

*INDUSTRIAL COMPLEX, PÔLE DE DÉVELOPPEMENT,*  
DISTRETTO INDUSTRIALE.  
ALCUNE QUESTIONI SULLE UNITÀ DI INDAGINE  
NELL'ANALISI DELLO SVILUPPO\*

di Margherita Russo

**Materiali di discussione n. 114**

1995

Dipartimento di Economia Politica  
Università degli studi di Modena  
viale Berengario 51  
41100 Modena  
tel 059 417883  
e-mail: russo@merlino.unimo.it

Modena, dicembre 1995

\* Desidero ringraziare per le discussioni e i commenti a questo lavoro Paul Angus, Marco Bel-landi, Renzo Bianchi, Giovanni Bonifati, Sebastiano Brusco, Geremia Capano, Giuseppe Fiorani, Andrea Ginzburg, Lara Magnani, Angelo Michelsons, Anna Simonazzi, Giovanni Solinas e Maurizio Zenezini.

Nel corso della ricerca ho potuto utilizzare un contributo finanziario del MURST (fondo 40%).

## Introduzione

### *Gli studi sui distretti industriali e l'interpretazione dello sviluppo economico in Italia*

Dalla metà degli anni Ottanta il dibattito sulle politiche per lo sviluppo ha mostrato un crescente interesse verso i distretti industriali italiani<sup>1</sup>. Questo articolo vuole offrire un primo esame delle condizioni in cui il distretto industriale può diventare un efficace strumento di analisi e di politica dello sviluppo.

Innanzitutto, occorre chiarire perché il distretto industriale e non già l'industria sia l'unità di analisi più efficace nella definizione di politiche di sviluppo. Su questo punto si accolgono le considerazioni di Becattini (1979) che mette in luce la fragilità della nozione di industria: più precisamente, le varie famiglie di definizioni di industria generano una interpretazione dei fenomeni dello sviluppo che non riesce a tener conto delle interrelazioni di fenomeni sociali, economici ed istituzionali che insieme concorrono a caratterizzare lo sviluppo. Di tali interrelazioni si tiene invece conto nella nozione di distretto industriale che Becattini propose di adottare, dopo gli anni di ricerca sullo sviluppo economico della Toscana, come unità di analisi dell'economia industriale<sup>2</sup>. Il distretto industriale, una entità intermedia tra il singolo soggetto economico e il sistema economico nazionale, è un concetto di ispirazione sistemica — l'unità di indagine non è la singola impresa, ma il sistema di imprese localizzate in un dato territorio —, «ancorato alla storia e al territorio».

Seppure da percorsi diversi, all'analisi dei problemi relativi allo sviluppo economico in termini di distretti industriali sono giunti anche altri studiosi: l'analisi è stata così arricchita dall'indagine delle relazioni sociali e politiche che carat-

<sup>1</sup>Di tale interesse sono testimonianza non solo la vasta letteratura anglo americana sui distretti industriali (cfr. Pyke, Becattini e Sengenberger (199), Sabel (1993), Grabher (1994)), ma anche le numerose discussioni con rappresentanti di istituzioni pubbliche americane che vogliono indicazioni su come utilizzare il modello di distretto industriale nelle politiche di sviluppo.

<sup>2</sup>La storia dei precedenti legati all'analisi teorica e alle ricerche empiriche su cui si basava quel suo articolo è raccontata nell'introduzione al volume *Mercato e forze locali*, del 1987, che raccoglie importanti studi teorici ed empirici sui distretti industriali in Italia.

terizzano i distretti industriali (Bagnasco e Trigilia, 1984, 1985), e di formulazioni teoriche sui rapporti tra le imprese che operano nel distretto (Brusco, 1989). Quasi sempre l'analisi ha dovuto abbandonare gli strumenti e i dati tradizionalmente utilizzati dall'economista, per rivolgere l'attenzione alle interazioni di natura non solo economica (concernenti la produzione e lo scambio di merci e servizi), ma anche di natura sociale, politica e istituzionale.

Dagli studi sui distretti industriali sono scaturiti elementi importanti per l'interpretazione dello sviluppo economico in Italia degli ultimi venti anni. Elementi che, come ha osservato Ginzburg (1989), hanno in larga misura contribuito a spezzare la dicotomia tra 'moderno' e 'tradizionale', tra 'grande impresa' e 'piccola impresa', tra 'staticità' e 'cambiamento'.

#### *Unità di indagine nell'analisi dello sviluppo*

Vale la pena notare che vi sono anche altri studi economici che non adottano l'industria come unità di indagine intermedia tra il singolo agente, o individuo, e il sistema economico nel suo complesso. Tali studi hanno origine sostanzialmente in tre aree di ricerca che adottano modelli di riferimento diversi.

Vi è, innanzitutto, l'analisi input-output delle relazioni interindustriali che Leontief iniziò a formulare negli anni tra le due guerre mondiali<sup>3</sup>. Su questa area di ricerca si sono innestate, negli anni Cinquanta, le teorie della localizzazione sviluppate da Isard e da altri economisti regionali. In tali teorie, il complesso industriale non è solo una porzione delle relazioni inter industriali rappresentate dalle tavole input-output, ma è caratterizzato anche in termini di vantaggi economici che derivano dalla particolare localizzazione. È all'analisi input-output che vanno ricondotti anche alcuni studi di filiere.

Un'altra area di ricerca è quella proposta negli anni Cinquanta da François Perroux: la sua teoria dei poli di sviluppo, di ispirazione schumpeteriana, prende le mosse dalla critica dell'equilibrio economico walrasiano. Il polo di sviluppo è

<sup>3</sup>Le relazioni inter industriali in termini di flussi di informazioni tra i vari operatori sono invece al centro delle analisi in termini di *network*, come viene definito da Hakanson (1987). In que-

l'insieme di imprese capace di generare effetti culturali ed economici che favoriscono lo sviluppo. A partire dalla formulazione originaria, la teoria dei poli di sviluppo si è poi articolata in una vasta gamma di modelli di sviluppo regionale. Agli studi di Perroux si possono ricondurre anche alcune delle definizioni di filiera utilizzate dagli studiosi francesi<sup>4</sup>

Infine, in molti studi di economisti scandinavi e in particolare nei lavori degli economisti danesi che utilizzano la nozione di sistema di produzione<sup>5</sup> è invece riconoscibile l'influenza di un importante lavoro del 1934 dell'economista svedese Erik Dahmén<sup>6</sup>. In un modello di 'dinamica schumpeteriana', Dahmén (1989) definisce la nozione di 'blocco di sviluppo' come l'insieme di interdipendenze non riducibili alle sole transazioni interindustriali. All'interno dei blocchi di sviluppo – che comprendono un insieme di fattori, interni ed esterni all'impresa, interconnessi e interdipendenti – si presentano tensioni strutturali e complementarità capaci di generare difficoltà o opportunità alle imprese: le risposte delle imprese per completare il blocco di sviluppo possono generare opportunità di sviluppo. Nella spiegazione di Dahmén, le tensioni strutturali e le complementarità sono molto simili alle nozioni proposte da Hirschman (1968) nell'analisi delle strategie dello sviluppo e utilizzate ad esempio da Rosenberg (1963, 1969) nella spiegazione dell'origine e della diffusione di nuove tecniche.

Gli studi che adottano la nozione di distretto industriale non discendono direttamente da nessuna delle tre aree di ricerca che ho richiamato. Nella formulazione proposta da Becattini (1979), la nozione di distretto industriale può essere

sta area di ricerca la nozione di *network* sembra vicina all'impresa-rete (come viene definita da Vaccà, 1986).

<sup>4</sup>Cfr. Arena *et al.*, (1985).

<sup>5</sup>In particolare, Andersen *et al.* (1981) mostrano l'importanza, per l'economia danese, degli effetti di connessione (a monte) nel sistema di produzione di macchine per l'agricoltura e di industrie alimentari. A tale sistema di produzione, gli autori fanno riferimento come all'*industrial complex*, le cui caratteristiche non sono quelle che caratterizzano l'analisi di Isard.

<sup>6</sup>Il libro fondamentale di Dahmén sullo sviluppo dell'industria svedese, del 1934, molto noto nei paesi scandinavi, rimase pressoché sconosciuto a gran parte degli economisti fino alla traduzione in inglese del 1950 da parte di Leijohnufvud per conto dell'American Economic Association. Sul lavoro di Dahmén, Hirschman (1968, p. 49) ricorda la recensione di Gerschenkron che lo presenta come una importante analisi dell'effetto di complementarità dell'investimento.

ricondotta all'analisi marshalliana dell'*industrial district*<sup>7</sup> e, in più recenti contributi, Becattini (1991) ha anche proposto una chiave di lettura sistemica per chiarire il rapporto tra sistema produttivo del distretto industriale marshalliano e ambiente sociale e naturale in cui è immerso. Marcato è anche l'influsso di Hirschman, come in quegli studi italiani dello sviluppo dei sistemi di produzione locali che prendono in esame gli effetti di connessione degli investimenti (*backward e forward linkages*)<sup>8</sup>.

### *Distretto industriale: un nuovo modello di sviluppo?*

In generale, l'idea che l'industria non sia una unità di indagine adeguata nelle analisi e nelle politiche dello sviluppo era già presente sia nella tradizione degli economisti regionali che sviluppano la nozione di complesso industriale, sia nella teoria dei poli di sviluppo di François Perroux, sia nella definizione dei blocchi di sviluppo offerta da Dahmén, e anche nella visione dello sviluppo proposta da Hirschman.

Tuttavia, sebbene abbiano caratterizzato, negli anni Sessanta e Settanta, le politiche di sviluppo di molti paesi, la nozione di complesso industriale, di polo di sviluppo, ma anche una lettura sincronica degli effetti di connessione in termini di relazioni input-output, sembrano essere meno efficaci della nozione di distretto industriale.

In questo articolo vorrei ripercorrere brevemente le idee che caratterizzano il modello del complesso industriale (sezione I), la teoria dei poli di sviluppo di Perroux (sezione II) e l'analisi del distretto industriale, che si riferisce alle formulazioni proposte da Becattini e Brusco (sezione III). La scelta di mettere a confronto il distretto industriale con il complesso industriale e con il polo di sviluppo è scaturita dalla constatazione che in tutti e tre i casi si fa esplicito riferimento ad

<sup>7</sup>Cfr. Bellandi, (1982).

<sup>8</sup>Brusco e Paba (1992). Per una ricostruzione del percorso teorico che guida l'analisi di Brusco dei distretti industriali si vedano le sue presentazioni dei saggi raccolti nel volume del 1989 e il capitolo conclusivo che tira le fila degli studi modenesi sui distretti industriali.

una politica di sviluppo locale<sup>9</sup>, anche se, come si vedrà, la concezione dello sviluppo locale ha un carattere diverso nelle tre unità di indagine. In tale confronto saranno messe in evidenza le ipotesi teoriche e gli strumenti di intervento di volta in volta adottati nelle varie politiche. Sebbene sia difficile identificare il modello che sta alla base di un certo progetto di sviluppo, i modelli di complesso industriale e la teoria dei poli di sviluppo hanno proposto strumenti di intervento chiaramente identificabili: nel modello del complesso industriale gli strumenti sono ancorati ad una visione meccanicistica delle relazioni determinanti lo sviluppo, mentre nel caso della teoria dei poli troviamo una ampia gamma di strumenti che più o meno si allontanano dalla formulazione della teoria dello sviluppo formulata da Perroux negli anni Cinquanta e da lui nuovamente presentata trent'anni dopo.

Se l'economia dello sviluppo è quel campo dell'economia applicata sulla quale «si esercita una forte richiesta di indicazioni per gli interventi di politica economica»<sup>10</sup>, allora perché il distretto industriale diventi una nozione chiave per la definizione di un modello di sviluppo esso dovrà contenere una parte normativa. E, come mostra il caso dei poli di sviluppo, nella formulazione di tale modello si dovrà tener conto che il passaggio dalla analisi teorica alla definizione degli strumenti di intervento è un passaggio critico durante il quale possono verificarsi mutamenti radicali rispetto all'impostazione teorica o che possono portare ad un riesame della teoria. In particolare, si tratta di valutare come si possa mantenere un impianto normativo se tra le caratteristiche del modello vi sono l'analisi storica, il ruolo di eventi casuali e l'irriducibilità di fattori ambientali a fenomeni di puro scambio: elementi che per loro natura danno origine ad esiti impreveduti e non suscettibili di interventi normativi. Su questo punto la ricerca teorica è ancora aperta, ma sembrano esserci alcune indicazioni di quali siano le migliori strade da seguire. L'esame di tali indicazioni sarà discusso nella sezione III.

<sup>9</sup>L'interpretazione dello sviluppo economico in termini di sviluppi locali, e non già nazionali, si sta radicando nel pensiero economico contemporaneo sia a livello teorico, sia nella definizione di interventi di politica industriale: l'intera storia dell'industrializzazione europea dal 1760 al 1970 è stata riesaminata in termini di sviluppi locali (Pollard, 1989), la stessa riforma dei fondi strutturali della Comunità Europea sottolinea l'importanza dello sviluppo locale (cfr. Bianchi, 1991).

<sup>10</sup>Eckaus (1990), p. 46.

