

Collana

“I Temi dei Rapporti dell’ISAE”

Competitività delle imprese
distrettuali e rilevanza
dell’*enforcement* dei contratti

aprile 2004

Estratto dal Rapporto ISAE
priorità nazionali:
dimensioni aziendali,
competitività, regolamentazione

La redazione di questo capitolo è stata curata da: Daniela Marchesi e Carmine Pappalardo.

Stampato presso la sede dell'Istituto

5 Competitività delle imprese distrettuali e rilevanza dell'*enforcement* dei contratti

5.1 INTRODUZIONE

Il Distretto Industriale è un sistema locale caratterizzato dalla compresenza in una ristretta area geografica – alla quale fa di norma capo anche una coesa comunità sociale - di un'insieme di piccole imprese indipendenti e specializzate in fasi diverse di uno stesso processo produttivo. Il risultato è che tra tale sistema di imprese vi è un'elevata divisione del lavoro, che genera fenomeni di integrazione orizzontale in un contesto di bassi costi di transazione. L'attività delle diverse aziende è infatti coordinata da una rete di transazioni che possono avere natura commerciale (scambi economici) e non commerciale (scambi e acquisizioni di conoscenze). Tali transazioni sono agevolate dalla esistenza all'interno della comunità di "istituzioni economicamente rilevanti"¹, accompagnate da sanzioni sociali, che alimentano i livelli di fiducia reciproca, moralità ed etica negli affari, che possono, anch'essi, contribuire a ridurre i costi di transazione, scoraggiando comportamenti opportunistici e riducendo la probabilità che si verifichino comportamenti di *free riding*.

E' opinione diffusa in letteratura² che il modello organizzativo del Distretto Industriale consenta a una concentrazione geografica di numerose imprese di dimensioni limitate e specializzate, di realizzare la produzione in modo efficiente, analogamente a quanto può avvenire all'interno di un solo grande stabilimento. Obiettivo di questo Capitolo è quello di analizzare anche sul piano empirico se le imprese distrettuali siano, malgrado la dimensione, effettivamente più competitive di quelle "isolate" e da quali elementi tale competitività sia determinata. A questo scopo, il vantaggio competitivo dei

¹ Cfr. Parri (2002).

² Cfr. Becattini (1987, 1989), Becattini e Rullani (1994), Bellandi e Russo (1994), Brusco (1989, 1990), Dei Ottati (1995), Garofoli (1989).

Distretti³ viene ricercato e analizzato, attraverso un'analisi dei dati, nei differenziali di redditività delle imprese distrettuali rispetto a quelle "isolate" e nella ricerca di un'evidenza empirica che ne spieghi la relazione con variabili economiche e di contesto⁴.

5.2 INDICATORI DI COMPETITIVITÀ DELLE IMPRESE DISTRETTUALI

La competitività delle imprese distrettuali si esplica in molti modi. Casavola, Pellegrini e Romagnano (2000) mostrano che l'ambiente distrettuale favorisce una maggiore sopravvivenza delle imprese. La Tab. 1 evidenzia che, a dispetto delle loro limitate dimensioni, le imprese distrettuali hanno, nel loro insieme, un ruolo di grande impatto sul volume complessivo delle esportazioni italiane (l'incidenza per settori va da un minimo del 26% ad un massimo del 67%).

Tab. 1 CONTRIBUTO DEI SISTEMI LOCALI MANIFATTURIERI DI PICCOLA E MEDIA
IMPRESA ALLE ESPORTAZIONI NAZIONALI DI MANUFATTI PER ATTIVITÀ ECONOMICA (1996)

Settori	Contributo percentuale alle esportazioni nazionali
Prodotti alimentari, bevande tabacco	34,7
Prodotti dell'industria tessile e dell'abbigliamento	67,0
Cuoio e prodotti in cuoio	66,9
Legno e prodotti in legno (mobili esclusi)	55,8
Carta e stampa	42,0
Prodotti chimici e fibre sintetiche	26,4
Articoli in gomma e in materie plastiche	41,3
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	60,4
Metalli e prodotti in metallo	51,0
Macchine e apparecchi meccanici	51,6
Macchine elettriche ed apparecchiature di precisione	28,4
Mezzi di trasporto	22,6
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	67,2
Totale	47,0

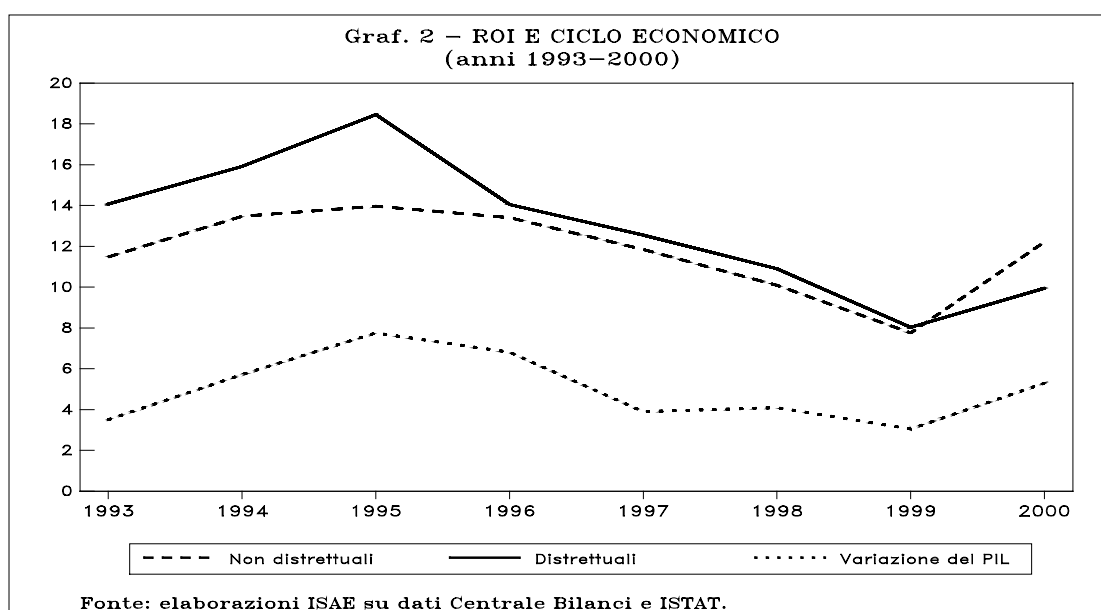
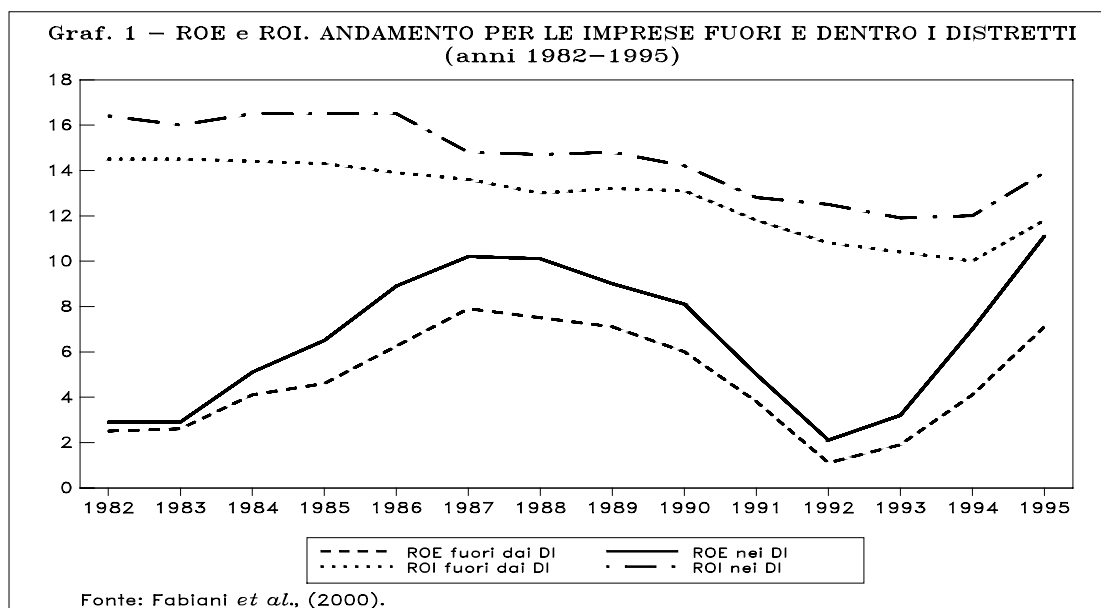
Fonte: Menghinello (2002).

L'analisi econometrica non offre invece supporto per un "effetto distretto" sugli Investimenti Diretti Esteri italiani verso l'estero (Federico, 2003) così come porta anche ad escludere la presenza di un "effetto distretto" sugli investimenti esteri in Italia (Bronzini, 2003).

³ Nel Capitolo non si affronta un problema relativo ai distretti, pure di grande importanza. Ossia cosa ne determini la nascita e il sentiero di sviluppo. Per queste tematiche si rinvia a: Brusco e Paba (1997), Arrighetti e Serravalli (1999), Viesti (2000), Pellegrini (2002).

⁴ Questa metodologia d'analisi, che ricerca le cause e sintomi della competitività dei distretti attraverso una verifica empirica non ristretta a studi di caso, è stata introdotta dall'indagine della Banca d'Italia. Cfr. Signorini (a cura di) (2000).

