5 IDE per azienda contro i 30 rilevati in precedenza. In questo caso, inoltre, la percentuale di investitrici base (2,7% del totale) è pari a circa il triplo di quella delle intermedie (0,9%), mentre le imprese che detengono almeno 3 partecipazioni internazionali rappresentano meno dello 0,5% del campione (Tab. 4.20). Questi risultati dipendono chiaramente dalle ridotte dimensioni delle PMI (il loro fatturato medio è circa la metà di quello rilevato in precedenza), ma anche dalla bassa diffusione dei gruppi industriali (8%) che sarebbero invece fondamentali per permettere a questo tipo di imprese di acquisire le risorse necessarie all'internazionalizzazione produttiva. L'evidenza sembra quindi confermare ulteriormente il legame ipotizzato tra dimensione aziendale e capacità di perseguire strategie di espansione internazionale basate sul molteplice utilizzo degli investimenti.

Tab. 4.20: Ripartizione delle PMI in base al numero di partecipazioni estere detenute e al conseguente livello di intensità dell'investimento

Variable	Value	Proportion	Std. Err.	(95% Confidence interval)	
Num_IDE*	0	.9600588	.0030657	.9540484	.9660692
	1	.0267091	.0025242	.0217604	.0316579
	2	.0085763	.0014436	.0057461	.0114066
	3	.0034305	.0009154	.0016359	.0052252
	4	.0004901	.0003465	-.0001892	.0011694
	5	.0007351	.0004243	-.0000968	.001567
IDE_intensity	0	.9600588	.0030657	.9540484	.9660692
	1	.0267091	.0025242	.0217604	.0316579
	2	.0085763	.0014436	.0057461	.0114066
	3	.0046557	.0010657	.0025663	.0067451

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Tab. 4.21: Proprietà statistiche delle variabili analizzate tra le PMI

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Invest*	4081	.0399412	.1958451	0	1
Num_IDE*	4081	.0597893	.3384695	0	5
IDE_intensity	4081	.057829	.3155886	0	3
Fatturato	4081	3.969134	9.101704	.086713	156.1876
Micro*	4081	.5358981	.4987708	0	1
Piccola*	4081	.3682921	.4824003	0	1
Media	4081	.0958099	.2943664	0	1
Distretto	4081	.1105121	.3135655	0	1
Gruppo	4081	.0789022	.2696191	0	1
Nord	4081	.4133791	.4925	0	1
Lowtech*	4081	.7130605	.4523885	0	1
Mediumtech*	4081	.0655244	.238485	0	1
Hightech	4081	.2264151	.4185621	0	1

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

La regressione effettuata sulle PMI (Tab. 4.22) mostra risultati molto simili a quelli ottenuti in precedenza. Anche in questo caso, infatti, l'intensità dell'investimento estero non sembra influenzata solo dalle variabili dimensionali, ma da tutte le esplicative che appaiono positive e significative al 99%, con l'eccezione di Nord e Hightech che si fermano al 95%. Per comprendere meglio il loro effetto sulle singole classi della dipendente è però necessario esaminare gli effetti marginali riportati in Tab. 4.23.

Tab. 4.22: Risultati della regressione ordered probit per le PMI

Ordered probit regression		Number of obs =		4081	
		LR chi2(7) =		314.14	
Log likelihood	=	-666.08958	Prob > chi2	=	0.0000
		Pseudo R2		=	0.1908
IDE_intensity	Coef.	Std. Err.	z	P>z	(95% Confidence interval)
Fatturato	.0126328	.0029304	4.31	0.000	.0068894 .0183762
Media	.7242936	.1058237	6.84	0.000	.5168829 .9317043
Distretto	.5029342	.1173125	4.29	0.000	.2730059 .7328624
Gruppo	.6108407	.1080892	5.65	0.000	.3989897 .8226917
Nord	.280355	.0922616	3.04	0.002	.0995256 .4611845
Hightech	.2238931	.0903886	2.48	0.013	.0467346 .4010515
/cut1	2.398629	.0823952			2.237138 2.560121
/cut2	2.996324	.0977608			2.804716 3.187931
/cut3	3.481603	.1227581			3.241001 3.722204

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Tab. 4.23: Effetti marginali della regressione ordered probit per le PMI

Marginal effects after oprobit							
1	y	=	Pr(ideintensity==1) (predict, outcome(1))			=	.01770821
2	y	=	Pr(ideintensity==2) (predict, outcome(2))			=	.00357958
3	y	=	Pr(ideintensity==3) (predict, outcome(3))			=	.00099506
Variable	(1) dy/dx	P>z	(2) dy/dx	P>z	(3) dy/dx	P>z	X
Fatturato	.0005015	0.000	.0001264	0.001	.0000423	0.008	3.96913
Media	.0472762	0.000	.0151469	0.001	.006623	0.007	.09581
Distretto	.0281848	0.001	.0082701	0.007	.0032684	0.030	.110512
Gruppo	.0377121	0.000	.0116443	0.002	.0048734	0.016	.078902
Nord	.0117005	0.003	.0030219	0.009	.0010407	0.027	.413379
Hightech	.0099448	0.027	.0026212	0.042	.0009207	0.072	.226415

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Osservando la colonna contrassegnata con il numero (1) si vede che propensione ad investire aumenta sostanzialmente se l'impresa è di media dimensione (+4,7%) se è parte di un gruppo industriale (+3,7%) o è localizzata all'interno di un distretto (+2,8%). Tale probabilità, inoltre, cresce dell'1,2% se l'impresa risiede in una regione di confine e quasi dell'1% se il suo settore di specializzazione è contraddistinto da un livello elevato di innovazione. Al contrario, la dotazione finanziaria sembra incidere in maniera limitata: un aumento del fatturato di 10 milioni di euro incrementa la probabilità di passare da 0 a 1 investimento soltanto di mezzo punto percentuale. Spostandosi alla terza colonna (2), si nota che l'effetto esercitato dalle esplicative sulla probabilità che l'investitrice ricorra al secondo IDE diminuisce fortemente: le uniche tre che continuano ad avere un impatto importante sono la dimensione legata al numero di addetti (+1,5%) l'affiliazione ad un gruppo (+1,1%) e l'agglomerazione distrettuale (+0,8%). Infine, fatto che le PMI capaci di acquisire 3 o più partecipazioni estere siano una percentuale inferiore allo 0,5% spiega il valore limitato dei coefficienti presentati in colonna (3). In particolare, è importante sottolineare che, a differenza della stima effettuata sull'intero campione, in questo caso l'effetto delle medie aziende sulla probabilità di aumentare il numero di investimenti da 2 a 3 o più è limitato ad un misero 0,6%. Questo significa che anche le imprese di media dimensione, le più grandi tra quelle considerate, non dispongono di una dotazione di risorse sufficiente alla realizzazione di molteplici operazioni di investimento internazionale, che rimangono quindi una prerogativa delle grandi società.