## **I. Il complesso industriale**

### *Complesso industriale: i dati e le ipotesi*

La nozione di complesso industriale deriva dalla constatazione che nella produzione industriale vi sono interrelazioni tecnologiche e commerciali tra i singoli processi produttivi. Nella definizione adottata dagli economisti regionali<sup>11</sup>, il complesso industriale è, in particolare, l'insieme di combinazioni di attività produttive, situate in un dato luogo, che presentano importanti interrelazioni. Obiettivo dell'analisi proposta dagli studiosi dello sviluppo che adottano questa nozione di complesso industriale è valutare se una regione in via di sviluppo può prendere parte allo sviluppo di una data attività industriale. A tale scopo sono considerate tutte le localizzazioni possibili in tutte le attività interrelate ad una data attività industriale.

Sono considerati come dati: i mercati dei prodotti del complesso industriale, le posizioni geografiche delle fonti di ogni materia prima (vi può essere più di una posizione geografica), le possibili strutture interne del complesso industriale. Sulla base di questi dati, utilizzando l'analisi input-output (nel caso di relazioni lineari), sono calcolati i fabbisogni e le produzioni totali. Si calcola poi il punto di minimo costo di trasporto e si valutano localizzazioni alternative sulla base di differenti prezzi degli input (lavoro, energia, ecc.). Nell'analisi sono anche utilizzati dati socio-economici relativi alla popolazione e dati relativi al grado di specializzazione della manodopera.

Occorre notare che non solo la localizzazione, ma anche la struttura interna del complesso industriale varia in relazione a differenze nei prezzi degli input: si ammette quindi che vi sia sostituzione tra processi produttivi ed è per questo che la matrice considerata è la matrice di attività della programmazione lineare.

Infine, si tiene conto delle economie di integrazione spaziale, cioè dell'insieme di economie di scala, economie di agglomerazione ed economie di urbanizzazione-regionalizzazione<sup>12</sup>. Non si tratta solo di economie di natura

<sup>11</sup>Si veda ad esempio Isard e Schooler (1975) e Isard e Smolenski (1975).

zazione-regionalizzazione<sup>12</sup>. Non si tratta solo di economie di natura strettamente tecnica<sup>13</sup>, si ammette infatti che tra le economie di integrazione spaziale vi possano essere i guadagni di benessere sociale che si verificano dal momento che alti redditi favoriscono una attitudine al lavoro e una più alta produttività del lavoro. Sebbene la presenza di economie spaziali sia ritenuta importante per il funzionamento del complesso industriale, l'analisi di tali economie viene messa da parte. Si sostiene, infatti, che sono in genere molto difficili da valutare e che, se vi sono forti interrelazioni tra le attività tali da condurre a notevoli economie di integrazione spaziale, allora si può ritenere che esse siano approssimativamente uguali in grandezza in tutte le localizzazioni possibili e quindi il confronto fra le localizzazioni di un complesso industriale può essere riferito solo ai costi di produzione e ai costi di trasporto<sup>14</sup>.

*L'ambiente dato dello sviluppo locale. Conclusioni sulla nozione di complesso industriale*

I vari modelli di sviluppo regionale che adottano la nozione di complesso industriale hanno in comune tre elementi.

(1) I luoghi della localizzazione fanno parte di uno spazio indifferenziato ed uniforme che potrebbe in teoria accogliere qualsiasi complesso industriale. Per Isard lo spazio è sì caratterizzato da differenze culturali, sociali, istituzionali, ma, in ogni dato momento, sono le differenze nelle dotazioni delle risorse che offrono, alle diverse aree, differenti produttività potenziali<sup>15</sup> e sono queste le differenze che concorrono nella scelta di un particolare complesso industriale. Si tralascia, cioè,

<sup>12</sup>Si veda Isard e Schooler (1975). Le economie di agglomerazione si hanno quando impianti simili sono spazialmente vicini, mentre le economie di urbanizzazione-regionalizzazione si hanno quando ad essere vicini sono impianti non simili. Queste ultime sono in genere difficili da valutare, a meno di alcuni casi, normalmente citati, quali il trasferimento della ghisa dalla prima fusione agli altiforni aperti. *Ibid.*, pp. 329-30.

<sup>13</sup>Le economie tecniche di integrazione spaziale derivano, ad esempio da economie amministrative o da altri risparmi nei costi indiretti di produzione, dalla migliore articolazione della produzione tra i diversi stadi del processo produttivo, da un maggiore controllo effettivo sulla qualità.

<sup>14</sup>Isard e Schooler (1975), p. 334.

<sup>15</sup>Questo tema è discusso da Isard (1955, p. 569) nel suo commento al saggio di A. P. Usher «Technical progress and investment».



l'analisi delle economie di integrazione spaziale e si riconduce l'analisi ai soli costi di produzione e di trasporto. I costi di produzione si riferiscono a processi produttivi eseguiti da unità produttive la cui specificazione non riguarda l'analisi: come nella tradizione neoclassica, l'azione dei singoli agenti (produttori) è pienamente descritta dalla funzione obiettivo e dalla tecnologia (che in questo caso richiede la specificazione spaziale degli input e dell'output), dati i prezzi degli inputs e dell'output.

(2) La visione della tecnologia implicita nell'analisi del complesso industriale si concentra sulla scelta tra alternative tecniche date: non c'è apprendimento, né creazione di nuove tecniche. Vi è semmai la necessità di attrarre forza lavoro con specializzazioni particolari, e di questa necessità si tiene conto nei prezzi dei fattori.

(3) Gli agenti non sono attivi nei confronti del loro ambiente. Infatti, le interrelazioni di cui si occupa la letteratura sui complessi industriali sono, da un lato, le transazioni tra le attività produttive (lo scambio di merci e servizi) registrate dalle tavole input-output, dall'altro lato, sono interazioni strettamente tecniche che danno origine a quelle particolari economie di integrazione spaziale che si verificano, ad esempio, in casi come il trasferimento della ghisa dalla prima fusione agli altiforni. Altre interrelazioni sono difficili da valutare e sono escluse dalla analisi, ma questa scelta — che comporta conseguenze non secondarie per le politiche di sviluppo — deriva proprio dalla visione di un ambiente considerato come un dato.

Quali sono le implicazioni normative del modello del complesso industriale?

Esaminiamo, innanzitutto, l'importanza dell'ipotesi dell'ambiente considerato come un dato. Sulla base di una analisi dei progetti di sviluppo, Hirschman conclude che nei vari progetti sono presenti effetti collaterali che arrecano benefici difficili da valutare, ma la cui mancanza provoca danni che sono tutt'altro che nebulosi<sup>16</sup>. Vale la pena notare che l'analisi input-output che viene utilizzata nei modelli di complesso industriale fa riferimento a flussi di merci e servizi così co-

<sup>16</sup>Hirschman (1975), p. 171.

me risulterebbero *ex post* dalla costruzione del complesso; mentre nell'analisi degli effetti di connessione, che pure evidenziano le interrelazioni tra industrie, le connessioni sono generate, *ex ante*, da investimenti che possono dar luogo a effetti collaterali non completamente quantificabili in termini di flussi merci e servizi. Hirschman sottolinea che l'insieme degli effetti collaterali è diverso da progetto a progetto e dovrebbe essere identificato caso per caso da ingegneri e scienziati sociali, ma in generale tutti i progetti portano con sé molti cambiamenti inaspettati rispetto agli obiettivi di produzione loro assegnati e, sempre dalle osservazioni di Hirschman, emerge che tra i migliori effetti collaterali dell'attività industriale e di una nuova attività economica vi sono gli effetti di induzione<sup>17</sup> e l'acquisizione di capacità professionali<sup>18</sup>: e questi effetti cambiano l'ambiente economico entro cui operano le imprese del complesso industriale. Di questo quindi occorrerebbe tener conto per sviluppare pienamente gli effetti del complesso industriale.

Una seconda implicazione normativa ha a che fare con la nozione di crescita bilanciata. Sappiamo che una politica di sviluppo locale che si ispiri a tale modello deve disporre, innanzitutto, dei dati tecnici ed economici necessari per la scelta del particolare complesso industriale. Una volta che questi dati siano noti, ogni considerazione sui tempi del processo di sviluppo sarebbe riconducibile alla valutazione tecnica dei tempi di ammortamento dei diversi impianti che fanno parte del complesso industriale e l'esito del meccanismo di localizzazione sarebbe prevedibile in termini di incrementi di output del complesso e di reddito nell'area. Ma tale valutazione ha implicazioni tutt'altro che semplicemente quantificabili in termini tecnico-ingegneristici. Infatti questo presuppone che le politiche di intervento siano in grado di fissare un obiettivo relativo alla quantità che sarà prodotta dal complesso industriale in relazione alla crescita bilanciata delle capacità produttive delle varie parti del complesso industriale. Ma la capacità produttiva di ogni impianto aumenta nel corso del tempo grazie al processo di apprendimento

<sup>17</sup>Nella definizione di Hirschman (1983, p. 100), si tratta di «forze generatrici di investimenti che vengono attivate per il tramite di rapporti input output quando le attrezzature produttive che forniscono gli input di quella linea o ne utilizzano gli output sono inadeguati o inesistenti (connessioni a monte e a valle)».

che si verifica nel corso della vita di utilizzo di un impianto. Eckaus (1983) ci ricorda che la vita di utilizzo di un impianto è un processo temporale caratterizzato da varie fasi (gestazione, maturazione, *learning by doing*, manutenzione e ammortamento) alcune delle quali coinvolgono processi di apprendimento che potrebbero aumentare la quantità massima producibile da ciascun impianto. Le capacità produttive del complesso potrebbero quindi aumentare a differenti saggi di crescita così che il risultato, per il complesso industriale nel suo insieme, non sarebbe più bilanciato. Ma la crescita bilanciata è proprio il riferimento teorico comune ai modelli che adottano la nozione di complesso industriale. Quali possono essere le implicazioni di questo riferimento teorico sulle politiche e sui progetti di sviluppo? Si tratta di un caso in cui, come osserva Hirschman, gli «esperti» avrebbero trovato una risposta ad ogni problema, resterebbe solo da realizzare fedelmente le loro raccomandazioni. In questo modo, ai vari provvedimenti viene dato lo stesso peso perché si sostiene che sono interrelati fra loro, ma questo è spesso un alibi perché se poi non si arriva al risultato si potrà sostenere che la causa dell'insuccesso è la non completa realizzazione del progetto. E su questo punto è molto incisiva la critica di Hirschman secondo cui occorre minimizzare i requisiti per uno sviluppo equilibrato, occorre cioè limitare il numero di operazioni da svolgere in modo convergente perché: «La strategia basata [sul principio del coordinamento degli investimenti] esige quella esatta determinazione di tempi e modi, quella combinazione preventiva delle varie componenti, quella assoluta certezza degli obiettivi e mezzi, che tutte insieme costituiscono la negazione dei principi della ricerca e sviluppo. Pianificare una rete di industrie interdipendenti capaci di sostenere un mutamento in termini di domanda, richiede necessariamente ai pianificatori [...] di chiudere gli occhi di fronte all'evidente necessità che alcuni loro progetti impongano di avventurarsi in innovazioni di tipo tecnologico e sociale»<sup>19</sup>.

<sup>18</sup>Hirschman (1975), p. 171.

<sup>19</sup>Hirschman (1975), p. 86.

Per concludere, modelli di sviluppo che adottano la nozione di complesso industriale possono risultare inefficaci perché la visione dell'ambiente come dato e l'ipotesi di crescita bilanciata non consentono di considerare aspetti rilevanti del processo di sviluppo quali l'apprendimento e il mutamento del contesto sociale, economico ed istituzionale.

## II. Polo di crescita e polo di sviluppo nell'analisi di François Perroux<sup>20</sup>

### *Unità motrici*

Nell'articolo in cui presenta le sue «note sulla nozione di sviluppo», Perroux osserva che: «la crescita non si verifica dappertutto contemporaneamente; ma si manifesta in punti o poli di crescita con intensità variabile; si espande attraverso vari canali e con effetti finali variabili per l'insieme dell'economia»<sup>21</sup>: questo aspetto della crescita sollecita, sin dagli anni Cinquanta, l'indagine di Perroux sul particolare ruolo di punti o poli di crescita e sui canali di trasmissione della crescita.

Tale indagine prende le mosse dallo studio delle unità motrici che possono essere: l'impresa; il gruppo non istituzionalizzato di imprese (l'industria); il gruppo istituzionalizzato di imprese (accordi privati, accordi semi pubblici, ecc.). Perroux nota che nel corso della crescita vi sono ad esempio industrie che si sviluppano più presto di altre, nel senso che si verifica tra loro una separazione dei fattori di produzione, la concentrazione dei capitali, la scomposizione tecnica dei compiti, la meccanizzazione. Per certi periodi queste industrie hanno dei saggi di incremento del loro stesso prodotto più alti dei saggi di incremento del prodotto in-

<sup>20</sup>Oltre ai saggi pubblicati da *Economie Appliquee* nel 1987, e ad un intervento in cui Perroux riesamina la sua teoria dello sviluppo, pubblicato postumo nel 1988, i suoi più importanti articoli sul concetto di spazio economico, di polo di sviluppo e di dominazione sono raccolti in un volume dal titolo *L'économie du XXème siècle* del 1964, pubblicato in italiano nel 1966. I riferimenti agli articoli contenuti in quel volume saranno riportati con l'indicazione del numero della pagina dell'edizione italiana.