Infine, le imprese localizzate in Distretti Industriali rispetto a quelle "isolate" esibiscono indici di redditività strutturalmente più elevati (sia in dinamica sia in livello). Una prima analisi descrittiva condotta sugli indici delle imprese del database della Centrale dei Bilanci fornisce sostegno empirico a questo assunto teorico. Con riferimento al periodo campionario 1993-1999, la redditività del capitale investito (ROI) e quella del capitale proprio (ROE) per le imprese distrettuali presenta valori in larga parte superiori a quelli registrati per le corrispondenti imprese "isolate" (Graff. 1 e 2).



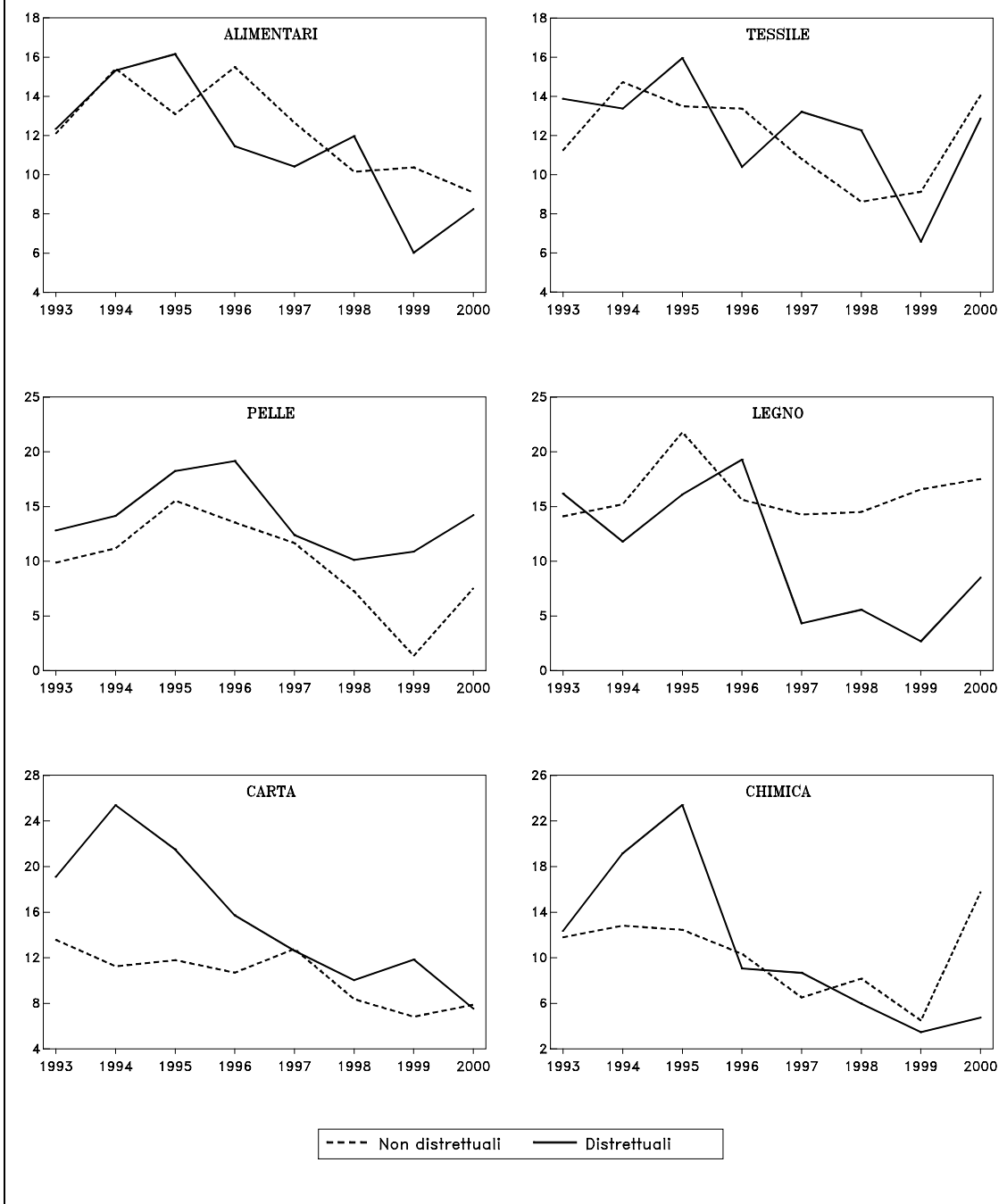
Evidenze analoghe si desumono dall'analisi per classi di addetti e per settori di attività economica. Con riferimento alle imprese dei Distretti, nel 1998, il valore del ROI è più che doppio di quello delle imprese non distrettuali nella classe 10-49, di circa due punti più elevato in quella 50-249. La redditività risulta invece superiore per le produzioni realizzate dalle imprese di maggiori dimensioni esterne ai Distretti (classe 100-249) e, in particolare, per quelle relative al settore alimentare, tessile, della chimica e della produzione di mezzi di trasporto. Tali differenziali a favore delle produzioni distrettuali tendono ad ampliarsi ulteriormente se la redditività è misurata in termini di rendimento del capitale proprio. Una ulteriore conferma della maggiore redditività delle aziende distrettuali si desume considerando, come ulteriori indicatori, il *marginale operativo lordo* (MOL) e il *marginale operativo netto* (MON). Nella media del periodo 1993-1999, entrambi i margini operativi sono risultati pari a circa 1.000 milioni di lire per il sottoinsieme delle imprese distrettuali, di un ammontare lievemente inferiore per quelle "isolate". Tali misure delineano una minore distanza tra i due sottoinsiemi di unità produttive. Permangono, tuttavia, più sensibili differenze a favore delle imprese distrettuali concentrate nella classe 10-49, in particolare per quelle specializzate nelle produzioni di prodotti tessili, legno, carta, macchine elettriche e mezzi di trasporto. Con riferimento alle imprese "isolate", margini operativi più consistenti si registrano in corrispondenza di dimensioni aziendali più elevate (50-249 addetti) e solo in alcuni settori (alimentare, pelletteria, gomma, meccanica).

Anche da un confronto effettuato in termini di fatturato per addetto, le imprese distrettuali risultano più competitive. L'analisi descrittiva, condotta con riferimento ai bilanci del 1998, indica misure del prodotto medio pro capite superiori per le unità distrettuali rispetto alle imprese "isolate": 626 contro 560 milioni di lire. Un differenziale sistematicamente positivo si registra in particolare per tutte le imprese distrettuali di dimensione non superiore a 50 addetti; tale evidenza è diffusa in pressoché tutti i settori di principale specializzazione dei Distretti (con eccezioni per l'industria della gomma, di quella siderurgica e meccanica) (cfr. Graf. 3).

