

Facoltà di Economia
Università di Roma "Tor Vergata"
Anno accademico 2014/15
Primo semestre

Corso:

Economia Industriale e dell'Innovazione

Docente

Prof. Riccardo Cappellin

LEZIONE 7

IL MODELLO DEI DISTRETTI INDUSTRIALI E IL MODELLO DEI NETWORK TERRITORIALI

Riccardo Cappellin, Corso di Economia dell'Innovazione, Università di Roma "Tor Vergata"

Il modello endogeno di sviluppo

L'analisi del processo di sviluppo economico nei sistemi produttivi locali caratterizzati dalla presenza di piccole e medie imprese nella cosiddetta "Terza Italia" ha stimolato a partire dagli anni '70 l'elaborazione di **molteplici contributi teorici sia in Italia che all'estero**, che possono essere inquadrati nell'ambito di un approccio "endogeno", nell'accezione corrente nell'ambito delle teorie dello sviluppo regionale (Antonelli et al. 1994, Cappellin 1983, 1992 e 1996, Cappellin e Tosi 1993, Latella 1995).

A differenza dalla teoria della crescita, il termine **endogeno** nelle teorie dello sviluppo regionale non si riferisce alla dipendenza del progresso tecnologico dalle altre variabili del modello stesso, ma all'**origine locale, contrapposta a quella esterna, dei fattori strategici del processo di sviluppo economico** nella regione considerata.

Il modello di sviluppo "endogeno" si basa sull'assunzione che i più importanti fattori di sviluppo regionale sono quasi **immobili**, come le infrastrutture fisiche, la forza lavoro specializzata, le strutture settoriali locali, il know-how tecnico ed organizzativo, le capacità imprenditoriali, le economie di urbanizzazione, le strutture sociali ed istituzionali locali, le capacità amministrative, ecc. e quindi sottolinea che deve essere sviluppata la produttività di tali fattori.

Infatti, la forza di attrazione di una regione nei confronti delle risorse produttive "esogene" o mobili (capitale, lavoro e informazioni) dipende in prima istanza dalla **produttività e dalla remunerazione** di tali risorse relativa a quella in altre regioni.

Tuttavia, come indicato dal modello neoclassico del commercio internazionale ed interregionale, in ultima istanza **la produttività, il valore e l'attrazione delle risorse mobili dipende dalla disponibilità e dalla capacità o dalla produttività delle risorse produttive immobili o "endogene"** (know-how produttivo, qualità del territorio e meccanismi di governance collettiva) con cui le risorse esogene devono essere integrate (Cappellin 1983 e1983b).

Pertanto, **il vero fattore cruciale dello sviluppo non sono tanto le risorse "esogene"**, sulle quali spesso in passato si è cercato di intervenire con la spesa pubblica o con politiche dirigistiche, **ma le risorse "endogene"**.

Ne deriva che invece di mirare ad attirare risorse produttive dall'esterno, come è tipico dei modelli di "sviluppo esogeno", è cruciale che le politiche regionali mirino a **sviluppare le risorse locali**. Questo implica da un lato la loro **piena occupazione** e dall'altro il loro **uso efficiente** e il loro **sviluppo quantitativo e qualitativo**.

L'approccio "endogeno" allo sviluppo regionale indica la necessità di promuovere le **capacità imprenditoriali locali, le capacità di innovazione e i vantaggi comparati specifici** di ogni regione in un quadro di competizione ed integrazione internazionale.

Nel modello di sviluppo "endogeno" risulta cruciale superare le **barriere all'entrata**, che ostacolano la creazione di nuove imprese o la riconversione delle imprese locali verso nuove produzioni. In questa prospettiva, risulta utile attrarre **conoscenze e competenze esterne**, che permettano di superare eventuali **strozzature interne**.

Pertanto le **misure di politica regionale** indicate da questo modello sono molto più articolate e complesse di quelle tipiche del modello "esogeno". Esse mirano in termini generali a creare un ambiente locale più favorevole alla **competitività e allo sviluppo delle imprese locali** e soprattutto implicano una valorizzazione delle autonomie locali nel disegno ed attuazione delle politiche regionali.