Le stesse conclusioni possono essere raggiunte esaminando soltanto le imprese di grande dimensione (Tab. 4.24). La ripartizione di queste ultime in base al numero di partecipazioni estere detenute infatti, non mostra soltanto un aumento esponenziale delle investitrici, che

arrivano addirittura al 70% del totale, ma anche un fortissimo incremento dell'intensità delle loro operazioni che, nella maggioranza dei casi, si basano sulla realizzazione di almeno tre investimenti simultanei. In particolare, la percentuale di investitrici esperte (36%) è quasi doppia rispetto a quelle delle investitrici base (18%), mentre le aziende coinvolte soltanto in 2 IDE risultano la minoranza assoluta (15%).

Tab. 4.24: Ripartizione delle grandi imprese in base al numero di partecipazioni estere detenute e al conseguente livello di intensità dell'investimento

Variable	Value	Proportion	Std. Err.	(95% Confidence interval)	
Num_IDE*	0	.3009709	.0454161	.2108883	.3910535
	1	.184466	.0384042	.1082914	.2606406
	2	.1553398	.0358659	.0841999	.2264797
	3	.0679612	.02492	.0185325	.1173898
	4	.1067961	.0305811	.0461387	.1674536
	5	.0194175	.0136628	-.0076825	.0465175
	6	.0291262	.0166503	-.0038997	.0621521
	7	.0194175	.0136628	-.0076825	.0465175
	8	.0291262	.0166503	-.0038997	.0621521
	9	.0097087	.0097087	-.0095485	.028966
	11	.0097087	.0097087	-.0095485	.028966
	13	.0194175	.0136628	-.0076825	.0465175
	17	.0097087	.0097087	-.0095485	.028966
	19	.0194175	.0136628	-.0076825	.0465175
	25	.0097087	.0097087	-.0095485	.028966
30	.0097087	.0097087	-.0095485	.028966	
IDE_intensity	0	.3009709	.0454161	.2108883	.3910535
	1	.184466	.0384042	.1082914	.2606406
	2	.1553398	.0358659	.0841999	.2264797
	3	.3592233	.0475046	.2649982	.4534484

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

L'elevato numero di investimenti registrati tra le grandi imprese è ovviamente determinato dalla loro enorme capacità produttiva che in media le porta a registrare un fatturato di circa 193 milioni di euro. Osservando le proprietà statistiche delle variabili si nota però che l'intensità delle loro operazioni internazionali è determinata anche da un altro fattore: la straordinaria diffusione dei gruppi industriali, a cui risulta affiliato oltre il 90% delle aziende censite. Come rilevato nel corso dell'analisi, infatti, questa forma di organizzazione imprenditoriale appare una variabile fondamentale per spiegare l'internazionalizzazione, poiché sostiene l'impresa sia da un punto di vista economico che manageriale.

Tab. 4.25: Proprietà statistiche delle variabili analizzate tra le grandi imprese

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Invest*	103	.6990291	.460923	0	1
Num_IDE*	103	3.281553	5.179934	0	30
IDE_intensity	103	1.572816	1.257152	0	3
Fatturato	103	193.3604	296.6028	2.816191	2206.937
Distretto	103	.3009709	.460923	0	1
Gruppo	103	.9029126	.2975245	0	1
Nord	103	.4660194	.5012833	0	1
Lowtech*	103	.5145631	.5022318	0	1
Mediumtech*	103	.2815534	.451956	0	1
Hightech	103	.2038835	.4048535	0	1

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Nonostante la regressione *ordered probit* effettuata sulle società di grande dimensione presenti una capacità esplicativa piuttosto bassa (lo pseudo R2 non arriva al 12%), dovuta soprattutto al basso numero di osservazioni (103), i risultati ottenuti sono particolarmente interessanti, perché mostrano che l'intensità degli investimenti realizzati da questa categoria di aziende dipende solamente dalle risorse finanziarie e dall'appartenenza ad un gruppo, le uniche variabili ad essere significative al 95% (Tab. 4.26).

Tab. 4.26: Risultati della regressione *ordered probit* per le grandi imprese

Ordered probit regression		Number of obs =		103		
		LR chi2(7) =		31.87		
Log likelihood	=	-121.07806	Prob > chi2	=	0.0000	
		Pseudo R2		=	0.1163	
IDE_intensity	Coef.	Std. Err.	z	P>z	(95% Confidence interval)	
Fatturato	.0031938	.0010064	3.17	0.002	.0012212	.0051664
Distretto	-.1157355	.3165523	-0.37	0.715	-.7361666	.5046956
Gruppo	1.177829	.4710207	2.50	0.012	.2546456	2.101013
Nord	.3184505	.2976612	1.07	0.285	-.2649547	.9018557
Hightech	.1364108	.2967563	0.46	0.646	-.445221	.7180425
/cut1	1.096045	.4957786			.1243373	2.067754
/cut2	1.679826	.5062252			.6876428	2.672009
/cut3	2.156051	.5133516			1.149901	3.162202

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Esaminando gli effetti marginali, però, si rileva che l'effetto esercitato dal fatturato cambia a seconda del livello di investimento: un aumento di 10 milioni di euro delle risorse finanziarie diminuisce leggermente la probabilità media che un'impresa domestica acquisisca una

partecipazione estera (-0,2%), ma allo stesso tempo incrementa sensibilmente la possibilità di passare da 2 a tre o più investimenti internazionali (+1,2%). Questo risultato è molto significativo perché indica che le disponibilità economiche dell'azienda non incidono particolarmente sulla sua propensione ad investire all'estero, ma influiscono radicalmente sull'intensità di tali operazioni soprattutto quando queste raggiungono un livello elevato.

Tab. 4.27: Effetti marginali della regressione ordered probit per le grandi imprese

Marginal effects after oprobit							
1	y	=	Pr(ideintensity==1) (predict, outcome(1))			=	.20950068
2	y	=	Pr(ideintensity==2) (predict, outcome(2))			=	.18736579
3	y	=	Pr(ideintensity==3) (predict, outcome(3))			=	.36932928
Variable	(1) dy/dx	P>z	(2) dy/dx	P>z	(3) dy/dx	P>z	X
Fatturato	-.0002826	0.068	.0000561	0.455	.0012052	0.003	193.36
Distretto	.0097737	0.703	-.0025124	0.774	-.0433054	0.712	.300971
Gruppo	.0088953	0.877	.0908082	0.107	.3320261	0.000	.902913
Nord	-.028413	0.324	.0049023	0.565	.1201386	0.285	.466019
Hightech	-.0129301	0.668	.0013834	0.693	.052093	0.649	.203883

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

L'unica altra variabile in grado di influenzare l'intensità dell'investimento, l'appartenenza ad un gruppo, risulta significativa solo al terzo livello dove però esercita un impatto determinante, incrementando la probabilità che un'impresa realizzi almeno tre investimenti addirittura del 33%, una percentuale che sottolinea ancora una volta l'estrema importanza di questa forma di coordinamento per il perseguimento di strategie internazionali complesse.

