

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA DEI DISTRETTI: IL CASO DELL'INDUSTRIA MECCANICA

di Sergio Mariotti*

1. Internazionalizzazione e distretti

Il modello di internazionalizzazione del paese è atipico: l'Italia è il sesto esportatore mondiale di merci ed il quinto esportatore di manufatti (prima del Regno Unito), ma è solo tredicesima nella graduatoria dei paesi investitori all'estero. Pur avendo guadagnato in questi ultimi anni alcune posizioni, essa rimane preceduta da paesi economicamente assai più piccoli, quali Spagna, Belgio, Finlandia, Svizzera (Onida 1999). La proiezione multinazionale delle imprese italiane è ancora modesta e si confronta non solo con il dinamismo dei più diretti concorrenti europei, ma anche con l'emergere dei paesi di nuova industrializzazione di prima generazione – Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea – che sono divenuti importanti investitori all'estero.

In un quadro di forte apertura e integrazione internazionale dei mercati, il ritardo con cui l'Italia compie la transizione da paese esportatore a paese esportatore-investigatore esprime le insufficienze della sua industria nel saper cogliere molte delle attuali opportunità per radicarsi stabilmente sia sui grandi e difficili mercati oligopolistici della Triade, sia nelle aree dell'Europa Orientale, del Mediterraneo, dell'Asia, dell'America latina, che si aprono sempre più al gioco competitivo, liberalizzando le economie, abbassando le barriere doganali e favorendo l'afflusso di investimenti dall'estero. Inoltre, nel rapido rimescolamento dei rapporti economici che la globalizzazione comporta, le note complementarità che si svolgono tra investimenti diretti esteri (IDE) ed esportazioni rischiano di provocare, in assenza di un'adeguata proiezione multinazionale, il deterioramento della stessa performance esportativa e della competitività aggregata del paese.

Alla base dell'attuale contrasto tra forte vocazione esportativa e debole vocazione multinazionale dell'apparato produttivo italiano vi sono taluni importanti fattori strutturali. In primo luogo, un "cuore oligopolistico" fragile e indebolito, con una rarefatta presenza di imprese di grandi dimensioni; in secondo luogo, un modello di specializzazione che vede eccellere le nostre imprese nei settori dei beni di consumo legati alla persona e alla casa, nella meccanica specializzata, nei componenti e nella subfornitura con tecnologie intermedie e leggere, ma che lascia il paese in condizioni di inferiorità proprio nei settori più tipicamente protagonisti della competizione oligopolistica multinazionale (settori high-tech, settori della produzione di massa, public utilities, terziario avanzato, ecc.).

In questo scenario, le prospettive di "inseguimento multinazionale" dell'Italia vengono a dipendere in modo non trascurabile dalla capacità delle piccole e medie imprese (PMI) e delle aree distrettuali, che la popolano così densamente, di cogliere le nuove opportunità di crescita all'estero. Il paese si è sinora retto in misura rilevante sulla robustezza e sulla competitività del capitalismo familiare che è alla base dei distretti. Questi ultimi, in particolare, hanno saputo sviluppare nel passato un forte orientamento all'esportazione, soprattutto nei settori tradizionali del "made in Italy" e della meccanica specializzata. Tuttavia, nessun automatismo garantisce oggi che i

* Politecnico di Milano

fattori competitivi alla base di quel successo possano essere trasferiti dall'ambito mercantile dell'internazionalizzazione a modalità più impegnative di coinvolgimento estero, siano esse forme "leggere", attraverso accordi e partnerships internazionali, ovvero forme più "pesanti", basate su IDE in joint ventures e sussidiarie direttamente controllate.