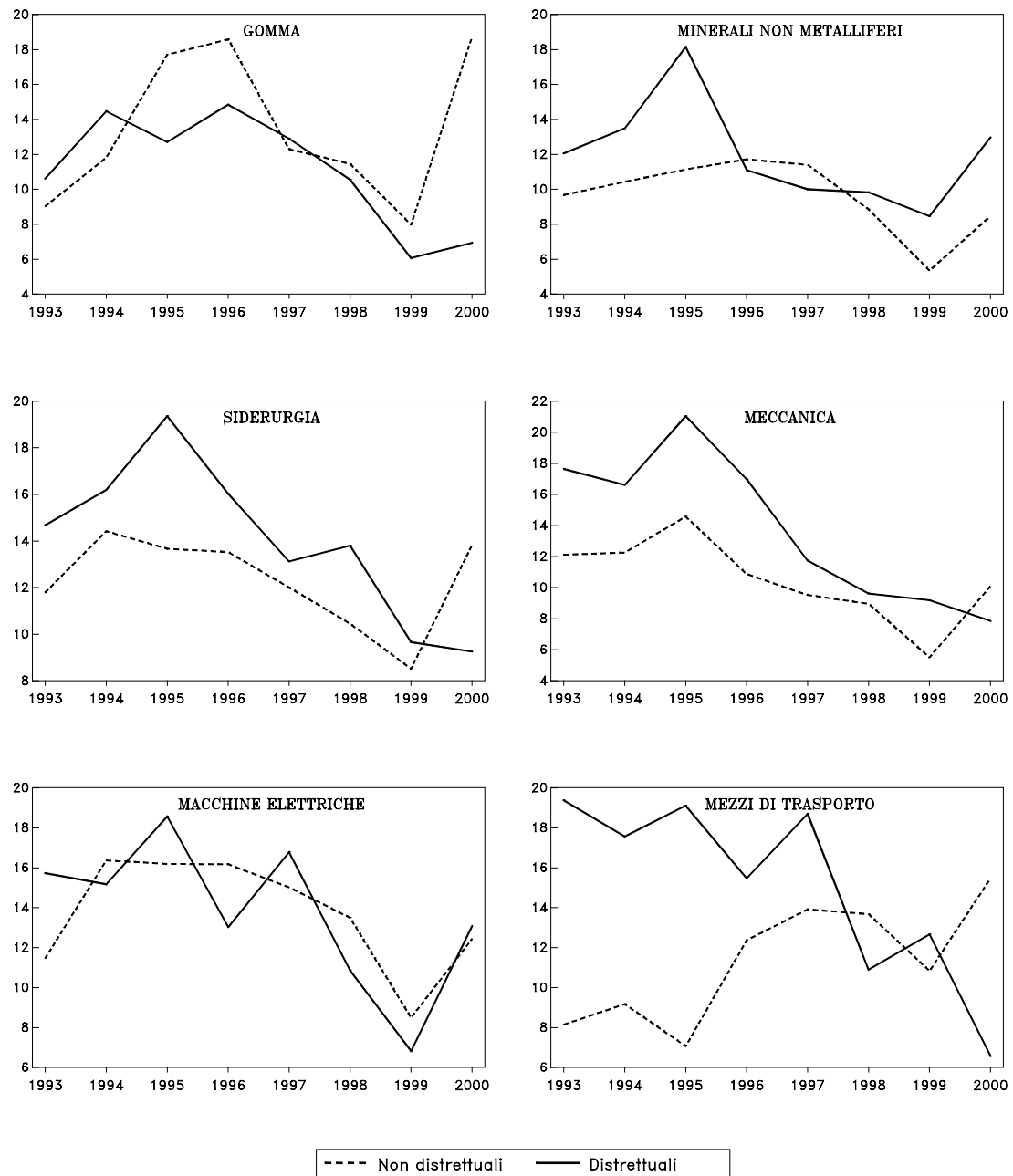
5.3 DIMENSIONI D'IMPRESA E DISTRETTI

Dall'esame dei dati della Centrale Bilanci – base dati alle quale si fa ampio riferimento per le verifiche empiriche realizzate in questo studio (cfr. l'Appendice) – emerge che le imprese distrettuali si concentrano in modo particolare nella scala dimensionale compresa tra i 10 e i 49 addetti - il 43 % circa . In generale, non si rilevano grandi scostamenti nella distribuzione delle aziende (cfr. Tab. 2) tra le varie classi dimensionali tra Distretti e Non Distretti, anche se nei primi le imprese tendono ad essere più piccole.

Graf. 3 - ROI MEDIO PER ANNO. ANDAMENTO PER SETTORE PER LE IMPRESE FUORI E DENTRO I DISTRETTI (anni 1993-2000)



segue Graf. 3 - ROI MEDIO PER ANNO. ANDAMENTO PER SETTORE PER LE IMPRESE FUORI E DENTRO I DISTRETTI (anni 1993-2000)



Tab. 2 DIMENSIONE DELLE IMPRESE. DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DISTRETTUALI E ISOLATE TRA LE DIVERSE CLASSI DI ADDETTI (ANNI 1993-2000)

Classi dimensionali	Imprese distrettuali	Imprese isolate
fino a 2 addetti	17,07	20,5
da 3 a 9 addetti	22,58	25,18
da 10 a 49 addetti	42,54	38,65
da 50 a 249 addetti	11,41	8,58
da 250 a 324 addetti	0,47	0,16
da 325 a 499 addetti	0,20	0,12
oltre i 500 addetti	5,73	6,82
Totale	100,00	100,00

Fonte: elaborazioni ISAE su dati Centrale Bilanci.

Certamente, questo risultato è in parte influenzato dalla base dati utilizzata che riferendosi esclusivamente a società di capitali potrebbe risentire di una lieve sottostima delle piccolissime imprese⁵.

Tuttavia, attraverso un'analisi di tipo diverso e realizzata su una differente base dati, Iuzzolino (2000) giunge alla conclusione che, nel suo complesso, il tessuto industriale delle realtà distrettuali non presenta oggi grandissime differenze – almeno nei dati elementari della struttura industriale – rispetto a quello delle altre realtà territoriali. Nella tabella 3 il valore assoluto dell'indice di dissimilarità⁶ è compreso tra zero e cento. I risultati mostrano che la dissomiglianza tra Distretti e Non Distretti non risulta particolarmente elevata. Infatti, poiché il grado dell'indicatore dipende anche dal dettaglio della classificazione, ciò che rileva in questo caso non è tanto il valore assoluto che tale indicatore assume, quanto la posizione che esso ricopre nella "graduatoria di dissimilarità" che emerge ordinando i valori assunti dall'indice per le diverse coppie di ripartizioni. In particolare, la dissimilarità assume valore (pari a 26,8 se calcolata in base al numero di imprese, a 35,5 se calcolata in base agli addetti) inferiore a

⁵ Per l'effettiva rappresentatività dei dati Centrale Bilanci, cfr. Fabiani *et al.* (2000).

⁶ L'indice di dissimilarità per ogni coppia di ripartizioni (*a, b*) è costruito secondo la formula:

$$\sum_{ij} \frac{|a_{ij} - b_{ij}|}{2}$$

a_{ij} : quota di imprese (o di addetti alle imprese) appartenenti al settore *i* e alla classe dimensionale *j* sul totale delle imprese (o degli addetti) presenti nella ripartizione *a*;

i: 1..101 (settori; Ateco a 3 cifre)

j: 1..13 (classi dimensionali).

Cfr. Iuzzolino (2000), p. 15.

quelli che si riscontrano tra aree geografiche che vengono considerate come piuttosto omogenee quali Nord-Est e Centro (con valori pari a 28 se calcolata in base al numero di imprese e a 42,7 se calcolata in base agli addetti) o Sud e Isole (con valori pari a 27 se calcolato in base al numero di imprese, a 42,1 se calcolata in base agli addetti).

Tab. 3 MATRICE DI DISSIMILARITA' DELLA STRUTTURA INDUSTRIALE (VALORI CALCOLATI IN BASE AL NUMERO DI IMPRESE - SOTTO LA DIAGONALE - E DI ADDETTI - SOPRA LA DIAGONALE-)

	Distretti	Non Distretti	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud	Isole	Italia
Distretti	0,0	35,5	28,1	18,9	32,2	39,7	57,1	20,0
Non Distretti	26,8	0,0	21,7	29,9	31,6	34,9	48,2	15,6
Nord-Ovest	17,4	20,2	0,0	33,9	43,1	48,8	58,9	20,7
Nord-Est	11,8	21,2	16,6	0,0	42,7	40,3	53,4	20,3
Centro	19,8	25,3	24,2	28,0	0,0	37,7	53,0	27,8
Sud	35,0	21,7	25,7	30,6	24,8	0,0	42,1	34,6
Isole	46,4	34,4	32,2	37,5	30,9	27,0	0,0	51,3
Italia	15,9	10,9	14,8	13,3	18,2	19,8	32,6	0,0

Fonti:elaborazioni su dati Istat, Censimento Intermedio 1996, in Iuzzolino (2000).

Peraltro, Iuzzolino (2000) evidenzia che la somiglianza della struttura industriale tra Distretti e Non Distretti si è andata accrescendo nel tempo, come emerge dai valori riportati nella Tab. 4. In tale Tabella viene infatti evidenziata l'evoluzione negli ultimi 25 anni degli indici di dissimilarità tra le provincie a maggiore densità di Distretti (calcolata con riferimento al 1996) e le restanti provincie italiane. Tra il 1971 e il 1996 la dissimilarità della struttura industriale scende da 34,3 a 28,9.

Tab. 4 EVOLUZIONE DELL'INDICE DI DISSIMILARITA' TRA PROVINCE DISTRETTUALI E NON DISTRETTUALI (1)
(valori percentuali)

Anni	Indice di dissimilarità	Contributo del valore dell'indice fornito dalle classi dimensionali			
		Fino a 10 addetti	tra 10 e 100 addetti	tra 100 e 250 addetti	oltre 250 addetti
1971	34,3	12,7	26,5	13,7	46,1
1981	32,7	15,4	30,5	12,5	41,6
1991	30,6	19,1	36,0	12,4	32,6
1996	28,9	20,5	35,5	12,9	31,0

Fonti: elaborazioni su dati Istat, Censimenti 1971, 1981, 1991 e Censimento intermedio 1996, in Iuzzolino (2000).

(1) Si sono classificate come "distrettuali" quelle provincie nelle quali nel 1996 almeno il 70% degli addetti delle unità locali operava in Distretti Industriali. Tutte le altre sono classificate come "non distrettuali"

La più elevata redditività delle imprese distrettuali non può dunque essere ascritta a differenze sostanziali tra il profilo strutturale medio dell'industria italiana e quello tipico delle aree distrettuali.

5.3.1 Peculiarità del mercato del lavoro

Elementi di competitività potrebbero essere rinvenuti in peculiarità legate al mercato del lavoro dei Distretti. Le indicazioni sulla produttività dei lavoratori distrettuali vs. quelli delle imprese "isolate" sono ancora estremamente incerte in letteratura per la sussistenza di problemi metodologici di misurazione non ancora superati (Cingano e Schivardi, 2003).

Secondo le predizioni della teoria, il mercato del lavoro nei Distretti Industriali sarebbe più profondamente segmentato, con la presenza di lavoratori con elevato capitale umano che godrebbero di salari più alti rispetto a imprese equivalenti non distrettuali (Solinas, 1982, 1991). In generale, vi sono alcune evidenze che i lavoratori con particolari specializzazioni nei Distretti Industriali percepiscano salari più elevati che altrove (Signorini, 1994, Brusco e Paba, 1997). L'evidenza è, però, resa incerta dalla presenza nei Distretti di forme lavorative più flessibili e meno pagate e di una dimensione d'impresa minore. D'altro canto, essendo le imprese nei Distretti in media più piccole, il differenziale salariale rispetto alle imprese di dimensione elevata risulterebbe di segno incerto (Brusco e Paba, 1997).