4.3 L'intensità dell'esportazione

Dopo aver verificato che la localizzazione distrettuale e la specializzazione tecnologica influenzano la probabilità di investimento delle imprese, ma non l'intensità di tali operazioni, che risulta invece strettamente connessa alle dimensioni dell'azienda e alla sua appartenenza ad un gruppo, questo paragrafo si occuperà di analizzare le variabili che incidono sulla performance esportativa. In particolare si cercherà di testare la quarta ipotesi di ricerca secondo la quale le imprese distrettuali specializzate in produzioni ad elevato contenuto

tecnologico-innovativo beneficiano di una serie di vantaggi che consentono loro di registrare una intensità esportativa superiore alla loro controparte operante in settori tradizionali.

Tale intensità è stata misurata attraverso una variabile categorica ordinata (*Export_intensity*) che assume quattro diversi valori a seconda della quota di vendite realizzate all'estero sul totale: 0, nessuna esportazione, impresa autarchica, 1, rapporto export/fatturato tra l'1% e il 20%, esportatrice base, rapporto tra il 21% e il 50%, esportatrice intermedia, rapporto superiore al 50%, esportatrice esperta. Anche in questo caso la stima è stata poi effettuata attraverso un modello *ordered probit* in modo da poter valutare l'effetto delle singole variabili su ognuno dei livelli di export considerati.

Prima di procedere all'esposizione dei risultati è utile fare qualche considerazione statistica sulle principali caratteristiche del campione esaminato che, come spiegato in precedenza, è costituito solamente da imprese distrettuali della provincia di Modena.

Tab. 4.28: Ripartizione delle imprese distrettuali in base alla intensità esportativa registrata

Variable	Value	Proportion	Std. Err.	(95% Confidence interval)	
Export_intensity	0	.0580913	.0106657	.0371343	.0790483
	1	.5145228	.0227884	.4697457	.5593
	2	.246888	.0196611	.2082558	.2855202
	3	.1804979	.0175363	.1460407	.2149552

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

In primo luogo è importante sottolineare che quasi la totalità delle imprese osservate (94%) risulta coinvolta in attività esportative, dimostrando ancora una volta la notevole proiezione internazionale dei distretti industriali italiani. In particolare, osservando la Tab. 4.28, si nota che l'intensità di queste attività commerciali varia molto a seconda delle aziende raggiungendo, in alcuni casi, valori particolarmente elevati: nonostante la maggior parte di esse (51%) ricavi all'estero al massimo il 20% del suo fatturato, una buona percentuale (25%) realizza fino al 50% del suo volume di affari attraverso le esportazioni, mentre il rimanente 18% dimostra di dipendere completamente dai mercati esteri dove concretizza oltre la metà delle sue vendite. Questo risultato è fortemente significativo soprattutto se si considera che la larga maggioranza del campione (circa l'80%) è costituita da micro e da piccole imprese i cui limiti dimensionali dovrebbero impedire la realizzazione di processi articolati di internazionalizzazione commerciale. Inoltre, il fatto che la maggioranza delle aziende sia specializzata in produzioni tradizionali (51%) o intermedie (36%) indica che la capacità esportativa non viene influenzata soltanto dal contenuto tecnologico della

produzione, ma anche dai vantaggi di *brand* legati all'appartenenza ai settori tipici del Made in Italy.

Tab. 4.29: Proprietà statistiche delle variabili analizzate tra le imprese distrettuali

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Export*	482	.9419087	.234159	0	1
Export_intensity	482	1.549793	.8521771	0	3
Fatturato	482	16.44294	46.58679	.122705	457.0832
Micro*	482	.3775934	.4852888	0	1
Piccola*	482	.4253112	.4949038	0	1
Media	482	.1327801	.3396895	0	1
Grande	482	.0643154	.2455687	0	1
Gruppo	482	.2282158	.4201185	0	1
Lowtech*	482	.5165975	.5002436	0	1
Mediumtech*	482	.3630705	.4813846	0	1
Hightech	482	.120332	.3256873	0	1

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Diversamente da quanto ipotizzato, infatti, i risultati della regressione *ordered probit* riportati in Tab. 4.30, indicano che il livello di intensità delle esportazioni non viene influenzato dalla specializzazione in un settore innovativo, ma solamente dalle variabili dimensionali basate sulla manodopera impiegata e dall'appartenenza ad una forma di coordinamento interindustriale.

Tab. 4.30: Risultati della regressione *ordered probit* per le imprese distrettuali

Ordered probit regression		Number of obs =		482	
		LR chi2(7) =		83.60	
Log likelihood	=	-518.08976	Prob > chi2	=	0.0000
		Pseudo R2		=	0.747
Export_intensity	Coef.	Std. Err.	z	P>z	(95% Confidence interval)
Fatturato	.0007487	.0019805	0.38	0.705	-.0031331 .0046305
Media	.4443591	.1668919	2.66	0.008	.1172569 .7714613
Grande	1.083143	.3749489	2.89	0.004	.3482567 1.81803
Gruppo	.5417944	.1546868	3.50	0.000	.2386138 .844975
Hightech	-.0783923	.1583081	-0.50	0.620	-.3886705 .2318859
/cut1	-1.457042	.0976014			-1.648337 -1.265747
/cut2	.4398276	.0697065			.3032053 .5764499
/cut3	1.264178	.0834933			1.100534 1.427822

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Come spiegato in precedenza riguardo all'intensità dell'investimento, questo risultato potrebbe dipendere dal fatto che il distretto, incrementando di per se, la capacità innovativa delle imprese grazie al flusso di conoscenze che lo contraddistingue, andrebbe a sminuire il ruolo della specializzazione tecnologica come fattore in grado di incidere positivamente sull'intensità dell'internazionalizzazione commerciale. Per verificare questa nuova ipotesi sarebbe quindi necessario disporre di un dataset relativo alla performance esportativa delle imprese non distrettuali, in modo da poterla confrontare con quella esaminata nel presente paragrafo e capire se l'effetto esercitato dalla variabile Hightech cambia per queste diverse categorie di imprese. Sfortunatamente, però, le camere di commercio che mettono a disposizione questo tipo di dati sono un numero limitato, quindi è praticamente impossibile ottenere una base informativa abbastanza ampia da permettere questo tipo di analisi.

