

LOCALIZZAZIONE D'IMPRESA E PROFITABILITÀ. EVIDENZE DALLA INDUSTRIA
MANIFATTURIERA ITALIANA

Marco Cucculelli¹

Dimitri Storai²

SOMMARIO

Il paper si pone lungo la linea di ricerca che esplora il tema della localizzazione d'impresa e dell'impatto che questa esercita sulla performance dell'impresa stessa.

L'analisi proposta si basa sulla suddivisione del territorio nazionale in 'tipologie territoriali' individuate tenendo conto dei principali modelli di riferimento definiti dalla letteratura: un primo blocco di articolazioni si riferisce ai territori prevalentemente manifatturieri all'interno dei quali sono ricompresi i distretti industriali e i territori caratterizzati dalla presenza di grandi imprese. Un secondo blocco fa invece riferimento alle aree urbane.

L'effetto localizzazione è analizzato considerando l'impatto da questa esercitato sulla profittabilità delle imprese. L'analisi è stata condotta su un campione di 67.589 imprese manifatturiere operanti in Italia fra il 2004 ed il 2013.

Le analisi descrittive ed econometriche confermano che la localizzazione esercita un impatto sulla profittabilità delle imprese. L'effetto si presenta, tuttavia, variegato con riferimento alle diverse tipologie di territorio.

¹ Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali – Università Politecnica delle Marche, Piazza Martelli 8, 60121, Ancona, e-mail: m.cucculelli@staff.univpm.it

² Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali - Università Politecnica delle Marche, Piazza Martelli 8, 60121, Ancona, e-mail: d.storai@pm.univpm.it.

1. Introduzione

L'impatto che la localizzazione esercita sulle performance d'impresa è un tema che da molti anni attrae l'attenzione di una pluralità di discipline. Il paper si pone lungo questa linea d'indagine proponendo una analisi empirica dell'impatto esercitato dalla localizzazione sulla profittabilità delle imprese manifatturiere italiane.

Il territorio italiano è stato mappato tenendo conto delle specificità economico-sociali delle diverse aree e dei molteplici contributi con i quali la letteratura ha evidenziato i variegati elementi di efficienza che scaturiscono dalle caratteristiche dei territori. Il paper distingue, quindi, prioritariamente, fra aree urbane e territori a specializzazione manifatturiera. Questa articolazione consente, infatti, di testare l'esistenza e la misura tanto di economie di tipo urbano quanto di economie connesse al carattere prevalentemente manifatturiero dell'area. Ulteriori tipologie territoriali sono state individuate ed analizzate indagando, ad un maggior grado di dettaglio, le aree a specializzazione manifatturiera.

L'analisi è stata condotta su un campione di 67.589 imprese manifatturiere italiane operanti fra il 2004 ed il 2013. La performance dell'impresa è stata definita in termini di profittabilità differenziale e misurata da un indicatore ottenuto sottraendo dall'indice ROS dell'impresa in un dato anno la mediana dello stesso indice calcolata, per lo stesso anno, con riferimento alle imprese operanti nello stesso settore ATECO 2007 a 3 digit e appartenenti alla stessa classe dimensionale.

Le evidenze empiriche indicano l'esistenza di un impatto della localizzazione sulla profittabilità differenziale delle imprese. Diverso appare, tuttavia, l'effetto esercitato dalle diverse tipologie di territorio.

La restante parte del paper è organizzata come segue. Il secondo paragrafo sintetizza i tratti fondamentali del dibattito in corso sull'impatto esercitato dalla localizzazione sulle performance d'impresa. Il terzo paragrafo presenta l'analisi empirica, il quarto paragrafo ne illustra i principali risultati e il quinto paragrafo conclude il lavoro.

2. Imprese e localizzazione – Il dibattito corrente

La rilevanza dei luoghi per la localizzazione delle attività economiche è, da alcuni decenni, oggetto di molteplici contributi teorici ed empirici.

Un'ampia letteratura ha esplorato il tema delle 'economie di agglomerazione': le economie di cui l'impresa può beneficiare scegliendo di localizzarsi in un'area caratterizzata dalla presenza di altre imprese. Economie, quindi, connesse alla co-localizzazione di una pluralità di imprese (Frenken et al. 2007). Poiché tali economie sono disponibili solo per le imprese localizzate in un certo territorio, esse possono rappresentare una fonte 'territoriale' alla base del vantaggio competitivo delle stesse.

I molteplici lavori proposti su questo tema (Arrow 1962; Frenken et al. 2007; Glaeser et al. 1992; Jacobs 1969; Krugman 1991; Marshall 1920; Parr 2002; Porter 1990; Romer 1986) hanno proposto letture fra loro anche molto differenziate per tenere conto delle specificità dei singoli contesti e dei vantaggi che questi possono offrire alle imprese che vi si localizzano.

Con riferimento al caso italiano, in considerazione dell'importanza assunta nel nostro paese dai distretti industriali (Brusco e Paba 1997), la ripartizione territoriale che ha caratterizzato gran parte degli studi relativi alla localizzazione della manifattura ed al suo impatto sulle performance d'impresa è quella incentrata sulla

distinzione fra aree distrettuali e non distrettuali³. Molti contributi teorici ed empirici hanno infatti evidenziato le caratteristiche peculiari dei territori distrettuali (Becattini 1979; Becattini et al. 2009; Brusco 1989; Fuà, Zacchia 1983) e hanno analizzato le economie di cui possono beneficiare le imprese che vi operano (Dei Ottati 2006).

Pur presentando elementi in comune con le economie di agglomerazione proprie di altri contesti, le economie distrettuali si distinguono perché scaturiscono dalla natura socio-economica dei distretti industriali (Becattini 1990; Dei Ottati 1995) e quindi assumono caratteristiche del tutto peculiari non rinvenibili in altri territori. Una rilevante area di indagine ha esplorato l'esistenza e l'entità del cosiddetto "effetto distretto": l'impatto esercitato dalla localizzazione distrettuale sulle performance delle imprese ivi localizzate (Becattini, Musotti 2003; Intesa San Paolo 2009; Iuzzolino, Menon 2011; Signorini 1994; Signorini 2000).

In questo dibattito, un interessante elemento di novità è introdotto dal recente contributo di Di Giacinto, Gomellini, Micucci e Pagnini (2014) con il quale gli autori rompono la dicotomia distretto-non distretto introducendo nell'analisi le aree urbane. In questa analisi, il territorio italiano viene quindi suddiviso in tre aggregati territoriali: distretti industriali, aree urbane ed i restanti territori che presentano caratteristiche non riconducibili a nessuna delle due tipologie territoriali.

Le mappature del territorio italiano proposte in questo lavoro attingono dalla letteratura qui brevemente tratteggiata. In termini generali è possibile affermare che vengono analizzati da un lato le aree urbane e dall'altro i territori con specializzazione manifatturiera. Di questi ultimi viene anche proposta una articolazione più fine che consente di distinguere i distretti industriali e le aree di grande impresa.

2.1 – Aree urbane, territori di grande impresa e distretti industriali – Elementi di efficienza

Le economie e le diseconomie riconducibili alla co-localizzazione di più imprese si combinano in modo diverso nelle aree urbane, nei territori di grande impresa e nei distretti industriali.

Per quanto riguarda le aree urbane, ad esse, ed in particolare ai centri maggiori, si fa in primo luogo riferimento in quanto nodi di reti di trasporto ma anche di conoscenza che si estendono su ambiti molto vasti, talvolta globali. Le imprese presenti in questi territori hanno quindi un accesso privilegiato e a costo minore a queste risorse. Su un piano simile si pongono inoltre le considerazioni connesse alla frequente presenza, in tali aree, di istituzioni culturali ed universitarie che sono in grado di sostenere ulteriormente la creazione di conoscenza.

Una declinazione di questa argomentazione applicabile alle imprese manifatturiere è quella secondo la quale l'offerta di servizi anche altamente qualificati – usualmente molto maggiore nelle aree urbane rispetto agli altri territori – può rappresentare un elemento di vantaggio competitivo per le imprese dell'area. Queste ultime sarebbero, infatti, in grado di reperire con maggiore facilità risorse e competenze immateriali che si presentano sempre più strategiche negli attuali contesti competitivi.