2

L'evoluzione della struttura industriale in Italia

La distribuzione degli occupati per dimensioni delle imprese industriali dimostra l'importanza delle piccole e medie imprese.

In Italia gli addetti nelle **imprese industriali con più di 250 addetti** sono solo il 28,6%, contro il 62,5% in Germania, il 53,0% in Francia, il 55,5% in UK, il 63,4% in USA. Peraltro, tale percentuale è il 25,9% in Giappone e il 32,2% in Spagna. In particolare, le **imprese fino a 9 addetti** rappresentano il 23,3%: una percentuale largamente superiore a quella degli altri paesi (3-8%).

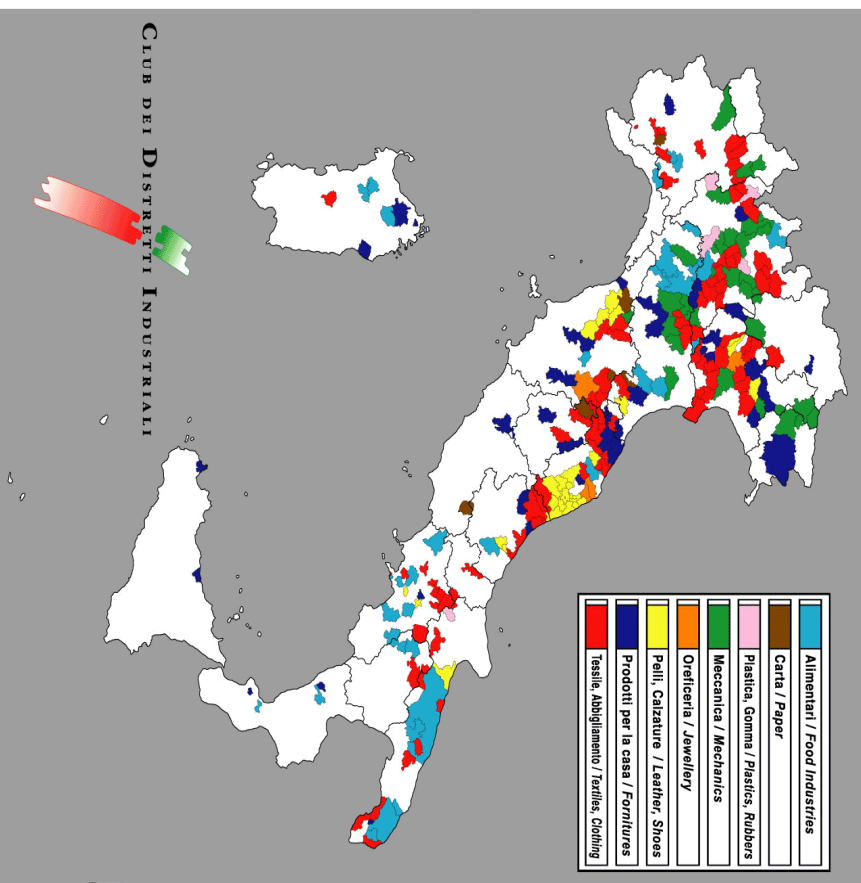
L'evoluzione degli occupati per dimensione delle imprese industriali dimostra la **continua diminuzione dell'occupazione nella grande impresa**. Infatti, in Italia gli addetti nelle imprese industriali con più di 500 addetti sono diminuiti dal 24,0% nel 1971 al 13,0% nel 1991.

La **percentuale delle micro-imprese** (<9 addetti) è prima diminuita dal 32,3% nel 1951 al 20,2 % nel 1971 e quindi è aumentata al 26,2% nel 1991. Comunque nel periodo 1951-1991 anche essa è **diminuita**.

E' **invece aumentata la quota sull'occupazione delle piccole imprese** (10-49 addetti) dal 14,1% nel 1951 al 31,6% nel 1991.

Pertanto, nel lungo periodo si è assistito alla scomparsa delle **imprese artigianali** e allo sviluppo della **piccola impresa subfornitrice**.