Tab. 4.31: Effetti marginali della regressione ordered probit per le imprese distrettuali

Marginal effects after oprobit							
1	y	=	Pr(Export_intensity==1) (predict, outcome(1))	=	.52981702		
2	y	=	Pr(Export_intensity==2) (predict, outcome(2))	=	.27026614		
3	y	=	Pr(Export_intensity==3) (predict, outcome(3))	=	.1564897		
Variable	(1) dy/dx	P>z	(2) dy/dx	P>z	(3) dy/dx	P>z	X
Fatturato	-.0002247	0.706	.0001141	0.706	.0001795	0.706	16.4429
Media	-.1446146	0.011	.0521138	0.000	.1236723	0.019	.13278
Grande	-.3497437	0.001	.0353517	0.377	.3614201	0.013	.064315
Gruppo	-.1738774	0.001	.0647546	0.000	.1486297	0.002	.228216
Hightech	.0229577	0.612	-.0123216	0.630	-.0182343	0.610	.120332

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Proseguendo con l'osservazione degli effetti marginali si nota che l'effetto delle singole variabili sulla dipendente cambia a seconda del livello raggiunto dall'intensità esportativa (Tab. 4.31). La probabilità che un'impresa ricavi all'estero al massimo il 20% del proprio fatturato è infatti influenzata negativamente sia dalle variabili dimensionali che dall'appartenenza ad un gruppo, mentre la stesse esplicative mostrano un impatto fortemente positivo sui livelli superiori di intensità esportativa. In particolare, esaminando la colonna (1) si vede che la probabilità di realizzare solo un quinto delle vendite sui mercati esteri diminuisce sostanzialmente per le imprese di grande (-35%) e media dimensione (-14%), oltre che per quelle che risultano parte di una organizzazione imprenditoriale (-17).

Al contrario, passando al secondo livello d'intensità esportativa (2), l'effetto delle variabili Media (+0,5%) e Gruppo (+6%) diventa positivo, mentre quello esercitato dalle grandi società non appare significativo. Infine, l'impatto delle esplicative diventa determinate per la

definizione di strategie di commercializzazione globale: la probabilità di ricavare oltre metà del fatturato attraverso l'esportazione cresce notevolmente quando l'impresa è grande (+36%), media (+12%) o beneficia del coordinamento derivante da un gruppo (+15%).

Tali risultati indicano l'esistenza di un legame molto forte tra la dimensione aziendale e la capacità dell'impresa di registrare importanti performance esportative. Il fatto che anche le medie imprese siano in grado di raggiungere un'elevata intensità commerciale dimostra, però, che la dotazione di risorse necessaria per intraprendere con successo questa attività è inferiore a quella richiesta da attività internazionali più impegnative come gli investimenti diretti esteri.

Tab. 4.32: Ripartizione delle PMI distrettuali in base alla'intensità esportativa registrata

Variable	Value	Proportion	Std. Err.	(95% Confidence interval)	
Export_intensity	0	.0620843	.0113754	.0397288	.0844397
	1	.5454545	.0234726	.499325	.5915841
	2	.2439024	.0202437	.2041184	.2836864
	3	.1485588	.0167656	.1156101	.1815074

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Osservando la ripartizione delle PMI distrettuali riportata in Tab. 4.23, ottenuta con l'eliminazione dal campione predente delle società di grande dimensione, si nota infatti che l'intensità esportativa registrata non presenta variazioni significative tranne il lieve decremento delle esportatrici avanzate (-3%), che comunque si attestano a circa il 15% del totale, a vantaggio di quelle base, che costituiscono la maggioranza assoluta (54%).

Tab. 4.33: Proprietà statistiche delle variabili analizzate tra le PMI distrettuali

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Export*	451	.9379157	.2415765	0	1
Export_intensity	451	1.478936	.8199592	0	3
Fatturato	451	7.020876	11.60619	.122705	89.32371
Micro*	451	.4035477	.4911536	0	1
Piccola*	451	.4545455	.4984825	0	1
Media	451	.1419069	.3493421	0	1
Gruppo	451	.1773836	.3824172	0	1
Lowtech*	451	.5454545	.4984825	0	1
Mediumtech*	451	.3348115	.4724486	0	1
Hightech	451	.1197339	.3250107	0	1

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Questo dato è particolarmente significativo se si considera che il fatturato medio di questa categoria di imprese (7 milioni di euro) è inferiore alla metà di quello registrato in precedenza (oltre 16 milioni) e che la diffusione dei gruppi perde circa 5 punti percentuali passando dal 23% al 18% del totale.

Tab. 4.34: Risultati della regressione ordered probit per le PMI distrettuali

Ordered probit regression		Number of obs =		451		
Log likelihood = -488.87066		LR chi2(7) =		42.04		
		Prob > chi2 =		0.0000		
		Pseudo R2 =		0.0412		
Export_intensity	Coef.	Std. Err.	z	P>z	(95% Confidence interval)	
Fatturato	.0152771	.0061812	2.47	0.013	.0031621	.0273921
Media	.2130338	.1899222	1.12	0.262	-.1592069	.5852745
Gruppo	.4107763	.1656456	2.48	0.013	.0861169	.7354356
Hightech	.0051121	.1652993	0.03	0.975	-.3188686	.3290928
/cut1	-1.409299	.0993314			-1.603985	-1.214613
/cut2	.499928	.0729596			.3569297	.6429263
/cut3	1.315798	.0878453			1.143624	1.487971

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

I risultati della stima *ordered probit* riprodotti in Tab. 4.35 mostrano che, anche per quanto riguarda le PMI, la specializzazione in un settore tecnologicamente avanzato non influenza minimamente l'intensità dell'esportazione che, al contrario, sembra legata essenzialmente alla appartenenza ad un gruppo industriale e al fatturato. Inoltre, a differenza di quanto riscontrato in precedenza, la capacità produttiva dell'azienda, sintetizzata attraverso la variabile Media, risulta completamente insignificante, mentre emerge con forza l'importanza della dotazione economico-finanziaria.

Tab. 4.35: Effetti marginali della regressione ordered probit per le PMI distrettuali

Marginal effects after oprobit							
1	y	=	Pr(Export_intensity==1) (predict, outcome(1))	=	.56110694		
2	y	=	Pr(Export_intensity==2) (predict, outcome(2))	=	.2516891		
3	y	=	Pr(Export_intensity==3) (predict, outcome(3))	=	.13461639		
Variable	(1) dy/dx	P>z	(2) dy/dx	P>z	(3) dy/dx	P>z	X
Fatturato	-.0042053	0.016	.002535	0.017	.0033105	0.015	7.02088
Media	-.0627132	0.290	.0328557	0.224	.0500823	0.299	.141907
Gruppo	-.1250008	0.022	.0586738	0.004	.1021057	0.028	.177384
Hightech	-.00141	0.975	.000847	0.975	.0011101	0.975	.119734

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Analizzando gli effetti marginali, però, si rileva che l'effetto esercitato dalle variabili Fatturato e Gruppo cambia di segno a seconda del livello di internazionalizzazione commerciale raggiunto. Inizialmente la loro influenza è negativa: un incremento del fatturato di 10 milioni di euro e l'appartenenza ad una organizzazione imprenditoriale diminuiscono, relativamente del 4% e del 12%, la probabilità che un'impresa passi da autarchica ad esportatrice base. Successivamente, il loro impatto diventa immediatamente positivo e cresce all'aumentare dell'intensità esportativa. In particolare, spostandosi dalla terza (2) alla quarta (3) colonna si nota che l'affiliazione ad un gruppo incrementa la probabilità che l'esportatrice passi da base ad intermedia del 6% e da intermedia ad avanzata di oltre il 10%, mentre l'effetto esercitato sulle stesse probabilità da un aumento del fatturato di 10 milioni di euro comporta variazioni leggermente inferiori (pari relativamente a +2% e +3%), ma comunque significative.