<sup>21</sup>Perroux (1966), p. 146.

industriale e del prodotto dell'economia nazionale. Un'industria con simili caratteristiche è, nella definizione di Perroux, una industria «motrice»<sup>22</sup>.

Nell'analisi delle modalità di azione dell'unità motrice<sup>23</sup>, Perroux sviluppa, in un contesto teorico diverso, una idea centrale della analisi di Schumpeter, vale a dire la contrapposizione tra innovazione e *routine*<sup>24</sup>. Secondo Perroux la condizione iniziale è quella che uno o più operatori prevedano una situazione nuova, la giudichino possibile e se ne assumano i rischi della realizzazione. Le caratteristiche del progetto dipendono dall'ampiezza dell'orizzonte economico di questi operatori, i quali possono tener conto di un numero di variabili più o meno grande, o possono fare previsioni con un orizzonte temporale più o meno lungo. Il progetto viene precisato in un piano, o in più piani alternativi suscettibili di correzioni. Se questi piani sono compatibili con i piani di altri operatori, la previsione diventa creatrice<sup>25</sup>. E i cambiamenti non si limitano alla sola sfera economica, ma sollecitano anzi mutamenti nei caratteri giuridici e politici delle istituzioni.

#### *Poli di sviluppo e «teoria generale delle unità attive»*

A trenta anni dalla prima formulazione, Perroux riepiloga la sua teoria dello sviluppo basata sul concetto di polo e precisa la distinzione, non soltanto terminologica, tra polo di crescita e polo di sviluppo<sup>26</sup>.

<sup>22</sup>Perroux preferisce questa denominazione a quella di «industria-chiave» perché «il concetto di industria-chiave, essenzialmente relativo, è uno strumento di analisi che in ogni caso concreto richiede la precisa definizione dell'insieme mosso, del periodo considerato, del collegamento tra industria motrice e insieme mosso» (1966, p. 153). Si veda anche Paelink (1981), p. 97.

<sup>23</sup>I modi in cui può agire l'unità motrice possono essere classificati a differenti livelli: azioni tramite i prezzi, i flussi, le previsioni; azioni di dominio, azioni di leadership; azioni sulle propensioni keynesiane al consumo, al risparmio, all'investimento; azioni sulle propensioni fondamentali al lavoro e all'innovazione; azioni concernenti la crescita, lo sviluppo, i progressi.

<sup>24</sup>Perroux (1966), pp. 151-52.

<sup>25</sup>«Si dice correntemente che l'apparizione di una nuova industria muti l'«atmosfera» di un'epoca, crei un «clima» favorevole alla crescita e al progresso. Sono metafore e parole che però indicano significativi concatenamenti sottoponibili ad analisi», *Ibid.*, pp. 150-51.

<sup>26</sup>Come ricorda lo stesso Perroux (1988) in un intervento al convegno su «Regional economic development», tenuto nel 1985 in Canada, la sua prima formulazione del concetto di polo di crescita è stata seguita da una vasta letteratura che fa propri, talvolta mutandoli in modo sostanziale, i concetti di polo di crescita e di polo di sviluppo.

Il polo di crescita è un insieme che ha la capacità di indurre la crescita di un altro insieme (la crescita è definita come un aumento, prolungato nel tempo, di un indicatore quale, ad esempio, il prodotto lordo). Il concetto di polo di crescita si riferisce, secondo Perroux, ad una rappresentazione della evoluzione di una economia in cui si ha crescita bilanciata e il cui motore è l'investimento aggregato. In tale rappresentazione non si pongono domande circa il significato, per gli agenti interessati, di un aumento del tasso di crescita della produzione, né c'è alcun riferimento alla struttura sociale o alla distribuzione del reddito, si ipotizza inoltre un regime di concorrenza perfetta.

Il polo di sviluppo ha invece la capacità di «provocare una dialettica tra struttura economica e sociale il cui effetto è aumentare la complessità dell'intero sistema economico e sociale e di espandere i suoi rendimenti multi dimensionali»<sup>27</sup>. La nozione di sviluppo rende quindi necessaria l'analisi dell'insieme di «cambiamenti nella società attraverso cui la produzione si incontra con la popolazione [...]». L'essenza dello sviluppo è proprio la dialettica tra piano di produzione e popolazione»<sup>28</sup>. Il concetto di polo di sviluppo che Perroux propone di utilizzare non va considerato in un contesto di equilibrio economico generale di tipo walrasiano, ma all'interno di una teoria che egli chiama «teoria dell'equilibrio generalizzato delle unità attive». Tale teoria assume che gli agenti, date certe condizioni, hanno la capacità di cambiare il loro ambiente umano e materiale. L'azione asimmetrica degli agenti è un aspetto importante della teoria dello sviluppo proposta da Perroux che, come ricorda Kindleberger<sup>29</sup>, non va intesa in termini di dominazione o sfruttamento da parte di una unità economica su un'altra: il riferimento è piuttosto ad una teoria della *leadership*. Le unità attive hanno capacità ineguali di modificare il loro ambiente a causa di differenze di dimensioni e struttura, ma sarebbe inesatto sostenere che siano attive solo le grandi imprese o i monopoli<sup>30</sup>. Le unità attive creano i propri spazi astratti di decisioni e azioni, ed è quindi possibile

<sup>27</sup>Perroux (1988), p. 49.

<sup>28</sup>*Ibid.*, p. 70.

<sup>29</sup>Si veda Kindleberger (1978).

costruire centri che esercitano effetti propulsivi che in certe combinazioni provocano lo sviluppo: nel senso che aumenta l'output totale, ma anche che si attivano processi cumulativi di formazione degli uomini, di innalzamento del livello delle loro aspirazioni, delle loro capacità a creare e a fare<sup>31</sup>. È questo il nesso tra teoria dello sviluppo e teoria degli spazi, delle strutture e delle unità attive. In tale quadro, i poli di sviluppo sono una entità intermedia tra l'insieme di tutte le possibili relazioni (economiche, ma anche sociali e istituzionali) e la singola «unità attiva».

### *Politiche per lo sviluppo*

Alla fine degli anni Quaranta, François Perroux tenne ad Harvard una serie di seminari in cui presentò una analisi della nozione di spazio economico — entro cui agiscono le unità attive — come spazio astratto definito sulla base delle relazioni tra gli oggetti analizzati<sup>32</sup>. Perroux sposta l'attenzione dallo spazio «banale» dell'impresa, che è uno spazio tecnico, allo spazio come campo di forze che è costituito dai centri (poli o focolai) da cui emanano forze centrifughe e dove si diri-

<sup>30</sup>Perroux (1987), p. 398.

<sup>31</sup>Perroux (1988), p. 51.

<sup>32</sup>In particolare, Perroux (1966, pp. 127-144) distingue tre tipi di spazi economici: lo spazio che contiene il piano di impiego delle risorse, lo spazio come campo di forze (punti o focolai che attirano o allontanano risorse e uomini); lo spazio come insieme omogeneo (per struttura o prezzi).

Lo spazio «banale» dell'impresa è quello sul quale sono posti i mezzi materiali e personale dell'impresa in stato di funzionamento: gli immobili, il macchinario, le materie prime, gli uomini al lavoro. Perroux (*ibid.*, pp. 131-33) avverte che sono necessarie molte semplificazioni per poter definire lo spazio banale dell'impresa: in definitiva questo tipo di spazio è più uno spazio tecnico che uno spazio economico. Infatti l'impresa può essere composta da più stabilimenti disseminati sul territorio e tra i quali esistono vincoli di organizzazione più o meno stabili.

L'insieme di relazioni che intercorrono tra l'impresa e i fornitori di input e i compratori dell'output è lo spazio economico dell'impresa definito come contenuto di un piano. Tale spazio è largamente indipendente dallo spazio banale.

L'impresa ha, inoltre, uno spazio definito come un insieme omogeneo: ad esempio l'impresa ha una struttura più o meno omogenea a quella di altre imprese topograficamente ed economicamente vicine. L'impresa, ad esempio, appartiene ad uno spazio economico in cui vige più o meno lo stesso prezzo, nel senso che si tratta di imprese che vendono ad un prezzo simile: sia perché imprese che operano in simili condizioni praticano un prezzo simile per clienti posti alla stessa distanza; sia perché se operano in condizioni diverse potrebbero praticare lo stesso prezzo a clienti posti a distanze diverse.

gono forze centripete<sup>33</sup>. È questo spazio, e non lo spazio tecnico dell'impresa, che ha un ruolo centrale nell'analisi di Perroux dei poli di sviluppo.

«Sviluppo attraverso i poli» non è sinonimo di «sviluppo territoriale»: in generale, Perroux non esclude il caso di regioni in cui l'origine degli effetti propulsivi sia esterna alla regione<sup>34</sup>. Tuttavia, sebbene un polo di sviluppo possa essere non territorializzato, Perroux considera importanti gli «effetti di intensificazione delle attività economiche dovuti alla prossimità ed ai contatti umani». Grazie a tali prossimità, per esempio nell'ambito della produzione, imprenditori, lavoratori qualificati, quadri industriali «si formano, si influenzano vicendevolmente, creano le proprie tradizioni e partecipano eventualmente di uno spirito collettivo»<sup>35</sup>. Infatti «fa una gran differenza che la gente consideri la propria attività come «puro e semplice lavoro» o anche come parte di una elaborazione collettiva»<sup>36</sup>.

Ma come si prepara l'ambiente di propagazione? In quale modo si verificano le migliori propagazioni delle novità? Secondo Perroux: «Né il moltiplicarsi dei punti di progresso tecnico o economico, né l'impianto di reti di rapporti materiali tra di essi bastano a rendere una società economicamente progressiva. Occorre anche una trasformazione attiva compiuta da uomini, ossia il costituirsi di forme di comunicazione e di trasmissione dell'informazione adatte ai soggetti quali essi sono ... Tempi (periodi e i ritmi), obiettivi concreti, modalità degli effetti cumulativi vanno cercati in una sperimentazione sociale che fin dall'origine è consapevole del rendimento dei dialoghi sociali»<sup>37</sup>.

La formazione degli uomini e delle donne e le interrelazioni umane sono quindi cruciali per lo sviluppo. Gli uomini e le donne sono necessari per concepire

<sup>33</sup>L'impresa attira nel suo spazio banale uomini e cose; e allontana uomini e cose (come ad esempio nel caso di attività turistiche che non trovano più vantaggioso il loro insediamento vicino ad un'impresa o nel caso l'espansione di una impresa utilizzi terreni riservati ad altre attività).

<sup>34</sup>Scrive Perroux: «...quando un polo di sviluppo si stabilisce spesso prende in prestito risorse da uno spazio differente da quello in cui si è impiantato» (1988, p. 58).

<sup>35</sup>Perroux (1966), p. 154.

<sup>36</sup>*Ibid.*, p. 154.

<sup>37</sup>*Ibid.*, p. 272.



e mettere a punto un piano, ma anche per attuarlo<sup>38</sup>. L'educazione di base, la politica scolastica e più generale la trasmissione delle informazioni favoriscono lo sviluppo proprio perché contribuiscono alla formazione degli uomini e delle donne. E qui Perroux fa riferimento anche alle modalità di trasmissione di informazioni che si realizzano negli scambi commerciali oltre che nell'uso di macchine<sup>39</sup>. Ma sono le interrelazioni umane che sollecitano le propensioni fondamentali alla creazione e al lavoro, che creano le capacità di prendere decisioni e formano l'attitudine ad investire: nell'analisi di Perroux, così come in quella di Hirschman, tutte queste condizioni sono infatti indispensabili per affrontare l'investimento<sup>40</sup>.

La possibilità di definire un polo di sviluppo «non territorializzato»<sup>41</sup> consente a Perroux di ribadire che lo sviluppo non è l'esito di un meccanismo automatico: non è sufficiente impiantare una qualsiasi unità produttiva in un qualsiasi ambiente per ottenere lo sviluppo. È necessaria una politica che scelga le unità che inducono sviluppo e che contribuisca ad interventi sull'ambiente in cui tale unità esercita i suoi effetti propulsivi (ambiente di propagazione).

La scelta dell'unità o delle unità attive non può essere fatta senza considerare le «condizioni di tempo e di luogo e i rapporti che caratterizzano l'ambiente di diffusione dei loro effetti»<sup>42</sup>. Sono molti gli esempi citati da Perroux del tipo di unità che inducono sviluppo. Tra questi vale la pena ricordare la grande impresa in espansione che aumenta la sua offerta o la sua domanda di materie prime; l'impresa che rifornisce un'altra di macchinari che consentono l'eliminazione di strozzature che altrimenti le impedirebbero di aumentare l'offerta in caso di domanda crescente; l'impresa che comunica nuove tecniche manifatturiere a un'altra impresa che essa ha scelto come subfornitrice; l'impresa che introduce nuove tecniche che sono imitate dai suoi concorrenti.

<sup>38</sup>«... occorrono degli uomini che animino le popolazioni e popolazioni capaci di essere animate» (1966. p. 163).

<sup>39</sup>*Ibid.*, pp. 167 e segg. e pp. 415 e segg.

<sup>40</sup>*Ibid.*, p. 255.

<sup>41</sup>*Ibid.*, p. 65.

<sup>42</sup>*Ibid.*, p. 239, cfr. anche Perroux (1988).