In secondo luogo la rilevante dimensione delle aree urbane in termini di abitanti è fonte di elevata domanda (Henderson 1986). Quest'ultima può rappresentare, di per sé, un elemento a sostegno della

³ L'individuazione dei distretti industriali è un tema estremamente discusso in letteratura. I primi lavori in tal senso si devono a Fabio Sforzi che nei suoi lavori (1987; 1990) propone una mappatura dei distretti industriali italiani attraverso la definizione di un algoritmo strutturato fondato su dati relativi alle caratteristiche socio-economiche del territorio. L'algoritmo ha subito nel tempo modifiche ed oggi rappresenta la metodologia utilizzata dall'ISTAT per l'individuazione dei distretti industriali.

Pur nascendo dall'alveo della letteratura distrettuale, l'attuale procedura ISTAT-Sforzi giunge alla mappatura non solo dei distretti industriali ma anche di altre tipologie territoriali. Nella configurazione attuale essa consente di mappare, fra gli altri, i territori di grande impresa e, a livello più aggregato, i territori a specializzazione manifatturiera.

competitività delle imprese che, attraverso la localizzazione sul territorio, possono avere un più facile accesso al mercato locale. Inoltre le aree urbane, per il loro ambiente socialmente e culturalmente stimolante sono spesso in grado di attrarre lavoratori altamente specializzati che a loro volta rappresentano una importante risorsa a sostegno della competitività delle imprese.

Un elemento della localizzazione urbana che può, invece, impattare negativamente sulle performance delle imprese ivi localizzate è quello connesso alla congestione delle attività che determina un innalzamento dei costi per l'utilizzo di alcuni fattori quali per esempio il suolo.

Oggetto di dibattito è, invece, se la varietà che contraddistingue le aree urbane possa essere considerata un elemento a sostegno della capacità innovativa, e quindi della crescita, attraverso la creazione di spillover di conoscenza (Jacobs 1969) o se, viceversa, in tali contesti questi vengano a mancare o a prodursi in misura ridotta. La varietà di specializzazioni produttive di un'area, infatti, da un lato determina la compresenza di una pluralità di conoscenze diverse che combinandosi fra di loro possono dare luogo a configurazioni originali e quindi ad innovazione. Affinché ciò avvenga, tuttavia, è necessario che vi siano adeguati canali di comunicazione fra gli operatori locali che, proprio per la loro diversa specializzazione, sono portatori di conoscenze ed esperienze talvolta molto distanti che a loro volta possono impedire o rendere molto difficoltosa la comunicazione. Se quindi la comunicazione fra operatori non avviene (o avviene in misura limitata) il potenziale in termini di innovazione che potrebbe scaturire dalla interazione di conoscenze diverse non riesce a tradursi in nuova conoscenza e quindi in innovazione.

I territori di grande impresa si caratterizzano per la presenza di una o più imprese di rilevante dimensione che inevitabilmente tendono a giocare un ruolo chiave nella economia e spesso nella società del luogo. Le economie di agglomerazione di tali luoghi sono riconducibili allo sviluppo di un mercato del lavoro altamente qualificato e di un elevato numero di fornitori fortemente specializzati.

Per quanto riguarda la capacità di generare innovazione e quindi crescita, per i territori di grande impresa valgono considerazioni analoghe rispetto a quelle proposte per le aree urbane ma ovviamente di segno opposto. In questi contesti sarebbe la specializzazione (Marshall 1920; Arrow 1962; Romer 1986) a sostenere lo sviluppo di spillover di conoscenza e quindi l'innovazione e la crescita. Il ragionamento alla base di tale approccio è speculare rispetto a quello illustrato per le aree urbane. La specializzazione produttiva dell'area crea omogeneità culturale fra gli operatori che facilita la comunicazione e quindi lo scambio di conoscenze. In tali contesti, tuttavia, la varietà delle conoscenze presenti nell'area è, proprio a causa della specializzazione produttiva, molto meno pronunciata rispetto alle aree urbane e questo riduce di molto le possibilità di produrre nuova conoscenza e quindi, in ultima analisi, innovazione e crescita.

Un elemento fondamentale in grado di impattare sulle performance delle imprese localizzate in questi territori, è rappresentato dal tipo di relazione che si instaura fra l'impresa (o le imprese) di maggiore dimensione e le altre imprese del territorio (Arikan e Schilling 2011). Le imprese maggiori, in virtù del forte potere contrattuale che detengono, sono infatti in grado di definire i tratti della relazione che instaurano con i propri interlocutori. Essa può essere incentrata su collaborazioni di lungo periodo con impegni reciproci che possono per esempio coinvolgere investimenti concordati ovvero può essere improntata a rapporti fondamentalmente di breve periodo attraverso i quali le imprese maggiori scelgono di cogliere le opportunità che di volta in volta si presentano sui mercati dei semilavorati o delle lavorazioni intermedie; mercati, peraltro, oggi sempre più globali. Per le imprese del territorio, interlocutori o potenziali interlocutori delle imprese maggiori, il secondo scenario presenta, ovviamente, prospettive molto più fosche in termini di performance in quanto l'esercizio del potere contrattuale da parte di queste ultime e la concorrenza di operatori localizzati anche a migliaia di chilometri di distanza possono comprimerne fortemente i margini.

Per i distretti industriali vale, in primo luogo quanto evidenziato per i territori di grande impresa in termini di sviluppo di un mercato del lavoro altamente qualificato, di presenza sul territorio di un elevato numero di fornitori fortemente specializzati e di sostegno all'innovazione riconducibile alla elevata specializzazione dell'area.

I distretti industriali, tuttavia, presentano alcune caratteristiche peculiari che li differenziano da altri aggregati territoriali anche con specializzazione manifatturiera e che sono alla base di specifici elementi di efficienza. Tali elementi di efficienza sono sostanzialmente riconducibili alla compenetrazione che esiste fra apparato produttivo distrettuale e società locale e al ruolo centrale giocato dalla fiducia nelle relazioni commerciali.

Da un punto di vista teorico, le economie di agglomerazione si configurano come esternalità positive di cui godono le imprese localizzate in certi territori. Le esternalità, tuttavia, per loro natura, danno origine ad alcuni elementi di inefficienza quali investimenti sub-ottimali e incentivi alla adozione di comportamenti opportunistici. Nei distretti industriali, l'intreccio quotidiano fra le relazioni commerciali e la vita della comunità di persone che insiste nel territorio nonché il rispetto di regole condivise e l'azione delle istituzioni locali operano in modo da limitare fortemente questi fenomeni consentendo quindi ai benefici delle esternalità di manifestarsi pienamente.

In termini più generali, nei distretti industriali le relazioni fiduciarie nell'ambito delle quali si svolgono le transazioni commerciali consentono di limitare l'incidenza dei comportamenti opportunistici, abbassano i costi di transazione e rendono possibili transazioni inter-impresa anche in presenza di elevata incertezza. Circostanza, quest'ultima, che in altri contesti richiederebbe l'adozione di soluzioni organizzative diverse rispetto al ricorso al mercato.

Il presente lavoro si propone di analizzare quale sia l'impatto della localizzazione nelle diverse tipologie territoriali sulla profittabilità delle imprese manifatturiere italiane. Alla luce di tale analisi è possibile fornire indicazioni circa i territori che si associano ad una maggiore profittabilità di tali imprese ed i mix di elementi di efficienza, di cui questi territori sono portatori, che sono maggiormente in grado di sostenerne le performance reddituali.

E' possibile, quindi, formulare le seguenti domande di ricerca:

- 1) Quali territori si associano ad una maggiore profittabilità delle imprese manifatturiere italiane?
- 2) Quali mix di elementi di efficienza sono in grado di sostenere maggiormente la profittabilità delle imprese manifatturiere italiane?

3. Analisi empirica

3.1 - Dataset

Il dataset utilizzato per l'analisi nasce dalla unione di tre distinte fonti: la banca dati AIDA-BVD, dalla quale sono stati raccolti i dati a livello di impresa, l'individuazione e la classificazione dei sistemi locali del lavoro effettuata dall'ISTAT (2014; 2015a; 2015b) e la mappatura delle 'Functional Urban Areas' effettuata dall'OCSE (2013a; 2013b).