Tab. 4.36: Ripartizione delle grandi imprese distrettuali in base alla'intensità esportativa registrata

Variable	Value	Proportion	Std. Err.	(95% Confidence interval)	
Export_intensity	1	.0645161	.044853	-.027086	.1561182
	2	.2903226	.0828725	.1210744	.4595707
	3	.6451613	.0873553	.4667581	.8235645

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

L'importanza delle caratteristiche dimensionali sull'intensità esportativa viene ulteriormente confermata dall'analisi delle grandi imprese distrettuali (Tab. 4.36). In questo caso infatti tutte le imprese esportano parte della loro produzione all'estero e, soprattutto, la maggioranza assoluta ricava oltre metà del proprio fatturato attraverso questa attività (64%).

Tab. 4.37: Proprietà statistiche delle variabili analizzate tra le grandi imprese distrettuali

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Export*	31	1	0	1	1
Export_intensity	31	2.580645	.6204404	1	3
Fatturato	31	153.5187	109.6648	22.70965	457.0832
Gruppo	31	.9677419	.1796053	0	1
Lowtech*	31	.0967742	.3005372	0	1
Mediumtech*	31	.7741935	.4250237	0	1
Hightech	31	.1290323	.3407771	0	1

Fonte: Nostra elaborazione dei dati con Stata10

Sfortunatamente però, non è stato possibile utilizzare il modello econometrico usato in precedenza per esaminare le determinanti della loro elevata intensità esportativa a causa della loro ridotta numerosità (31 osservazioni) e della quasi totale appartenenza a gruppi industriali (97%), che di fatto costringe il modello ad eliminare questa variabile esplicativa, impedendogli di raggiungere una convergenza significativa.

CONCLUSIONI

Il lavoro ha cercato di valutare l'effetto esercitato dai distretti industriali sulle strategie di espansione internazionale adottate delle imprese. In particolare si è scelto di indagare la modalità più avanzata di internazionalizzazione, gli investimenti diretti esteri, per capire se le economie distrettuali permettono anche alle aziende di dimensioni più contenute di superare i loro limiti dimensionali e utilizzare questo strumento per difendere o migliorare la loro posizione competitiva sul mercato globale.

Diversi studi hanno infatti dimostrato che questa forma di organizzazione industriale, stimolando la produttività e la capacità innovativa delle imprese, ne incrementa fortemente la competitività sia a livello domestico che internazionale (Porter, 1998; Bronzini, 2000; Becchetti e Rossi, 2000; Menghinello, 2003; Chiarvesio *et al.*, 2004; Federico, 2006). La maggior parte di questi contributi empirici si è concentrata essenzialmente sull'analisi dei flussi esportativi delle imprese distrettuali confermando la loro miglior performance commerciale rispetto alle loro concorrenti esterne, mentre soltanto una minoranza ha cercato di valutare l'esistenza di un effetto distretto sulla capacità delle aziende di realizzare investimenti diretti all'estero, ottenendo però risultati discordanti, probabilmente dovuti alla mancata considerazione delle specificità strutturali di ogni singolo *cluster* (Piscitello, 1999; Bugamelli *et al.*, 2000; Basile e Giunta, 2004; Federico, 2006).

Lo scopo della ricerca è stato quindi quello di fornire un contributo che esaminasse anche le differenze esistenti tra i distretti, soprattutto sotto il profilo della specializzazione tecnologica, ritenuta una variabile in grado di incrementare la capacità innovativa, quindi la propensione delle aziende a intraprendere processi di investimento estero.

Inizialmente sono state confrontate le strategie di internazionalizzazione adottate dalle imprese appartenenti ai diversi distretti e dalla loro controparte non distrettuale attraverso un'analisi descrittiva, in modo da verificare le ipotesi di ricerca illustrando anche le peculiarità dei diversi *clusters* esaminati. Successivamente gli stessi processi sono stati esaminati a livello econometrico in modo da verificare se i risultati ottenuti in precedenza fossero confermati anche a questo ulteriore livello di analisi.

L'analisi descrittiva ha mostrato che la localizzazione distrettuale incrementa fortemente la propensione ad investire all'estero: la percentuale di imprese che detengono partecipazioni di collegamento o controllo di partecipate straniere è, in tutti i *clusters* esaminati, molto maggiore di quella riscontrata nelle aree non distrettuali. Al contrario, l'ipotesi di maggior

propensione all'internazionalizzazione produttiva delle aziende operanti nei settori tecnologicamente più avanzati risulta confermata solo per le PMI, mentre le imprese di grande dimensione non appaiono influenzate da questa variabile. Per quanto riguarda l'intensità dell'investimento, inoltre, né il distretto né la sua specializzazione produttiva sembrano incidere molto sul risultato che invece risulta determinato esclusivamente dalla dotazione di risorse economiche e manageriali collegate alla dimensione aziendale. Infine, l'analisi della performance esportativa ha svelato un risultato simile a quello ottenuto per le operazioni di investimento internazionale: l'ipotesi di maggior intensità esportativa delle imprese localizzate nel distretto più innovativo è infatti verificata esclusivamente per le PMI. Le stime econometriche effettuate successivamente hanno confermato soltanto parzialmente queste conclusioni, ma allo stesso tempo hanno consentito di valutare approfonditamente le determinanti dell'internazionalizzazione produttiva, ottenendo risultati rilevanti.

Il più importante è la verifica dell'effetto positivo esercitato dal distretto sulla probabilità che l'impresa realizzi operazioni di investimento internazionale. Nella maggior parte dei lavori passati in rassegna, infatti, tale effetto non risulta così evidente e significativo, mentre in questo caso appare una variabile importante, soprattutto quando si considerano le imprese di piccola dimensione.