I DISTRETTI INDUSTRIALI IN ITALIA INDUSTRIAL DISTRICTS IN ITALY



Riccardo Cappellin, Corso di Economia dell'Innovazione, Università di Roma "Tor Vergata"

Il peso dei distretti è decisamente crescente nel tempo ed in particolare negli anni settanta e ottanta. Se si definisce la soglia dimensionale della piccola impresa in 100 addetti (cfr. Brusco e Paba 1997), la quota dell'occupazione industriale nei distretti è triplicata passando dal 10% nel 1951 al 32% nel 1991.

Questo fenomeno è dovuto a **tre componenti**: 1) la crescita del numero delle aree che possono essere definite come distretti, 2) la crescita/diminuzione dell'occupazione nei distretti sopravvissuti e infine 3) la scomparsa di taluni distretti.

Tra i distretti attivi nel 1991, la percentuale dei più antichi, quelli che risultavano già nel 1951, è del 16%, pari a 37 distretti. **Molti distretti esistenti negli anni '50 sono successivamente scomparsi**, rappresentando probabilmente delle mere aggregazioni di piccole imprese non efficienti, la gran parte delle localizzate nelle regioni meridionali del paese.

Mentre gli addetti di tutta l'industria manifatturiera italiana dal 1981 al 1991 sono diminuiti del 10,36%, nello stesso periodo, **l'occupazione manifatturiera nei distretti è aumentata**.

Inoltre **il peso della grande impresa nei distretti è diminuito**, dato che alcuni settori (meccanica), dove la grande impresa era prevalente nei primi decenni del dopoguerra, sono diventati via via dominati dalle piccole imprese.

Oltre ai "distretti industriali" in senso stretto possono essere individuate anche i cosiddetti "**sistemi locali di industrializzazione leggera**" (secondo la definizione di F. Sforzi), che rappresentano una quota molto elevata dell'occupazione manifatturiera e comprendono una superficie molto più vasta, in aree esterne ai grandi centri urbani, sia rurali che di montagna.

Il modello dei “distretti industriali”

Sebbene non esista una definizione univoca di “distretto industriale” nei moltissimi studi sia empirici che teorici, italiani ed esteri, dedicati a questa forma moderna di organizzazione territoriale delle imprese, sembra esistere un consenso ampio sulle seguenti **caratteristiche di un “distretto industriale”** (Garofoli 1991, Brusco e Paba 1997):

- un’alta specializzazione in uno **specifico settore** o comparto produttivo manifatturiero,
- un’elevata popolazione di **piccole e medie imprese**,
- una scomposizione dei processi produttivi in **fasi differenti** caratterizzate da dimensioni ottimali ridotte,
- presenza di **economie esterne** rispetto alla impresa singola ma interne rispetto al territorio locale,
- sviluppo di contratti di sub-fornitura e di **comportamenti cooperativi** tra le imprese locali,
- elevata mobilità tra la situazione di lavoratore dipendente e di lavoratore indipendente ed elevati tassi di **nascita e mortalità delle imprese**,
- sviluppo di un **know-how produttivo e organizzativo** comune incorporato nelle competenze della forza lavoro locale.

3

Riccardo Cappellin, Corso di Economia dell'Innovazione, Università di Roma "Tor Vergata"

Le caratteristiche di un distretto secondo Becattini:

La definizione di distretto secondo Becattini presenta le seguenti caratteristiche fondamentali.

- L’unità di analisi deve cambiare: non può essere l’impresa piccola individuale, ma l’insieme dell’occupazione di un distretto, composto da molte piccole imprese. Esiste pertanto una **differenza sostanziale tra le piccole e medie imprese nei distretti e le piccole imprese al di fuori dei distretti**.
- “Il distretto è il risultato dell’incontro di certi **tratti socio-culturali di una comunità**, di **caratteristiche storico-naturalistiche di un’area geografica** e di caratteristiche tecniche del **processo produttivo** e il risultato di un processo di integrazione dinamica (un circolo virtuoso) fra la divisione del lavoro nel distretto e l’**allargamento del mercato** dei suoi prodotti”.
- “Il distretto industriale marshalliano è costituito da una **popolazione di piccole e medie imprese indipendenti**, tendenzialmente coincidenti con le **singole unità produttive di fase**, appoggiatisi ad una **miriade di unità fornitrici di servizi** alla produzione e di **lavoratori a domicilio** e a tempo parziale, orientate attraverso il **mercato delle commesse** da un gruppo aperto di **imprenditori puri**”
- Il distretto è una popolazione di **imprese specializzate** e appartenenti ad **uno stesso settore industriale definito in un senso particolarmente ampio** (filiera o settore verticalmente integrato).
- Il distretto non è solo un **sistema produttivo**, ma anche una **comunità locale** e un **sistema dei valori** (“l’etica del lavoro”).