Il campione è composto da 67.589 imprese manifatturiere operanti in Italia nel periodo 2004-2013. Le imprese sono incluse nel campione se il loro codice ATECO 2007 a due digit risultante dalla banca dati AIDA BVD è compreso fra 10 e 33. E' stata, quindi adottata la definizione di manifattura propria della classificazione ATECO 2007.

Dalla banca dati AIDA-BVD sono stati in primo luogo raccolti i dati relativi ai bilanci delle imprese. Attraverso tali dati sono stati definiti tanto l'indicatore di profittabilità quanto alcune delle variabili di controllo utilizzate nelle analisi econometriche. La banca dati AIDA-BVD ha inoltre consentito di raccogliere le informazioni relative alla localizzazione delle imprese che hanno permesso l'incrocio dei dati a livello di impresa con le diverse tipologie di territorio individuate dall'ISTAT e dall'OCSE.

La variabile individuata per valutare la redditività dell'impresa è l'indice ROS calcolato come il rapporto, espresso in percentuale, fra il risultato operativo e i ricavi di vendita. Allo scopo di evitare distorsioni connesse alla specializzazione produttiva, alla classe dimensionale e all'anno di rilevazione, seguendo l'approccio di Villalonga (2004) si è scelto di utilizzare un indice ROS differenziale. Tale indicatore è stato ottenuto sottraendo dall'indice ROS annuale di ciascuna impresa la mediana dello stesso indice calcolata, per l'anno di riferimento, sulle imprese che operano nello stesso settore ATECO 2007 a tre digit e che appartengono alla stessa classe dimensionale.

3.2 – Tipologie territoriali

In questo lavoro sono proposte sei diverse mappature del territorio italiano. Le mappature si distinguono fra di loro per il diverso grado di dettaglio con il quale sono analizzati i territori prevalentemente manifatturieri e per le diverse configurazioni di 'area urbana' utilizzate. Di seguito sono in primo luogo indicate le modalità attraverso le quali sono state definite le diverse tipologie territoriali che rappresentano gli elementi costitutivi alla base delle singole mappature.

Per identificare i territori prevalentemente manifatturieri e definire la loro articolazione interna, si è fatto riferimento alla analisi realizzata dall'ISTAT sulla base dei risultati del censimento della popolazione e del censimento dell'industria e dei servizi entrambi relativi all'anno 2011 (ISTAT 2014; ISTAT 2015a; ISTAT 2015b). L'algoritmo di individuazione dei territori prevalentemente manifatturieri si basa, infatti, sulla preventiva suddivisione del territorio nazionale in sistemi locali del lavoro (SLL) identificati sulla base dei flussi giornalieri di pendolarismo.

Nell'ambito dei sistemi locali prevalentemente manifatturieri sono individuati i SLL di grande impresa (fig. 1.1) e i distretti industriali (fig. 1.2). Alcuni sistemi locali del lavoro di micro, piccola e media impresa non rispettano le ulteriori condizioni richieste affinché questi possano essere considerati distretti industriali (fig. 1.3). In questo paper tali sistemi locali del lavoro sono identificati come 'Sistemi locali del lavoro prevalentemente manifatturieri di micro, piccola e media impresa diversi dai distretti industriali'.

Figura 1.1
SLL prev. manif. di grande impresa



Fonte: elaborazione su dati ISTAT

Figura 1.2
Distretti industriali



Fonte: elaborazione su dati ISTAT

Figura 1.3
Altri SLL prev. manif. di PMI



Fonte: elaborazione su dati ISTAT

Con riferimento alle aree urbane, per la loro individuazione si è fatto riferimento a tre diverse configurazioni due delle quali proposte dall'ISTAT ed una realizzata dall'OCSE. Le due configurazioni proposte dall'ISTAT hanno in comune l'utilizzo del sistema locale del lavoro come unità minima territoriale.

Nell'ambito di questo riferimento teorico, vengono considerati 'sistemi locali dei grandi comuni' quei sistemi locali del lavoro il cui comune principale ha una popolazione residente di almeno 250.000 abitanti (ISTAT 2014). I sistemi locali dei grandi comuni individuati sulla base del censimento della popolazione 2011 sono 12 (fig. 2.1) e non presentano alcuna sovrapposizione con i SLL prevalentemente manifatturieri.

I 'sistemi locali di grande dimensione' sono identificati come quei sistemi locali del lavoro con una popolazione residente di almeno 500.000 abitanti (ISTAT 2014). Sulla base del censimento della popolazione 2011 sono stati individuati 17 sistemi locali di grande dimensione (fig. 2.2). Oltre ai 12 sistemi locali dei grandi comuni, essi comprendono i sistemi locali del lavoro di Bergamo, Busto Arsizio, Cagliari, Como e Padova. Con l'eccezione di Cagliari, questi ultimi sistemi locali sono tutti considerati distretti industriali e quindi rappresentano un'area di sovrapposizione fra territori distrettuali e aree urbane (fig. 2.3).

Le 'Functional Urban Areas' (F.U.A.) sono individuate dall'OCSE sulla base di un algoritmo che tiene conto del grado di densità abitativa del territorio e dei flussi di pendolarismo (OCSE 2013a). Per questa configurazione l'unità minima territoriale è rappresentata dal comune. In questo paper si è scelto di limitare l'analisi alle sole F.U.A. metropolitane caratterizzate da una popolazione residente di almeno 500.000 abitanti (Fig. 2.4). Anche adottando questa configurazione si rilevano sovrapposizioni fra aree distrettuali ed aree urbane sebbene in misura minore rispetto a quanto visto per i sistemi locali di grande dimensione (fig. 2.5). Una sovrapposizione esiste, inoltre, fra aree di grande impresa e aree urbane (fig. 2.6).

Figura 2.1
SLL dei grandi comuni



Fonte: elaborazione su dati ISTAT

Figura 2.2
SLL di grande dimensione



Fonte: elaborazione su dati ISTAT

Figura 2.3
SLL di grande dimensione – D.I.



Fonte: elaborazione su dati ISTAT

Figura 2.4
F.U.A.



Fonte: elaborazione su dati OCSE e ISTAT

Figura 2.5
F.U.A. – D.I.



Fonte: elaborazione su dati OCSE e ISTAT

Figura 2.6
F.U.A. – SLL prev. manif. di G.I.



Fonte: elaborazione su dati OCSE e ISTAT

3.3 – Mappature del territorio

Le sei mappature del territorio nazionale proposte nel paper si distinguono per il diverso grado di dettaglio con il quale sono analizzati i territori prevalentemente manifatturieri e per le diverse configurazioni di ‘area urbana’ adottate.

Nella prima delle mappature proposte il territorio nazionale è suddiviso in due sole tipologie territoriali: i ‘SLL prevalentemente manifatturieri’ e tutti i restanti territori. Nella seconda mappatura i SLL prevalentemente manifatturieri vengono ulteriormente suddivisi in ‘Distretti industriali’ e ‘Altri SLL prevalentemente manifatturieri’. Nella terza mappatura quest’ultima tipologia territoriale viene dettagliata in due componenti: i ‘SLL prevalentemente manifatturieri di grande impresa’ e i ‘SLL prevalentemente manifatturieri di micro, piccola e media impresa diversi dai distretti industriali’.

Le mappature numero quattro, cinque e sei integrano nell’analisi le aree urbane. Queste mappature adottano tutte, con riferimento ai SLL prevalentemente manifatturieri, il maggior dettaglio proposto nella mappatura numero tre. Esse si distinguono, invece, per la diversa configurazione di area urbana adottata: rispettivamente i SLL dei grandi comuni, i SLL di grande dimensione e le F.U.A. OCSE. Tenuto conto di quanto indicato in precedenza, la mappatura numero cinque presenta una sovrapposizione fra aree urbane e distretti industriali mentre la mappatura numero sei presenta sovrapposizioni tanto fra aree urbane e distretti industriali quanto fra aree urbane e SLL prevalentemente manifatturieri di grande impresa.