Un altro risultato interessante è quello ottenuto riguardo al contenuto tecnologico della produzione: la specializzazione in un settore innovativo, infatti, incrementa la propensione all'investimento estero, anche se in misura molto più limitata della localizzazione distrettuale. L'effetto di questa variabile appare però irrilevante quando si considerano solamente le imprese distrettuali, probabilmente perché questo tipo di organizzazione, attraverso il flusso di conoscenze che la caratterizza, agisce sulla capacità innovativa prescindendo dal livello tecnico di specializzazione produttiva, il cui ruolo risulta quindi sminuito. In altre parole, l'appartenenza ad un settore high tech incrementa la competitività delle imprese non distrettuali, quindi la loro probabilità di investire all'estero, mentre non ha alcun effetto sulle aziende distrettuali perché queste, grazie ai benefici derivanti dalla loro localizzazione, non hanno bisogno di sfruttare i vantaggi connessi al contenuto tecnologico del settore di lavorazione per realizzare operazioni internazionali. Probabilmente per lo stesso motivo, la specializzazione tecnologica non influenza minimamente neppure l'intensità delle esportazioni registrata dalle imprese distrettuali, anche se in questo caso la mancata disponibilità di informazioni non ha consentito di verificare l'impatto della variabile sulle aziende operanti al di fuori di queste agglomerazioni industriali.

L'analisi ha poi riservato una piccola sorpresa per quanto concerne l'intensità dell'investimento. Il numero delle partecipazioni detenute dalle imprese infatti, nonostante venga determinato principalmente dalla loro dotazione di risorse economiche e dall'appartenenza ad un gruppo industriale, risulta influenzato anche dalla localizzazione distrettuale e dalla specializzazione in produzioni tecnologicamente avanzate. Anche in questo caso l'effetto di queste ultime due variabili è particolarmente significativo per le piccole e medie aziende, mentre appare irrilevante per quelle di grande dimensione, mediamente caratterizzate da livelli di investimento superiori.

Le conclusioni raggiunte forniscono un contributo sostanziale allo studio dei distretti dimostrando la loro importanza per l'internazionalizzazione produttiva delle piccole e medie imprese. Questo risultato è molto importante perché indica che, nonostante la crescente integrazione dei mercati a livello internazionale, questa forma di organizzazione industriale basata sulla prossimità geografica e sullo scambio di informazioni a livello personale continua ad essere una fonte significativa di vantaggi competitivi per le aziende che ne fanno parte. Da quanto emerso nel corso dell'analisi inoltre, si nota che i distretti esaminati hanno modificato parzialmente le loro caratteristiche per adattarsi meglio al nuovo contesto economico. In particolare si assiste ad un processo di crescita dimensionale che favorisce l'emergere delle medie imprese e, soprattutto, si osserva una notevole diffusione dei gruppi industriali, una forma di coordinamento imprenditoriale che appare fondamentale per la crescita internazionale delle imprese di ogni dimensione.

Il fatto che le imprese distrettuali mostrino una propensione all'investimento estero superiore a quella registrata dalle loro concorrenti esterne origina però alcuni interrogativi sul futuro di questa forma di organizzazione territoriale. La maggior parte di queste operazioni è infatti finalizzata alla delocalizzazione produttiva in paesi che presentano un basso costo dei fattori di produzione, quindi comporta la perdita di una parte di quelle relazioni di fornitura che contribuiscono a sostenere la capacità competitiva del modello.

Secondo alcuni studiosi questo processo rappresenta il primo passo verso la distruzione del modello tradizionale e la conseguente creazione di un distretto transnazionale sviluppato e coordinato da imprese leader che replicano su scala internazionale le relazioni tipiche del *network* domestico, realizzando un vasto sistema di subfornitura con partners locali e stranieri che realizzano la maggior parte della produzione. Tali imprese, inoltre, potrebbero incoraggiare i loro fornitori principali a seguirle all'estero, dando luogo a comportamenti imitativi di altre aziende che, replicando le strategie dei precursori, porterebbero all'internazionalizzazione dell'intero distretto.

Se da un lato la crescita di questi *network* esterni potrebbe garantire ai distretti una migliore capacità di adattamento al mercato globale, dall'altro potrebbe causare la rottura delle relazioni di produzione interne, quindi la perdita del capitale sociale su cui si fonda la competitività stessa del distretto. Per garantire la sopravvivenza di queste agglomerazioni industriali è quindi necessaria l'implementazione di politiche efficaci che spingano le imprese a mantenere all'interno del distretto le attività ad elevato valore aggiunto (marketing, design, controllo qualità, ricerca e sviluppo). In questo modo il distretto conserverebbe i propri vantaggi competitivi e, allo stesso tempo, potrebbe espandere la propria rete di relazioni all'estero attraverso la creazione di nuovi clusters produttivi nei paesi che presentano un minor costo dei fattori produttivi.

BIBLIOGRAFIA

- Anderson E., Gatignon H., (1986), "Modes of Foreign Entry: A Transaction Cost Analysis and Proposition", *Journal of International Business Studies*, Vol. 17, N. 3.
- Argaval S., Ramaswami S., (1992), "Choice of Foreign Market Entry Mode: Impact of Ownership, Location and Internationalization Factors", *Journal of International Business Studies*, Vol. 23, N. 1.
- Basile R., Giunta A., (2004), "Things Change. Foreign Market Penetration and Firms' Behaviour in Industrial Districts: An Empirical Analysis", Paper presented at the Conference in honour of Prof. Sebastiano Brusco on "Cluster, Industrial Districts and Firms: The Challenge of Globalization", Modena University.
- Becattini G., (2004), *Industrial Districts. A New Approach to Industrial Change*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Becchetti L., Rossi S., (2000), "The Positive Effect of Industrial District on the Export Performance of Italian Firms", *Review of Industrial Organization*", Vol. 16, N. 1, pp. 53-68.
- Becchetti L., De Panizza A., Oropallo F., (2007), "Role of Industrial District Externalities in Export and Value-added Performance: Evidence from the Population of Italian Firms", *Regional Studies*, Vol. 41.5, pp. 601-621.
- Bell G. G., (2005), "Clusters, Networks and Firm Innovativeness", *Strategic management Journal*, Vol. 26, N. 3, pp. 287-295.
- Belussi F., Pilotti R., (2002), "Knowledge Creation, Learning and Innovation in Italian Industrial Districts", *Geografiska Annaler*, 84B (2).
- Benito G.R., Welch L.S., (1993), "Foreign Market Servicing: Beyond Choice of Entry Mode", *Journal of International Marketing*, Vol. 2, N. 2.
- Bigarelli D., Ginzburg A., (2005), "Gruppi di impresa e processi di internazionalizzazione delle PMI in provincia di Reggio Emilia", *Economia e Società Regionale*, N. 4, pp. 5-29.
- Bonaccorsi A., (1992), "On the Relationship Between Firm Size and Export Intensity", *Journal of International Business Studies*, Vol. 23, N. 4, pp. 605-635.
- Bronzini, R. (2000), "Sistemi produttivi locali e commercio estero", in Signorini, L.F. (ed.), *Lo sviluppo locale*, Donzelli, Roma.