In generale, vi sono agenti attivi e agenti meno attivi e, in un dato ambiente, in un periodo di tempo più o meno lungo, l'impresa dinamica (impresa motrice) esercita un effetto di induzione su altre imprese. Tale effetto è in parte dovuto all'aumento della domanda dei prodotti dell'impresa mossa da parte dell'impresa motrice; in parte si deve alla capacità dell'impresa motrice di indurre l'impresa mossa ad adottare innovazioni. Secondo Perroux è necessario un esame diretto nella valutazione del potere di induzione. Un caso in cui tale potere è visibile e rilevante è quello delle imprese che producono macchine<sup>43</sup>. L'importanza di tali produzioni – come è osservato da altri autori<sup>44</sup> – risiede nel loro ruolo nel processo di generazione e trasmissione di informazioni tecniche ed economiche rilevanti nella attività produttiva. Ed è in questo contesto che Perroux richiama l'attenzione su quello che Hirschman ha chiamato il carattere contagioso dell'investimento e che è stato concettualizzato in termini di effetti di collegamento a monte e a valle. Il punto nodale delle politiche per lo sviluppo, in Perroux come in Hirschman, è la loro efficacia nell'attivare i collegamenti tra risorse che ci sono<sup>45</sup>. Quali risorse? Non le conosciamo, dice Perroux, finora abbiamo studiato le risorse potenziali e in particolare le risorse naturali e le risorse umane. Hirschman ci ricorda che in molti paesi che consideriamo arretrati c'è un «esercito di riserva di imprenditori»; ma anche, aggiunge Perroux, di amministratori, di politici, di inventori di nuovi equilibri umani.

La visione dello sviluppo proposta da Perroux è per molti versi simile a quella proposta da Hirschman. Entrambi sottolineano come lo sviluppo non sia un processo automatico e non vi siano «forme consuete» della crescita. Inoltre, nel processo di sviluppo è rilevante il ruolo di eventi casuali sia esogeni che endogeni al processo. E Perroux ricorda che non si può definire una volta per tutte cosa è esogeno e cosa è endogeno, proprio perché il processo di sviluppo ridisegna l'in-

<sup>43</sup>Perroux (1966), pp. 257-8.

<sup>44</sup>Si pensi ad esempio agli studi di Rosenberg (1963) e Strassmann (1963) che sottolineano l'importanza delle interazioni tra utilizzatori e produttori di macchine utensili per lo sviluppo dell'economia americana dalla metà del diciannovesimo secolo.

<sup>45</sup>Perroux (1966) e Hirschman (1968).

sieme delle variabili che fanno parte dello schema concettuale che si prende a riferimento.

Lo sviluppo è anche l'insieme di processi cumulativi che compongono una catena di squilibri<sup>46</sup>. E Perroux non ha in mente solo gli squilibri tra offerta e domanda, tra prezzo e costo, ma anche gli squilibri tra popolazioni e condizioni materiali, tra capitali importati e capitali richiesti dai bisogni oggettivi, tra tenore di vita ottenuto e tenore previsto: tutti questi squilibri possono generare una risposta positiva ed è principalmente l'operare di azioni fuori mercato, le decisioni politiche, a favorire maggiormente questo esito.

In generale, la nascita di un polo comporta una serie di squilibri economici e sociali. Alcuni dei quali avranno un effetto positivo sullo sviluppo, come nel caso in cui essi aumentano il livello di aspirazione degli uomini. Altri potranno invece avere un effetto negativo, come quando si verifica «la rottura delle comunità tradizionali, la disordinata presa di coscienza delle ineguaglianze, il sentimento di frustrazione e di sfruttamento»<sup>47</sup>. Secondo Perroux, occorre quindi un «riordinamento consapevole dell'ambiente di propagazione degli effetti del polo di sviluppo». L'idea centrale è che le società siano dominate da agenti attivi, non uguali, che sono in continua concorrenza e cooperazione. I piani di azione di tali agenti non sono spontaneamente compatibili: le forze di mercato non sono sufficienti ed occorre una autorità che contribuisca a renderli compatibili<sup>48</sup>. «Questo sviluppo cumulativo [...] non può essere tentato né mantenuto se non quando si rendano almeno grossolanamente compatibili tra loro i progetti dei gruppi sociali». A questo scopo, secondo Perroux, è necessario un piano che, così come nell'analisi di Hirschman, crei le prospettive di sviluppo e di crescita per «suscitare nel rispetto degli altri, la propensione a lavorare e a creare [...] A «fare qualcosa» per un gruppo solidale e familiare»<sup>49</sup>.

<sup>46</sup>Perroux (1966), pp. 254-6.

<sup>47</sup>*Ibid.*, p. 271.

<sup>48</sup>Si veda anche Higgins (1988).

<sup>49</sup>Perroux (1966), p. 250.

*Dalla analisi dello sviluppo alle politiche per lo sviluppo: «tecnologia dell'intervento» senza analisi storica. Conclusioni sulla nozione di polo di sviluppo*

In questa sezione ho lasciato da parte la lettura dell'analisi di Perroux proposta ad esempio da Boudville (1981) e in generale dagli economisti regionali e dai geografi che ne hanno esaltato la «tecnologia dell'intervento»<sup>50</sup>. La caratteristica principale di quella lettura mi pare stia proprio nel tentativo di ridurre a poche relazioni quantitative una analisi che privilegia invece aspetti qualitativi. Ad esempio, se accettiamo l'idea di Perroux che l'unità motrice non possa essere decisa al di fuori delle condizioni (definite nello spazio e nel tempo) in cui essa può essere motrice, allora non possiamo dire se una certa impresa potrà o meno avere quell'effetto se non conosciamo il contesto storico, sociale, istituzionale ed economico in cui essa si troverebbe ad agire. Invece, a partire dall'idea di industria motrice, i modelli di sviluppo che si ispirano alle idee di Perroux si riferiscono solo alle caratteristiche strettamente economico-produttive del polo di sviluppo e non tengono conto delle interrelazioni sociali, culturali e politiche che caratterizzano la comunità di persone. Rimane così un «complesso industriale», anche se non è esattamente quello dei modelli di Isard: la differenza è nel ruolo che le imprese hanno nelle due strutture produttive. Nella teoria proposta da Perroux vi sono agenti-attori capaci di mutare il proprio ambiente, nei modelli di Isard vi sono agenti che operano in un ambiente dato. Ma, sebbene non si tratti di una questione secondaria, resta sullo sfondo e, infatti, si finisce per indicare due strutture produttive diverse con lo stesso termine: complesso industriale<sup>51</sup>.

<sup>50</sup>Questa è l'espressione utilizzata, in un contesto diverso, da Bellini *et al.* (1991) per indicare «un metodo di intervento per decisioni ed azioni», qui si riferisce alle diverse procedure tecniche sviluppate per identificare e misurare poli di sviluppo, ma anche gli assi e le regioni di sviluppo.

<sup>51</sup>Ad esempio, in Italia, all'inizio degli anni Cinquanta, lo Svimez (Cfr. SVIMEZ (1968), pp. 183-85) propose di individuare delle «aree di sviluppo integrale» (*asi*) sulla base dell'esistenza di risorse naturali — risorse agrarie, minerarie, energetiche — di cui le politiche avrebbero dovuto intensificare l'utilizzazione. La presenza di un rapporto favorevole tra popolazione e risorse veniva valutata all'interno di un'area delimitata da confini naturali, in genere un bacino idrografico: il modello di riferimento erano le politiche degli anni Trenta negli Stati Uniti rivolte allo sviluppo dei grandi comprensori naturali del tipo dei bacini fluviali del Tennessee. Una di queste è l'area siderurgica di Taranto che è considerata sia un tipico esempio di sviluppo attarverso i poli (cfr. Cao Pinna, 1977), sia un esempio positivo di un progetto di sviluppo di un complesso industriale

In conclusione, nel passaggio dall'analisi teorica alla definizione degli strumenti di intervento, si sono verificati mutamenti radicali, al punto che le politiche di sviluppo basate sulla nozione di polo si sono in pratica concentrate su una «tecnologia dell'intervento» che risulta teoricamente applicabile a qualsiasi luogo in qualsiasi momento. Ma proprio le diverse condizioni culturali, sociali ed istituzionali possono condizionare, positivamente o negativamente, la nascita e l'affermarsi di un polo di sviluppo. Una analisi storica di tali aspetti sarebbe quindi indispensabile per mettere a punto politiche di sviluppo attraverso i poli.

### **III. Il distretto industriale**

Vi è una vastissima letteratura che utilizza il termine distretto industriale con riferimento a una ampia gamma di nozioni di sviluppo, alla specializzazione flessibile o alla esistenza di una concentrazione di piccole imprese in una certa area, ma talvolta è utilizzato anche solo in un senso puramente metaforico come quando si parla di insiemi di imprese in un certo luogo. Per confrontare la nozione di distretto industriale con quella di complesso industriale e polo di sviluppo, in questo articolo farò riferimento alla nozione di distretto industriale nella versione proposta da Becattini e da Brusco. Dopo una breve presentazione di questa definizione, prenderò in esame le implicazioni per l'analisi e le politiche dello sviluppo di quattro aspetti che emergono dagli studi sui distretti industriali: il profilo temporale del processo di sviluppo, la coesistenza di molti modi efficienti di produzione, l'interazione tra fattori economici e fattori sociali, e, infine, l'eterogeneità delle imprese.

#### *Alla ricerca dei sistemi locali*

Il distretto industriale è caratterizzato dall'intreccio di relazioni che intercorrono tra un sistema di imprese localizzato in un certo territorio e la comunità locale che in quel territorio vive e lavora. La comunità condivide un sistema di valore che non ha cercato di definire *ex ante* tutte le possibili interrelazioni economiche tra le varie attivi-

lori che si esprime in termini di etica del lavoro, della famiglia, della reciprocità e del cambiamento, e la presenza di varie istituzioni (mercato, imprese, famiglie, chiesa, scuola, amministrazioni pubbliche, partiti politici, sindacati) diffonde, garantisce e trasmette quei valori<sup>52</sup>.

Mentre l'analisi socio-economica ha in genere discusso i problemi dello sviluppo con riferimento all'accumulazione del capitale materiale, gli studi sui distretti hanno messo in luce l'importanza dell'accumulazione di competenze tecniche e imprenditoriali che sono diffuse in tutti gli strati sociali: i percorsi lungo i quali le comunità locali hanno accumulato competenze e capacità imprenditoriali, tecniche e commerciali sono stati individuati nella letteratura sui distretti con riferimento al ruolo della mezzadria, delle città, delle scuole tecniche e delle grandi imprese.

Il sistema produttivo del distretto consiste di un numero elevato di imprese, relativamente piccole, specializzate per fase e impegnate in varie attività legate alla produzione di un particolare prodotto destinato al mercato mondiale; le relazioni tra le imprese di questo sistema produttivo sono in genere relazioni di concorrenza tra le imprese che producono lo stesso stadio del processo produttivo, e di cooperazione tra quelle imprese che producono lungo la filiera del prodotto finale del distretto. Ma anche tra le imprese che producono il prodotto finale del distretto vi possono essere forme di cooperazione, come nel caso dei contratti OEM, che consentono alle imprese finali di presentarsi sul mercato con una più vasta gamma di prodotti.

Oltre alle relazioni tra le imprese, occorre anche considerare che, nello sviluppo dei distretti industriali, hanno avuto un ruolo cruciale le particolari relazioni tra imprese del distretto e istituzioni finanziarie (Dei Ottati, 1994).

Le relazioni tra le imprese di un distretto industriale sono piuttosto complesse e includono la subfornitura, gli intrecci nelle relazioni proprietarie, la formazione di consorzi di servizi che offrono informazioni tecniche ed economiche. L'esistenza di un distretto industriale, con il suo insieme di infrastrutture formali e  
tà del complesso industriale (cfr. Hirschman, 1975, p. 123).

informali, fornisce alle imprese che ne fanno parte una serie di vantaggi in termini di competitività (Becattini 1989, Brusco 1989, Powell, 1990; Arthur, 1990). In generale, nel distretto, gli aspetti tecnico-produttivi sono interconnessi agli aspetti socio-culturali della vita della comunità. Questa interconnessione si manifesta con la cooperazione tra imprese. Infatti, sebbene le imprese del distretto siano in concorrenza fra di loro, sono tuttavia attive molte forme di cooperazione consapevole — come quando le imprese costituiscono consorzi, o centri di servizi —, ma vi sono anche forme di cooperazione semiconsapevole — il riferimento è a vari tipi di legami tra le imprese: quelli che hanno reso possibile costruire un comune linguaggio produttivo, quelli che hanno creato consuetudini di affari, quelli che hanno suscitato la fiducia reciproca. Perché la cooperazione — che si manifesta in tutti quei legami — è un fenomeno importante dal punto di vista economico? Becattini ci ricorda che tutti questi legami generano reti semiformalizzate che consentono di svolgere funzioni molto più complesse di quelle che la singola impresa — con il suo capitale e la sua organizzazione — potrebbe svolgere in isolamento. La cooperazione è quindi una chiave di lettura della natura sistemica della popolazione di imprese del distretto<sup>53</sup>.

In che modo il distretto industriale, o più in generale il sistema locale, può essere una efficace unità di analisi per lo sviluppo e per definire politiche di sviluppo locale?

<sup>52</sup>Per una definizione di distretto industriale cfr. Becattini (1989), Brusco (1989).