I territori che non rientrano in nessuna delle ‘tipologie territoriali’ utilizzate in una specifica mappatura sono ricompresi in una categoria residuale denominata ‘Altri territori’. Per la propria natura residuale, tale aggregato territoriale assume, nelle diverse mappature, dimensione e composizione anche molto diversa in termini di territori coperti. In particolare, nelle prime tre mappature, in esso sono ricomprese le aree urbane mentre nelle mappature successive, poiché le aree urbane vengono indicate separatamente, in tale aggregato sono ricompresi esclusivamente i territori che non presentano né specializzazione manifatturiera né conformazione urbana. Le figure 3.1, 3.2 e 3.3 presentano la distribuzione geografica degli ‘Altri territori’ rispettivamente nelle mappature numero quattro, cinque e sei.

Figura 3.1
Altri territori – Mappatura n.4



Fonte: elaborazione su dati ISTAT

Figura 3.2
Altri territori – Mappatura n.5



Fonte: elaborazione su dati ISTAT

Figura 3.3
Altri territori – Mappatura n.6



Fonte: elaborazione su dati OCSE e ISTAT

3.4 – Modello econometrico

L'analisi econometrica è stata realizzata stimando un modello per ciascuna delle mappature proposte. In considerazione della diversa articolazione interna a ciascuna mappatura, i modelli si distinguono per le tipologie territoriali in essi ricomprese oltre che per il modo in cui di volta in volta ciascuna di esse risulta definita.

Il modello generale è il seguente:

$$\begin{aligned} ROSdiff_{i,t} = & \alpha + \beta_1 Loc_i + \beta_2 Et\grave{a}_{i,t} + \beta_3 Et\grave{a}_{i,t}^2 + \beta_4 NNW_{i,t} + \beta_5 Totatt(ln)_{i,t} + \\ & + \beta_6 Sett_i + \beta_7 Reg_i + \beta_8 Classeadd_i + \beta_9 Anno_t \end{aligned} \quad (Eq. 1)$$

Dove la variabile dipendente $ROSdiff$ rappresenta il ROS differenziale, cioè la differenza fra l'indice ROS dell'impresa i al tempo t ed il ROS mediano calcolato, per lo stesso anno, sulle imprese che operano nello stesso settore ATECO 2007 a 3 digit e che appartengono alla stessa classe dimensionale. Loc indica una o più dummies territoriali variamente definite in base alla mappatura analizzata.

Il modello include, inoltre, tre variabili di controllo a livello di impresa: $Et\grave{a}$ ed $Et\grave{a}^2$ rappresentano, rispettivamente l'età dell'impresa i al tempo t , espressa in decenni, ed il suo quadrato. NNW , indica una variabile dummy che assume valore 1 se l'impresa presenta Negative Net Worth nell'anno di riferimento e $Totatt(ln)$ indica il logaritmo del totale attivo dell'impresa i al tempo t . Il modello include, infine, controlli per settore ($Sett$), regione di localizzazione (Reg), classe di addetti ($Classeadd$) e anno ($Anno$).

In tutti i risultati proposti, le stime degli errori standard sono robuste alla eteroschedasticità e clusterizzate a livello di impresa.

4 – Principali risultati

4.1 – Distribuzione territoriale

La tabella 1 riporta, per ciascuna delle mappature proposte, la distribuzione del campione fra le diverse tipologie territoriali.

Tabella 1 – Distribuzione del campione per tipologia territoriale

	Mappatura n.1	Mappatura n.2	Mappatura n.3	Mappatura n.4	Mappatura n.5	Mappatura n.6
Altri territori	28.779 (42,58%)	28.779 (42,58%)	28.779 (42,58%)	11.490 (17,00%)	11.278 (16,69%)	12.493 (18,48%)
SLL prevalentemente manifatturieri	38.810 (57,42%)					
Distretti industriali (escluse eventuali sovrapposizioni)		28.176 (41,69%)	28.176 (41,69%)	28.176 (41,69%)	22.585 (33,42%)	27.443 (40,60%)
Altri SLL prev. manif.		10.634 (15,73%)				
SLL prev. manif. di G.I. (escluse eventuali sovrapposizioni)			9.505 (14,06%)	9.505 (14,06%)	9.505 (14,06%)	8.941 (13,23%)
Altri SLL prev. manif. di PMI			1.129 (1,67%)	1.129 (1,67%)	1.129 (1,67%)	1.129 (1,67%)
SLL dei grandi comuni				17.289 (25,58%)		
SLL di grande dimensione (escluse sovrapposizioni)					17.501 (25,89%)	
SLL di grande dimensione – D.I.					5.591 (8,27%)	
F.U.A. (escluse sovrapposizioni)						16.286 (24,10%)
F.U.A. – D.I.						733 (1,08%)
F.U.A. – SLL prev. manif. di G.I.						564 (0,83%)
Totale	67.589 (100%)	67.589 (100%)	67.589 (100%)	67.589 (100%)	67.589 (100%)	67.589 (100%)

Fonte: Elaborazione su dati AIDA-BVD, ISTAT e OCSE

I risultati proposti confermano, in primo luogo, la persistente rilevanza dei distretti industriali nel quadro della manifattura italiana. Più di due imprese su cinque sono infatti localizzate in uno di questi particolari sistemi socio-economici localizzati. Dopo i distretti, le aree urbane rappresentano la tipologia territoriale che ospita il maggior numero di imprese manifatturiere. In esse sono localizzate circa il 25% delle imprese campionarie; una percentuale quasi doppia rispetto a quella relativa ai SLL prevalentemente manifatturieri di grande impresa. I dati consentono inoltre una quantificazione del numero delle imprese presenti nei territori misti, nei territori, cioè che si caratterizzano contemporaneamente per la loro specializzazione manifatturiera e per la loro natura urbana.

Un'ultima considerazione riguarda le imprese localizzate nell'aggregato 'altri territori'. Per la natura residuale di questo aggregato, il suo peso rispetto al totale delle imprese campionarie varia molto nelle diverse mappature proposte. In particolare, poiché le mappature numero quattro, cinque e sei analizzano separatamente le imprese localizzate in aree urbane, in esse la quota dell'aggregato risulta significativamente ridotta. Ciononostante, anche in queste mappature una quota compresa fra il 16,74 % ed il 18,51% delle imprese campionarie risulta essere localizzata in territori che non presentano né caratteristiche urbane né specializzazione manifatturiera.

4.2 – Localizzazione d'impresa e profittabilità - Analisi descrittiva

La tabella 2 riporta, per ciascuna mappatura, i dati relativi al ROS differenziale medio per tipologia territoriale.

Tabella 2 – ROS differenziale medio per tipologia territoriale

	Mappatura n.1	Mappatura n.2	Mappatura n.3	Mappatura n.4	Mappatura n.5	Mappatura n.6
Altri territori	0,158 (228.453)	0,158 (228.453)	0,158 (228.453)	0,278 (88.924)	0,288 (87.284)	0,243 (97.686)
SLL prevalentemente manifatturieri	0,288 (317.486)	-	-	-	-	-
Distretti industriali (escluse eventuali sovrapposizioni)	-	0,287 (231.042)	0,287 (231.042)	0,287 (231.042)	0,232 (184.523)	0,280 (224.878)
Altri SLL prev. manif.	-	0,293 (86.444)	-	-	-	-
SLL prev. manif. di G.I. (escluse eventuali sovrapposizioni)	-	-	0,305 (77.539)	0,305 (77.539)	0,305 (77.539)	0,306 (72.855)
Altri SLL prev. manif. di PMI	-	-	0,189 (8.905)	0,189 (8.905)	0,189 (8.905)	0,189 (8.905)
SLL dei grandi comuni	-	-	-	0,081 (139.529)	-	-
SLL di grande dimensione (escluse sovrapposizioni)	-	-	-	-	0,077 (141.169)	-
SLL di grande dimensione – D.I.	-	-	-	-	0,502 (46.519)	-
F.U.A. (escluse sovrapposizioni)	-	-	-	-	-	0,094 (130.767)
F.U.A. – D.I.	-	-	-	-	-	0,549 (6.164)
F.U.A. – SLL prev. manif. di G.I.	-	-	-	-	-	0,288 (4.684)
Totale	0,234 (545.939)	0,234 (545.939)	0,234 (545.939)	0,234 (545.939)	0,234 (545.939)	0,234 (545.939)
Statistica t / F	6,64 ***	22,06 ***	15,40 ***	21,81 ***	29,07 ***	13,12 ***

*** indica una significatività statistica all'1 %

Le prime tre mappature consentono di ricavare indicazioni circa l'effetto esercitato dalla specializzazione manifatturiera sulla profittabilità differenziale d'impresa e di apprezzare le differenze esistenti fra le diverse tipologie territoriali che presentano tale caratteristica.

