

INNOVAZIONE, CAPACITÀ DI ASSORBIMENTO E CAPACITÀ RELAZIONALE
ALL'INTERNO DEI DISTRETTI INDUSTRIALI: UNA VERIFICA EMPIRICA

Gianluca Toschi¹

SOMMARIO

I tradizionali modelli distrettuali di innovazione incrementale non sembrano più sufficienti a garantire alle imprese la competitività sul fronte dell'innovazione. Attraverso una verifica empirica, condotta su un gruppo di imprese manifatturiere, distrettuali e non, si è cercato di individuare quali siano, oggi, i fattori capaci di aumentare la probabilità che l'innovazione abbia successo. L'ipotesi di partenza è che il successo nelle attività di innovazione sia legato sia alla capacità relazionale (in particolare all'abilità nel proiettare la rete delle relazioni oltre i confini del distretto per accedere a fonti esterne di conoscenza) che alla capacità di assorbire conoscenze codificate complesse. Il lavoro si chiude con alcune considerazioni sul possibile ruolo che le imprese *leader* all'interno dei distretti potrebbero assumere nell'ambito dei percorsi di riorganizzazione delle reti cognitive distrettuali.

¹ Fondazione Nord Est, Riviera Santa Margherita, 6 – 31100 Treviso
e-mail: toschi@fondazionenordest.net

1. Introduzione

In passato i distretti industriali hanno agito come sistemi di innovazione. La generazione di flussi continui di innovazione incrementale, favorita dal “clima” distrettuale, ha permesso alle imprese di differenziare i propri prodotti e di adeguarsi ai cambiamenti marginali della domanda. Oggi tali dinamiche non sembrano più sufficienti a garantire la competitività delle imprese distrettuali sul fronte dell’innovazione. La globalizzazione dei processi economici ha esteso gli ambiti in cui agiscono i processi di produzione, circolazione e utilizzo delle conoscenze rilevanti per l’innovazione. I processi innovativi si caratterizzano, oggi, per essere sempre più codificati e per il fatto di richiedere (molto più che in passato) conoscenze scientifiche e tecnologiche formalizzate. Nel presente lavoro, partendo dai dati raccolti nell’ambito dell’indagine “L’Italia delle imprese” svolta da Fondazione Nord Est nella primavera del 2010 (Marini, 2010), e selezionando le imprese manifatturiere (distrettuali e non) che negli ultimi tre anni hanno introdotto un’innovazione di prodotto, si è cercato di individuare i fattori capaci di aumentare la probabilità che tali innovazioni abbiano successo. Lo scopo dell’analisi è di rilevare se, e in che modo, le dinamiche conoscitive interne all’impresa e quelle generate dalle interazioni che avvengono con attori esterni (sia nel sistema locale che lungo le catene globali del valore) influiscano sulla performance innovativa. Le variabili utilizzate sono state individuate in modo da descrivere la capacità di assorbimento e la capacità relazionale delle imprese.

Il lavoro si chiude con alcune considerazioni che riguardano i possibili percorsi di riorganizzazione delle reti cognitive distrettuali in contesti in cui le barriere di accesso ai linguaggi formali rendono più selettivi i processi di *spill-over* all’interno del distretto. In particolare ci si concentra sul ruolo che potrebbe essere assunto dalle imprese (*leader*) che più di altre evidenziano sia la capacità di proiettare le proprie relazioni oltre i confini del distretto e quindi di accedere a fonti esterne di conoscenza che una spiccata capacità di assorbire conoscenze codificate complesse.

Nel paragrafo 2 vengono riportati, in maniera stilizzata le principali caratteristiche del processo innovativo che caratterizza i distretti industriali. Nello stesso paragrafo vengono evidenziati alcuni degli elementi che hanno ridotto l’efficacia dei processi tradizionali di innovazione incrementale. Nel terzo paragrafo, dopo aver introdotto i concetti di capacità di assorbimento e di capacità relazionale, viene presentata la verifica empirica. Le considerazioni finali (paragrafo 4) vengono dedicate al possibile ruolo che le imprese *leader* nei distretti potrebbero assumere nei percorsi di riorganizzazione delle reti cognitive distrettuali.