<sup>53</sup>Nella lettura sistemica dei distretti industriali proposta da Dematteis (1994), un geografo molto vicino al dibattito sui distretti industriali, si sottolinea il carattere di auto organizzazione del sistema. Tuttavia, il riferimento di Dematteis alla categoria della autopoiesi non mi sembra essere appropriato perché i sistemi autopoietici sono sistemi strutturalmente determinati, sistemi che non ammettono interazioni istruttive (cfr. Maturana, 1992, p. 131) e questa caratteristica non corrisponde alle caratteristiche del distretto industriale.

La categoria dell'autopoiesi, formulata in campo biologico, sta avendo grande successo in molte discipline ed è, in generale, al centro di un fenomeno culturale di dimensione importante. Per una critica filosofica all'utilizzo nelle scienze sociali della categoria dell'autopoiesi si veda Zolo (1987, capp. 1, 14, 15); mentre Ageno (1986, in particolare il capitolo 11) illustra in modo efficace come l'impiego nelle scienze sociali della nozione biologica di auto organizzazione si basi su ipotesi, relative alla funzione e comportamento dei geni, che risultano infondate dal punto di vista biologico.

Una politica di sviluppo locale dovrà innanzitutto identificare i sistemi locali verso cui indirizzare i propri interventi: la metodologia proposta da Sforzi (1987) per costruire la mappa dei sistemi locali è una prima guida in tale direzione<sup>54</sup>. Più in generale, si potrebbero individuare, come suggerisce Becattini, «zone in cui ci sono almeno le premesse di uno sviluppo auto propulsivo [cioè] segni di vitalità locale già presenti [...] per costruirvi sopra, mobilitando le migliori competenze locali e non, dei micro-processi di sviluppo»<sup>55</sup>. Questa linea di indagine si basa su una definizione di «luogo» che appunto non è un banale spazio geografico, ma è definito proprio dalla storia, dalla cultura, dalle tradizioni di un gruppo di persone che vivono in un certo territorio; storia, cultura e tradizioni condizionate anche dalla conformazione geografica del territorio su cui quelle persone vivono<sup>56</sup>.

I distretti industriali sono una forma di sistema locale caratterizzata da particolari relazioni tra il sistema produttivo e la comunità di persone che di quel sistema locale fanno parte. La comunità di persone preesiste al distretto industriale (come preesiste al polo di sviluppo) e una politica di sviluppo può quindi contribuire a rafforzare i caratteri di una comunità, ma non è sufficiente per «costruire» la comunità. La costruzione di una comunità di persone ha infatti modi e tempi che richiedono la mobilitazione di processi di lunga durata, processi storici di formazione delle società.

<sup>54</sup>Il procedimento di ricerca proposto da Sforzi si articola in tre fasi ciascuna delle quali serve a costruire un modello spaziale, rispettivamente, del sistema produttivo, del sistema sociale, del sistema urbano: la combinazione di questi tre modelli consente di «stabilire se in quel territorio dato i sistemi produttivi locali sono mere aree di specializzazione produttiva o invece approssimano il concetto di distretto industriale» (Sforzi, 1987, p. 146).

<sup>55</sup>Cfr. Becattini (1990, p. 30). Un primo contributo in questa direzione potrebbe venire ad esempio dal circoscrivere i sistemi territoriali di piccola impresa come è richiesto dalla recente legge 317/91.

<sup>56</sup>È a questa definizione di luogo che si riferisce Becattini (1989, p. 15) quando afferma che «già prima ancora di domandarsi se una certa area geografica costituisca o meno un «sistema locale», noi sapremmo che ciò è comunque possibile. Può darsi che non lo sia ancora, o non lo sia più, ma resta vero, in questa interpretazione, che può esserlo».



### *Profilo temporale del processo di sviluppo/Tempi delle azioni*

Nell'economia dello sviluppo è noto che il processo di sviluppo richiede tempo, ma non si sa quanto, e su questo non ci sono ricerche empiriche. Un contributo in questa direzione è il lavoro di Eckaus (1983), il quale sottolinea come, ad eccezione di alcuni casi in cui si considerano sequenze temporali strettamente connesse a pratiche ingegneristiche, l'economia dello sviluppo non considera la lunghezza dei processi o delle sequenze temporali di sviluppo.

Dagli studi sui distretti industriali emerge che il complesso di azioni ed interventi che generano sviluppo si riferisce ad orizzonti temporali diversi.

L'orizzonte temporale della formazione culturale della società è molto lungo. Ad esempio, a Bologna, il primato mondiale nella produzione di macchine automatiche per il confezionamento ha alle spalle oltre quattro secoli di tradizioni produttive: dall'epoca in cui Bologna aveva il primato europeo nella lavorazione della seta<sup>57</sup>, alla fase di decadenza e poi alla ripresa lungo un sentiero di sviluppo che accoglie e fa proprie le emergenti tecnologie meccaniche della rivoluzione industriale. E la formazione di una cultura meccanica così radicata nel tessuto produttivo ha richiesto molti decenni: dalla nascita delle scuole tecniche — nella seconda metà dell'Ottocento — al secondo dopoguerra<sup>58</sup>.

L'orizzonte temporale a cui si può riferire il processo di generazione e di diffusione di competenze specifiche può invece essere più breve: ad esempio, dalla ricerca di Brusco e Paba (1992) emerge che pochi decenni sono stati sufficienti per il dispiegarsi degli effetti della grande impresa nel generare competenze.

Altri orizzonti temporali emergono quando la discussione si rivolge agli effetti dei centri di servizi alle imprese: nella visione di Gianfranco Dioguardi sono

<sup>57</sup>Poni (1990) analizza la nascita e la decadenza della lavorazione della seta a Bologna e spiega i meccanismi che resero possibile conservare quel primato — come ad esempio la protezione delle invenzioni o il complesso rapporto tra produttori locali di seta, nelle campagne, e lavorazione della seta, nella città. Poni ricostruisce anche il dibattito di politica economica a Bologna nel periodo di decadenza della produzione della seta: un dibattito sui possibili sentieri di sviluppo che ci mostra gli elementi di continuità — nel tessuto sociale e nelle tradizioni culturali — tra la produzione della seta e la successiva produzione meccanica.

<sup>58</sup>Per una avvincente ricostruzione storica ed economica di queste vicende si veda il saggio di Vittorio Capecchi (1992).

ad esempio lunghissimi i tempi per valutare l'efficacia di centri di servizio, mentre Sebastiano Brusco fa riferimento a tempi di valutazione dell'efficacia dell'azione dei centri di servizi molto più brevi. La differenza sta anche nell'ipotizzare strutture e obiettivi diversi per i centri di servizi, Tecnopolis a Bari non può essere confrontato al Citer di Carpi.

Ma tempi diversi vi sono anche, per uno stesso intervento, se si considerano il tempo necessario per il dispiegarsi degli effetti di una politica e i tempi istituzionali per confermare la fiducia politica a chi ha deciso quell'intervento. Dalla analisi di Vittorio Capecchi delle politiche relative all'istruzione scolastica emerge, ad esempio, che mentre le strategie di programmazione degli interventi non possono che avere un orizzonte temporale di medio lungo termine, le strategie elettorali che guidano le scelte di chi decide quella programmazione mirano invece ad ottenere risultati entro tempi assai brevi, quali sono quelli di una legislatura<sup>59</sup>.

In generale, l'apprendimento richiede tempo, molti aggiustamenti nell'ambiente economico e sociale richiedono tempo ed è necessario che le politiche dello sviluppo ne tengano conto<sup>60</sup> — sebbene i diversi orizzonti temporali spesso non possono essere identificati separatamente come causati dalla tecnologia, o da processi di aggiustamento individuale o sociale — perché altrimenti, come ci ricorda Eckaus, sarebbe come se si ipotizzasse che lo sforzo e il risultato siano simultanei e ciò comporterebbe errori nel definire le caratteristiche dello sviluppo e la formazione di politiche di sviluppo.

### *Non c'è un solo modo efficiente di produrre*

Una politica dello sviluppo può articolare i suoi interventi sulle attività di produzione dei sistemi locali, ma gli interventi non saranno solo quelli rivolti ad influenzare direttamente le variabili economiche: l'intreccio tra variabili economiche e variabili extra-economiche è, infatti, essenziale nelle vicende dello svi-

<sup>59</sup>Cfr. Capecchi (1991).

<sup>60</sup>Una ampia analisi dello sviluppo del Mezzogiorno, come quella proposta da Trigilia (1992), che pure si ispira alle analisi dei distretti industriali, in larga misura lascia da parte considerazioni

luppo. Sono quindi necessari interventi sui sistemi locali che influenzino anche i processi di lunga durata. Si tratta, ricorda Brusco, di interventi volti a radicare saperi nuovi, a creare condizioni di fiducia tra chi opera nel sistema locale. Dati questi obiettivi, la diversità dei sistemi locali rende necessario definire interventi locali che saranno specificati caso per caso.

In questa linea di indagine vi è spazio, quindi, per politiche dello sviluppo che non individuano a priori un particolare tipo di intervento<sup>61</sup> e in questo senso si accoglie una visione secondo cui gli effetti di connessione dell'investimento possono avere origine in settori diversi da quelli industriali (Hirschman, 1983)<sup>62</sup>. In generale, dalle discussioni sui distretti industriali e sui sistemi locali è emerso che lo sviluppo, così come il cambiamento tecnico, «entra da molte porte»<sup>63</sup> con modi e tempi diversi.

L'idea che vi siano molte modalità di sviluppo discende in larga misura dalla convinzione che vi sono molti modi efficienti di produrre e che tutti devono essere caratterizzati con riferimento alle interrelazioni tra le imprese e l'ambiente economico e sociale in cui operano. Se non si accetta l'idea che l'impresa verticalmente integrata sia l'unica forma efficiente di produzione, allora si spezza anche il nesso causale tra un certo modello di produzione (quali sono ad esempio la produzione di massa o la specializzazione flessibile) e un unico modo di organizzare la produzione all'interno di quel modello<sup>64</sup>.

Vi è tuttavia una lettura secondo cui è solo con l'affermarsi, negli anni Settanta, della specializzazione flessibile che diventa urgente per le imprese tener

sui tempi delle azioni collegate allo sviluppo e in questo perde di efficacia, appiattendo in una azione atemporale le condizioni per uno sviluppo «autonomo».

<sup>61</sup>L'idea che non si possa individuare a priori un particolare tipo di investimento capace di creare effetti di connessione non è accettata da tutti gli studiosi. Ad esempio alcuni recenti modelli di crescita endogena ipotizzano che solo l'investimento in ricerca e sviluppo sia capace di generare crescita nell'economia. Come ha osservato Scott (1992), questa ipotesi deriva da una visione del processo di cambiamento tecnico che ne sottolinea esclusivamente il carattere discontinuo.

<sup>62</sup>Per una ampia analisi di come tali opportunità possano essere connesse all'agricoltura, cfr. Capano (1994).

<sup>63</sup>Cfr. Russo (1992).

conto dell'ambiente in cui operano e quindi diventa necessario un cambiamento nelle politiche dello sviluppo che dovrebbero appunto iniziare a tener conto delle relazioni tra l'impresa e l'ambiente<sup>65</sup>. Eppure - si potrebbe dire: ancora in pieno modello fordista - Perroux già sosteneva che le imprese non solo operano in un ambiente le cui caratteristiche particolari sono rilevanti per l'analisi dello sviluppo, ma che addirittura le imprese sono attori (agenti attivi) capaci di mutare l'ambiente in cui operano.

Ciò che cambia quindi, non è tanto il modello di produzione (dal modello fordista al modello di specializzazione flessibile), cambia la visione che lo studioso dello sviluppo ha del ruolo dell'impresa e delle interrelazioni tra le imprese e l'ambiente.

#### *Embeddedness, contesto: adattamento/modifica*

Il terzo punto che vorrei prendere in esame riguarda il modo in cui la discussione sui distretti industriali si intreccia con quella dell'azione economica come azione sociale.

Sebbene Karl Polanyi (1957) già negli anni Cinquanta evidenziò l'impossibilità di dar conto dei fenomeni economici senza interpretare l'intreccio tra fenomeni economici e fenomeni sociali, l'esame di questo intreccio non ha mai costituito un riferimento sistematico nella analisi dello sviluppo economico. Lo studio sui distretti industriali italiani ha invece messo in luce quanto quell'intreccio sia uno dei fattori chiave per interpretare il particolare funzionamento dei distretti industriali e per dar conto dello sviluppo economico di parte delle regioni del centro-nord dell'Italia negli ultimi trenta anni, sviluppo non interpretabile con i modelli correntemente utilizzati dagli economisti dello sviluppo.

Un importante elaborazione teorica della formulazione proposta da Polanyi è la nozione di *embeddedness* proposta da Granovetter il quale sostiene che, seb-

<sup>64</sup>Così ad esempio la specializzazione flessibile ha in Giappone, Germania e Italia forme molto diverse di organizzazione della produzione, ed è ancora da dimostrare che l'unica efficiente sia quella della Toyota. Cfr. Williams *et al.* (1992).