La tecnologia e la specializzazione settoriale nei distretti presentano le seguenti caratteristiche fondamentali:

- i processi produttivi sono scomponibili in **fasi spazialmente e temporalmente separabili**;
- le **dimensioni tecniche ottime** sono basse;
- esistono diversi **distretti plurisettoriali**;
- nel distretto si assiste allo sviluppo di **specifici intermediari commerciali specializzati**.

4

Il rapporto dei distretti con i mercati esterni è caratterizzato dai seguenti fattori:

- esiste una **domanda finale differenziata e variabile** nel tempo e nello spazio;
- lo sviluppo dei distretti è strettamente collegato con l'**espansione delle vendite a scala internazionale**;
- si assiste allo sviluppo di un'**immagine del distretto sul mercato finale**;
- sono forti i legami con i **mercati internazionali delle materie prime**;
- l'importanza del mercato è dimostrata dall'integrazione stretta tra la fase della **commercializzazione del prodotto finale e la attività di trasformazione industriale**;
- il distretto non è chiuso in sé stesso ma forte è l'**interscambio di individui tra il distretto e il mondo circostante** e la capacità di assimilazione.

La divisione del lavoro o l'integrazione produttiva tra imprese è caratterizzata dai rapporti di collaborazione.

- La collaborazione produttiva tra imprese non è il risultato di un mero processo di esternalizzazione di alcune fasi produttive e viene sottolineata la **distinzione tra il "fare" (*make*), il "far fare" (*buy*) e il "fare insieme"** (che è quindi diverso dal mero acquistare).
- Nel distretto esiste un **rapporto stretto tra concorrenza e cooperazione**.
- La lotta per la **sopravvivenza** è temperata dalla **solidarietà** nell'ambito della comunità locale
- Piuttosto che una logica commerciale e speculativa prevale una **relativa stabilità delle relazioni e dei prezzi** dei servizi e prodotti intermedi.

5

Il mercato del lavoro e le risorse umane nei distretti presentano le seguenti caratteristiche.

- Nel distretto si crea una **"atmosfera industriale"** e si sviluppa la specializzazione delle **competenze tecniche** dei lavoratori.
- Nel distretto la figura chiave è quella dell'**"imprenditore puro"** (**impanatore pratese**), che organizza il lavoro di varie imprese con capacità diverse tra loro legate nel processo produttivo.
- E' sviluppato il **lavoro a domicilio e part-time**, che integra il reddito familiare e rappresenta uno strumento per l'addestramento professionale dei giovani.
- Possono esistere **legami personali e relazioni di parentela** tra i titolari delle imprese, che operano nelle diverse fasi e sono diffusi comportamenti cooperativi.
- Lo sviluppo delle risorse umane è guidato da un **meccanismo di penalizzazioni e incentivi**, che spinge verso una convergenza tra il lavoro desiderato e quello per cui si è oggettivamente più adatti.
- Prevala una logica di **solidarietà a scala locale** piuttosto che logica di **conflitto di classe**.
- Il distretto si caratterizza per la capacità di **attrazione dei lavoratori più qualificati** provenienti da altre aree.

6

Le caratteristiche di un distretto secondo Garofoli:

- a) l'esistenza di una molteplicità di imprese piccole e medie e assenza di un'impresa dominante;
 - b) una rilevante quota del mercato nazionale rispettivo;
 - c) una consistente specializzazione produttiva a scala locale;
 - d) lo sviluppo di interdipendenze produttive di tipo intra ed inter-settoriale;
 - e) una spinta alla specializzazione produttiva crescente;
 - f) la diffusione di rapporti "faccia a faccia" tra produttori ed utilizzatori di prodotti intermedi e di servizi alle imprese;
 - g) la progressiva formazione di un sistema informativo a livello d'area;
 - h) l'esistenza di una diffusa professionalità dei lavoratori;
 - i) gli elevati tassi di turnover dei lavoratori e di tassi di ricambio delle imprese;
 - j) la flessibilità del mercato del lavoro e presenza di una diffusa "etica del lavoro";
 - k) la presenza di un elevato consenso sociale e di forme di regolazione sociale.
- I punti a) d) g) i) rappresentano un contributo aggiuntivo rispetto alla definizione di **Becattini**.