Anche sotto aspetti più generali del mercato del lavoro dentro e fuori i Distretti, i risultati non sono univoci. In particolare, Casavola, Pellegrini e Romagnano (2000) hanno evidenziato che la retribuzione media annua degli operai è più alta, in generale, nei Distretti Industriali mentre De Blasio e Di Addario (2002), attraverso una verifica empirica sui dati dell'Indagine sui bilanci delle famiglie italiane della Banca d'Italia, rinvennero che i benefici differenziali dei lavoratori distrettuali rispetto al resto dell'economia, quando esistono, appaiono limitati e poco significativi.

Pertanto, anche sotto l'aspetto del mercato del lavoro, non si hanno indicazioni empiriche chiare che le realtà distrettuali differiscano da quelle non distrettuali in modo tale da giustificare le differenze di redditività delle imprese appartenenti ai Distretti.

5.3.2 Banche e Distretti

Un altro elemento di vantaggio per le imprese distrettuali potrebbe derivare da un migliore rapporto con le Banche locali, che, potendo disporre di maggiori informazioni su imprenditori e progetti da finanziare, opererebbero un minore razionamento del credito e/o applicherebbero tassi d'interesse più bassi per i prestiti concessi alle aziende appartenenti a Distretti. Becattini (1991), ad esempio, definisce la Banca locale come parte integrante delle infrastrutture distrettuali.

L'evidenza empirica su dette facilitazioni nell'accesso al credito, pur non fornendo risultati univoci, suggerisce di escludere che alle imprese distrettuali vengano riservati trattamenti di particolare favore da parte del sistema bancario, tali da giustificare il maggior successo rispetto a quelle "isolate". Anche

laddove si riscontra un *effetto distretto* che faciliti l'accesso al credito⁷, esso sembra incidere solo lievemente e comunque non determinato da particolari rapporti tra impresa distrettuale e singola Banca. Le Banche localizzate in queste aree, infatti, non appaiono significativamente diverse dal punto di vista delle relazioni intrattenute dalle imprese distrettuali con il sistema bancario nel suo complesso: il credito risulta estremamente frazionato su un numero elevato di intermediari e non sembrerebbe delinearsi un rafforzamento nel tempo dei rapporti di clientela con Banche locali (Finaldi Russo e Rossi, 2000).

Inoltre, anche dal punto di vista della diffusione delle "Banche locali", l'analisi della distribuzione territoriale degli sportelli bancari non evidenzia caratteristiche specifiche per i Distretti Industriali (Farabullini e Gobbi, 2000).

Non mancano tuttavia evidenze in direzione opposta, che lasciano presumere un collegamento forte tra imprese distrettuali e Banche locali. Farabullini e Ferri (2003), ad esempio, rinvennero una relazione tra fenomeni di delocalizzazione di imprese distrettuali nei Paesi dell'Est e investimenti di Banche - collegate alle stesse realtà distrettuali - volti all'ingresso nel mercato di quegli stessi Paesi. Risultato che può essere interpretato come una evidenza indiretta del fatto che le Banche italiane, con la loro presenza all'Est, abbiano effettivamente seguito la loro clientela nazionale.

E' però da segnalare che il costo del debito è nel complesso inferiore nelle imprese localizzate in Distretti Industriali. Sulla base delle informazioni statistiche che si possono estrarre dal *database* della Centrale dei Bilanci per gli anni 1993 -2000, gli oneri sul margine operativo lordo appaiono sensibilmente inferiori per le imprese distrettuali rispetto a quelle "isolate", con un differenziale che tende ad ampliarsi in corrispondenza di fasi recessive del ciclo (1992-1994). Tale divario si è pressoché dimezzato nel periodo 1998-1999. L'evidenza di minori oneri è risultata confermata, nella media del periodo 1993-1999, per le unità produttive dei Distretti appartenenti alle classi di addetti 10-49 e 50-250 e risulta diffusa nella maggior parte dei settori di attività economica. Eccezioni sono rappresentate dall'industria della pelle, del legno e dei minerali non metalliferi. Coerentemente, le imprese non distrettuali appartenenti a questi settori sono risultate mediamente meno indebitate rispetto alle analoghe unità produttive distrettuali. In complesso, il livello di indebitamento delle imprese dei Distretti - pur risultando mediamente inferiore a quello delle imprese "isolate" - nel periodo 1993-1999 è aumentato di oltre il 40%, un tasso di largamente superiore a quello registrato per le unità localizzate al di fuori dei Distretti (pari a circa il 25%). A sintesi di tali evidenze, l'incidenza del rapporto degli oneri finanziari sul margine operativo lordo è risultato pari a circa il 38% per le imprese distrettuali,

⁷ In questo senso va anche Signorini (1994), il quale - rinvenendo evidenza di un maggior indebitamento delle imprese distrettuali - ne attribuisce la causa a un minor razionamento del credito.

circa il 42% per quelle isolate, segnalando come anche il livello di remunerazione del capitale di terzi contribuisca a sostenere un differenziale positivo di redditività a favore delle imprese localizzate nei Distretti Industriali.

In conclusione, le imprese distrettuali appaiono meno gravate da oneri legati all'indebitamento – fatto che le rende indubbiamente più competitive – resta però da capire la direzione di tale relazione, ossia se tali minori oneri siano la conseguenza di una maggiore solidità e dunque di un più elevato grado di affidabilità delle imprese distrettuali (che consentirebbe più vantaggiose condizioni di finanziamento) o se siano tali più vantaggiose condizioni a rendere le imprese distrettuali più competitive.

5.3.3 Rapporti di sub-fornitura

Un'effettiva peculiarità delle realtà distrettuali è rappresentata dalla rilevanza e dalla stabilità dei rapporti contrattuali di sub-fornitura. Rilevanza e stabilità che sono indicatori indiretti dell'esistenza di bassi costi di transazione all'interno dei Distretti.

Dall'indagine della Banca d'Italia sui Distretti Industriali (2000) emerge che le imprese distrettuali che svolgono esclusivamente o in parte attività di sub-fornitura sono più del 50% in tutti i settori, classi dimensionali e aree geografiche e raggiungono una punta del 73% nella "meccanica" (cfr. Tab. 5).

Tab. 5 NUMEROSITÀ' DELLE IMPRESE SUB-FORNITRICI E IN CONTO PROPRIO
(valori percentuali)

Voci	Imprese esclusivamente sub-fornitrici	Imprese che svolgono anche attività di sub-fornitura	Imprese che operano esclusivamente in conto proprio
Totale	32,3	24,2	43,5
Aree geografiche			
Nord	32,4	33,6	34,0
Centro	30,4	20,4	49,3
Sud	33,9	17,7	48,4
Classi di addetti			
1-9 addetti	34,2	27,0	38,8
10-19 addetti	30,3	23,4	46,3
20-49 addetti	36,7	23,0	41,3
50 addetti e oltre	26,6	24,2	49,2
Settori			
Tessile, vestiario, abbigliamento	40,7	22,1	37,2
Pelli, cuoio e calzature	22,9	22,4	54,8
Prodotti per l'arredamento	26,7	23,5	49,7
Meccanica	40,2	32,7	27,1

Fonte: Indagine sui Distretti Industriali Banca d'Italia 2000, in Omiccioli (2000).

Dalla stessa Indagine emerge anche che la durata dei rapporti contrattuali di sub-fornitura è molto elevata (cfr. Tab. 6) e in media compresa tra gli 8 e i 10 anni (con un minimo di 5 e un massimo di 11 anni).

Tab. 6 DURATA MEDIA IN ANNI DEL RAPPORTO CON COMMITTENTI E SUB-FORNITORI

Voci	Durata media del rapporto con il primo cliente	Durata media del rapporto con il primo sub-fornitore
Totale	9,7	7,8
Aree geografiche		
Nord	10,4	10,0
Centro	8,1	9,0
Sud	9,8	5,0
Classi di addetti		
1-9 addetti	7,7	6,4
10-19 addetti	8,1	7,0
20-49 addetti	8,0	7,1
50 addetti e oltre	11,4	9,4
Settori		
Tessile, vestiario, abbigliamento	9,3	7,0
Pelli, cuoio e calzature	7,6	6,0
Prodotti per l'arredamento	10,0	9,0
Meccanica	11,2	9,0

Fonte: Indagine Banca d'Italia sui Distretti Industriali 2000, in Omiccioli (2000).