Ragioni di ottimismo derivano da un insieme di evidenze empiriche raccolte nei paesi industrializzati il quale mostra l'emergere di un nuovo consistente "ceto" di piccole multinazionali, la cui casa madre ha dimensioni inferiori ai 500 addetti, ma la cui articolazione produttiva in paesi esteri impiega risorse finanziarie, tecnologiche, produttive e manageriali talvolta di entità rilevante, se misurate in rapporto agli assets controllati in patria (Buckley et al. 1988, Cominotti et al. 2001, Fujita 1995a e 1995b, Mutinelli 1997, Unctad 1993 e 2001). Alcuni fattori traenti della globalizzazione sono alla base della crescente "internazionalizzazione diffusa" della produzione: il miglioramento delle infrastrutture mondiali di comunicazione e di trasporto; lo sviluppo dei mercati finanziari; l'articolarsi e il diffondersi dei servizi alle imprese; l'affermarsi di tecnologie dell'informazione di facile adozione, in grado di ridurre i costi di transazione e di abbattere precedenti vincoli spazio-temporali nelle relazioni a lunga distanza; la liberalizzazione in atto in molti paesi.

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

Una debolezza intrinseca, geneticamente radicata, sembra dunque minare la prospettiva che affida al sistema distrettuale il compito di trainare l'integrazione internazionale dell'industria italiana. Ma quali sono le ragioni di tale debolezza e quali le contro-deduzioni che possono essere eventualmente prodotte alla luce dello stato dell'arte che la letteratura economica sui distretti ci consegna?

2. Una discussione generale

Nonostante il recente dinamismo, molte sono le difficoltà ed i limiti che in tutti i paesi le imprese minori incontrano nell'operare in chiave propriamente multinazionale, ovvero come insiders in mercati lontani e contesti istituzionali non familiari. Gli elevati costi di informazione, i rischi associati ai costi irrecuperabili da sostenere per l'avvio degli insediamenti produttivi esteri, la penuria di risorse finanziarie e di risorse umane attrezzate per gestire situazioni complesse e governare organizzazioni transnazionali: sono fattori che ostacolano la crescita multinazionale delle PMI e in-

nescano circoli viziosi, causando la mancata formazione di una cultura cosmopolita e lo scarso accumulo di conoscenza sui mercati internazionali.

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

Molta della ricca letteratura sui distretti (per tutti, Becattini 1998, Brusco e Paba 1997) si è tuttavia incaricata di proporre una visione che si divarica da quanto sopra richiamato. In tale visione la PMI non è più “sola” e non si esauriscono nei suoi confini le potenzialità di affermazione e crescita. Nei distretti italiani, un alquanto esoterico insieme di fattori si sarebbe intrecciato nel tempo per generare quelle “*economie di scala e di scopo del distretto*”, statiche e dinamiche, che elevano l'efficienza delle singole PMI ivi localizzate e ne garantiscono la competitività di lungo periodo: la specializzazione di filiera, l'organizzazione a rete, le relazioni di fiducia e l'apprendimento collettivo, la circolazione delle conoscenze e delle tecnologie, l'imprenditorialità diffusa e lo spirito di emulazione, la qualità–flessibilità–mobilità delle risorse umane, l'educazione ad una forte competizione domestica, la compenetrazione tra economia e società, grazie a modelli di cultura locale che affondano in tradizioni secolari.

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

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

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

² Il riferimento è all'esperienza giapponese ed alle difficoltà incontrata dalle imprese del Sol Levante nel replicare all'estero la formula del loro successo competitivo, basata su irripetibili peculiarità strutturali e comportamentali.

In secondo luogo, il localismo dei distretti si esplica nella tendenza a crescere “su se stessi”, che privilegia l’approfondimento incrementale delle competenze e delle strutture, piuttosto che i cambiamenti e le discontinuità. La crescita risulta così caratterizzata da inerzia comportamentale e da percorsi storicamente vincolati (path-dependence), con la conseguenza che le imprese si chiudono nel proprio ambiente domestico, rinunciando a cogliere le opportunità offerte da contesti differenti e ad aprirsi ad esperienze di natura radicale (effetto di lock-in).

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

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

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

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

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

3. L’evidenza dei distretti a vocazione meccanica

Per fornire una prima verifica delle ipotesi formulate è stata condotta un’analisi empirica su ventuno distretti del settore meccanico: i settori considerati sono quelli della meccanica generale – codici Ateco 29.1 e 29.2, distretti di Borgomanero, Lumezzane, Bologna e Reggio Emilia –, delle macchine agricole - codice Ateco 29.3, di-

stretti di Cuneo, Cento e Modena–Reggio Emilia -, della meccanica strumentale - codici Ateco 29.4 e 29.5, distretti di Biella, Santa Croce, Arzignano, Gallarate, Vigevano, Brianza, Pesaro–Rimini, Sassuolo, Val Seriana, Brescia–Palazzo sull’Oglio, Legnano, Bologna, Parma - e delle armi - codice Ateco 29.6, distretto della Valtrompia.