2. Distretti industriali e innovazione

Storicamente i distretti industriali hanno agito come sistemi di innovazione. La presenza di un bacino di conoscenze specializzate, l'accentuata divisione del lavoro, gli alti livelli di concorrenza tra imprese (Corò e Micelli, 2007), la condivisione di linguaggi, valori, regole (Dei Ottati, 2003) rappresentano alcune delle condizioni ideali che hanno incentivato l'innovazione stimolando i processi di apprendimento e configurando i distretti come sistemi caratterizzati “...da un’alta densità di luoghi in cui si producono conoscenze, rappresentati dai singoli contesti aziendali, e da un’altrettanto elevata densità di canali interni di trasferimento della conoscenza” Camuffo e Grandinetti (2005). Forme di “creatività industriale decentralizzata” (Bellandi e altri, 2010) che, valorizzando la presenza di conoscenze di tipo “pratico” che riguardano prodotti, materiale e processi produttivi, distribuite tra i diversi attori del distretto, alimentano i processi che producono innovazione. La generazione di conoscenze pratiche si basa su processi del tipo “*learning by doing*” e “*learning by using*” più che sugli investimenti privati in ricerca e sviluppo e la loro diffusione avviene a livello locale grazie a meccanismi quali l’osservazione imitativa, la mobilità dei lavoratori tra aziende del distretto, gli *spin off* aziendali e più in generale attraverso le relazioni intradistrettuali (Grandinetti, Tabacco, 2003). La presenza di una molteplicità di attori (alcuni dei quali specializzati in attività complementari) che detengono conoscenze pratiche autoalimenta i processi innovativi “...in quanto le conoscenze trasferite possono entrare in combinazione con altre, generando rielaborazioni e sintesi originali” (Camuffo, Grandinetti, 2005). Ancora, la differenziazione può portare a esplorare settori prossimi, conducendo “...all’esplorazione di possibilità di sviluppo su linee di business correlate a quelle della specializzazione produttiva prevalente” (Bellandi e altri, 2010). La possibilità di sfruttare una serie di beni pubblici specifici (Bellandi, 2004), la presenza di standard tecnici e la condivisione di codici di comunicazione e comportamento aiutano il coordinamento tra i diversi attori del distretto e rendono più fluidi i meccanismi di innovazione. I processi descritti favoriscono un “...flusso continuo di innovazioni incrementali, variazioni marginali e differenziazione dei prodotti che consente ai produttori di adattare progressivamente la produzione a cambiamenti (marginali) della domanda” (Bellandi e altri, 2010).

A partire dagli anni novanta sono intervenuti alcuni fattori di discontinuità strutturale rispetto al tradizionale modello di organizzazione della produzione e del processo innovativo dei distretti industriali. Tralasciando gli aspetti più squisitamente legati ai fenomeni sociali (demografia, scolarità, immigrazione, mercato del lavoro), si possono individuare una serie di