Se si guarda all'origine geografica degli acquisti di sub-fornitura effettuati dalle imprese distrettuali del campione (Tab. 7), il 61% proviene dall'interno del Distretto e soltanto il 12% dall'estero, presumibilmente in prevalenza da Paesi a basso costo del lavoro. Il grado di apertura dei Distretti,

Tab. 7 DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEGLI ACQUISTI IN SUB-FORNITURA. MEDIE PONDERATE (valori percentuali)

	nel Distretto	all'estero
Totale	61,4	10,8
Aree geografiche		
Nord	55,8	5,6
Centro	63,2	10,5
Sud	66,6	16,7
Classi di addetti		
1-9 addetti	78,4	3,0
10-19 addetti	71,4	3,1
20-49 addetti	68,1	8,3
50 addetti e oltre	55,3	13,8
Settori		
Tessile, vestiario, abbigliamento	44,7	8,1
Pelli, cuoio e calzature	73,6	13,3
Prodotti per l'arredamento	64,6	12,0
Meccanica	47,0	4,3

Fonte: Indagine sui Distretti Industriali della Banca d'Italia (2000), in Omiccioli (2000).

inoltre, cresce mano a mano che si procede dal Sud (dove gli acquisti all'esterno del Distretto rappresentano meno del 30% degli acquisti totali in sub-fornitura) al Nord (dove rappresentano invece il 44%). Per quanto riguarda il grado di internazionalizzazione, i risultati appaiono invece rovesciati: il ricorso a sub-fornitori esteri risulta minore al Nord (6,5%) di quanto non si verifichi al Centro (11,5%) e al Sud (17,7%). Il grado di chiusura, inoltre, è più alto al diminuire della classe dimensionale (78% nella classe da 1 a 9 addetti, 71% in quella da 10 a 19 addetti, 68% in quella da 20 a 49 addetti e 55,3% per le classi dimensionali più elevate).

Osservando invece i dati dal lato del venditore, ossia delle imprese sub-fornitrici, la chiusura distrettuale è minore, scendendo i rapporti all'interno del Distretto ad un valore medio del 23% circa (Tab. 8). Nuovamente, i Distretti meridionali mostrano un grado di chiusura (33% del valore del fatturato deriva da vendite all'interno del Distretto) superiore a quelli del Centro (27,5%) e del Nord (19% circa). Inoltre, per le imprese di dimensioni superiori ai 50 addetti, il peso nelle vendite delle altre imprese distrettuali è grosso modo equivalente a quello degli scambi intragruppo⁸.

Tab. 8 DISTRIBUZIONE PER TIPOLOGIA DI ACQUIRENTI DEL FATTURATO DI SUB-FORNITURA. MEDIE PONDERATE (valori percentuali)

	nel Distretto	nel gruppo
Totale	23,4	9,7
Aree geografiche		
Nord	18,6	6,3
Centro	27,5	0,8
Sud	33,0	36,1
Classi di addetti		
1-9 addetti	48,2	0,8
10-19 addetti	26,8	12,9
20-49 addetti	27,6	0,4
50 addetti e oltre	16,6	15,8
Settori		
Tessile, vestiario, abbigliamento	15,6	27,4
Pelli, cuoio e calzature	27,7	0,5
Prodotti per l'arredamento	34,4	8,5
Meccanica	18,7	3,4

Fonte: Indagine sui Distretti Industriali della Banca d'Italia (2000) in Omiccioli (2000).

Inoltre, nel Sud, rispetto al Centro e ancora di più rispetto al Nord, la chiusura dei Distretti è maggiore e diminuisce la propensione all'esportazione: il fatturato di sub-fornitura destinato all'interno del Distretto sale dal 19% del Nord al 28% del Centro e al 33% del Sud; quello destinato all'estero

⁸ Dagli scambi intragruppo è stata sottratta la quota che interessa imprese del gruppo che appartengono anche al Distretto, quota che è stata invece inclusa nel valore degli scambi interni al Distretto.

diminuisce, rispettivamente, dal 35% al 27% e al 4%. I Distretti del Nord-Est, in particolare, sembrano assumere le caratteristiche di *Distretti internazionali di sub-fornitura*⁹.

Infine la “chiusura proprietaria” dei Distretti resta ancora elevatissima¹⁰ e comunque superiore alle aree non distrettuali: il 92% delle imprese rilevate nei Distretti risulta controllato da soggetti locali a fronte dell'86% relativo ai sistemi locali non distrettuali.

Data la rilevanza e la stabilità dei rapporti contrattuali tra imprese distrettuali suggerita da queste informazioni statistiche, è opportuno indagare in modo più approfondito se esiste una relazione tra l'“affidabilità contrattuale” delle aziende appartenenti al Distretto e l'elevata redditività dei loro investimenti.

5.4 ENFORCEMENT *DEI CONTRATTI E COMPETITIVITA' DELLE IMPRESE DISTRETTUALI*

All'interno dei Distretti, la sanzione sociale – che si concretizza nella minaccia di essere estromessi dalla rete di relazioni commerciali (e non) per coloro che adottino comportamenti opportunistici e non adempiano correttamente gli impegni contrattuali – dota i contratti di un *enforcement* assai superiore di quello garantito dalla giustizia civile nel resto del Paese. Poiché l'Italia ha, come noto, una giustizia civile particolarmente inefficiente, si hanno da un lato imprese non distrettuali con contratti che, se non adempiuti, devono attendere circa dieci anni perché lo svolgimento di tre gradi di giudizio civile ne sancisca il risarcimento e, dall'altro, imprese distrettuali con contratti che, in caso di inadempimento, vengono immediatamente sanzionati dalla comunità distrettuale – anche con l'estromissione. In altri termini, la maggiore sicurezza dei contratti comporta che all'interno dei Distretti i costi di transazione siano assai più ridotti che nel resto del Paese.

In Marchesi (2003), un modello analitico evidenzia che in presenza di una giustizia civile lenta le imprese tendono a cautelarsi da comportamenti opportunistici attraverso la fedeltà di *partnership*, ossia intrattenendo rapporti duraturi con fornitori che si sono dimostrati affidabili. Al contempo, le imprese che si sono mostrate affidabili ottengono un sovraprofitto legato alla possibilità loro consentita di accrescere i prezzi, incamerando una sorta di premio di assicurazione contro il rischio di inadempimenti.

I Distretti Industriali sono una forma particolarmente sviluppata della fedeltà di *partnership* indicata dal modello in questione. E, come abbiamo visto nel Paragrafo precedente, i rapporti di sub-fornitura tra imprese distrettuali sono particolarmente stabili e perduranti nel tempo (cfr. Tab. 5).

⁹ Cfr. Omiccioli (2000).

¹⁰ Cfr. Omiccioli (2000).

Accanto a questo vantaggio diretto, le imprese distrettuali possono, per l'affidabilità dei rapporti contrattuali in cui sono coinvolte, arrischiarsi ad intraprendere percorsi di specializzazione spinta che, se da un lato le rendono dipendenti dalla realizzazione di un insieme di particolari contratti di sub-fornitura, dall'altro consentono loro di raggiungere un migliore grado di efficienza tecnica nonostante la scala dimensionale modesta¹¹. In questo senso, Fabiani *et al.* (2000) rilevano con evidenza empirica che le imprese distrettuali esibiscono una efficienza tecnica superiore a quelle isolate.

La combinazione di questi due elementi contribuisce in modo significativo a consentire alle imprese distrettuali un vantaggio competitivo rispetto a quelle esterne ai Distretti, che si traduce nel più alto livello della *redditività del capitale investito* evidenziato nel Graf. 1.

Nelle pagine che seguono si illustra una verifica empirica che abbiamo realizzato analizzando la dipendenza del livello del ROI per le imprese distrettuali dal vantaggio competitivo legato alla diversa affidabilità dei contratti – sul mercato del prodotto e del lavoro – e alla diversa assicurazione nei confronti di più generali comportamenti opportunistici legati a situazioni di insolvenza. La base dati utilizzata per condurre tale verifica (per il dettaglio cfr. Appendice) è costituita da un *panel* di imprese, tratte dall'archivio della Centrale dei Bilanci, osservate per il periodo compreso tra il 1993 e il 1999. La procedura utilizzata per determinare l'appartenenza o meno delle singole imprese a Distretti si basa sull'algoritmo Sforzi-ISTAT. La classe dimensionale considerata è quella tra 10 e 49 addetti (cfr. Appendice), i settori considerati sono quelli degli alimentari, tessile, pelletteria, legno, minerali non metalliferi, siderurgia e meccanica.

La redditività delle imprese è stata analizzata sia in funzione di aspetti strettamente economici – il costo del finanziamento e l'andamento del ciclo – sia, e con particolare attenzione, in funzione di quegli aspetti istituzionali che si è ritenuto diano un vantaggio competitivo alle imprese distrettuali.

Pertanto sono state inserite due tipologie di variabili nella regressione. Al primo gruppo, strettamente *economiche*, appartengono:

intimpr: approssima il tasso di interesse passivo pagato dalla singola impresa ed è calcolato come rapporto tra oneri e debiti della singola impresa.

intloc: è l'interesse passivo praticato in media dalle Banche nella provincia di appartenenza dell'impresa.

Queste due variabili approssimano il vantaggio competitivo legato a una più favorevole situazione nell'accesso e nelle condizioni del credito delle imprese distrettuali.

¹¹ Sulla rilevanza dell'*enforcement* dei contratti per la nascita e sviluppo dei distretti cfr. Viesti (2000), p.165.

d_pil (-1): è una variabile che approssima il ciclo economico ed è calcolata come variazione del Pil provinciale su base annua. Questa variabile è stata specificata nell'equazione di stima con un ritardo di un anno.