<sup>65</sup>Questa mi sembra, ad esempio, la lettura dei mutamenti nelle politiche dello sviluppo proposta da Trigilia (1992), pp. 24-6 e 184-5.

bene i comportamenti economici siano *embedded* in sistemi di relazioni sociali, una analisi efficace dell'azione umana deve evitare l'atomizzazione implicita negli estremi teorici di ipo- e iper-socializzazione: è in questo contesto che Granovetter utilizza la nozione di *embeddedness* per sottolineare il ruolo di relazioni personali concrete e delle strutture di tali relazioni nel generare fiducia e nello scoraggiare la prevaricazione. Granovetter sottolinea la necessità di analizzare modelli concreti di relazioni sociali perché sono «le caratteristiche particolari della struttura sociale [che] determinano la configurazione che si verrà a creare»<sup>66</sup>.

Nell'analisi di Granovetter non solo le imprese sono collegate da reti di relazioni personali a più livelli (consigli di amministrazione, venditori, ...) <sup>67</sup>, ma - più in generale - le transazioni economiche sono condotte attraverso relazioni personali: ed è dallo studio di tali relazioni che emerge l'esistenza di molte forme intermedie tra i mercati idealizzati di tipo atomistico e le imprese verticalmente integrate<sup>68</sup>. Il riferimento alla nozione di *embeddedness* non implica che ci si aspetta che vi sarà fiducia e ordine nelle relazioni economiche perché «le reti di relazioni sociali penetrano in modo irregolare a diversi livelli e in diversi settori della vita economica, quindi vi può essere mancanza di fiducia, opportunismo, disordine». L'esistenza di relazioni sociali è, quindi, condizione necessaria, ma non sufficiente per garantire fiducia e comportamento corretto, anzi si possono creare occasioni per opportunismo e prevaricazione.

Nel caso in cui le relazioni tra le imprese siano ripetute, come nel caso della subfornitura, «oltre che l'*embeddedness* di tali relazioni nella comunità di coloro che operano nel settore, tali relazioni di lungo periodo generano standard di comportamento attesi e non solo suppliscono, ma addirittura sono superiori a pure re-

<sup>66</sup>Granovetter (1991, p. 63).

<sup>67</sup>Cfr. Granovetter (1991, p. 67). Il riferimento empirico di queste considerazioni è un importante lavoro di Macaulay (1963) in cui sono riportati i risultati di una indagine compiuta su 850 contratti di imprese dello stato del Wisconsin, e su tutti i casi di citazioni in tribunale delle 500 più grandi imprese americane tra il 1948 e il 1963. Nell'indagine di Macaulay — che utilizzava anche decine di interviste ad imprenditori e avvocati — erano anche prese in esame le caratteristiche delle relazioni tra i dipendenti delle diverse imprese.

<sup>68</sup>Questo punto è ripreso da Powell (1989) nella discussione di forme ibride di organizzazione.

lazioni di autorità rispetto all'obiettivo di scoraggiare la prevaricazione»<sup>69</sup>. Il richiamo è qui al riconoscimento dell'importanza di codici morali nel contribuire al successo economico: questo è un tema ormai centrale della riflessione teorica contemporanea sulla azione economica come azione sociale, riflessione che è fortemente segnata anche dai contributi di Sen<sup>70</sup> il quale osserva che ogni società ha codici di comportamento che possono essere mutati, anche se con difficoltà<sup>71</sup>. Ma in quali modi si possono generare nuovi standard e codici di comportamento che migliorano l'efficienza economica? Il dibattito sui distretti ha proposto contributi originali su questo tema, come emerge dalle analisi di Brusco e Sabel sulle politiche industriali. Brusco (1994) si riferisce alla creazione di istituzioni in grado di generare standard di comportamento che inducano il rispetto di norme comuni che, a loro volta, possa dar luogo non tanto a forme di cooperazione, quanto a comportamenti in cui non si imbrogli, in generale comportamenti meno opportunistici. Nell'analisi di Sabel (1993) il riferimento è in particolare all'esperienza giapponese delle *developmental associations*. Sia Brusco che Sabel sottolineano che, se la fiducia non c'è, non la si può imporre, si può invece cercare di ottenere la fiducia come risultato dell'azione del *policy maker*: sapiente e abile deve essere la sua azione perché, come ci ricorda Sabel, deve essere in grado di trasformare le transazioni in una discussione continua delle comuni possibilità e obiettivi. La relazione storica tra le parti definisce le reciproche aspettative e dalla discussione devono emergere gli elementi caratteristici di coinvolgimento personale, reciproca accettazione e disponibilità ad ammettere che non si è in grado di sostenere la conversazione e che, quindi, chi vuole può cercarsi un altro interlocutore<sup>72</sup>: «ci

<sup>69</sup>Granovetter (1991, p. 68).

<sup>70</sup>Cfr., in particolare, Sen (1994)

<sup>71</sup>«i codici di comportamento in una data società possono essere difficili da cambiare, ma vi è poca evidenza empirica a sostegno della tesi che sono immutabili» (Sen, 1994, p. 198)

<sup>72</sup>Secondo Sabel, in una discussione succedono sostanzialmente tre cose rilevanti per sostenere la sua tesi: le parti devono specificare la loro situazione comune così da esporre i limiti della loro comprensione e accordarsi per esplorare i modi per superare quei limiti; le parti devono accettare la possibilità che le loro visioni del mondo e gli interessi che derivano da entrambe — in breve: le loro identità — potranno essere cambiate in modo inaspettato da quelle esplorazioni; infine, le parti devono accettare la possibilità che per molte ragioni una parte possa semplicemente non es-

vuole grande abilità politica per indurre gli attori a reinterpretare le loro idee di reciprocità così che essi possano contemplare una loro revisione cooperativa e regolarizzata»<sup>73</sup>.

I codici di comportamento sono il risultato del particolare contesto sociale e istituzionale, della storia e delle tradizioni delle persone che vivono in un luogo: l'analisi di tutto questo deve quindi essere un riferimento cruciale nelle politiche dello sviluppo. Tuttavia, così come per la nozione di *embeddedness*, tale riferimento non deve essere utilizzato in senso deterministico<sup>74</sup>. In particolare, Sabel (1994) sostiene che se è vero che un gruppo di persone non può fare deliberatamente la propria storia, si possono almeno costruire istituzioni che rendano «l'emergere misterioso di reti innovative una scelta deliberata»

In che modo dobbiamo tener conto del ruolo del contesto sociale ed economico nel definire politiche di sviluppo? Sul ruolo del contesto sono illuminanti le osservazioni sulla valutazione di alcuni progetti di sviluppo finanziati dalla World Bank negli anni Cinquanta-Sessanta<sup>75</sup>. Secondo Hirschman, i progetti di sviluppo sono segnati dal dilemma accettazione/cambiamento del contesto e l'arte del progettare consiste proprio nell'evitare questo dilemma. Infatti, se il contesto viene accettato come immodificabile e inevitabile, si rafforzano gli aspetti negativi; se il progetto viene fatto dipendere dal cambiamento del contesto, allora – se poi fallisce – i pianificatori verranno accusati di aver trascurato le circostanze locali, le tradizioni, le strutture politiche e sociali. È quindi necessario accettare alcune ca-

sere in grado di sostenere la conversazione fino alla fine, e quelli che possono cercheranno nuovi interlocutori (Sabel, 1994, p. 145).

<sup>73</sup>Sabel (1994, p. 158).

<sup>74</sup>In questo senso si veda la critica di Sabel (1994) alla «spiegazione culturale» dello sviluppo.

<sup>75</sup>Cfr. Hirschman (1975, ed. orig. 1967). Sebbene la World Bank selezioni i progetti più promettenti, tutti quelli esaminati da Hirschman avevano avuto problemi di vario tipo. Hirschman offre una valutazione trasversale di 15 progetti esaminati con lo scopo di ampliare le conoscenze relative ai successi e ai fallimenti dei progetti di sviluppo: in tale analisi sono cruciali le osservazioni sul ruolo del contesto nel condizionare o favorire i progetti di sviluppo. Nel 1967 viene pubblicato un altro volume di valutazioni di progetti finanziati dalla World Bank: si tratta di un libro in cui J. A. King, sulla base dell'esperienza della World Bank, valuta ciascun progetto prendendo in esame gli aspetti economici, tecnici, manageriali, organizzativi, commerciali e finanziari. A differenza di Hirschman, King non fa riferimento al contesto sociale, politico e istituzionale in cui quei progetti vengono realizzati.

ratteristiche della situazione esistente come fattori temporanei immutabili e considerare altre caratteristiche come modificabili.

Ma quali caratteristiche accettare e quali modificare? Secondo Hirschman<sup>76</sup> molte caratteristiche — come ad esempio determinate professionalità — possono essere modificate lentamente, «facendo» nel corso del processo di transizione; altre caratteristiche — come ad esempio il sistema di valori — sono modificate repentinamente, anche se prima che le nuove norme vengano internalizzate si potranno verificare ricadute nelle vecchie forme, si oscilla, cioè, tra un estremo e l'altro, come in ogni fase di transizione. Vi sono poi cambiamenti nel comportamento sociale che non sono pianificati, ma che risultano indotti da innovazioni di tipo tecnico<sup>77</sup>.

Nella discussione sullo sviluppo locale è importante allora rendere esplicito il modo in cui considerare il ruolo del contesto storico, sociale e istituzionale perché non si ritorni ad una visione dello sviluppo come condizionato da alcuni pre-requisiti: è invece questa la linea interpretativa di coloro che attribuiscono il successo dei distretti industriali alle specifiche storie di quei luoghi e che quindi considerano irripetibile lo sviluppo di distretti industriali o di sistemi locali. A questo proposito è utile sottolineare quanto già concludeva Hirschman nel suo lavoro per la World Bank, vale a dire che nelle politiche di sviluppo è necessario non attribuire un peso determinante a ciò che un paese è, in base al condizionamento di fattori geografici, naturali, istituzionali, perché solo evitando questo errore si può sperare che un paese con risorse «sbagliate» possa svilupparsi, solo che sappia darsi i progetti giusti, cioè progetti capaci di indurre processi di apprendimento, di cambiare le attitudini della popolazione, di rinnovare le istituzioni.

#### *Differenze tra imprese e relazioni tra imprese*

Se nell'analisi delle interrelazioni tra le imprese di un distretto industriale adottiamo una prospettiva sistemica, dobbiamo allora tener conto che le imprese

<sup>76</sup>Cfr. Hirschman (1975, pp. 140-143).

<sup>77</sup>*Ibid.*, p. 158.



sono diverse in termini di strategia, struttura e core capabilities<sup>78</sup>. In effetti, queste differenze sono cruciali per interpretare l'attività innovativa delle imprese e il modo con cui reagiscono ai mutamenti nei mercati: aspetti essenziali in una analisi dinamica del distretto industriale e di una politica di sviluppo.

Sebbene diversi studi empirici dei distretti industriali abbiano mostrato che l'eterogeneità delle imprese ha avuto un ruolo decisivo nel processo di sviluppo, il dibattito teorico non ha ancora tracciato compiutamente il nesso tra comportamento delle singole imprese e caratteristiche del sistema produttivo locale nel suo insieme. In effetti, le caratteristiche delle imprese sono in genere stilizzate con riferimento ad una impresa tipo che è in concorrenza, con altre imprese che operano in fasi diverse del processo produttivo, e in cooperazione, con imprese che operano in fasi diverse. Questa dicotomia tra relazioni di concorrenza e di cooperazione tralascia alcuni aspetti importanti che vorrei prenderò in esame nel resto di questo paragrafo. Innanzitutto, il dibattito sui distretti industriali, spesso sottolinea l'importanza della variabilità della domanda e la conseguente efficienza della produzione di piccoli lotti da parte di imprese che si specializzano anche solo in una singola fase del processo produttivo. Questo non implica che tutte le imprese producono un solo prodotto: producono una varietà di prodotti e utilizzano una varietà di input e questo non può essere schematizzato come un caso di produzione di nicchia, poiché la differenziazione dei prodotti è un caso generale<sup>79</sup>. Di conseguenza, in un sistema produttivo locale, due imprese che si specializzano nello stesso stadio del processo produttivo, potrebbero essere in concorrenza per quel

<sup>78</sup>Le nozioni di strategia, struttura e core capabilities sono usate qui nel senso specificato da Nelson (1994).

<sup>79</sup>[Questo punto va chiarito meglio. Sebbene questo argomento sia stato proposto da Chamberlin cinquanta anni fa nella sua presentazione della concorrenza monopolistica, la differenziazione dei prodotti non è in genere presente nei modelli sulle caratteristiche delle imprese e non è considerata nell'analisi del comportamento delle imprese. Negli anni Settanta, Scherer e i suoi colleghi proposero l'idea di una impresa multiprodotto costituita da più impianti, ciascuno dei quali era specializzato nella produzione di un singolo prodotto, così da poter sfruttare a pieno le economie di scala ottenibili a livello di impianto. L'idea, originalmente riferita ad imprese verticalmente integrate, dovrebbe essere riesaminata con riferimento a gruppi di imprese che operano nei distretti industriali e che potrebbero organizzare la propria struttura multi-prodotto e multi-impianto per avere una visibilità di mercato. Questa linea è sviluppata da Russo (1989) che esamina il ruolo dei gruppi nel distretto ceramico.]

che riguarda l'output di quella fase della produzione, ma potrebbero essere committenti l'una dell'altra per diverse componenti o anche per un diverso output di quella fase, come accade quando una impresa compra dei beni che poi rivende come se ne fosse il produttore usando il proprio marchio e assumendo la responsabilità nei confronti dei clienti<sup>80</sup>. Se le imprese che comprano i beni sono produttrici di prodotti simili, e non distributori commerciali, non è ovvio quale sarà il risultato in termini di strategia delle diverse imprese che operano nel sistema produttivo locale e quindi quale sarà il risultato per il sistema produttivo locale nel suo insieme. È per questo che il comportamento delle imprese potrebbe essere difficilmente interpretabile se le classifichiamo come se fossero o committenti o subfornitori o concorrenti: le imprese infatti hanno una molteplicità di relazioni anche con imprese che sono specializzate nella stessa fase del processo produttivo.