fattori che hanno, con varia intensità, interessato tali forme di organizzazione produttiva quali l'introduzione e la diffusione delle nuove tecnologie, la riduzione dei tempi e dei costi di trasporto, l'ingresso di nuovi paesi competitori (in particolare nei settori precedentemente occupati dalle imprese distrettuali), i livelli via via crescenti di concorrenza internazionale e il mutamento della domanda (Marini e altri, 2011). I processi tradizionali di innovazione incrementale non sembrano più sufficienti a garantire la competitività delle imprese distrettuali. La globalizzazione dei sistemi economici ha esteso gli ambiti in cui agiscono i processi di produzione, circolazione e utilizzo delle conoscenze rilevanti per l'innovazione (Foresti, Guelpa, Trenti 2008) mettendo in crisi alcuni degli elementi su cui si basavano i processi di innovazione all'interno dei distretti; sistemi che in passato hanno potuto funzionare secondo una logica prevalentemente chiusa, distinguendosi per la capacità di auto-generare le risorse umane e cognitive necessarie alla propria riproduzione nel tempo (Corò, Grandinetti, 1999). Un ulteriore elemento ha ridotto l'efficacia delle dinamiche innovative interdistrettuali, che, ricordiamo, si basano in gran parte su conoscenze di tipo pratico: i processi innovativi si caratterizzano per essere sempre più codificati e per il fatto di richiedere (molto più che in passato) conoscenze scientifiche e tecnologiche formalizzate acquisibili all'esterno del distretto. In tale contesto la "capacità di assorbire" conoscenze codificate complesse e quella di allacciare relazioni finalizzate all'innovazione con partner esterni rispetto al distretto sembrano rappresentano abilità chiave per arrivare alle fonti di conoscenza e per poi utilizzarle per innovazioni anche di tipo complesso (Foresti, Guelpa, Trenti 2008; Corò, Grandinetti 1999; Camuffo, Grandinetti, 2005).

3. Innovazione, capacità di assorbimento e capacità relazionale: una verifica empirica

Le attività finalizzate all'innovazione prevedono spesso l'uso di un mix di conoscenze che hanno fonti diverse. Alcune nascono internamente all'impresa, grazie, ad esempio, alle attività di Ricerca e Sviluppo (R&S), altre invece sono generate da attori esterni, come i centri di ricerca, Università, fornitori, clienti e concorrenti (Muscio, 2007) (Cohen e Levinthal, 1990). Lo scopo della verifica empirica è di rilevare se, e in che modo influiscano sulla performance innovativa dell'impresa alcuni elementi riconducibili: a) alle dinamiche conoscitive interne all'impresa, in particolare alla capacità di assorbire conoscenze codificate complesse (capacità di assorbimento) e b) alle dinamiche generate dalle interazioni che avvengono con attori esterni all'impresa, sia nel sistema locale che lungo le catene globali del valore (capacità relazionale). Per capacità di assorbimento (*Absorptive Capacity*, Cohen e Levinthal, 1990) si intende la capacità di individuare, valutare, assimilare e utilizzare a fini commerciali le

conoscenze esterne. Come sottolineato da Morrison (Morrison, 2006) “...il concetto di *Absorptive Capacity* riassume in sé tanto la capacità dell’impresa di trarre beneficio dalla propria attività di ricerca, quanto quella di beneficiare dall’attività altrui”. La capacità relazionale riflette invece l’abilità dell’impresa nell’attivare forme di cooperazione, finalizzate all’innovazione, con attori esterni (fornitori, clienti, concorrenti, centri di ricerca e Università e altri agenti di innovazione) che possono appartenere o meno ai distretti industriali. In questo aspetto l’analisi empirica si differenzia rispetto a quella condotta da Morrison (Morrison, 2006) che analizza l’interazione tra capacità di assorbimento e capitale relazionale, focalizzando la propria attenzione sugli aspetti legati alle relazioni di cooperazione tra attori culturalmente (e fisicamente) prossimi.

Nella verifica empirica sono stati utilizzati i dati del campione utilizzato per l’indagine “L’Italia delle imprese” svolta da Fondazione Nord Est nella primavera del 2010. Nell’indagine, la popolazione oggetto di campionamento è costituita dall’insieme delle imprese con 10 e più addetti attivi in Italia. Il campione ammonta a 1.231 unità. - Le imprese sono state estratte fra quelle iscritte alle CCIAA (esclusi i settori "agricoltura, caccia e silvicoltura" e "pesca, piscicoltura e servizi connessi"). Il campione è stato ripartito per regione, settore di attività economica (“Industria”, “Commercio” e “Altri Settori”) e classe dimensionale (“10-19 addetti”, “20-49 addetti”, “50-99 addetti”, “oltre i 100 addetti”). Al fine di disporre di numerosità sufficienti all’interno dei vari sottocampioni di interesse è stato aumentato il peso delle unità di maggiori dimensioni, oltre a quello dei settori e delle aree con un numero inferiore di imprese. Tali distorsioni sono state poi bilanciate in fase di elaborazione, attraverso procedure di ponderazione che riconducono la distribuzione di queste variabili alla reale struttura dell’universo. Le interviste sono state realizzate telefonicamente con il sistema C.A.T.I. (Computer Assisted Telephone Interviewing), nel periodo 15 aprile - 12 maggio 2010. Per identificare le imprese manifatturiere distrettuali sono state considerate solamente quelle operanti in uno dei sistemi locali del lavoro identificati dall’Istat come sede di distretto industriale (Istat 2001). Dall’elenco individuato sono state tolte quelle non riconducibili all’industria principale del distretto.