- 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, pp. 265-333.
- Buckley P., Ghauri P., (1993), *The Internationalization of the Firm: A Reader*, Academic Press, London.
- Buckley P.J. and Casson M.C., (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, Homes & Meier, London.
- Bugamelli M., Cipollone P., Infante L., (2000), "L'internazionalizzazione delle imprese italiane negli anni novanta", *Rivista italiana degli economisti*, N. 3, pp. 349-386.
- Cainelli G., Guerrieri A., (2005), "Agglomeration, Innovation and Export Behaviour at the Firm Level. Evidence from Italian Industrial Districts", *Working Paper PRIN: Capabilities Dinamiche tra Organizzazione d'Impresa e Sistemi Locali di Produzione*, 4, Bologna University.
- Cainelli G., Iacobucci D., Morgante E., (2004), "Spatial Agglomeration and Business Groups: New Evidences from Italian Industrial Districts", *Working Paper PRIN: Capabilities Dinamiche tra Organizzazione d'Impresa e Sistemi Locali di Produzione*, 1, Bologna University.
- Calof J. L., (1994), "The Relationship Between Firm Size and Export Behaviour Revisited", *Journal of International Business Studies*, Vol. 25, N. 2, pp. 367-387.
- Carlson S., (1975), *How Foreign is Foreign Trade? A Problem in International Business Research*, Uppsala University.
- Chiarvesio M., Di Maria E. and Micelli S., (2004), "Strategie di internazionalizzazione dei distretti italiani: i principali risultati dell'Osservatorio sulle imprese", in Rossi A., (a cura di), *La governance dell'internazionalizzazione produttiva. L'osservatorio*, Dipartimento della Funzione Pubblica, Formez, Roma.
- Cavusgil S. T., (1980), "On The Internationalization Process of Firms", *European Research*, Vol. 8, pp. 273-281.
- Coase R. H., (1937), "The Nature of The Firm", *Economica*, N.4, pp. 386-405.
- Corò G., Volpe M., (2004), "Nuove forme di integrazione internazionale della produzione: un'analisi economico-industriale per le filiere del Made in Italy", in Rossi A., (a cura di), *La governance dell'internazionalizzazione produttiva. L'osservatorio*, Dipartimento della Funzione Pubblica, Formez, Roma.
- Corò G., Volpe M., (2004), "Pattern of SMEs Productive Internationalisation", ETSG Annual Meeting, University of Venice Ca' Foscari.

- Coviello N., Munro H., (1997), "Network relationships and the internationalisation process of small software firms", *International Business Review*, Volume 6, Issue 4, pp. 361-386.
- Cyert R., March J., (1963), *A Behavioural Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- De Arcangelis G., Ferri G., Padoan P., (2002), "Firms Clustering and SMEs Export Performance: Lesson from the Italian Experience", Conferenza del CNR su Economia Internazionale e Sviluppo, Alghero, 21-22 Giugno.
- De Propriis, L., Driffield, N. and Menghinello, S. (2005), "Local Industrial Systems and the Location of FDI in Italy", *International Journal of the Economics of Business*, N. 12, pp. 105-121.
- Dei Ottati G., (1994), "The Industrial District. Transaction Problems and the Community Market", *Cambridge Journal of Economics*, 18(2), pp. 529-546.
- Dunning (1980), "Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests", *Journal of International Business Studies*, N. 11, pp. 9-31.
- Dunning J., (2008), *Multinational Enterprise and the World Economy*, Edward Elgar Publishing.
- Erramilli M. K., (1991), "The Experience Factor in Foreign Market Entry Behaviour of Service Firms", *Journal of International Business Studies*, Vol. 22, N. 3.
- Fazio N. R. and Pascucci C., (2009), "Le esportazioni dei sistemi produttivi locali di piccole e medie imprese nel 2005: i risultati dell'utilizzo di nuove metodologie e fonti statistiche", *Rivista di Economia e Statistica del Territorio*, Vol. 2, pp. 5-34.
- Federico S., (2006), "The internationalization of Italian production and industrial districts: an analysis of direct investment abroad", *Temi di Discussione, (Economic working papers)*, N.592, Bank of Italy, Economic Research Department.
- Forsgren, M., (1989), *Managing the Internationalization Process*, Routledge.
- Fujita M., (1995), "Small and Medium Sized Transnational Corporations: Trends and Patterns of Foreign Direct Investment", *Small Business Economics*, N.3, Vol. 7, pp.183-204.
- Galli G., (2005), *Crescita internazionale e piccole e medie imprese: determinanti istituzionali, strutturali e di business dell'industria manifatturiera reggiana*, Franco Angeli.
- Ganzaroli A., Lorenzon A., Orsi L. and Pilotti L., (2007), "Local Embeddedness and Internationalization of SME: A Comparative Analysis of Nine Local Production System in Emilia Romagna", DEAS, Università degli Studi di Milano, *Working Paper*, N. 2007-20.

- Golinelli G.M., (1992), "I problemi strategici dell'impresa minore", *Sinergie*, N. 27, pp. 25-31.
- Helpman E., (2006), "Trade, FDI, and the Organization of Firms", *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIV, pp. 589-630.
- Hennart, J.F.M.A. (1977). *A theory of foreign direct investment*. Maryland: University of Maryland.
- Hummels D., Ishii J., Yi K. M., (2001), "The Nature and Growth of Vertical Specialization in world Trade", *Journal of International Economics*, 54, pp. 75-99.
- Hymer S. H., (1960), "The International Operations of National Firms, a Study of Direct Foreign Investment", PhD Thesis, Massachusetts Institute of Technology, Dept. of Economics.
- IMF, (1993), *Balance of Payment Manual*, 5th Edition, Washington DC.
- ISTAT (2005), *Le esportazioni dai sistemi locali del lavoro*, Collana Argomenti, 22, Rome.
- Johanson J., Mattson L.G., (1988), "Internationalization in Industrial System-A Network Approach", in Buckley P.J., Ghauri P., (ed.), *The internationalisation of the firm. A Reader*, Academic Press.
- Johansson J., Vahlne E., (1977), "The Internationalization Process of the Firm. A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment", *Journal of International Business Study*, 8, pp. 23-32.
- Kaufmann, F., 1995, "Internationalization via co-operation: strategies of SME", *International Small Business Journal*, Vol. 13, n. 2, pp. 27-33.
- Knickerbocker (1973), *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Knight G.A., Cavusgil S.T., (2004), "Innovation, Organizational Capabilities and the Born-Global Firm", *Journal of International Business Studies*, Vol. 35.
- Knight, G.A., Cavusgil, S.T., (1996), "The born global firm: a challenge to traditional internationalization theory", *Advances in International Marketing*, Vol. 8, pp.11-26.
- Kohn T.O., (1997), "Small Firms as International Players", *Small Business Economics*, N. 1, Vol. 9, pp.45-51.
- Maccarini M. E., Scabini P., Zucchella A., (2004), "Internationalisation Strategies in Italian District Based Firms: Theoretical Modelling and Empirical Evidence", Working Paper, 3, Università dell'Insubria, Varese.