In secondo luogo, se teniamo conto di tale molteplicità di relazioni, dobbiamo riesaminare una caratteristica fondamentale delle relazioni di subfornitura nel distretto industriale: vale a dire che la stabilità di questa relazione non implica dipendenza. In generale, la condizione di indipendenza si riferisce all'autonomia dell'impresa nelle decisioni di investimento, nella scelta della tecnologia, nella determinazione del prezzo, e in ultima analisi, nei margini di profitto. Come Brusco (1986) ha scritto, il subfornitore indipendente è la tipica impresa del distretto industriale: la sua indipendenza è resa possibile dal fatto che la scomponibilità tecnica del processo produttivo è resa economicamente possibile dall'elevata domanda per l'output di ciascuna fase del processo produttivo, questa domanda è creata da un gran numero di imprese ed è soddisfatta da un gran numero di produttori localizzati nel distretto. In questa situazione le relazioni di subfornitura sono stabili, ma questo non crea dipendenza del subfornitore dal committente perché ciascun subfornitore [ha una elevata mobilità potenziale che gli consente di] potrebbe cambiare committente (e viceversa). Ma questo argomento non tiene se consideriamo che, nel caso di produzione di prodotti differenziati, tanto più una impresa si specializza in una particolare fase del processo produttivo, tanto più

<sup>80</sup>In questo caso si applica un contratto OEM, *original equipment manufacturer*.

probabile è il caso che non vi sia una domanda abbastanza alta da consentirgli la mobilità potenziale che si suppone in teoria. Infatti, la specializzazione – in termini di beni capitali, tecnologie, organizzazione e competenze commerciali – dovrebbe essere adeguata a permetterle di produrre prodotti simili. Inoltre, tanto maggiore è la specializzazione, tanto maggiore può essere la convenienza a mantenere relazioni stabili del tipo a cui si è accennato. Ma questo può ridurre la capacità di alcune imprese ad avere nuove relazioni quando alcune relazioni di lungo termine vengano meno a causa di mutamenti nei mercati, a causa di fattori esogeni, o anche a causa di mutamento organizzativi nelle imprese con cui avevano da lungo tempo delle relazioni.

Per queste ragioni, quando consideriamo il ruolo delle relazioni durature e stabili come elemento fondamentale per capire il funzionamento dei sistemi produttivi locali, dobbiamo spiegare l'esistenza, all'interno del distretto, di reti stabili di relazioni, reti che possono avere al loro interno differenti gradi di dipendenza: reti stabili di relazioni non semplicemente interpretabili in termini di relazioni di proprietà e in termini di potere dovuto alla dimensione delle imprese.

Tutte queste osservazioni sulle differenze tra le imprese e sull'esistenza di diversi tipi di relazioni in cui le imprese sono contemporaneamente coinvolte mi sembra dovrebbero essere tenuto presenti se si è interessati ad utilizzare il distretto industriale come unità di indagine nelle politiche di sviluppo.

*Né mercato, né gerarchia: quale potrebbe essere un modello per il distretto industriale?*

Nei modelli neoclassici le imprese sono diverse per le differenze nelle caratteristiche tecniche dei processi produttivi o, come nel caso dei recenti sviluppi istituzionalisti, perché il contesto istituzionale, le condizioni iniziali, o anche eventi casuali possono dare origine a differenze. In altre parole, a parità di queste condizioni, le imprese sarebbero identiche in una analisi economica che consideri l'impresa come un agente razionale che massimizza una funzione obiettivo. Gli studi sui distretti industriali hanno indicato che l'eterogeneità delle imprese conta e che è impossibile fare ricorso a modelli che presuppongono un comportamento

massimizzante degli agenti: una tale ipotesi potrebbe essere mantenuta infatti solo a condizione che l'impresa sia assimilabile all'individuo<sup>81</sup>. È quindi impossibile riferire l'analisi del distretto industriale sia alla teoria neoclassica, sia alla teoria dei costi di transazione, che è sostanzialmente coerente con il modello neoclassico di cui ne trattiene i principi, poiché in tali teorie non si tiene conto delle eterogeneità delle imprese (in termini di strategia, struttura e core capabilities), ma non si tiene conto neanche di una caratteristica peculiare dell'impresa cioè il suo essere innanzitutto una organizzazione che interagisce con altre organizzazioni.

Ma se in questo modo viene meno il riferimento all'analisi economica dominante, d'altra parte non sembra possibile ricorrere neanche alla teoria dei giochi, che pure negli ultimi dieci anni si è andata affermando come riferimento teorico sia nel campo della analisi economica che nel campo della analisi politica. Infatti, sebbene la teoria dei giochi potrebbe tener conto dell'eterogeneità delle imprese in termini di strategia, un modello di teoria dei giochi difficilmente potrebbe abbandonare l'ipotesi di comportamento massimizzante degli individui, né potrebbe tener conto della molteplicità di giochi nei quali le imprese del distretto sono contemporaneamente coinvolte. Certamente dalla teoria dei giochi si potrebbe trarre spunto per mettere a fuoco come le forme di cooperazione che si verificano tra le imprese del distretto siano rese possibili non solo dalla fiducia reciproca, ma anche dall'equilibrio di interessi. Tuttavia un equilibrio di interessi definito dalla teoria dei giochi è il risultato di un processo di ottimizzazione non ipotizzabile in un modello di distretto industriale.

L'abbandono dei riferimenti teorici tradizionali non ha finora trovato nella pure fiorente letteratura sui distretti industriali la formulazione di un modello di analisi dei distretti industriali e dei sistemi produttivi locali capace di caratterizzare la struttura del distretto in modo astratto e preciso. Questa necessità è quanto mai impellente se si pensa all'ormai crescente interesse per il fenomeno dei di-

<sup>81</sup>Questa conclusione è ampiamente dimostrata dagli studi di teoria dell'organizzazione. Il recente volume di Rumelt, Schendel e Teece (1994) raccoglie una interessante rassegna di tali studi. Si veda Barney (1994) per una discussione della metafora dell'individuo negli studi di teoria dell'organizzazione.

stretti industriali come possibile modello di sviluppo, e alla conseguente necessità, tipica dell'economia dello sviluppo, di mettere a punto metodi di analisi e strumenti di intervento.

La necessità di formulare un modello di analisi dei distretti industriali è anche un'altra, più squisitamente teorica e connessa ad un aspetto fondamentale della ricerca sui distretti industriali: questo aspetto è che il carattere interdisciplinare dell'analisi dei distretti e il ricorso alla analisi storica sono cruciali nell'interpretazione dei distretti industriali. Tuttavia, il ricorso all'analisi storica e l'abbandono di strumenti e modelli tradizionalmente adottati dagli economisti rendono difficile la comunicazione con gli studiosi di economia che non riescono a cogliere le potenzialità analitiche degli studi sui distretti proprio perché non ne riconoscono il linguaggio, non ne intravedono i riferimenti teorici e al più li considerano buoni tentativi di "mera analisi storica"<sup>82</sup>.

La formulazione di un modello teorico del distretto industriale è quindi una sfida teorica irrinunciabile per chi voglia continuare a considerare lo sviluppo locale come un fenomeno cruciale dello sviluppo. A fondamento di un modello del distretto industriale dovrebbe esserci innanzitutto un linguaggio adeguato alla descrizione dell'oggetto dell'analisi. Una possibile linea di ricerca potrebbe fare ricorso alla *network analysis*, tipicamente adottata in sociologia (Wellman e Berkowitz, 1988; Wasserman e Faust, 1994). Tale analisi ha ormai da tempo abbandonato l'iniziale carattere puramente metaforico, implicito nell'immagine della rete, per caratterizzarsi invece come un'analisi per la quale la struttura sociale deve essere ricercata nelle forme di interazione ricorrente tra attori sociali. L'enfasi posta sulla natura ricorrente dell'interazione è l'elemento che distingue l'approccio basato sul *network* da quello basato sulla nozione neoclassica di mercato, che si concentra piuttosto sulle transazioni e presume confini formali statici tra gli attori. In tale analisi, inoltre, si dovrebbe tener conto di come le differenze tra le imprese

<sup>82</sup>Cfr. Salvati (1994).

concorrano nel determinare il funzionamento del sistema produttivo locale nel suo insieme<sup>83</sup>.

Infine, un modello che si ispiri alla *network analysis* potrebbe consentire l'analisi di una gamma di relazioni economiche e sociali tra le imprese, gli individui e le istituzioni che compongono un distretto industriale; relazioni quali, ad esempio, l'acquisto e la vendita di manufatti, lo scambio di informazioni, le relazioni di produzione e le relazioni di proprietà o partecipazione incrociata, nonché le relazioni individuali quali l'amicizia e la parentela. Una tale linea di ricerca dovrebbe innanzitutto definire quali strumenti analitici utilizzare e come raccogliere ed elaborare i dati; inoltre, per avere una descrizione sintetica che faccia emergere la struttura del sistema produttivo locale, dovrebbe mettere a punto misure dei *patterns* di interazione tra i vari nodi del sistema e si potrebbero quindi utilizzare i metodi statistici della *network analysis*<sup>84</sup>.

#### **IV. Alcune considerazioni d'insieme**

Quella che ho proposto in questo saggio è una lettura comparata delle nozioni di complesso industriale, polo di sviluppo e distretto industriale.

Nel discutere la teoria dei poli di sviluppo ho messo in evidenza quei passaggi che mi paiono molto vicini alle analisi sui distretti industriali. Ci sono agenti più attivi di altri, che sono in concorrenza e cooperazione, ci sono economie esterne all'impresa e interne all'ambiente di propagazione degli effetti dei poli di sviluppo, e insieme alla popolazione di imprese c'è una comunità di persone che ha capacità di lavorare e creare per un progetto che offrirà opportunità non soltanto ai singoli, ma alla comunità nel suo insieme. Nel polo di sviluppo, così come nel distretto industriale, l'identità della comunità di persone, che è una comunità di

<sup>83</sup>Recentemente alcuni esperti di *network analysis* quali Powell e Perrow hanno raccontato in modo brillante la storia del distretto industriale in termini di *network analysis*, ma entrambi non utilizzano ricerche di prima mano e non esplicitano i molti problemi metodologici connessi ad uno studio dei distretti che utilizzi la *network analysis*. Cfr. Powell (1990), Powell e Smith-Doerr (1994), Perrow (1994).

attori più o meno consapevoli, si è definita nel tempo. In entrambi i casi, inoltre, le caratteristiche delle comunità di persone possono essere diverse e possono mutare nel tempo.

Un modello di sviluppo dei poli può avere il complesso industriale e il distretto industriale come forme estreme di articolazione. A meno delle tecniche matematiche e delle ipotesi sul comportamento delle imprese, il polo di sviluppo è simile al complesso industriale quando la politica di sviluppo sia condotta tenendo conto esclusivamente dei caratteri tecnico-ingegneristici del modello. Anche in queste condizioni vi sono differenze tra le due politiche in termini di articolazione dell'intervento, ma nella sostanza l'analisi è dello stesso tipo.

Quando invece il modello dei poli venga considerato nella forma più vicina alla formulazione originale proposta da Perroux, esso dovrebbe includere tutti gli elementi che consentono di estendere la nozione di sviluppo per includere non solo le interrelazioni tra attività produttive, ma anche quelle tra la popolazione di imprese e la comunità di persone: e in questa accezione l'analisi dei poli di sviluppo è quanto mai vicina a quella dei distretti industriali. Anche in questo caso restano delle differenze: nel caso dei distretti industriali, hanno un ruolo cruciale le condizioni endogene dello sviluppo; nel modello dei poli, invece, l'impresa motrice è in grado di sollecitare lo sviluppo di un luogo a partire da forze esterne, ma perché gli effetti di sviluppo siano permanenti occorre che l'azione dell'unità motrice sia rafforzata da forze endogene.

Nel caso del complesso industriale, l'obiettivo di produzione del complesso è sufficiente per specificare i risultati attesi che sono ricondotti a caratteristiche tecnico-ingegneristiche la cui valutazione è, tuttavia, dubbio si possa realizzare nei modi previsti dalla teoria. Al contrario, le politiche che fanno riferimento alla nozione di polo di sviluppo e di distretto industriale devono mostrare un ventaglio di possibili esiti solo in parte specificabili, nel senso che *ex ante* non possiamo dire che cosa dovrà accadere in un certo luogo: la sua storia - così come l'esame attento del contesto sociale ed istituzionale - ci aiuta nella scelta delle politiche, ma occorre tener conto che nelle politiche dello sviluppo può essere molto

<sup>84</sup>Su questa linea di ricerca sta lavorando un gruppo di ricercatori dell'Università di Modena.

occorre tener conto che nelle politiche dello sviluppo può essere molto efficace anche l'opera di quello che Hirschman (1975) ha chiamato «il principio della mano che nasconde»: una mano invisibile che beneficamente ci occulta le difficoltà, perché la sola maniera di mobilitare risorse di tipo creativo è fraintendere la natura dell'impresa, immaginandola meno impegnativa. «[...] quello della mano che nasconde è un meccanismo che induce chi tende a schivare i rischi ad assumerli, e perciò stesso a trasformarsi in uno che tende sempre meno ad evitarli»<sup>85</sup>. In questo modo tale meccanismo sblocca i cosiddetti prerequisiti o precondizioni dello sviluppo in quanto li pone in essere dopo che si è verificato l'evento per il quale erano ritenuti costituire appunto dei prerequisiti<sup>86</sup>.