Al secondo gruppo, *istituzionali*, appartengono:

riskcontr_me, riskcontr_nonme : sono delle *proxy* della rischiosità dei contratti fuori dai Distretti legata all'inefficienza dell'*enforcement* offerto dalla giustizia civile. Nei Distretti, a causa della sanzione sociale di cui sopra, tale rischio è pari a zero. Anche queste variabili sono state specificate nell'equazione di stima con un ritardo di un anno, per tenere conto del tempo di *information dissemination* circa la rischiosità dei contratti. Esse sono calcolate come prodotto tra:

- un tasso di litigiosità civile a livello di corte di appello (il cui ambito di competenza territoriale è pressoché assimilabile a quello della regione di riferimento) - calcolato come rapporto tra numero dei processi di cognizione avviati nell'anno e popolazione residente -; tale indicatore approssima il rischio dell'evento "inadempimento contrattuale".
- tempo medio di risoluzione delle controversie per inadempimento contrattuale. Questa variabile approssima il danno collegato all'evento.

La variabile così costruita è stata moltiplicata per due *dummy* territoriali (la *dummy me* relativa al Mezzogiorno; la *dummy nonme* relativa al resto d'Italia) per evidenziare l'*effetto Sud*; tale effetto, come emerge già dai dati riportati nella Tab. 7, si manifesta attraverso una maggiore fedeltà di *partnership* tra le imprese distrettuali – ossia in una maggiore chiusura dei Distretti meridionali rispetto a quelli del resto del Paese.

risklav_me, risklav_nonme: approssima la rischiosità dei contratti di lavoro dipendente fuori dai Distretti legata all'inefficienza dell'*enforcement* offerto dalla giustizia civile. Anche in questo caso, per includere il tempo di *information dissemination* sulla rischiosità dei contratti in questione, le due variabili sono state incluse nella specificazione con un ritardo di un anno. Queste due variabili sono inserite nella stima più per controllare l'effetto delle variabili legate alla rischiosità dei contratti di diritto civile (*riskcontr*) che per il loro reale potere esplicativo. Infatti, nella risoluzione di eventuali problemi di inadempimento contrattuale da parte del lavoratore, entrano ulteriori fattori rispetto alla giustizia. Primo fra tutti è rilevante il ruolo del sindacato. Dato il ruolo che svolgono nella regressione, esse sono calcolate in modo simmetrico a *riskcontr*, ossia come prodotto tra:

- un tasso di litigiosità in materia di contratti di lavoro dipendente a livello di corte di appello (il cui ambito di competenza territoriale è pressoché assimilabile a quello della regione di riferimento) -

calcolato come rapporto tra numero dei processi del lavoro avviati nell'anno e unità di lavoro - che approssima il rischio dell'evento.

- tempo medio di risoluzione delle controversie di lavoro. Tale variabile approssima il danno collegato all'evento.

La variabile così costruita è stata moltiplicata per due *dummy* territoriali (la *dummy me* relativa al Mezzogiorno; la *dummy nonme* relativa al resto d'Italia) per evidenziare l'*effetto Sud*.

opp_ins approssima il rischio di comportamenti opportunistici di soggetti esterni ai Distretti legati a problemi di insolvenza. In altri termini, essa misura la tendenza a comportamenti opportunistici legati all'andamento del ciclo economico. Questa variabile è calcolata come rapporto tra numero di assegni protestati e valore del PIL.. La disaggregazione è a livello provinciale.

La regressione è stata replicata separatamente per imprese appartenenti ai Distretti e per imprese "isolate", per evidenziare la differenza di effetto delle stesse variabili nell'uno e nell'altro caso. Infatti, data l'assenza di comportamenti opportunistici nei Distretti, a più elevati valori delle variabili *riskcontr*, *risklav* e *opp_ins* corrisponde un maggior vantaggio competitivo per le imprese distrettuali e, invece, un maggiore svantaggio per quelle isolate.

Poiché l'analisi condotta attraverso il metodo dei minimi quadrati ordinari non tiene conto della potenziale correlazione tra gli indicatori di efficienza giudiziaria ed eventuali variabili territoriali (sia su base provinciale, sia di sistema locale del lavoro) omesse nella regressione, si è fatto ricorso a stime *panel*. L'inferenza ottenuta attraverso tali stime, infatti, controlla per l'eterogeneità non osservata. Le corrispondenti evidenze sono riportate nella Tab. 9.

La verifica empirica ha confermato la dipendenza del ROI distrettuale dalle variabili di *enforcement* relative al mercato del prodotto – mentre, come era prevedibile, non attribuisce significatività a quelle relative ai contratti relativi ai rapporti di lavoro subordinato – e da quella relativa all'assicurazione da comportamenti opportunistici¹² legati all'insolvenza. La verifica rivela, anche, un lieve *effetto Sud* – il coefficiente relativo al rischio contrattuale è 3,45 nel meridione e 3,24 nel resto

¹² Di Giacinto e Nuzzo (2003) verificano empiricamente una relazione tra nascita e sviluppo dei distretti industriali in particolari province italiane e bassa propensione a comportamenti opportunistici nella stessa zona geografica di riferimento. Sul ruolo del contesto socio-ambientale, si è fatto ricorso ad un indicatore della propensione all'opportunismo, ovvero ad adottare comportamenti di *free riding*, sotto l'ipotesi che abbia un relazione negativa con la distrettualità. La *proxy* utilizzata (ISTOPPO) è il risultato di un'analisi delle componenti principali tra due variabili che si riferiscono al 1958: l'insolvenza contrattuale in cambiali e tratte e il compiere delitti di tipo economico, ovvero contro il patrimonio, l'economia pubblica, l'industria e il commercio. Lo sviluppo dei distretti sarebbe stato favorito, in particolare, dal grado di radicamento di istituzioni familiari di tipo ampio e dalla presenza di un ambiente sociale meno incline all'opportunismo. Non viene, invece, confermata, se non per i "super-Distretti", l'ipotesi che un tessuto più ricco di relazioni di tipo associativo tra gli agenti economici favorisca l'agglomerazione delle unità produttive. Non sarebbe stato, inoltre, significativo l'intervento degli enti territoriali nel promuovere lo sviluppo locale.

d'Italia - in analogia a quanto si desume dai dati esposti nella Tab. 7, che indicano un maggior grado di chiusura dei Distretti meridionali rispetto agli altri.

Tab. 9 STIMA DELL'EQUAZIONE DI REDDITIVITA'

Variabili	Imprese distrettuali	Imprese non distrettuali
intimpr	-8,678 (0,462)	47,149 (0,100)
int_loc	0,171 (0,686)	0,427 (0,197)
opp_ins	7,943 (0,002)	-0,227 (0,883)
riskcontr_me	3,451 (0,003)	-0,206 (0,777)
riskcontr_nonme	3,239 (0,001)	0,058 (0,921)
risklav_me	7,966 (0,294)	-0,863 (0,400)
risklav_nonme	-0,27 (0,836)	0,101 (0,860)
d_pil(-1)	18,703 (0,632)	3,099 (0,829)
costante	-40,178 (0,001)	-0,256 (0,970)
N. osservazioni	2,527; t = 7	4,053; t = 7
R ²	0,141	0,099

p-value in parentesi.

Poiché tale effetto di redditività va ritenuto come il risultato di un vantaggio relativo di competitività rispetto alle imprese non distrettuali – dovuto alla qualità dell' *enforcement* di cui solo i Distretti dispongono – l'ipotesi teorica si può ritenere confermata dalla verifica empirica poiché a fronte di una relazione positiva tra le variabili di inefficienza dell'*enforcement* fuori dai Distretti e ROI distrettuale, nelle imprese non distrettuali le stesse variabili non risultano avere alcuna significatività.

5.5 CONCLUSIONI

In questo Capitolo il vantaggio competitivo dei Distretti – visto come risultato di quegli aspetti storici e culturali enfatizzati dalla letteratura teorica – viene ricercato e analizzato, attraverso uno studio dei dati, nei differenziali di redditività delle imprese distrettuali rispetto a quelle “isolate” e nella ricerca di un'evidenza empirica che ne spieghi la relazione con variabili economiche e di contesto.

Dall'esame dei contributi presenti in letteratura, si evince che tale differenza di redditività non può essere determinata non è dovuta a particolarità della struttura elementare del tessuto industriale dei

Distretti - che non differisce in modo apprezzabile da quella delle altre aree - e che neppure vi è chiara evidenza che la competitività delle imprese distrettuali sia legata a peculiari condizioni del mercato del lavoro e/o del credito.

Emerge invece evidente dall'analisi dei dati la rilevanza e la stabilità dei rapporti di sub-fornitura tra imprese interne al Distretto - e la fedeltà di *partnership* tra aziende che essa sottintende -. Inoltre, l'evidenza empirica rinvenuta in questo Capitolo ha messo in luce la dipendenza del livello del ROI per le imprese distrettuali dal vantaggio competitivo legato alla diversa affidabilità dei contratti e alla diversa assicurazione nei confronti di più generali comportamenti opportunistici legati a situazioni di insolvenza. Dal confronto dei risultati ottenuti nelle regressioni relative alle imprese distrettuali rispetto a quelli ottenuti nelle regressioni relative alle imprese "isolate" si evince che il migliore *enforcement* garantito dai Distretti rispetto a quello offerto dalla giustizia civile italiana si traduce in un maggior grado di competitività delle imprese che dei Distretti fanno parte.