Partendo dal campione de “L’Italia delle imprese” e seguendo la tassonomia proposta dall’Oslo Manual (OECD/UE, 2005) sono stati isolati i dati relativi alle *product innovation firm*, imprese che negli ultimi tre anni hanno introdotto un’innovazione di prodotto. L’osservazione è stata limitata alle imprese che appartengono al settore manifatturiero, distrettuali e non. Attraverso una regressione probit si è cercato di individuare gli elementi che aumentano la probabilità che un’innovazione di prodotto abbia successo. Le variabili

utilizzate sono state divise tra quelle che descrivono la capacità di assorbimento dell'impresa e quelle che invece sono riconducibili alla capacità relazionale. Per stimare il “risultato dell'innovazione” si è scelto di utilizzare la quota di fatturato derivante dai nuovi prodotti. Per “nuovi” si intendono sia i prodotti completamente nuovi, risultato di una innovazione radicale di processo, che quelli significativamente migliorati, risultato di una innovazione di processo incrementale. Le imprese innovatrici sono state quindi divise in due gruppi, quelle che hanno dichiarato un contributo dei nuovi prodotti sul fatturato nullo o modesto (inferiore al 15%) e quelle che dichiarano un contributo sul fatturato importante o molto importante (superiore al 15%). Nella regressione la variabile dipendente binaria *succinn* assume un valore pari a 0 per le imprese che hanno registrato un contributo nullo o modesto dalle attività di innovazione di prodotto e 1 per le imprese che hanno dichiarato un contributo importante o molto importante. Per descrivere la “capacità di assorbimento” della singola impresa in precedenti verifiche empiriche sono stati usati indicatori come la quota di lavoro assorbita dalle attività di R&S, il livello di istruzione e la formazione (Muscio, 2007). Morrison (2006) propone di utilizzare un indicatore che includa sia le attività di ricerca formale che il grado di istruzione del personale (presenza di un reparto di R&S, di un reparto di progettazione e design, di uno per il controllo qualità, di addetti con qualifica specialistica). Nel presente lavoro, la stima della capacità di assorbimento è stata affidata a una serie di variabili riconducibili alla struttura aziendale e quindi alle attività di ricerca formale (presenza di reparti finalizzati alle attività di Ricerca e Sviluppo o a quelle di progettazione e design) e alla formazione condotta nei due anni precedenti all'indagine. In particolare la variabile binaria *repartorsprog* identifica tutte le imprese che hanno dichiarato di avere un reparto che si occupa esclusivamente di Ricerca e Sviluppo (R&S) e/o un reparto per la progettazione e il design (1=sì, 0=no) e stima le attività di ricerca formale. Le attività che incrementano lo stock di conoscenze presenti nell'impresa e quindi la capacità di assorbimento sono state stimate attraverso le variabili binarie *formdip* (imprese che nei due anni precedenti all'indagine hanno investito in formazione per i propri dipendenti, 1=sì, 0=no) e *forman*, imprese che nei due anni precedenti all'indagine hanno investito in formazione per i propri manager (1=sì, 0=no). I dati raccolti non riguardano esclusivamente la formazione finalizzata all'introduzione di un nuovo prodotto, ma le attività formative generali. Per misurare la capacità delle imprese di introdurre “innovazioni complesse” è stata utilizzata la variabile binaria *innproc* che assume un valore pari a 1 per le imprese che negli ultimi tre anni hanno introdotto trasformazioni organizzative profonde e che quindi hanno evidenziato un'elevata capacità di assorbimento delle conoscenze codificate complesse necessarie per introdurre tali innovazioni.