Le tendenze in atto sembrano essere caratterizzate da:

- tendenza alla **crescente integrazione intersettoriale**;
- tendenza all'aumento della **capacità di controllo del mercato finale**;
- evoluzione della specializzazione settoriale dalla forma "**area di specializzazione produttiva**" a quella di "**sistema produttivo locale**" e infine a quella di "**area-sistema**".

La crisi dei distretti industriali classici in altri paesi europei è in gran parte dovuta agli **errori della politica industriale nazionale** che ha privilegiato lo sviluppo della grande impresa

7

Le analisi di Fabio Sforzi e dell'Istat

L'analisi viene compiuta sulla base del **censimento 1981** e porta ai seguenti risultati:

1. aree del mercato del lavoro locale : n. 955
2. aree di industrializzazione leggera : n. 161, 19,5% degli addetti dell'industria manifatturiera
3. i distretti industriali marshalliani : n. 61, 8,6% degli addetti dell'industria manifatturiera

In sintesi, l'**algoritmo per l'individuazione dei distretti** utilizzato nell'analisi Sforzi-Istat sui dati del censimento 1981 si basa sull'individuazione delle aree che rispettano le seguenti 4 condizioni:

- a) la quota degli addetti nell'industria manifatturiera maggiore della media nazionale
- b) la quota degli addetti dell'industria manifatturiera in imprese con meno di 250 addetti maggiore della media nazionale,
- c) una forte specializzazione settoriale,
- d) l'esistenza in almeno uno di questi settori di una quota degli addetti dell'industria manifatturiera in imprese con meno di 250 addetti superiore alla media nazionale dello stesso settore

La stessa analisi viene ripetuta a distanza di alcuni anni sulla base del **censimento 1991**.

L'analisi di Sforzi è poco coerente con le indicazioni del modello del distretto marshalliano di Becattini. Manca un'**analisi dei flussi** di prodotti intermedi o di lavoratori tra le imprese in modo da dimostrare la forte **integrazione interna del sistema produttivo locale**. Manca la considerazione del **ruolo delle istituzioni intermedie e del capitale sociale**, senza i quali il sistema produttivo locale non ha una propria **identità e coesione interna**.

Fonte: L. Cammari e L. Federico Signorini, Nuovi strumenti per la classificazione dei sistemi locali, in Signorini, L.F. (a cura di), Lo sviluppo locale: un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali, Roma, Meridiana Libri 2000

Secondo le definizioni che si trovano in letteratura, l'elemento costitutivo fondamentale del distretto industriale consiste nell'interazione localizzata fra una **comunità di persone** (dotata di una identità storicamente definita e di particolari valori, regole, istituzioni), e una **popolazione di (piccole) imprese manifatturiere**, specializzate in un certo settore e organizzate in modo da realizzare, secondo regole in parte idiosincratiche, uno schema di divisione del lavoro per fasi che si traduce in una maggiore efficienza e flessibilità del processo produttivo. La **metodologia Sforzi-Istat** per la definizione dei distretti industriali **tenta di approssimare questo intreccio di fattori socioeconomici** distillandone l'essenza per mezzo di un limitato gruppo di variabili censuarie.

La metodologia Sforzi-Istat per la definizione dei distretti industriali consta di due passaggi distinti. Nel primo passaggio, il territorio italiano viene diviso in un certo numero di **sistemi locali del lavoro (SL)**, definiti sulla base dei movimenti pendolari giornalieri. Nel secondo passaggio, un sottoinsieme di SL viene classificato come distretto industriale sulla base di un insieme di **caratteristiche della sua struttura economica**. Tutta la procedura è basata su dati dei censimenti della popolazione e dell'industria. Una prima versione fu sperimentata sui dati dei **censimenti del 1981**; la versione più recente, a cui si fa riferimento di regola nei saggi compresi in questa raccolta, è basata sui dati dei **censimenti del 1991**.