Per ciascun distretto sono stati raccolti ed elaborati i dati Istat del Censimento intermedio dell’industria e dei servizi, relativi alla numerosità delle imprese ed alla relativa occupazione alla data del 31 dicembre 1996. Si è quindi proceduto ad individuare i singoli episodi di internazionalizzazione produttiva all’interno di ciascun distretto, ovvero, i) le imprese distrettuali con partecipazioni in imprese industriali all’estero e ii) le imprese industriali localizzate nei distretti e partecipate da imprese multinazionali estere³. A tal fine si è fatto ricorso alla banca dati Reprint, sviluppata presso il Dipartimento di Economia e Produzione del Politecnico di Milano nell’ambito delle ricerche sull’internazionalizzazione produttiva dell’industria italiana promosse dal CNEL. Le informazioni utilizzate in questa sede si riferiscono all’inizio del 1998.⁴

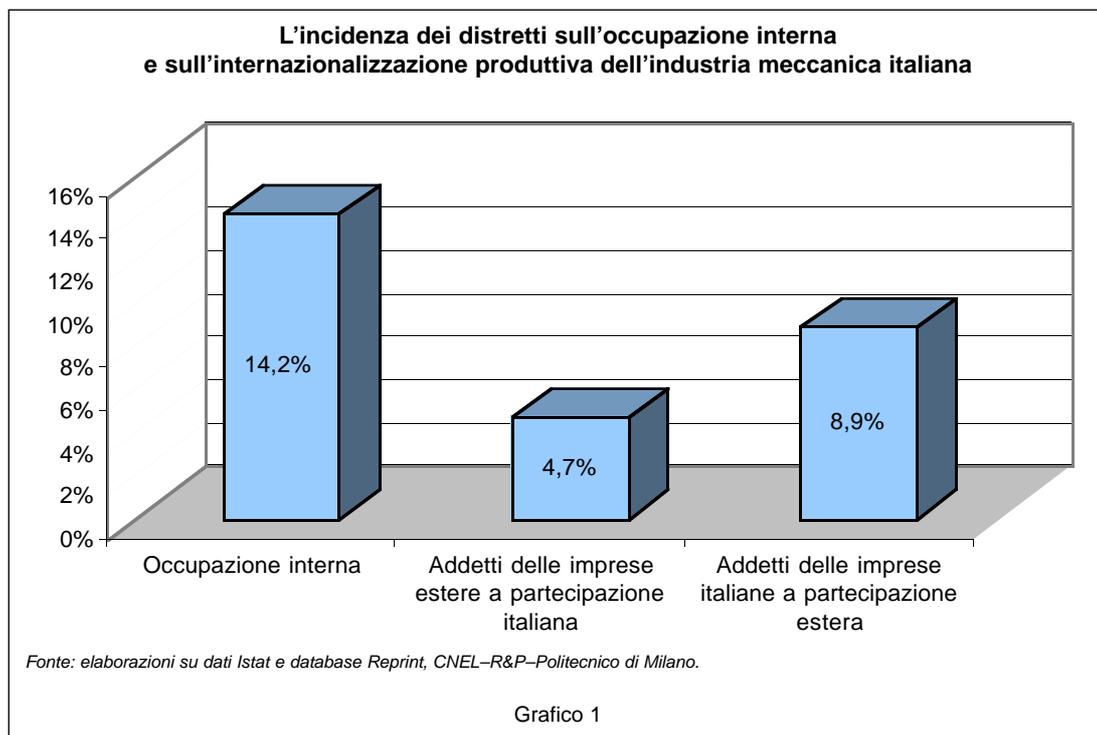
Le principali evidenze prodotte dalla ricerca sono così riassumibili. In primo luogo, i dati raccolti evidenziano una assai limitata proiezione multinazionale delle imprese operanti nei distretti considerati. A fronte di un’incidenza sull’occupazione complessiva dell’industria meccanica italiana pari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

Ad un maggior livello di dettaglio (grafico 2), in ben nove dei ventuno distretti considerati non è emerso alcun episodio di internazionalizzazione attiva della produzione (ovvero presenza di imprese con partecipazioni in imprese produttive all’estero), mentre per altri quattro distretti si è individuata una sola impresa con unità produttive all’estero, per lo più di limitata dimensione. Un solo distretto può vantare di avere originato quattro imprese multinazionali, mentre i rimanenti sette distretti vedono operare all’estero due o al più tre imprese.