- Madsen T.K., Rasmussen E.S. and Servais P., (1999), "Differences and Similarities between Born Globals and Other Types of Exporters". University of Southern Denmark-Odense University.
- Madsen T.K., Servais P., (1997), "The Internationalization of Born Globals: an Evolutionary Process?", *International Business Review*, Vol. 6, No. 6, pp. 561-583.
- Magee S. P. (1977), "Information and the Multinational Corporation: An Appropriability Theory of Direct Foreign Investment", in Baghwati J. N. (ed.), *The New International Economic Order*, pp. 317-340, Cambridge, MA: MIT Press.
- Majocchi A., (2000), "Are Industrial Clusters Going International? The Case of Italian SMEs in Romania, *Working Paper*, 12, Università dell'Insubria, Varese.
- Mariotti S., Mutinelli M., Piscitello L., (2008), "The Internationalisation of Production by Italian Districts Firms: Structural and Behavioural Determinants", *Regional Studies*, 45.5, pp. 719-735.
- Mariotti S., Piscitello L., (2001), "Localized Capabilities and Internationalization of Manufacturing Activities by SMEs", *Entrepreneurship and Regional Development*, 13, pp. 65-80.
- Marshall A., (1920), *Principles of Economics*, London: McMillan.
- McDougall P.P., (1989), "International versus Domestic Entrepreneurship: New Venture Strategic Behaviour and Industry Structure", *Journal of Business Venturing*, 4, pp. 387-399.
- McDougall, P.P., Oviatt, B.M., (2000), "International entrepreneurship: The intersection of two research paths", *Academy of Management Journal*, 43, pp. 902-908.
- McDougall P.P., Shane S., Oviatt B.M., (1994), "Explaining the Formation of International New Ventures: The Limit of Theories from International Business Research", *Journal of Business Venturing*, 9, pp. 469-487.
- Menghinello S., (2002), "Le esportazioni dai sistemi locali del lavoro. Dimensione locale e competitività dell'Italia sui mercati internazionali", *Collana Argomenti*, N. 22, Istat, Roma.
- Menghinello, S., (2003) "Local engines of international trade: the case of industrial districts in Italy", in Cainelli G. and Zoboli R. (ed.), *Inside the industrial district-The Evolution of Local Capitalism in Italy*, Contribution to Economics, Physica Verlag, Heidelberg.
- Morrow J. F., (1988), "International entrepreneurship: A new growth opportunity", *New Management*, 3, pp. 59-61.
- Mytelka L., (2000), "Local Systems of Innovation in a Globalised World Economy", *Industry and Innovation*, 7, pp. 15-32.

- Oviatt B.M. and McDougall P.P., (1994), "Toward a theory of international new ventures", *Journal of International Business Studies*, Vol. 24, pp. 45–64.
- Paniccia, I., (2002), *Industrial Districts. Evolution and Competitiveness in Italian Firms*, Cheltenham, UK-Northampton.
- Penrose (1956), " Foreign Investment and the Growth of the Firm", *Economic Journal*, N. 66, pp. 220–235.
- Petruzzellis L. and Guerrieri A. R., (2008), "Does Network Matter in International Expansion? Evidence from Italian SMEs", *FEEM Working Paper*, N. 65, July.
- Piscitello L., (1999), "Territorio e processi di internazionalizzazione", in Cominotti et al. (ed.), *Italia Multinazionale 1998*, Documenti CNEL, Roma.
- Porter M., (1998), "Cluster and the New Economics of Competition". *Harvard Business Review*.
- Porter M., (2000), "Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy", *Economic Development Quarterly*, 14, pp. 15-34.
- Rabellotti R., Carabelli A., Hirsch G., (2007), "Italian industrial districts on the move: Where are they going?", *Quaderno n. 13*, SEMEQ Department, Faculty of Economics, University of Eastern Piedmont.
- Rocha A., (2004), "Entrepreneurship and Development: The Role of Clusters", *Small Business Economics*, Vol. 24, N. 5, pp.363-400.
- Rosenfeld S., (2002), *A Governor's Guide to Cluster Based Economic Development*, Washington: National Governors Association
- Rossetti S. Schiattarella R., (2003), "Un approccio di sistema all'analisi della delocalizzazione internazionale. Uno studio per il settore *Made in Italy*". In Acocella N. Sonnino E., (ed.) *Movimenti di persone e movimenti di capitali in Europa*, Il Mulino, Bologna, pp. 385-503.
- Rullani E. and Micelli S., (2004), "Economia della conoscenza e impresa-rete: un altro modo di vedere i processi di internazionalizzazione dell'economia italiana", in Rossi A., (a cura di), *La governance dell'internazionalizzazione produttiva. L'osservatorio*, Dipartimento della Funzione Pubblica, Formez, Roma.
- Sharma D., Blomstermo A., (2003), "The internationalization process of Born Globals: a network view", *International Business Review*, Vol. 12, Issue 6, pp. 739-753.
- Sharma D., Johanson J., (1987), "Technical Consultancy in Internationalization", *International Marketing Review*, Winter.

- Vernon, Raymond (1966) “International Trade and International Investment in the Product Cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, n. 2, pp. 190–207.
- Vignola M., (2007), “Lo sviluppo internazionale delle piccole e medie imprese: approcci teorici”, in Bursi T. (a cura di), *I processi di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese delle provincia di Modena*, Angeli, Milano.
- Wright M., Westhead P., Ucbasaran D., (2007), “Internationalization of Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) and International Entrepreneurship: A Critique and Policy Implications”, *Regional Studies*, 41.7, pp. 1013-1029.
- Young S. et Al., (1989), *International Market Entry and Development. Strategies and Management*, Harvester Wheat Sheaf- Practice Hall.
- Zucchella (2002), “Born Global Versus Gradually Internationalizing Firms: An Analysis Based on the Italian Case”, 28th EIBA Conference, “SME internationalisation and born global - different European views and evidence”, Athens University of Economics and Business, 8-10 December.

RISORSE ON LINE

Associazione imprese ceramiche del distretto sassolese:

www.confindustriaceramica.it

Bureau van Dijk, Database AIDA:

www2.stat.unibo.it/cdsi/BvD.htm

Camera di Commercio della Provincia di Modena:

www.mo.camcom.it

Commissione Europea, Portale delle piccole e medie imprese:

www.ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/index_en.htm

Consorzio imprese biomedicali del distretto mirandolese:

www.conbiomed.it

International Monetary Fund:

www.imf.org/external/index.htm

OECD, Structural Analysis (STAN) Database:

www.stats.oecd.org/index.aspx

Progetto EXPOMO:

www.expomo.com

Progetto ITALIANCOM:

www.camcom.gov.it/cdc/id_pagina/26/id_tema/41/id_cp/x/id_ui/1130/id_prov/x/id_ateco/x/t_p/Italiancom--l

World Trade Organization:

www.wto.org