Un SL, idealmente, è un'**area autocontenuta dal punto di vista dei tragitti giornalieri da casa al lavoro**. In pratica, l'algoritmo Sforzi/Istat individua i SL prendendo come unità di base i confini amministrativi dei comuni, e aggregando i comuni in modo tale che una quota sufficientemente piccola dei residenti nei comuni appartenenti a un certo SL si sposti quotidianamente per motivi di lavoro in comuni appartenenti a un altro SL. L'algoritmo si basa sui dati riferiti agli spostamenti giornalieri rilevati con il **censimento della popolazione**.

9

Riccardo Cappellin, Corso di Economia dell'Innovazione, Università di Roma "Tor Vergata"

Secondo le parole di Sforzi (1990), il SL "identifica lo schema tempo-spazio della **vita quotidiana per la popolazione residente**, ove si innesta la gran parte delle relazioni sociali ed economiche". Nella versione riferita al censimento del 1991, l'algoritmo Sforzi-Istat identifica 784 SL. Nella versione precedente i SL erano in numero maggiore (955); la **riduzione del numero di aree** (cioè l'incremento della loro dimensione media) riflette un **ampliamento del raggio degli spostamenti giornalieri** dovuto alla crescente mobilità della popolazione.

Il secondo passaggio si basa sull'idea che un distretto industriale marshalliano sia semplicemente un SL che possiede determinate caratteristiche strutturali. Più specificamente, tra i 784 SL del 1991 vengono classificati distretti industriali quei sistemi locali che soddisfano le seguenti condizioni:

1. la **quota degli addetti all'industria manifatturiera** sul totale degli occupati non agricoli deve essere maggiore di quella media nazionale;
2. la quota degli occupati nell'industria manifatturiera in **imprese con meno di 250 addetti** deve essere maggiore di quella media nazionale;
3. supponendo che in **una o più branche dell'industria manifatturiera** la quota degli occupati sul totale degli occupati manifatturieri sia **maggiore della media nazionale** (condizione sempre verificata al di fuori di casi limite), almeno in una di tali branche la quota di occupati in **imprese con meno di 250 addetti** deve essere maggiore di quella media nazionale.

Sulla base di questi criteri vengono individuati, con riferimento al 1991, **199 distretti industriali**, con un'occupazione manifatturiera complessiva pari al 42,5% del totale italiano.

Come si è detto, e come è inevitabile, la classificazione di Sforzi e Istat contiene **elementi di arbitrarietà** nella selezione degli indicatori e dei relativi valori soglia (Brusco-Paba, 1997). Per esempio, il limite dei 250 addetti - fondato su definizioni statistiche comunitarie - non ha una particolare giustificazione a priori; potrebbe anzi apparire troppo alto rispetto alla realtà dei sistemi produttivi locali italiani. Per fare un altro esempio, **la misura della specializzazione settoriale** dipende dallo schema di classificazione settoriale adottato: perciò, a seconda che si scelga di operare all'uno o all'altro livello di disaggregazione, la tassonomia dei sistemi locali risulterà in generale diversa. I criteri adottati implicano inoltre che un distretto industriale Sforzi-Istat possa avere **più di una specializzazione**, e che **le specializzazioni individuate possano non coincidere con il settore industriale più importante del distretto** in termini quantitativi.

Il problema dell'arbitrarietà della procedura di classificazione assume particolare rilievo perché la tassonomia Sforzi-Istat è rigorosamente dicotomica: **un'area, o è un distretto, o non lo è**. Queste considerazioni hanno indotto a ricercare **proposte alternative** non tanto in un ripensamento radicale dei criteri, quanto in una attenuazione del carattere dicotomico della classificazione, che vi introducesse qualche **elemento di gradualità e di multidimensionalità**.

Fine: citazione

Fasi dell' ciclo di vita dei distretti industriali: lo sviluppo dei distretti in Italia è strettamente collegato con le fasi congiunturali dell'economia complessiva e al processo di evoluzione di lungo termine della industria italiana.