La “capacità relazionale” delle imprese è stata stimata da Morrison (2006) considerando le relazioni (formali e informali) di tipo verticale (con clienti e fornitori), orizzontale (con concorrenti) ma anche con organizzazioni dedite all’attività di ricerca, che permettono all’impresa che le ha sviluppate di accedere a conoscenze utili. Nel presente lavoro, l’importanza della cooperazione finalizzata alle attività di R&S è stata considerata attraverso cinque variabili binarie. Le prime due riguardano le forme di cooperazione verticale, *innofor* e *innocli* stimano, infatti, l’influenza delle attività svolte con altre imprese inserite lungo la catena del valore. In particolare, *innofor*=1 identifica le imprese che nei tre anni precedenti l’indagine hanno attivato rapporti di collaborazione finalizzati all’innovazione con i propri fornitori, e *innocli*=1 quelle che lo hanno fatto con i propri clienti. La terza variabile cerca di catturare l’importanza della cooperazione con le Università e altri centri di ricerca esterni: *innouni* =1 segnala le imprese che nello stesso periodo di tempo hanno collaborato sul tema dell’innovazione con Università o centri di ricerca esterni. Considerando che gli ambiti in cui agiscono i processi di circolazione e utilizzo delle conoscenze rilevanti si sono via via estesi geograficamente, attraverso la variabile binaria *intersc* si è cercato di intercettare l’importanza, nei processi innovativi, della capacità di un’impresa di esser parte di reti di relazioni “estese”. *Intersc*=1 individua le imprese che hanno filiali commerciali all’estero (non sono stati invece considerate quelle che hanno solamente reti di agenti), e/o imprese che commissionano all’estero prodotti e servizi (sono escluse quelle che hanno fornitori esteri), e/o producono all’estero utilizzando strutture pre-esistenti, e/o hanno aperto all’estero uno stabilimento o un ufficio ex novo. Al fine di valutare l’importanza della prossimità geografica, in altre parole della presenza dell’effetto distretto sulle performance innovativa, è stata inserita la variabile binaria *distr*, che assume il valore di 1 per le imprese che operano in un’area distrettuale.

Per verificare l’ipotesi che il “successo nell’innovazione” sia legato anche al tipo di innovazione nella regressione è stata inserita la variabile binaria *innprodrad* che identifica il tipo di innovazione di prodotto introdotta. *Innprodrad* assume il valore di 1 quando l’impresa ha introdotto innovazione di prodotto radicale, 0 per l’innovazione di tipo incrementale. La variabile *dim* riflette le dimensioni dell’impresa in termini di numero di addetti.

Tabella 1 – I risultati della regressione probit.

Variabile dipendente: contributo dei nuovi prodotti sul fatturato dell'impresa, 1=importante e molto importante (superiore al 15%).

Regressore	(1)	(2)	(3)
Capacità di assorbimento			
repartorsprog	0,169 (0,139)	0,152 (0,140)	0,123 (0,144)
formdip	0,066 (0,163)	0,056 (0,164)	0,057 (0,165)
formman	0,194 (0,144)	0,147 (0,148)	0,171 (0,150)
innproc		0,439* (0,156)	0,456* (0,158)
Capacità relazionale			
innofor	-,047 (0,136)	-0,094 (0,138)	-0,054 (0,140)
innocli	0,215 (0,137)	0,174 (0,139)	0,168 (0,141)
innouni	0,223 (0,147)	0,193 (0,147)	0,162 (0,150)
intersc	0,559* (0,142)	0,597* (0,145)	0,607* (0,148)
distr	0,075 (0,140)	0,074 (0,141)	0,075 (0,144)
innprodrad			0,387* (0,134)
dim	-0,001 (0,001)	-0,001 (0,001)	-0,001 (0,001)
Costante	-0,896*	-1,132*	-1,329*
Casi	412	412	407
Prob > chi2	0,000	0,000	0,000