La mappatura numero uno evidenzia la maggiore profittabilità differenziale media delle imprese localizzate nei sistemi locali prevalentemente manifatturieri rispetto alle imprese che risultano localizzate in 'altri territori'.

Distinguendo fra le diverse tipologie territoriali prevalentemente manifatturiere, è possibile evidenziare come la profittabilità differenziale media delle imprese distrettuali non si discosti molto dalla profittabilità differenziale media delle imprese localizzate in sistemi locali prevalentemente manifatturieri di grande impresa anche se quest'ultima risulta leggermente superiore. Più bassa è invece la profittabilità differenziale media delle imprese localizzate in sistemi locali del lavoro prevalentemente manifatturieri di micro, piccola e media impresa diverse dai distretti industriali.

L'introduzione della localizzazione urbana nella configurazione 'sistemi locali dei grandi comuni' (mappatura numero quattro), consente di scorporare dal ROS differenziale medio delle aree in precedenza classificate come 'altri territori' quello relativo, appunto, alle aree urbane. In tal modo le aree urbane mostrano un livello di ROS differenziale inferiore rispetto a tutte le altre tipologie territoriali mentre i residui 'altri territori' evidenziano un ROS differenziale medio di poco inferiore rispetto ai territori distrettuali e alle aree di grande impresa. Niente cambia per la redditività differenziale media delle imprese localizzate nelle tipologie territoriali con prevalente carattere manifatturiero.

Adottando le configurazioni 'sistemi locali di grandi dimensioni' (mappatura numero cinque) e 'F.U.A. OCSE' (mappatura numero sei), il risultato che appare più rilevante ed originale è l'elevato livello di ROS differenziale evidenziato dai territori 'misti' distretti industriali – aree urbane. Tale ROS differenziale risulta, infatti, essere il maggiore in assoluto.

Nella mappatura numero cinque, la profittabilità differenziale più alta, dopo i territori 'misti' distretti industriali – aree urbane è rilevata nei sistemi locali prevalentemente manifatturieri di grande impresa, quindi negli 'altri territori', nei distretti industriali e nei sistemi locali del lavoro prevalentemente manifatturieri di micro, piccola e media impresa diversi dai distretti industriali. Le aree urbane presentano la redditività media più bassa fra le tipologie territoriali analizzate.

A proposito della profittabilità differenziale media rilevata per la tipologia territoriale 'distretti industriali' è da sottolineare che tale valore è stato calcolato escludendo le imprese localizzate nei territori 'misti' distretto industriale – area urbana che come abbiamo visto mostrano la profittabilità differenziale più elevata. A questo è imputabile la riduzione della profittabilità differenziale media che i territori distrettuali presentano in questa mappatura rispetto a quanto evidenziato nelle mappature numero due, tre e quattro.

La mappatura numero sei evidenzia risultati sostanzialmente in linea con quelli della mappatura numero cinque. Tale mappatura presenta, come indicato in precedenza, anche territori 'misti' sistemi locali prevalentemente manifatturieri di grande impresa – aree urbane. Ed è proprio questa tipologia territoriale a mostrare la maggiore profittabilità differenziale media dopo i territori misti distretti industriali – aree urbane e le aree di grande impresa. Nell'ordine seguono i distretti industriali, gli 'altri territori', i sistemi locali del lavoro prevalentemente manifatturieri di micro, piccola e media impresa diversi dai distretti industriali e le aree urbane che, anche in questa mappatura, presentano la redditività differenziale media più bassa fra le tipologie territoriali analizzate.

In tutte le mappature proposte, l'ipotesi di uguaglianza delle medie delle diverse tipologie territoriali è rifiutata con un livello di significatività dell'1%.

L'analisi econometrica multivariata, realizzata stimando un modello pooled consente di qualificare le evidenze appena riportate.

4.3 – Localizzazione d'impresa e profittabilità - Analisi econometrica

La tabella 3 riporta le stime pooled del modello econometrico per le diverse mappature proposte. In tutti i modelli la baseline di riferimento è rappresentata dalle imprese localizzate in ‘altri territori’ nella configurazione di volta in volta assunta da questo aggregato nelle diverse mappature.

Tabella 3 – ROS differenziale - Stime pooled per mappatura

	Mappatura n.1	Mappatura n.2	Mappatura n.3	Mappatura n.4	Mappatura n.5	Mappatura n.6
Costante	-1,261 **	-1,272 **	-1,262 **	-1,091 *	-1,099 *	-1,121 *
SLL prevalentemente manifatturiero	0,092 **	-	-	-	-	-
Distretto industriale (escluse eventuali sovrapposizioni)	-	0,070	0,068	-0,204 ***	-0,235 ***	-0,113 *
Altro SLL preval. manif.	-	0,137 **	-	-	-	-
SLL prev. manif. di G.I. (escluse eventuali sovrapposizioni)	-	-	0,158 **	-0,089	-0,077	-0,009
Altro SLL prev. manif. di PMI	-	-	-0,037	-0,295 *	-0,267 *	-0,209
SLL dei grandi comuni	-	-	-	-0,387 ***	-	-
SLL di grande dimensione (escluse sovrapposizioni)	-	-	-	-	-0,350 ***	-
SLL di grande dimensione – D.I.	-	-	-	-	0,033	-
F.U.A. (escluse sovrapposizioni)	-	-	-	-	-	-0,293 ***
F.U.A. – D.I.	-	-	-	-	-	0,017
F.U.A. – SLL prev. manif. di G.I.	-	-	-	-	-	-0,001
Età (in decenni)	0,120 ***	0,120 ***	0,120 ***	0,120 ***	0,120 ***	0,119 ***
Età ²	-0,031 ***	-0,031 ***	-0,031 ***	-0,031 ***	-0,031 ***	-0,031 ***
Negative Net Worth (dummy)	-12,221 ***	-12,222 ***	-12,222 ***	-12,216 ***	-12,216 ***	-12,218 ***
Totale attivo (ln)	0,228 ***	0,228 ***	0,229 ***	0,229 ***	0,230 ***	0,230 ***
N	545.939	545.939	545.939	545.939	545.939	545.939
R ² agg.	0,059	0,059	0,059	0,059	0,059	0,059

Controlli per anno, classe di addetti, regione di localizzazione, settore ATECO 2007 a tre digit

Stime degli errori standard robuste alla eteroschedasticità e clusterizzate a livello d'impresa

***, ** e * indicano una significatività statistica rispettivamente al 1 %, 5 % e 10 %

Il modello relativo alla mappatura numero uno evidenzia un positivo effetto localizzazione per le imprese che insistono in territori prevalentemente manifatturieri. Coerentemente con quanto mostrato dalle statistiche descrittive, questo risultato supporta la tesi della rilevanza delle economie di agglomerazione connesse alla specializzazione manifatturiera di un'area.

Le mappature numero due e numero tre consentono di apprezzare l'effetto localizzazione imputabile ad ognuna delle tre tipologie territoriali nelle quali si articolano i territori prevalentemente manifatturieri. Le evidenze mostrano un coefficiente positivo e statisticamente significativo per i territori di grande impresa. I distretti industriali e i sistemi locali del lavoro prevalentemente manifatturieri di micro, piccola e media impresa diversi dai distretti industriali mostrano coefficienti rispettivamente positivo e negativo ma entrambi statisticamente non significativi. Solo le imprese appartenenti ai sistemi locali del lavoro prevalentemente manifatturieri di grande impresa sembrano, quindi, evidenziare una redditività differenziale che, in termini statistici, possa essere considerata significativamente superiore a quella delle imprese localizzate in 'altri territori'.

Rispetto a quanto emerso dalle statistiche descrittive, risulta confermata la buona profittabilità differenziale associata ai territori di grande impresa mentre risulta ridimensionato l'impatto della localizzazione distrettuale che sebbene positivo non risulta statisticamente significativo. Inoltre, controllando per le variabili inserite nel modello, i sistemi locali del lavoro prevalentemente manifatturieri di micro, piccola e media impresa risultano avere un impatto negativo sulla profittabilità differenziale d'impresa di cui non si trova evidenza nelle statistiche descrittive.