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

³ Per la precisione, sono state considerate sia le partecipazioni azionarie di controllo, sia quelle paritarie e di minoranza; inoltre per impresa industriale si intende un’impresa dotata di stabilimenti per la produzione di beni manufatti.

⁴ Alla data odierna sono disponibili i dati Reprint aggiornati ad inizio 2000 (Cominotti et al. 2001). Tuttavia, è sembrato opportuno mantenere minimo lo scostamento temporale rispetto alle elaborazioni statistiche offerte da Istat.



In ben nove casi su undici ad un basso livello di internazionalizzazione passiva corrisponde una limitata internazionalizzazione attiva.

Queste evidenze impressionistiche hanno stimolato un'analisi più rigorosa, condotta attraverso un esercizio econometrico, di cui diamo conto in Appendice. Seppure con i limiti derivanti da un ridotto numero di osservazioni, tale esercizio offre chiaro e soddisfacente supporto empirico alle ipotesi secondo cui la crescita produttiva internazionale appare relativamente favorita nei distretti caratterizzati da un più elevato grado di concentrazione – segnale esplicito della presenza di imprese-leader all'interno del distretto – e/o dall'originario insediamento di imprese multinazionali a base estera, in relazione alla funzione traente di tali soggetti come teste di ponte per la proiezione internazionale delle altre imprese distrettuali.

In definitiva, l'evidenza che scaturisce dall'analisi dei distretti italiani a vocazione meccanica porta ad argomentare come, a fronte di un contesto competitivo profondamente mutato, il quale richiede alle imprese una crescente capacità di presenziare direttamente i mercati di sbocco e di ottimizzare l'articolazione internazionale della produzione, alcuni dei tradizionali punti di forza dei distretti, divengano dialetticamente altrettanti fattori di debolezza e di chiusura all'espansione multinazionale delle imprese distrettuali. La difficile replicabilità al di fuori dell'ambiente originario dei vantaggi competitivi connessi alle "economie di prossimità" tipiche del distretto favorisce percorsi di crescita caratterizzati da inerzia comportamentale. In altri termini, si instaurano meccanismi di lock-in che inibiscono le imprese dal proiettarsi al di fuori dell'ambiente domestico per cogliere le opportunità offerte da contesti differenti da quello in cui esse sono nate e si sono sviluppate.

L'analisi di dettaglio e l'esercizio econometrico evidenziano peraltro come i processi di internazionalizzazione produttiva risultino alquanto differenziati tra i singoli distretti, confermando come alcune caratteristiche strutturali – presenza storica di imprese multinazionali estere e formazione endogena di imprese leader - aiutino a superare almeno in parte le limitazioni alla crescita internazionale.

L'internazionalizzazione tramite IDE nei distretti della meccanica

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

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

Fonte: elaborazioni su dati Istat per l'occupazione interna (Censimento intermedio 1996) e database Reprint, CNEL-R&P-Politecnico di Milano per gli addetti delle imprese partecipate all'estero e delle imprese a partecipazione estera (dati riferiti al 1.1.1998).

Grafico 2

Queste evidenze incoraggiano ulteriori sforzi, al fine di estendere l'approccio analitico proposto in questa sede all'intero insieme della realtà distrettuale italiana. Se confermati, i risultati conseguiti potrebbero infatti dare preziose indicazioni, anche sul piano della politica industriale, al fine di rafforzare la proiezione internazionale dell'industria italiana.