*I coefficienti sono statisticamente significativi al livello *1%*

Gli errori standard sono riportati in parentesi sotto i coefficienti

La verifica empirica evidenzia che la probabilità che l'attività di innovazione di prodotto abbia delle ricadute importanti o molto importanti sul fatturato (superiori al 15%) è correlata sia alla capacità di assorbimento che a quella relazionale, ma anche al tipo di innovazione di prodotto scelta. In dettaglio, il successo nell'innovazione appare legato alla capacità di assorbire conoscenze codificate e complesse. L'abilità di introdurre trasformazioni organizzative profonde, dimostrando quindi un'elevata capacità di assorbimento delle conoscenze codificate complesse che sono necessarie per attivare processi di *upgrading*, è correlato al successo nell'innovazione di prodotto. Anche la capacità di estendere relazioni

oltre i confini del distretto e la scelta di introdurre delle innovazioni di prodotto radicale appaiono direttamente connesse alla possibilità di successo dell'innovazione. L'ipotesi di partenza è quindi confermata.

4. Il ruolo delle imprese leader: *gatekeepers* della conoscenza all'interno dei distretti?

La verifica empirica ha evidenziato che il successo delle attività di innovazione sembra oggi dipendere sempre più dalla capacità di attivare dei percorsi di assorbimento di conoscenza codificata che hanno scala internazionale che si basa su due elementi chiave: l'abilità nel proiettare la rete delle relazioni oltre i confini del distretto per accedere a fonti esterne di conoscenza e la capacità di assorbimento di conoscenze codificate. Rispetto al successo dell'innovazione tali abilità risultano strettamente legate, dato che solamente le imprese che dimostrano un'alta capacità di assorbimento riescono a massimizzare i benefici derivanti dalle collaborazioni (Kastelli, 2006). L'accesso all'innovazione acquisisce quindi un carattere di maggiore selettività. Le imprese oltre a saper individuare le fonti di conoscenza esterne rispetto al distretto devono poi saper interagire con esse usando linguaggi specialistici che non sono quelli tradizionalmente condivisi all'interno del distretto. Viene meno la base comunitaria che in passato ha favorito l'interazione cognitiva tra imprese distrettuali (Camuffo, Grandinetti, 2005) e le barriere di accesso ai linguaggi formali rendono più selettivi anche i processi di spill-over (Corò, Grandinetti, 1999). Rispetto a quest'ultimo punto è interessante concentrare l'attenzione sul ruolo delle imprese *leader* del distretto nel processo di diffusione della conoscenza all'interno del distretto stesso, in una ipotesi di riorganizzazione delle reti cognitive distrettuali, che miri all'*upgrading* verso produzioni a maggior contenuto di innovazione. Le imprese leader, grazie alla loro capacità di proiettare le proprie relazioni oltre i confini del distretto appaiono quelle più indicate ad accedere a fonti esterne di conoscenza attivando percorsi di assorbimento che hanno scala internazionale. Possono quindi agire come *gatekeepers* della conoscenza all'interno del distretto, condividendo con le altre imprese distrettuali, dopo averle transcificate, le conoscenze codificate acquisite all'esterno. In tali dinamiche i meccanismi con cui in passato le conoscenze si sono trasferite tra imprese all'interno del distretto (osservazione imitativa, relazioni intradistrettuali...) possono essere utilizzati solo parzialmente. Il processo di transcifica e diffusione delle conoscenze tacite implica dei costi a carico delle imprese leader, che si riducono all'aumentare della capacità di assorbire tali conoscenze da parte delle altre imprese distrettuali. Per effetto di tali dinamiche anche i processi di diffusione della conoscenza all'interno del distretto acquisiscono caratteristiche di maggior selettività, con la