Introducendo nell'analisi la localizzazione urbana, risulta in primo luogo confermato l'impatto negativo che tali aree esercitano sulla profittabilità differenziale d'impresa. In tutte le mappature nelle quali tale tipologia territoriale viene considerata separatamente il coefficiente associato alla localizzazione urbana risulta negativo, statisticamente molto significativo e, in termini assoluti, maggiore rispetto ai coefficienti associati alle altre tipologie territoriali.

Specularmente, una volta scorporato l'effetto imputabile alla localizzazione urbana, l'agglomerato 'altri territori' si configura come una delle tipologie territoriali in grado di supportare maggiormente la profittabilità differenziale d'impresa. In tutte le mappature che analizzano separatamente la localizzazione urbana, infatti, nessuna tipologia territoriale evidenzia una profittabilità differenziale significativamente superiore da un punto di vista statistico a quella propria dell'aggregato 'altri territori'.

Oltre a quanto appena rilevato, le stime relative alla mappatura numero quattro confermano che fra i sistemi locali prevalentemente manifatturieri, i territori di grande impresa evidenziano la più alta profittabilità differenziale. Tale performance risulta essere sostanzialmente in linea con quella degli 'altri territori'. Seguono i distretti industriali ed i sistemi locali di micro, piccola e media impresa diversi dai distretti industriali che, invece, mostrano una profittabilità differenziale media significativamente inferiore a quella dell'aggregato 'altri territori'.

Il risultato di maggior interesse che emerge dalle stime relative alla mappatura numero cinque risiede nel coefficiente relativo ai territori misti area urbana – distretti industriali. La dummy associata a questa tipologia territoriale è infatti l'unica a presentare un coefficiente positivo sebbene statisticamente non significativo.

I risultati relativi all'effetto della localizzazione in area urbana ed in territori prevalentemente manifatturieri non si discostano da quelli evidenziati per la mappatura numero quattro: tutti i coefficienti relativi a questi aggregati territoriali mostrano, infatti, segno negativo e statisticamente significativo evidenziando una redditività inferiore delle imprese ivi localizzate rispetto alle imprese localizzate in 'altri territori'. L'unica eccezione, come nella mappatura numero quattro, è rappresentata dalle aree di grande impresa alle quali è associato un coefficiente che sebbene negativo, risulta statisticamente non significativo.

Le tipologie territoriali alle quali risulta associato un maggior livello di profittabilità differenziale risultano quindi essere i territori misti area urbana – distretto industriale, le aree di grande impresa e gli ‘altri territori’.

Anche in questa mappatura, infine, il coefficiente relativo alle aree urbane è più basso rispetto a quello associato ai territori prevalentemente manifatturieri.

I risultati del modello relativo alla mappatura numero sei sono sostanzialmente in linea con quelli evidenziati per la mappatura numero cinque. I territori misti area urbana – distretto industriale sono l’unica tipologia territoriale alla quale è associato un coefficiente positivo sebbene statisticamente non significativo. Le aree urbane si confermano come la localizzazione dove la redditività differenziale delle imprese è minore. Fra i territori prevalentemente manifatturieri, i distretti industriali presentano coefficiente negativo e statisticamente significativo mentre il coefficiente dei territori di grande impresa pur se negativo non presenta significatività statistica. Rispetto alla mappatura numero quattro, il coefficiente relativo ai sistemi locali del lavoro prevalentemente manifatturieri di micro, piccola e media impresa diversi dai distretti industriali pur restando negativo perde la sua significatività statistica.

Il coefficiente associato ai territori misti area urbana – territori di grande impresa, peculiarità di questa mappatura, risulta negativo ma molto piccolo in valore assoluto e statisticamente non significativo.

Distretti industriali e aree urbane si confermano, quindi come le tipologie territoriali alle quali risulta associata la più debole profittabilità differenziale d’impresa.

4.4 – Analisi di robustezza

La robustezza dei risultati appena presentati è stata variamente testata.

La prima analisi in questo senso nasce dalla considerazione che i risultati ottenuti divergono in modo sostanziale da quelli proposti da Di Giacinto, Gomellini, Micucci e Pagnini (2014). L’analisi condotta da questi autori evidenzia, infatti, un differenziale positivo di produttività per le imprese distrettuali e, in misura ancora più pronunciata, per le imprese urbane. Le evidenze proposte in questo paper mostrano che in termini di profittabilità le dinamiche sono esattamente opposte: il differenziale è negativo per le imprese distrettuali e ancora più negativo per quelle urbane.

Con l’obiettivo di verificare se queste evidenze discordanti siano da ricondurre alle diverse banche dati utilizzate per l’analisi, il modello econometrico presentato nella precedente sezione è stato stimato utilizzando come variabile dipendente il valore aggiunto per addetto differenziale, considerato come una misura di produttività. I risultati, evidenziano un positivo effetto esercitato dalla localizzazione urbana sulla produttività differenziale aziendale a fronte di effetti statisticamente non significativi rilevabili per tutte le altre tipologie industriali.

Per escludere l’ipotesi che tale risultato sia imputabile al diverso campione utilizzato per l’analisi relativa al ROS differenziale rispetto a quello utilizzato per l’analisi relativa al valore aggiunto per addetto differenziale, il modello è stato stimato anche su un campione di imprese per il quale si dispone dei dati necessari ad effettuare le stime su entrambe le variabili dipendenti. Sia le stime effettuate sul ROS differenziale sia quelle effettuate sul valore aggiunto per addetto differenziale forniscono risultati sostanzialmente analoghi a quelli ottenuti con i corrispondenti modelli stimati sui rispettivi campioni complessivi.

Le evidenze di questo primo test di robustezza sono, quindi, in linea con quanto emerge dall’analisi di Di Giacinto, Gomellini, Micucci e Pagnini. I diversi effetti che le tipologie territoriali esercitano sulla profittabilità e sulla produttività delle imprese non sono, pertanto, da ricondurre ai diversi campioni di

imprese su cui le analisi sono state compiute. Si tratta, invece, di impatti diversi su diverse misure di performance aziendale che possono essere fra loro conciliati.

Sono stati inoltre effettuati tre ulteriori test di robustezza. In primo luogo fra i regressori è stato inserito, come variabile esplicativa aggiuntiva, l'indice di produzione industriale relativo allo specifico settore ATECO 2007 a due digit e al singolo anno. Questo per tenere conto delle dinamiche congiunturali specifiche del singolo settore. In secondo luogo le stime sono state effettuate con un modello panel ad effetti random. I risultati di queste stime sono in linea con emerso dalle analisi econometriche presentate in precedenza.

Infine, il modello econometrico è stato stimato lasciando invariate le variabili esplicative ma sostituendo la variabile dipendente con il ROA differenziale. I risultati di quest'ultimo test confermano un impatto negativo e statisticamente significativo della localizzazione distrettuale. Sebbene in modo più sfumato risulta confermato anche l'impatto negativo esercitato dalla localizzazione urbana: il relativo coefficiente, infatti, pur risultando statisticamente significativo nella sola mappatura numero quattro, si presenta negativo in tutte le mappature proposte.

5 – Conclusioni

Il paper propone una analisi dell'impatto esercitato dalla localizzazione sulla profittabilità delle imprese manifatturiere italiane.

A questo fine, sono state realizzate sei diverse mappature del territorio nazionale combinando variamente una pluralità di tipologie territoriali definite tenendo conto delle particolari caratteristiche socio-economiche dei luoghi. In particolare sono stati identificati i territori a specializzazione manifatturiera (a loro volta articolati in distretti industriali, territori di grande impresa e sistemi locali prevalentemente manifatturieri di micro, piccola e media impresa diversi dai distretti industriali) e le aree urbane (identificate attraverso il ricorso a tre diverse configurazioni).

Dall'esame della distribuzione territoriale emergono alcuni primi risultati meritevoli di attenzione. Oltre il 40% delle imprese campionarie è localizzata in un distretto industriale mentre le imprese urbane rappresentano circa un quarto del totale. Tale evidenza da un lato conferma che i distretti industriali rappresentano ancora un modello organizzativo di industria di grande importanza per la manifattura italiana e, dall'altro, mostra che in queste due tipologie territoriali, se globalmente considerate, sono localizzate circa due imprese su tre. Quest'ultima considerazione può fornire una importante chiave di lettura per l'interpretazione dei successivi risultati.