La spiegazione di questo fenomeno risiede nel fatto che all'interno dei Distretti la sanzione sociale - che si concretizza nella minaccia di essere estromessi dalla rete di relazioni commerciali (e non) per coloro che adottino comportamenti opportunistici e non adempiano correttamente gli impegni contrattuali - dota i contratti tra imprese distrettuali di un *enforcement* assai superiore di quello garantito dalla giustizia civile nel resto del Paese. In presenza di una giustizia civile lenta le imprese tendono a cautelarsi da comportamenti opportunistici attraverso la fedeltà di *partnership*, ossia intrattenendo rapporti duraturi con fornitori che si sono dimostrati affidabili. Nel contempo, le imprese che si sono mostrate affidabili ottengono un sovraprofitto legato alla possibilità loro consentita di accrescere i prezzi incamerando una sorta di premio di assicurazione contro il rischio di inadempimenti.

Accanto a questo vantaggio diretto, le imprese distrettuali possono per l'affidabilità dei rapporti contrattuali in cui sono coinvolte arrischiarsi ad intraprendere percorsi di specializzazione spinta che, se da un lato le rendono dipendenti dalla realizzazione di un insieme di particolari contratti di sub-fornitura, dall'altro consentono loro di raggiungere un migliore grado di efficienza tecnica nonostante la scala dimensionale modesta.

APPENDICE

COSTRUZIONE DELLA BASE DATI

La stima dell'impatto sulla *redditività del capitale investito* (ROI) del differenziale dei costi di transazione tra le imprese localizzate in Distretti Industriali e le imprese "isolate" è stata condotta sui dati di bilancio delle unità produttive presenti nell'archivio della Centrale dei Bilanci (CB).

In Italia, larga parte della letteratura empirica sui Distretti Industriali è basata sull'uso di dati di bilancio. Tale scelta presenta notevoli vantaggi: da un lato, rende possibile una maggiore coerenza tra teoria e analisi quantitativa. Dall'altro, consente di costruire differenti indicatori a livello di singola impresa (di efficienza, di *performance* o di produttività), rendendo possibile il confronto sia nel tempo sia tra unità produttive con differenti caratteristiche strutturali. Per converso, l'utilizzo di dati contabili non è esente da problemi. In primo luogo, tali grandezze potrebbero risentire di frequenti errori di misurazione: la registrazione contabile di taluni aggregati potrebbe non risultare del tutto adeguata. Inoltre, le regole fiscali, che costituiscono i "veri" criteri di riferimento nella redazione dei bilanci, appaiono fortemente distanti da principi rispondenti a criteri di natura più strettamente economica, come quelli civilistici. Tali fattori possono tradursi in significative distorsioni dell'analisi empirica. Per controllare l'elevata frequenza di osservazioni anomale nelle variabili di riferimento (*outliers*), una soluzione possibile (adottata, tra gli altri, in Fabiani *et al.*, 2001) consiste nella definizione di valori soglia per le voci di bilancio di interesse, con il risultato di escludere dall'analisi le osservazioni situate agli estremi della distribuzione dei valori osservati. Sono state, inoltre, selezionate le sole imprese appartenenti ai settori della manifattura industriale con dimensione compresa tra 10 e 250 addetti. Le imprese con meno di 9 addetti sono state escluse dal campione di analisi, ritenendo più probabile la presenza di errori o di incompletezze nelle proprie dichiarazioni contabili. Sulla base di un'evidenza consolidata, che trova conferme in pressoché tutta la letteratura sui Distretti Industriali (ad esempio, Luzzolino, 2000)¹³, le unità produttive con più di 250 addetti non sono state considerate, in quanto ritenute scarsamente rappresentative sia delle dinamiche, sia delle principali caratteristiche di struttura delle imprese distrettuali¹⁴. A questo fine, sono state eliminate dal campione anche le unità industriali

¹³ Sulla base del Censimento intermedio del 1996, oltre il 70% degli addetti delle imprese distrettuali appartengono a unità produttive di dimensione compresa fra 6 e 250 addetti.

¹⁴ Tra i criteri seguiti per l'identificazione di un Distretto Industriale si fa esplicito riferimento al sottoinsieme delle imprese con meno di 250 addetti come limite superiore della dimensione dell'impresa distrettuale. Nella stessa definizione di Distretto Industriale, inoltre, si fa riferimento a un'agglomerazione di imprese di piccole e medie

soggette ad operazioni di fusione e acquisizione. Da ultimo, sono state selezionate le sole unità produttive con valori positivi e superiori a uno delle poste di bilancio di principale interesse per questo lavoro (utile/perdita di esercizio, capitale proprio, fatturato, valore aggiunto).

L'analisi econometrica è condotta con riferimento a un *panel* di imprese industriali, estratto dall'archivio della Centrale Bilanci, osservate lungo il periodo temporale 1993-1999. Nel complesso, sono state considerate 11.600 imprese, distribuite per oltre il 70% nella classe dimensionale 10-49 addetti, per il 18% nella classe 50-249 e per la restante parte in quella dai 250 addetti in su. Le unità produttive risultano localizzate per oltre il 60% nelle regioni del Nord del Paese (nel 1999, il 43,6% era localizzato nel Nord-Ovest, il 27,4% nel Nord-Est), per circa il 17% nelle regioni del Centro e per la restante parte nel Mezzogiorno e nelle Isole. Con riferimento ai settori di attività economica, oltre il 16% delle unità produttive operano nel settore siderurgico, il 15% in quello della meccanica, il 13% nel tessile, l'11% in quello delle apparecchiature elettriche. Risultano, invece, distribuite nei settori della carta, stampa ed editoria, gomma, chimica e minerali non metalliferi con percentuali comprese tra il 5 e il 6%; le imprese alimentari ammontano a oltre il 7% del campione, quelle del comparto del legno e dei mobili a poco più del 2 per cento.

In questo lavoro, l'identificazione delle imprese distrettuali segue la procedura a più stadi dovuta a Sforzi (1991) e ISTAT (1997). Essa consiste di due fasi. Nella prima, il territorio nazionale viene suddiviso in cosiddetti *sistemi locali del lavoro* (SLL), definiti come "lo schema tempo-spazio della vita quotidiana per la popolazione residente, ove si innesta la gran parte delle relazioni sociali ed economiche" (Sforzi, 1991). Tali sistemi sono costruiti prendendo come unità di base i confini amministrativi dei comuni, i quali risultano successivamente aggregati a formare aree auto-contenute sulla base del numero di spostamenti quotidiani per motivi di lavoro (definizione di SLL). L'algoritmo Sforzi-ISTAT minimizza gli spostamenti tra comuni appartenenti a SLL differenti. Nella versione riferita al Censimento del 1991, sono stati identificati 784 sistemi locali. In una seconda fase, ciascun sistema locale del lavoro è classificato come Distretto Industriale se risultano soddisfatte un insieme di caratteristiche della struttura economica di riferimento. In particolare,

- i) la quota degli addetti dell'industria manifatturiera sul totale degli occupati non agricoli deve risultare superiore alla media nazionale;
- ii) la quota di occupati dell'industria manifatturiera in imprese con meno di 250 addetti deve essere maggiore di quella media nazionale;

dimensioni specializzate in un'attività produttiva e che beneficiano di vantaggi competitivi determinati da tale aggregazione territoriale.

- iii) la quota di occupati dell'industria manifatturiera in imprese con meno di 250 addetti deve essere maggiore di quella media nazionale;
- iv) supponendo che in una o più branche manifatturiere la quota degli occupati sul totale degli addetti manifatturieri sia maggiore della media nazionale, almeno in una di tali branche l'incidenza degli occupati nelle imprese con meno di 250 addetti deve essere maggiore di quella media nazionale.

Sulla base di tali criteri e con riferimento ai dati censuari del 1991 sono stati identificati 199 Distretti Industriali¹⁵.

In sintesi, 7.880 imprese, pari al 35% del nostro campione CB, sono localizzate in Distretti Industriali¹⁶. Tali unità impiegano circa il 42% degli addetti occupati nel complesso delle imprese selezionate, distribuiti per circa il 60% nella classe 10-49 (56% la quota delle imprese "isolate" nell'analoga classe). Esse sono in media di dimensione inferiore rispetto alle imprese non distrettuali. Sulla base dei dati relativi al 1999, la dimensione delle imprese distrettuali con un numero di addetti compreso tra 10 e 250 è risultata pari a 35 occupati medi contro i quasi 30 di quelle isolate (95 contro 111 nella classe 50-249). Sulla base dei dati campionari, le imprese distrettuali sono distribuite con percentuali superiori al 45% nei settori dell'industria alimentare, della pelletteria e del legno; quote inferiori al 45% si registrano nell'industria tessile, della carta, della gomma, della meccanica e della produzione di mezzi di trasporto¹⁷.

Dalla base di dati in tal modo integrata si è passati alla costruzione di un *panel* chiuso relativo al periodo campionario 1993-1999, costituito da 2.572 imprese distrettuali e da circa 4.000 imprese "isolate".