Anni 60

- Fase di crescita della economia complessiva,
- Nascita di nuove imprese operanti nello stesso settore,
- Crescita estensiva dei distretti industriali,

Anni 70

- Forte inflazione e necessità di riduzioni dei costi di produzione e di ristrutturazioni,
- Diffusa adozione di innovazioni di processo,
- Processi di selezione e di sviluppo di tipo "intensivo" (sviluppo senza creazione di nuova occupazione).

Anni 80

- Ripresa economica e recupero della grande impresa,
- Processi di concentrazione finanziaria,
- Crescente integrazione con i servizi interni ed esterni.

Anni 90

- Processi di decentramento produttivo a scala internazionale,
- Riqualificazione, focalizzazione delle produzioni e crescente divisione del lavoro tra le imprese,
- Creazione di gruppi e di reti di imprese a scala interregionale,
- Sviluppo di sistemi di logistica integrata.

Anni 2000

- Ruolo della innovazione come fattore competitivo
- Diversificazione delle produzioni in settori nuovi
- Maggiore contenuto di attività immateriali nelle attività industriali: flussi di conoscenza e strutture distributive
- Investimenti di imprese internazionali e del settore del private equity nei distretti industriali
- Crescita delle esportazioni sui mercati extraeuropei

Anni 2010: Effetti a lungo termine della crisi finanziaria 2008-2009

- Accorciamento delle supply chain e maggiore affidabilità e prossimità geografica
- Consumi meno opulenti o più austeri e attenzione ai costi
- Diversificazione produttiva nei settori dei servizi collettivi e privati
- Investimenti dei BRIC in Europa
- Rischio finanziario più elevato e alta propensione alla liquidità delle imprese
- Investimenti italiani in società estere
- Aiuto pubblico / libero mercato / governance: nuove politiche industriali
- Politiche pubbliche restrittive nei paesi più piccoli

13

L'evoluzione dei distretti industriali nelle regioni più sviluppate

L'evoluzione recente dei sistemi produttivi locali più sviluppati mostra **la transizione dal modello del “distretto industriale” a quello della rete o del “network territoriale”**.

Il modello tradizionale dei “distretti industriali” sembra di fatto corrispondere all'esperienza dello sviluppo dei sistemi produttivi locali nelle regioni di maggiore industrializzazione durante gli **anni '60**, ma si rivela del tutto inadeguato a interpretare **la struttura industriale attuale** di queste regioni.

Nei sistemi produttivi locali di PMI delle regioni con maggiori tradizioni industriali (Lombardia, Emilia Romagna, Veneto) **emergono meccanismi che sono diversi da quelli tipici dei “distretti industriali” tradizionali**. Infatti, da un lato sono chiaramente individuabili anche in queste regioni diversi “sistemi produttivi” a scala locale o provinciale, caratterizzati da strutture e specializzazioni produttive sostanzialmente differenti tra loro e fortemente radicati nel loro rispettivo territorio.

Mentre il modello dei distretti industriali si caratterizza per l'essere fondato sui concetti di **specializzazione settoriale** e di **concentrazione geografica**, il modello dei network territoriali si caratterizza per l'essere fondato sul **concetto di “integrazione” di tipo sia settoriale che geografico**.

Un sistema produttivo locale moderno non si caratterizza tanto per la **concentrazione territoriale** di molte imprese **specializzate nello stesso settore**, quanto per la **specializzazione diversa** e la **complementarietà** delle diverse imprese anche con **imprese esterne**.

14

Aumentano i settori di specializzazione dei singoli sistemi produttivi locali e quindi aumenta la loro diversificazione settoriale. Il “**distretto industriale**” monosettoriale tradizionale si è trasformato in un “**sistema produttivo locale**” **integrato a scala intersettoriale** (Cappellin, 1998). I sistemi produttivi territoriali in molti paesi sono evoluti dallo stadio nel quale essi erano semplici **concentrazioni di imprese simili**, che lavoravano nello stesso settore produttivo ma tra loro concorrenti, allo stadio di **reti di imprese specializzate e complementari**.

La creazione di **forme di integrazione verticale**, come le filiere, permette al sistema produttivo locale di alimentare l'evoluzione continua del know-how produttivo, dal cui controllo dipende la possibilità di mantenere un vantaggio competitivo sostenuto nel tempo, come anche di assicurarsi un accesso sempre più immediato al mercato finale, che determina il valore aggiunto totale del ciclo produttivo complessivo.