Con riferimento all'analisi dell'impatto che la localizzazione esercita sulla profittabilità delle imprese, in primo luogo le evidenze mostrano che la tipologia territoriale di insediamento è in grado di influenzare tale indicatore di performance. In particolare, le localizzazioni associate alla più alta profittabilità differenziale media sono quelle relative ai territori di grande impresa, ai territori misti (area urbana - distretto industriale e area urbana – territorio di grande impresa) e all'aggregato 'altri territori'. I distretti industriali e, in misura ancora maggiore, le aree urbane, sembrano invece impattare negativamente sulla profittabilità differenziale delle imprese che vi si localizzano.

Un primo risultato su cui soffermarsi è quello relativo alla bassa profittabilità differenziale media evidenziata dalle imprese urbane. In tutte le configurazioni di 'area urbana' proposte, questa tipologia territoriale presenta il coefficiente (negativo) con il maggior valore assoluto, a segnalare la più debole performance differenziale rispetto alla baseline di riferimento. Questo potrebbe rappresentare una evidenza a supporto della scarsa efficacia delle economie urbane nel sostenere la profittabilità delle imprese manifatturiere. Alternativamente si può ipotizzare che le diseconomie urbane, connesse per esempio a problemi di congestione, abbiano effetti tali da più che compensare i benefici connessi a tale localizzazione.

Analogamente, la localizzazione distrettuale sembra non esercitare alcun effetto positivo sulla profittabilità delle imprese manifatturiere. I coefficienti stimati relativi a tale tipologia territoriale sono infatti positivi ma piccoli e statisticamente non significativi se confrontati con una baseline che include le aree urbane. Diventano invece negativi e statisticamente significativi, sebbene in valore assoluto minori rispetto ai coefficienti propri delle aree urbane, se dalla baseline di riferimento si escludono, appunto, le aree urbane.

Tali risultati sembrano contrastare con la copiosa letteratura che ha messo in evidenza gli elementi di efficienza tanto dei territori distrettuali quanto delle aree urbane. Nel leggere ed interpretare tali risultati, tuttavia, sembra necessario domandarsi come sia possibile conciliare un impatto così significativamente negativo di tali localizzazioni sulla profittabilità delle imprese con l'evidenza, richiamata poco sopra, per la quale circa due terzi delle imprese campionarie risultano localizzate in tali tipologie territoriali.

Per spiegare questo apparente paradosso si può in primo luogo immaginare che gli elementi di efficienza riconducibili alla localizzazione urbana e distrettuale si manifestino nel rendere possibile la nascita e la sopravvivenza di imprese che altrove non potrebbero farlo, ovvero nel rendere la nascita e la sopravvivenza di tali imprese più semplice.

In altri termini, le competenze localizzate nelle aree urbane e nei territori distrettuali, per quanto diverse tanto in termini di natura quanto in termini di meccanismi attraverso i quali operano, potrebbero consentire la nascita di iniziative economiche che altrove non troverebbero un terreno praticabile e, analogamente, potrebbero consentire la sopravvivenza di imprese che, in contesti sprovvisti di tali competenze, non potrebbero che uscire dal mercato. In ultima analisi in tali territori si potrebbe assistere alla nascita e alla sopravvivenza di imprese con una profittabilità più bassa.

In secondo luogo è possibile che le economie localizzate in tali territori agiscano su indicatori di performance diversi dalla profittabilità e che, a loro volta, tali indicatori possano incidere considerevolmente nella scelta della localizzazione. In questo senso, l'opposto impatto esercitato dalla localizzazione urbana sulla produttività misurata attraverso il valore aggiunto per addetto differenziale rappresenta un ulteriore ed originale risultato di questa analisi. Future ricerche finalizzate a comprendere le ragioni di questo opposto impatto, che sembrano rappresentare il naturale prosieguo di questo lavoro, potrebbero fornire ulteriori elementi per spiegare questo apparente paradosso.

Da notare, inoltre, che se la localizzazione distrettuale e quella urbana sembrano avere un impatto negativo sulla profittabilità delle imprese manifatturiere che vi si localizzano, i territori che presentano contemporaneamente le caratteristiche di entrambe le tipologie territoriali sembrano, invece, non risentire di tali effetti negativi. Tali territori fanno infatti parte delle localizzazioni a profittabilità differenziale media più elevata.

L'appartenere contemporaneamente ad un'area urbana e ad un distretto industriale sembra quindi essere un elemento in grado di impattare positivamente sulla profittabilità differenziale dell'impresa. La 'doppia appartenenza' sembra essere in grado di fornire elementi di efficienza aggiuntivi rispetto a quelli che possono scaturire dalla sola localizzazione urbana o dalla sola localizzazione distrettuale.

Una possibile chiave di lettura di questo fenomeno può poggiare sulla capacità delle imprese localizzate in questi 'territori misti' di beneficiare contemporaneamente delle conoscenze produttive localizzate tipiche dei distretti industriali e dei servizi altamente qualificati che sono disponibili, in modo privilegiato, nelle aree urbane. Servizi che sempre più si configurano come una delle fonti fondamentali della competitività delle imprese anche in considerazione della accresciuta importanza della componente immateriale dei prodotti.

Con riferimento alle altre tipologie territoriali, è possibile in primo luogo rilevare che fra i territori prevalentemente manifatturieri, la profittabilità differenziale sembra essere maggiore nelle aree di grande impresa; tali territori possono essere infatti inclusi fra le localizzazioni a più alta profittabilità differenziale media. Anche tale evidenza mostra elementi di originalità in quanto contrasta con l'ipotesi secondo la quale

le grandi imprese eserciterebbero il potere contrattuale derivante dalla loro dimensione, nei confronti dei propri interlocutori locali comprimendone i margini e quindi la profittabilità.

A tal proposito, le evidenze che scaturiscono dall'analisi lasciano supporre che con la globalizzazione delle catene del valore, tali imprese possano instaurare rapporti di fornitura per componenti standardizzati – cioè quei rapporti nei quali il potere contrattuale delle grandi imprese committenti può esercitarsi più pienamente – con imprese localizzate fuori dal territorio di riferimento. Al contempo, le grandi imprese possono ricercare, con gli interlocutori locali anche manifatturieri, rapporti di lungo periodo con valenza strategica in grado di avere ricadute positive sulla competitività e quindi sulla profittabilità di tali imprese.

Anche i territori misti che presentano contemporaneamente le caratteristiche di area urbana e di territorio di grande impresa evidenziano una profittabilità differenziale in linea con le localizzazioni migliori. Tali aree non sembrano, quindi, risentire dell'impatto negativo riconducibile alla localizzazione urbana.

Infine, una ulteriore evidenza che presenta rilevanti elementi di originalità è quella relativa agli 'altri territori' soprattutto nelle mappature che escludono da questo aggregato anche le aree urbane. Le imprese localizzate in tali aree conseguono, infatti, una profittabilità differenziale molto elevata tanto che nessuna diversa tipologia territoriale mostra una profittabilità differenziale superiore che possa essere considerata statisticamente significativa.

L'elemento di originalità risiede nel fatto che questi territori sono teoricamente quelli nei quali non opera alcun tipo di economia di agglomerazione. Non quelle relative alla localizzazione urbana ma nemmeno quelle relative alla concentrazione di imprese manifatturiere. Si tratta, quindi, di una evidenza che sembra contrastare con quanto rilevato dalla letteratura di riferimento.

In modo speculare rispetto a quanto evidenziato a proposito del negativo impatto esercitato dalla localizzazione distrettuale e urbana, questa evidenza potrebbe essere riconducibile ad un effetto selezione legato a fattori localizzati. Secondo questa ipotesi, gli 'altri territori', che per loro natura non offrono alcuna tipologia di economia di agglomerazione, sarebbero localizzazioni più selettive nei confronti tanto delle possibili nuove iniziative imprenditoriali quanto nei confronti delle imprese già operanti. Ciò darebbe luogo ad un processo di selezione molto più severo rispetto a quello in atto nelle altre tipologie territoriali. Come esito di questo processo, le imprese che operano negli 'altri territori', e che quindi possono essere osservate dall'analisi empirica, presenterebbero capacità competitiva mediamente più alta rispetto a quella evidenziata dalle imprese operanti in altre tipologie territoriali dove un ambiente più 'protettivo' potrebbe consentire anche ad imprese meno competitive di iniziare l'attività o di permanere sul mercato.