possibile esclusione delle imprese che non investono in percorsi finalizzati all'*upgrading* del proprio modello organizzativo, e in particolare all'accrescimento della capacità di assorbimento. Bramanti e Fratesi (Bramanti e Fratesi, 2009) nell'analisi delle dinamiche dei *territorial system of production and innovation* individuano tre tipologie di impresa: le *leader* sono le uniche capaci di innovare collegando conoscenze interne ed esterne e che competono nei mercati esterni; le *co-operative sub-contractors* sono quelle che non competono nei mercati esterni, ma collaborano con quelle *leader* nella produzione e nell'innovazione; le *follower*, sfruttano le opportunità locali senza contribuire ai processi di generazione dell'innovazione. A tali tipologie è forse possibile aggiungere una quarta categoria, quelle delle imprese *unlinked* che non hanno una capacità di assorbimento tale da caratterizzarsi come *co-operative sub-contractors* e, quindi, di rimanere legate (anche e indirettamente) alle catene globali del valore grazie al rapporto di collaborazione con le imprese leader, ma neanche come *follower*. Un possibile rischio per tali imprese è quello di andare a occupare segmenti a minor remuneratività e con minori barriere all'entrata, esposte quindi alla concorrenza di altri sub-fornitori, anche esteri, con costi del lavoro più bassi. Le imprese *unlinked*, ovvero quelle che non si mostreranno capaci di attivare dei percorsi finalizzati all'accrescimento della capacità di assorbimento, potrebbero rischiare, da un lato, di essere tagliate fuori dalla selezione operata dalle imprese leader nel definire le proprie relazioni strategiche di fornitura e subfornitura; dall'altro, di rimanere escluse dalle catene globali del valore. Tali dinamiche potrebbero generare un impoverimento del tessuto economico locale, riducendo i vantaggi competitivi dei network territoriali a causa dell'incapacità di queste aziende di contribuire ai processi locali di generazione e diffusione della conoscenza. I livelli di concentrazione della conoscenza e il funzionamento dei meccanismi della sua diffusione all'interno del distretto appaiono, quindi, come gli elementi chiave attorno al quale ruota la possibilità per i distretti industriali di continuare ad agire come sistemi locali di innovazione (Camuffo, Grandinetti, 2005; Morrison, 2008).

5. Conclusioni

Il modello tradizionale di organizzazione del processo innovativo dei distretti industriali non sembra più adeguato a garantire la competitività delle imprese distrettuali. I risultati della verifica empirica evidenziano che il successo delle attività di innovazione sembra oggi dipendere dalla capacità di attivare dei percorsi di assorbimento di conoscenze codificate (anche su scala internazionale) e di introdurre innovazioni di prodotto radicali. I risultati appaiono coerenti con due fenomeni. Il primo si riferisce all'ampliamento dell'estensione

degli ambiti in cui agiscono i processi di produzione, circolazione e utilizzo delle conoscenze rilevanti per l'innovazione (determinato dalla globalizzazione dei processi economici). Il secondo riguarda il fatto che i processi innovativi si caratterizzano per essere sempre più codificati e per il fatto di richiedere (molto più che in passato) conoscenze scientifiche e tecnologiche formalizzate.

Nei possibili percorsi di riorganizzazione delle reti cognitive distrettuali, finalizzati all'*upgrading* verso produzioni a maggior contenuto di innovazione, le imprese *leader* (quelle che hanno mostrato la capacità di proiettare le proprie relazioni oltre i confini del distretto, e quindi di accedere a fonti esterne di conoscenza, e una spiccata capacità di assorbire conoscenze codificate complesse) potrebbero assumere, in un contesto in cui le barriere di accesso ai linguaggi formali rendono più selettivi i processi di *spill-over*, il ruolo di *gatekeepers* della conoscenza, collegando il distretto al contesto esterno. Il processo di transcodifica e diffusione delle conoscenze tacite implica però dei costi a carico delle imprese *leader* che si riducono all'aumentare della capacità di assorbire tali conoscenze da parte delle altre imprese distrettuali. Le imprese che non investono in percorsi finalizzati all'*upgrading* del proprio modello organizzativo, e in particolare all'accrescimento della capacità di assorbimento, rischiano di rimanere tagliate fuori dalla catene globali del valore. Tali dinamiche potrebbero generare un impoverimento del tessuto economico locale, riducendo i vantaggi competitivi dei network territoriali a causa dell'incapacità di queste aziende di contribuire ai processi locali di generazione e diffusione della conoscenza.