¹⁵ L'applicazione di questo criterio per l'identificazione delle unità distrettuali è basata esclusivamente sulla localizzazione della singola impresa in un comune appartenente a un sistema locale del lavoro classificato come *distrettuale* sulla base della procedura Sforzi (1991) - ISTAT (1997). Un limite importante nell'applicazione di questo approccio consiste nel non considerare, per l'identificazione delle imprese distrettuali, ulteriori elementi connessi alla specializzazione produttiva. E' presumibile, infatti, che le esternalità positive connesse all'appartenenza a un Distretto Industriale siano effettivamente rilevanti per le sole imprese specializzate nella produzione del Distretto, meno importanti per le unità produttive del Distretto non specializzate. Per tener conto di tali limiti, sono state proposte metodologie alternative. In Fabiani *et al.* (2000) si procede a una verifica dei risultati dell'analisi adottando un criterio di identificazione riferito sia alla specializzazione produttiva sia alla localizzazione territoriale. Cannari e Signorini (2000) propongono due metodologie per una classificazione più articolata dei sistemi locali del lavoro alternative all'algoritmo Sforzi-ISTAT.

¹⁶ Di questi, poco più di trenta non sono rappresentati nella base di dati CB per mancanza di imprese localizzate in tali sistemi locali. Si tratta, in particolare, dei Distretti di Cortemilia e di Canelli in Piemonte, Clusone, Edolo e Castiglione delle Stiviere in Lombardia, Rocca San Casciano e Santa Sofia in Emilia Romagna, Pergola, Sant'Angelo in Vado e Montefiore dell'Aso nelle Marche, Pieve Santo Stefano in Toscana, Montemiletto e Taurasi in Campania.

¹⁷ In questo lavoro, la distribuzione delle imprese distrettuali per settori di attività economica risulta in parte differente da quella che si desume dai relativi dati del Censimento del 1991 e del Censimento Intermedio del 1996. Si veda, al riguardo, Iuzzolino (2000), Baffigi, Pagnini e Quintiliani (2000).

A questo fine, il *dataset* di riferimento è stato integrato con alcuni indicatori di inefficienza e di congestione connessi alla amministrazione sia della giustizia del lavoro sia degli altri procedimenti di cognizione ordinaria. Tali variabili – per la cui costruzione si veda l'ultimo Paragrafo – sono disaggregate a livello Corti d'Appello provinciali¹⁸, e sono tratte da indagini sistematiche condotte annualmente dall'Istituto Nazionale di Statistica.

¹⁸ La superficie territoriale delle corti di appello non coincide con quella delle province geografiche. Queste ultime sono state aggregate in province allargate sulla base di una tavola di raccordo di cui a ISTAT (vari anni).

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

5 Competitività delle imprese distrettuali e rilevanza dell'*enforcement* dei contratti

- Arrighetti A. e G. Seravalli (1999), *Istituzioni intermedie e sviluppo locale*, Roma, Donzelli Editore.
- Baffigi A., Pagnini M. e F. Quintiliani (2000), “*Localismo bancario e distretti industriali: assetto dei mercati del credito e finanziamento degli investimenti*”, in Signorini L.F. (a cura di), *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Roma, Donzelli Editore.
- Becattini G. (a cura di) (1987), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.
- Becattini G. (1989), “Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico”, *Stato e Mercato*, n. 25, pp. 112-28.
- Becattini G. (1991), “Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia”, *Quaderni di Studi e Informazioni*, n.34.
- Becattini G. e Rullani E. (1994), “Sistema locale e mercato globale”, in Becattini G. e S. Vaccà (a cura di), *Prospettive degli studi di economia e politica industriale*, Milano, Franco Angeli Editore.
- Belfanti C.M. e S. Onger (2002), “Mercato e istituzioni nella storia dei distretti industriali” in G. Provari (a cura di), *Le istituzioni dello sviluppo: i distretti industriali tra storia, sociologia e economia*, Roma, Donzelli Editore.
- Bellandi M. e M. Russo (1994) (a cura di), *Distretti industriali e cambiamento economico locale*, Torino, Rosenberg e Sellier.
- Bronzini R. (2003). “Distretti industriali, economie di agglomerazione e investimenti esteri in Italia”, *Mimeo*, Paper presentato al convegno “Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale”.
- Brusco S. (1989), *Piccole imprese e distretti industriali: una raccolta di saggi*, Torino, Rosenberg e Sellier.
- Brusco S. (1990), “The Idea of Industrial District: Its Genesis”, in Pyke F., Becattini G. e W. Sengenberger (a cura di), *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation*, International Institute for Labor Studies, ILO, Ginevra.
- Brusco S. e S. Paba (1997), “Per una storia dei distretti industriali dal secondo dopoguerra agli anni novanta” in Barca F. (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Roma, Donzelli Editore.
- Casavola P., Pellegrini G. e E. Romagnano (2000), “Imprese e mercato del lavoro nei distretti industriali”, in Signorini L.F. (a cura di), *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Roma, Donzelli Editore.
- Cingano F. e F. Schivardi (2003), “Struttura produttiva locale e crescita. Un'analisi basata sulla produttività in Italia”, *Mimeo*, Paper presentato al convegno “Economie locali, modelli di

agglomerazione e apertura internazionale - Nuove ricerche della Banca d'Italia sulla sviluppo territoriale”, Bologna.

De Blasio G. e S. Di Addario (2002), “Labour Market Pooling Evidence from Italian Industrial Districts”, *Temi di discussione*, Banca d'Italia, n. 453.

Dei Ottati G. (1995), *Tra mercato e comunità. Aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, Milano, Franco Angeli Editore.

Di Giacinto V. e G. Nuzzo (2003), “Il ruolo dei fattori istituzionali nello sviluppo dei distretti industriali italiani”, *Mimeo*, Paper presentato al convegno “Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale - Nuove ricerche della Banca d'Italia sulla sviluppo territoriale”, Bologna.

Fabiani S. e G. Pellegrini (1999), “Convergenza e divergenza nella crescita delle province italiane”, *Ricerche quantitative per la politica economica*, Banca d'Italia – CIDE.

Fabiani S., Pellegrini G., Romagnano E. e L.F. Signorini (2000), “L'efficienza delle imprese nei distretti industriali italiani”, in Signorini L.F. (a cura di), *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Roma, Donzelli Editore.

Farabullini F. e G. Ferri (2003) “Passaggi a Est per le banche e i distretti industriali: collegati o indipendenti?”, *Mimeo*, Paper presentato al convegno “Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale - Nuove ricerche della Banca d'Italia sulla sviluppo territoriale”, Bologna.

Farabullini F. e G. Gobbi (2000), “Le banche nei sistemi locali di produzione”, in Signorini L.F. (a cura di), *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Roma, Donzelli Editore.

Federico S. (2003), “L'internazionalizzazione produttiva italiana e i distretti industriali: un'analisi degli investimenti diretti all'estero”, *Mimeo*, Paper presentato al convegno “Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale - Nuove ricerche della Banca d'Italia sulla sviluppo territoriale”, Bologna.

Finaldi Russo P. e P. Rossi, (2000), “Costo e disponibilità del credito per le imprese nei distretti industriali”, in Signorini L.F. (a cura di), *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Roma, Donzelli Editore.

Garofoli, G. (1989), “Modelli locali di sviluppo: i sistemi di piccola impresa”, in Becattini G. (a cura di), *Modelli locali di sviluppo*, Bologna, Il Mulino.

ISTAT (1997), *I sistemi locali del lavoro 1991*, Collana Argomenti, n. 10, Roma.

ISTAT (vari anni), *Statistiche giudiziarie civili*, Collana Annuari, Roma.

Iuzzolino G. (2000), “I distretti industriali nel censimento intermedio del 1996: dimensioni e caratteristiche strutturali”, in Signorini L.F. (a cura di), *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Roma, Donzelli Editore.

Marchesi D. (2003), *Litiganti, avvocati e magistrati. Diritto e economia del processo civile*, Bologna, Il Mulino.

- Menghinello S. (a cura di) (2002), “Le esportazioni dei sistemi locali del lavoro”, *Collana Argomenti*, n. 100, ISTAT, Roma.
- Omiccioli M. (2000), “L’organizzazione dell’attività produttiva nei distretti industriali”, in Signorini L.F. (a cura di), *Lo sviluppo locale. Un’indagine della Banca d’Italia sui distretti industriali*, Roma, Donzelli Editore.
- Parri L. (2002), “Le istituzioni nello sviluppo economico: i distretti italiani a confronto con il modello tedesco e il sistema giapponese”, in Provasi G. (a cura di), *Le istituzioni dello sviluppo economico*, Roma, Donzelli Editore.
- Pellegrini G. (2002), “Distretti industriali e teoria della crescita” in IPI, *L’esperienza italiana dei distretti industriali*.
- Sforzi F. (1991), “I distretti industriali nell’economia italiana” in Pyke F., G. Becattini G. e W. Sengenberger (a cura di), *Quaderni di Studi e Informazioni*.
- Signorini L.F. (1994), “The Price of Prato, or Measuring the Industrial District Effect”, *Papers in Regional Science*, n. 73, pp. 369 – 92.
- Signorini L.F. (2000) (a cura di), *Lo sviluppo locale. Un’indagine della Banca d’Italia sui distretti industriali*, Roma, Donzelli Editore.
- Solinas G. (1982), “Labour Market Segmentation and Workers’ Carriers: the Case of Italian Knitwear Industry”, *Cambridge Journal of Economics*, n. 4, pp. 15-25.
- Solinas G. (1991), “L’anzianità aziendale. Alcune considerazioni sul caso emiliano”, *Politica Economica*, n. 3, pp. 143-160.
- Viesti G. (2000), *Come nascono i distretti industriali*, Roma-Bari, Edizioni Laterza.

Prezzo 10 €