E' tuttavia possibile immaginare, anche, che tali territori siano portatori di elementi di efficienza propri. Più in particolare, è possibile ipotizzare che in questo aggregato siano ricompresi territori anche molto diversi fra di loro ciascuno dei quali potenzialmente dotato di particolari economie localizzate.

In questo senso è possibile chiedersi, in primo luogo, se un ruolo nella competitività di tali territori non sia giocato dalle aree urbane non metropolitane in essi presenti. In altri termini è possibile ipotizzare che sebbene di dimensioni non particolarmente rilevanti, le città che sono presenti in questo aggregato territoriale possano fornire infrastrutture e servizi in grado di supportare la competitività delle imprese manifatturiere locali. In un paese come l'Italia, caratterizzato da un tessuto urbano policentrico, questo potrebbe fornire elementi di riflessione sul ruolo che tali centri urbani possono giocare nel sostenere la competitività delle imprese manifatturiere.

Inoltre, si può ipotizzare che alcuni dei territori ricompresi in tale aggregato possano offrire benefici non strettamente produttivi ma comunque in grado di attrarre imprese altamente competitive e capitale umano altamente qualificato. Si pensi, in primo luogo, alla qualità della vita che può essere offerta da certe aree del paese che rientrano in questo aggregato territoriale.

Infine, proprio per la natura composita di questo aggregato territoriale, si può ipotizzare che motivazioni diverse possano essere alla base delle buone performance reddituali delle imprese localizzate nelle diverse aree che in tale aggregato sono ricomprese. Ulteriori analisi finalizzate a comprendere i diversi elementi di efficienza di tali territori possono rappresentare una interessante linea di ricerca futura.

In sintesi, le evidenze che emergono da questa analisi indicano in primo luogo un ruolo importante della localizzazione in termini di impatto sulla profittabilità delle imprese manifatturiere italiane. In secondo luogo l'analisi sembra suggerire la necessità di indagare come gli elementi di efficienza dei singoli territori interagiscono con le caratteristiche dell'impresa influenzandone tanto i processi di nascita e di sopravvivenza quanto la competitività e quindi la profittabilità.

In particolare, le evidenze sembrano indicare la necessità di uscire dalla dicotomia area urbana-territorio a specializzazione manifatturiera per indagare peculiarità e specifici elementi di efficienza tanto dei territori 'misti', che presentano contemporaneamente natura prevalentemente manifatturiera e urbana, quanto dei territori che non sono riconducibili a nessuna di queste tipologie territoriali. Tali territori sembrano, infatti, esercitare una influenza positiva sul ROS differenziale delle imprese che vi sono localizzate.

Bibliografia

- Arikan A., Schilling M.A. (2011) Structure and governance in industrial districts: implications for competitive advantages, *Journal of Management Studies*, Vol. 44, pp. 72-95
- Arrow K. J. (1962) The economic implications of learning by doing, *The review of economic studies*, Vol. 29 n. 3, pp. 155-173
- Becattini G. (1979) Dal “settore” industriale al “distretto” industriale. Alcune considerazioni sull’unità d’indagine dell’economia industriale, *Rivista di economia e politica industriale*, Vol. 1, pp. 7-21
- Becattini G. (1990) The Marshallian industrial district as a socio-economic notion, in: F. Pyke, G. Becattini, W. Sengenberger (a cura di), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, pp. 37-51, International Institute for Labour Studies, Ginevra (CH)
- Becattini G., Bellandi M., De Propriis L. (2009) (a cura di) *A handbook of industrial districts*, Edward Elgar, Cheltenham
- Becattini G., Musotti F. (2003) Measuring the district effect. Reflection on the literature, *BNL Quarterly Review*, n. 226, pp. 259-290
- Brusco S. (1989) *Piccole imprese e distretti industriali. Una raccolta di saggi*, Rosenberg & Sellier, Torino
- Brusco S., Paba S. (1997) Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta, in: F. Barca (a cura di) *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, pp. 265-333, Donzelli Editore, Roma
- Dei Ottati G. (1995) *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, Franco Angeli, Milano
- Dei Ottati G. (2006) L’effetto distretto: alcuni aspetti concettuali, *Economia Marche*, Vol. 25, n. 2, pp. 69-82
- Di Giacinto V., Gomellini M., Micucci G., Pagnini M. (2014) Mapping local productivity advantages in Italy: industrial districts, cities or both?, *Journal of Economic Geography*, Vol. 14, pp. 365-394
- Frenken K., Van Oort F., Verburg T. (2007) Related variety, unrelated variety and regional economic growth, *Regional studies*, Vol. 41, n. 5, pp. 685-697
- Fuà G., Zacchia C. (1983) (a cura di), *Industrializzazione senza fratture*, Il Mulino, Bologna

- Glaeser E.L., Kallal H.D., Scheinkman J.A., Shleifer A. (1992) Growth in cities, *Journal of political economy*, Vol. 100. n. 6, pp. 1126-1152
- Henderson J. V. (1986) Efficiency of resource usage and city size, *Journal of urban economics*, Vol. 19, n. 1, pp. 47-70
- Intesa San Paolo (2009), “Effetto distretto”: esiste ancora?, Servizio studi e ricerche, Milano
- ISTAT (2014) *I sistemi locali del lavoro 2011*, Roma
- ISTAT (2015a) *I distretti industriali 2011*, Roma
- ISTAT (2015b) *I distretti industriali 2011 – Nota metodologica*, Roma
- Iuzzolino G., Menon C. (2011) Le agglomerazioni industriali del Nord Est: Segnali di discontinuità negli anni duemila in *L'economia del Nord Est*, Banca d'Italia, Roma
- Jacobs J. (1969) *The economy of cities*, Vintage, New York
- Krugman P. (1991) *Geography and trade*, Leuven University Press e MIT press, Leuven e Cambridge, MA
- Marshall, A. (1920) *Principles of economics*, 8th edition; Macmillan, London and New York
- OCSE (2013a) *Definition of Functional Urban Areas (FUA) for the OECD metropolitan database*, Paris
- OCSE (2013b) *List of urban areas by country*, Paris
- Parr J.B. (2002) Agglomeration economies: ambiguities and confusions, *Environment and Planning*, Vol. 34, pp. 717-731
- Porter M. (1990) *The competitive advantage of nations*, Macmillan, London
- Romer P.M. (1986) Increasing returns and long-run growth, *Journal of political economy*, Vol 94, n. 5, pp. 1002-1037
- Sforzi F. (1987) L'identificazione spaziale, in: G. Becattini (a cura di) *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, pp. 143-167, Il Mulino, Bologna
- Sforzi F. (1990) The quantitative importance of Marshallian industrial districts in the Italian economy in: F. Pyke, G. Becattini, W. Sengenberger (a cura di), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, pp. 75-107, International Institute for Labour Studies, Ginevra (CH)

Signorini L. F. (1994) Una verifica quantitative dell'effetto distretto, *Sviluppo Locale*, Vol. 1, n. 1, pp. 31-70

Signorini L. F. (2000) (a cura di) *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Meridiana Libri, Corigliano Calabro

Villalonga B. (2004) Intangible resources, Tobin's q, and sustainability of performance differences, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 54, pp. 205-230

ABSTRACT

The paper inspects the relationship between Italian manufacturing firms' profitability and the territories in which they are located.

To carry out the analysis, the national territory was firstly partitioned in 'territorial typologies' identified taking into account the main theoretical models proposed by scholars: a first set of 'territorial typologies' refers to 'predominantly manufacturing territories' including industrial districts and large firms territories. A second set refers to urban areas.

The data used are from different sources: AIDA datasets for firm level data, OECD and Italian national office for statistics (ISTAT) for territory partitioning. Overall, 67.589 Italian manufacturing firms operating between 2004 and 2013 have been taken into account.

Empirical analysis confirms the relevance of territories in terms of impact on manufacturing firm profitability. Nevertheless, the impact exerted by different territorial typologies is highly differentiated.