In generale, una analisi dello sviluppo che si basi sulla nozione di polo di sviluppo, o di distretto industriale, o di sistema locale nell'accezione proposta da Becattini, accetta l'irriducibilità dei fatti ambientali ai fenomeni di puro scambio e rifiuta, quindi, una rappresentazione delle dinamiche territoriali in termini meccanicistici. Rappresentazioni a predittività più debole sono ancora tutte da esplorare<sup>87</sup> e modelli analitico-descrittivi<sup>88</sup> potrebbero essere di grande aiuto per raccogliere e sintetizzare le informazioni necessarie per analizzare gli aspetti storici, sociali, economici ed istituzionali rilevanti in una analisi dello sviluppo. Tali informazioni diventano cruciali per definire interventi di politica industriale che tengano conto delle diversità dei sistemi locali e dei tempi necessari per il dispiegarsi degli effetti di tali interventi.

<sup>85</sup>Hirschman (1975), p.36.

<sup>86</sup>Questo tema è discusso da Hirschman anche nel volume *Obstacles to Development*, del 1965.

<sup>87</sup>Cfr. Dematteis (1989).

<sup>88</sup>Nella definizione proposta da Landesmann (1989, pp. 281-82), modelli analitico-descrittivi applicati alla analisi della produzione non utilizzano un unico principio unificatore, come avviene ad esempio nell'*optimization approach*, si ipotizza invece che vi sia una molteplicità di meccanismi che regolano il comportamento degli agenti.



### Riferimenti bibliografici

- M. Ageno, *Le radici della biologia*, Feltrinelli, Milano, 1986.
- B. Arthur, "Silicon Valley" locational structures: when do increasing returns imply monopoly?, *Mathematical Social Sciences*, vol. 19, 1990.
- E. S. Andersen, B. Dalum e G. Villumsen, *The importance of the home market*, Aalborg University Press, Aalborg, 1981.
- R. Arena, M. Rainelli e A. Torre, «Dal concetto all'analisi di filiera», *l'industria*, n.s., n.3, 1985.
- A. Bagnasco e C. Trigilia (a cura di), *Società e politica nelle aree di piccola impresa: il caso di Bassano*, Venezia, Arsenale Editrice, 1984.
- A. Bagnasco e C. Trigilia, *Società e politica nelle aree di piccola impresa: il caso della Valdelsa*, IRPET, Milano, Franco Angeli, 1985.
- G. Becattini, «Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine in economia industriale», *Rivista di economia e politica industriale*, n. 1, 1979.
- G. Becattini, «Introduzione. Il distretto industriale marshalliano: cronache di un ritrovamento», in Becattini (a cura di), 1987.
- G. Becattini, «Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico», *Stato e mercato*, n. 25, 1989.
- G. Becattini, «Aiutati che lo stato ti aiuta», *il Ponte*, n. 2, 1990.
- G. Becattini, «Il distretto industriale come sistema locale», *Incontri pratesi su Lo sviluppo locale*, Artimino, 1991.
- G. Becattini (a cura di), *Mercato e forze locali*, il Mulino, Bologna, 1987.
- G. Becattini (a cura di), *Modelli locali di sviluppo*, il Mulino, Bologna, 1989.
- M. Bellandi, «Il distretto industriale in Alfred Marshall», *l'industria*, n. 3, 1982.
- N. Bellini, M.G. Giordani, P. Magnati e F. Pasquini, «Il livello locale e la politica industriale», in Nomisma, *Strategie e valutazione nella politica industriale*, Franco Angeli, Milano, 1991.
- P. Bianchi, «Introduzione», in Nomisma, *Strategie e valutazione nella politica industriale*, Franco Angeli, Milano, 1991.
- J.-R. Boudeville (a cura di), *Lo spazio e i poli di sviluppo. Ricerche e testi fondamentali*, Franco Angeli, Milano, 1981.
- S. Brusco, *Piccole imprese e distretti industriali*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1989.
- S. Brusco, La lezione dei distretti e la nuova politica industriale delle regioni, *mimeo*, 1993.
- S. Brusco e S. Paba, «Connessioni, competenze e capacità concorrenziale dell'industria in Sardegna», in M. D'Antonio (a cura di), *Il Mezzogiorno. Sviluppo o stagnazione?*, il Mulino, Bologna, 1992.
- V. Cao Pinna, «Le politiche regionali in Italia», in N. M: Hansen (a cura di), *Politiche di intervento pubblico e sviluppo economico regionale. Le esperienze di cinque paesi: Francia, Regno Unito, Italia, Canada, Stati Uniti*, Franco Angeli, Milano, 1977.
- G. Capano, «Agricoltura, imprenditoria endogena e sviluppo rurale: il caso della Piana di Sibari in Calabria», tesi di dottorato in Economia e politica agraria, 1994.
- V. Capecchi, *Incontri pratesi su Lo sviluppo locale*, Artimino, 1991.
- V. Capecchi, «L'industrializzazione a Bologna», in *Storia illustrata di Bologna*, vol. VIII, 1992.
- E. Dahmén, «'Development blocks' in industrial economics», in B. Carlsson (a cura di), *Industrial dynamics*, Academic Publ., Boston, 1989.
- G. Dei Ottati, Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 18, 1994.
- G. Dematteis, «Contingenza ambientale e ordine economico, lo sviluppo locale in una prospettiva geografica», in Becattini (a cura di), 1989.
- G. Dematteis, «Possibilità e limiti dello sviluppo locale», *Sviluppo locale*, n. 1, 1994.
- R. E. Eckaus, «Some temporal aspects of development: a survey», *World Bank Staff Working Papers*, n. 626, 1983.
- R. E. Eckaus, «Le nuove teorie della crescita e l'analisi dello sviluppo», in S. Biasco, R. Roncaglia, M. Salvati, *Saggi in onore di Sylos Labini*, Laterza, Bari, 1990.
- A. Ginzburg, «Locomotiva Italia?», *Politica ed economia*, 1989.

- G. Grabher (a cura di), *The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks*, Routledge, London, 1993.
- M. Granovetter, «Azione economica e struttura sociale: il problema dell'embeddedness», in M. Magatti (a cura di), *Azione economica come azione sociale*, Franco Angeli, Milano, 1991.
- H. Hakansson (a cura di), *Industrial technological development - A network approach*, Crom Helm, London, 1987.
- B. Harrison, «Industrial districts: old wine in new bottles?», *Regional Studies*, vol. 26, n.5, 1992.
- B. Higgins e D.J. Savoie (a cura di), *Regional economic development, Essays in Honour of François Perroux*, Unwin Hyman, Boston, 1988.
- B. Higgins, «François Perroux», in Higgins e Savoie (a cura di), 1988.
- A. O. Hirschman, *La strategia dello sviluppo economico*, Firenze, La Nuova Italia, 1968.
- A. O. Hirschman, *I progetti di sviluppo*, Franco Angeli, Milano, 1975.
- A. O. Hirschman, «Un approccio allo sviluppo basato sulla generalizzazione dell'idea di connessione, con particolare riferimento agli staples», in *Ascesa e declino dell'economia dello sviluppo*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1983.
- W. Isard, «Comment on Usher's Technological Progress and Investment», in *Capital Formation and Economic Growth*, a cura di M. Abramovitz et al., NBER, Princeton University Press, Princeton, 1955.
- W. Isard e E. W. Schooler, «L'analisi del complesso industriale, le economie di agglomerazione e lo sviluppo regionale», in C. D. d'Adda e L. Filippini (a cura di), *Interdipendenze industriali e politica economica*, il Mulino, Bologna, 1975.
- W. Isard e E. Smolensky, «Applicazioni delle tecniche input-output alla scienza economica regionale», in d'Adda-Filippini (a cura di), *op. cit.*, 1975.
- Ch. P. Kindleberger, «Dominance and leadership in the international economy: exploitation, public goods and free rides» in *Hommage a François Perroux*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble, 1978.
- P. Krugman, *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass., 1991.
- M. Landesmann, «Conceptions of Technology and the production process», in M. Baranzini e R. Scazzieri (a cura di), *Foundations of economics*, Basil Blackwell, Oxford, 1986.
- E. H. Lorenz, (1989), Né amici né estranei: reti informali di subappalto nell'industria francese, in D. Gambetta, *Le strategie della fiducia: indagini sulla razionalità della cooperazione*, Einaudi, Torino.
- S. Macaulay, «Non-contractual relations in business: a preliminary study», *American Sociological Review*, vol.28, n. 1, 1963.
- H. Maturana, «Cognition and autopoiesis: a brief reflection on the consequences of their understanding», in A. Febbrajo e G. Teubner (a cura di), *State, law and economy as autopoietic systems. Regulation and autonomy in a new perspective*, *European Yearbook in the Sociology of Law*, 1992.
- R. R. Nelson, «Why do firms differ, and how does it matter?», in Rumelt, Schendel and Teece (eds.), 1994.
- S. Paba, «Imprese visibili, accesso al mercato e organizzazione della produzione», *Materiali di discussione*, Università degli studi di Modena, 1994.
- J. Paelinck, «Sistematizzazione della teoria dello sviluppo regionale polarizzato», in J.-R. Boudeville (a cura di), 1981.
- Ch. Perrow, «Small-Firm Networks», in N. Nohria and R. G. Eccles (eds.), *Networks and organizations*, Harvard Business School Press, Boston, Mass., 1992.
- F. Perroux, *L'economia del XX secolo*, Milano, Edizioni di Comunità, 1966.
- F. Perroux, «L'espace et le temps dans la théorie générale des unités actives», *Economie Appliquée*, n. 2, 1987.
- F. Perroux, «The pole of development's new place in a general theory of economic activity», Higgins e Savoie (a cura di), 1988.
- K. Polanyi, «The economy as an instituted process», in *Trade and market in the early empires: Economies in history and theory*, edited by K. Polanyi, C. Arensberg and H. Pearson, Free Press, Chicago, 1957.
- S. Pollard, *La conquista pacifica*, il Mulino, Bologna, 1989.

- C. Poni, «Per la storia del distretto industriale serico di Bologna (secoli XVI-XIX)», *Quaderni storici*, n. 1, 1990
- W. W. Powell, «Hybrid organizational arrangements: new forms or transitional development?», *California Management Review*, vol. 30, 1987.
- W. W. Powell, «Neither market nor hierarchy: networks forms of organization», *Research in Organization Behavior*, vol. 12, 1990.
- F. Pyke, G. Becattini e W. Sengenberger (a cura di), *Industrial districts and interfirm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva, 1990.
- N. Rosenberg, «Technical change in the machine tool industry 1840-1910» *Journal of Economic History*, 1963.
- N. Rosenberg, «The direction of technical change. Inducement mechanisms and focusing devices», *Economic Development and Cultural Change*, 1969.
- R. R. Rumelt, D. E. Schendel and D. J. Teece (eds.), *Fundamental Issues in strategy* Harvard Business School Press, Boston, Mass., 1994.
- M. Russo, «Tecnologia e produzione», Incontri pratesi su *Natura e caratteri dei sistemi locali*, Artimino, 1992.
- C. Sabel, «Learning by monitoring: The institutions of economic development», in Smelser and Swedberg (eds.), 1994.
- M. Salvati, «Come rendere più persuasivo un approccio storicistico?», In G. Becattini and S. Vaccà (eds.), *Prospettive degli studi di economia e politica industriale in Italia*, Franco Angeli, Milano, 1994.
- M. Scott, «A new theory of endogenous economic growth», *Oxford Review of Economic Policy*, n. 4, 1992.
- A. K. Sen, «Codici morali e successo economico», *il mulino*, 1994.
- F. Sforzi, «L'identificazione spaziale», in Becattini (a cura di), 1987.
- H. Simon, (1991), Organizations and markets, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9.
- N. J. Smelser and R. Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton, 1994.
- P. W. Strassmann, «Discussion», *Journal of Economic History*, 1963.
- SVIMEZ, *Il Mezzogiorno nelle ricerche della Svimez, 1947-1967*, Giuffrè, Milano, 1968.
- C. Trigilia, *Sviluppo senza autonomia*, Il Mulino, Bologna, 1992.
- B. Uzzi, Embeddedness and its paradoxes, *mimeo*, 1995.
- S. Vaccà, «L'economia delle relazioni tra imprese», *Economia e politica industriale*, 1986.
- S. Wasserman e K. Faust, *Social network analysis: methods and applications*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.
- B. Wellman e S. D. Berkowitz, *Social structures: A network approach*, Cambridge University Press, Cambridge, 1988.
- K. Williams *et al.*, «Against lean production», *Economy and Society*, n. 3, 1992.
- D. Zolo, *Complessità e democrazia*, Giappichelli, Torino, 1987.