Appendice

L'equazione stimata dal modello econometrico è la seguente:

$$IDE_uscita_i = a + \beta_1 CONC_i + \beta_2 (IDE_entrata_i \cdot ET\grave{A}_i) + \varepsilon$$

in cui:

- IDE_uscita_i = grado di internazionalizzazione attiva della produzione dell'i-esimo distretto, calcolato come rapporto tra il numero degli addetti nelle imprese industriali estere partecipate dalle imprese distrettuali e il numero totale degli addetti interni al distretto;

- CONC_i = valore della concentrazione industriale relativa al distretto i-esimo, è misurata dall'indice di Herfindhal (vedi infra) ed è assunta come proxy per la presenza di imprese-leader all'interno del distretto;

– $IDE_entrata_i$ = grado di internazionalizzazione passiva della produzione dell' i -esimo distretto, calcolato come rapporto tra il numero degli addetti delle imprese industriali a partecipazione estera e il numero totale degli addetti interni al distretto;

– $ET\grave{A}_i$ = numero di anni intercorsi dal primo IDE in attività industriali all'interno del distretto.⁵

L'indice di concentrazione di Herfindhal è stato calcolato per ciascun distretto, sulla base dei dati del Censimento intermedio dell'industria e dei servizi, disaggregati per 13 classi di addetti delle imprese. L'indice di Herfindhal è stato posto pari a:

$$H = \sum_j n_j \cdot \frac{A_j / n_j}{\sum_j A_j}$$

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

Le ipotesi da validare sono che vi sia, anzitutto, una correlazione positiva e statisticamente significativa tra grado di internazionalizzazione in uscita e concentrazione industriale del distretto; in secondo luogo, che vi siano effetti positivi sulla propensione delle imprese distrettuali ad esplorare percorsi di internazionalizzazione produttiva indotti dalla presenza nel distretto stesso di imprese a partecipazione estera. Dal momento che tali effetti – siano essi determinati in modo diretto, nelle relazioni clienti-fornitori o tramite spillovers – dipendono sia dall'entità della presenza estera, sia dal suo radicamento nel tessuto economico locale, la loro misura è stata approssimata da una variabile composta, costituita dal prodotto delle due variabili indipendenti indicate.

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

I risultati del modello econometrico

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

Tavola 1

⁵ Per tenere conto dell'effetto di saturazione, il numero di anni è stato posto pari a 20 per tutti gli investimenti diretti risalenti ad anni precedenti il 1980.

Note bibliografiche

- Beccattini G. (1998), *Distretti industriali e Made in Italy. Le basi socio-culturali del nostro sviluppo economico*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Brusco S., Paba S. (1997), *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni Novanta*, in Barca F. (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, Donzelli, Roma.
- Buckley P. J., Newbould, G.D., Thurwell J. C. (1988), *Foreign Direct Investment by Smaller UK Firms*, MacMillan, London.
- Cominotti R., Mariotti S., Mutinelli M., a cura di (2001), *Italia Multinazionale 2000*, Edizioni CNEL, Roma.
- Fujita M. (1995a) "Small and Medium-Sized Transnational Corporations: Trends and Patterns of Foreign Direct Investment", *Small Business Economics*, 7(3).
- Fujita M. (1995b) "Small and Medium-Sized Transnational Corporations: Salient Features", *Small Business Economics*, 7(4).
- Lorenzoni G. (1997), *Imprese, relazioni tra imprese e distretti industriali nello sviluppo delle piccole e medie imprese*, in Varaldo R., Ferrucci L. (a cura di), *Il distretto industriale tra logiche di impresa e logiche di sistema*, Angeli, Milano.
- Mariotti S., Piscitello L. (1999), "Is Divestment a Failure or Part of a Restructuring Strategy? The case of Italian Transnational Corporations", *Transnational Corporations*, 8 (3).
- Mutinelli M. (1997), *Le piccole multinazionali italiane*, Seat, Torino.
- Onida F. (1999), "Quali prospettive per il modello di specializzazione dell'Italia?", *Economia italiana*, 3.
- Porter M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, London.
- Unctad (United Nations Conference on Trade and Development, Programme on Transnational Corporations) (1993), *Small and Medium-sized Transnational Corporations. Role, Impact and Policy Implications*, United Nations, New York.
- Unctad (United Nations Conference on Trade and Development, Programme on Transnational Corporations) (2001), *Small and Medium-sized Transnational Corporations and Competitiveness*, United Nations, New York (in corso di pubblicazione).