6. Bibliografia

- Bellandi M., Caloffi A., Toccafondi D. (2010), Riaggiustamento delle reti distrettuali e differenziazione dei percorsi di reazione alla crisi di mercato, in Zazzaro A. (a cura di) Reti d'impresa e territorio. Il Mulino, Bologna.
- Bellandi M. (2004) Economie esterne distrettuali, beni pubblici specifici e nessi locali, in Bellanca N., Dardi M. e Raffaelli T. (a cura di), Economia senza gabbie. Studi in onore di Giacomo Beccatini. Il Mulino, Bologna.
- Bramanti A., Fratesi U. (2009), The Dynamics of an "Innovation Driven" Territorial System, in U. Fratesi, L. Senn (a cura di), Growth and Innovation of Competitive Regions – The Role of Internal and External Connection, Verlag Berlino Heidelberg, Springer.
- Camuffo A., Grandinetti R. (2005), Distretti industriali in evoluzione: il ruolo dei knowledge-intensive business services, in "Quaderni di Management", n. 16.
- Cohen W., Levinthal D. (1990), Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation, in "Administrative Science Quarterly", vol. 35, n. 1, Special Issue: Technology, Organizations, and Innovation pp. 128-152.
- Corò G., Micelli S. (2007), I distretti industriali come sistemi locali dell'innovazione: imprese leader e nuovi vantaggi competitivi dell'industria italiana, in "Economia Italiana", n. 1.
- Corò G., Grandinetti R. (1999), Strategie di delocalizzazione e processi evolutivi nei distretti industriali italiani, in "l'industria", anno XX, n. 4, ottobre-dicembre.
- Dei Ottati G. (2003), The governance of transactions in the industrial district: the "community market", in G. Becattini, M. Bellandi, G. Dei Ottati, Sforzi F., From Industrial Districts to Local Development. An Itinerary of Research, Cheltenham, Edward Elgar.
- Foresti G., Guelpa F., Trenti S. (2008), I distretti industriali alla prova della palingenesi, in "l'industria", anno XXIX, n. 3, luglio-settembre.
- Grandinetti R., Tabacco R. (2003), I distretti industriali come laboratori cognitivi, in "Sviluppo Locale", 10 (22).
- Istat (2001), 8° CENSIMENTO GENERALE DELL'INDUSTRIA E DEI SERVIZI, Distretti industriali e sistemi locali del lavoro 2001, Roma,.
- Kastelli I. (2006), Organisational Knowledge Creation in the Context of R&D Cooperation. The Role of Absorptive Capacity, Paper presentato al DRUID Winter Conference.
- Marini D. (a cura di) (2010), L'Italia delle imprese, Quaderni FNE, Collana ricerche n. 59, Treviso, Fondazione Nord Est.

- Marini D. Oliva S., Toschi G. (2011), “Le metamorfosi dei distretti industriali del nord est” (mimeo).
- Morrison A. (2006), Le determinanti della performance innovativa delle imprese distrettuali: capitale relazionale vs absorptive capacity. *Scienze Regionali*, vol. 5, n.1.
- Morrison A. (2008), Gatekeepers of Knowledge within Industrial Districts: Who They Are, How They Interact, in “Regional Studies”, vol. 42.6, pp. 817–835, luglio.
- Muscio A. (2007), The Impact of Absorptive Capacity on SMEs’ Collaboration, in “Econ. Innov. New. Techn.”, 16(8).
- OECD, EUROSTAT (2005), Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition, OECD Publishing.