Si sviluppano le relazioni a scala regionale e interregionale con la creazione di “network territoriali” o di “**reti di sistemi produttivi locali**” a scala regionale o anche interregionale.

Dall'altro, i **sistemi produttivi territoriali moderni differiscono dal modello tradizionale del “distretto industriale”**, basato su un modello di sviluppo “endogeno” e fortemente specializzato in un settore specifico, almeno per le seguenti caratteristiche (Cappellin 1998):

- a) un'**elevata e crescente apertura internazionale** non solo in termini di esportazioni, ma anche di investimenti, sia dall'estero che anche sempre più verso l'estero, e di accordi di cooperazione commerciale, produttiva e tecnologica a scala internazionale,
- b) un'**elevata e crescente diversificazione** delle produzioni locali,
- c) un **allargamento del know-how produttivo locale** e un'**elevata diversità e complementarità** delle tecnologie adottate nelle singole imprese dei sistemi produttivi locali considerati.

15

Tre dimensioni del modello dei network territoriali

Il modello dei network territoriali consente di stabilire un legame diretto tra **tre diverse dimensioni dello sviluppo locale**, quali (Cappellin 1998, 1999, 2000):

- 1) la **dimensione industriale/economica** delle relazioni economiche tra le imprese e gli attori locali,
- 2) la **dimensione fisica** della organizzazione del territorio e
- 3) la **dimensione istituzionale** delle relazioni tra i diversi livelli di governo locale e nazionale.

La dimensione industriale

- **Innanzitutto**, in una prospettiva industriale, il modello dei network territoriali implica innanzitutto una **maggiore formalizzazione delle relazioni tra le imprese**, un tempo basate prevalentemente sulla fiducia e la conoscenza personale nei distretti industriali. Da esso deriva l'uso di accordi più vincolanti tra le imprese locali, come è tipico dei processi “just in time” e della “qualità totale”.

- **In secondo luogo**, un network territoriale si caratterizza, rispetto al distretto industriale tradizionale, per una **maggiore diversificazione settoriale** dell'economia locale e una relazione stretta di integrazione tra settori diversi.

Infatti, un sistema di produzione locale moderno è caratterizzato dalla **specializzazione** e dalla **complementarietà** delle imprese e porta a **forme di quasi-integrazione verticale** come le filiere, che permettono al sistema produttivo locale sia di combinare il know-how in continua evoluzione specifico delle singole fasi produttive che di assicurare un accesso sempre più diretto con il mercato finale ove si determina il valore aggiunto creato.

- **In terzo luogo**, il modello delle reti territoriali permette un'**estensione del quadro geografico**, nel quale le imprese sviluppano le relazioni di sub-fornitura e di altro tipo, a scala interregionale e internazionale, rispetto al metro ambito locale tipico nel modello dei distretti industriali. Infatti, le forme delle relazioni tra le imprese **estendono a scala geografica sempre più ampia**. Un'organizzazione a rete a scala interregionale permette un **accesso più facile alle informazioni sui diversi mercati di sbocco** e sull'evoluzione dei bisogni dei consumatori in regioni e paesi distanti.

La caratteristica del **radicamento territoriale** ("embeddedness") non appare in contraddizione con un'apertura esterna crescente a scala sia interregionale che internazionale. E' invece necessaria **una relazione stretta tra capacità "endogene" e apertura esterna**. In particolare, il concetto di "network territoriale" si caratterizza rispetto a quello tradizionale di "distretto industriale" o di "cluster" produttivo per il passaggio da un approccio di **relativa chiusura localistica** ("selective closure") **basata sulla omogeneità territoriale** ad un approccio basato sul **concetto di integrazione territoriale, che prevede reti fortemente radicate** ("embedded") **nel territorio** e a geometria variabile tra i diversi attori locali e tra questi e le regioni e i paesi esterni (Cappellin 1997, 1999, 2000).

- **In quarto luogo**, l'apertura interregionale e il processo di networking a scala locale consentono di promuovere **uno sviluppo e un cambiamento continuo delle conoscenze e competenze** nei singoli sistemi produttivi locali, tramite la sinergia tra le risorse tecnologiche specializzate interne alle imprese locali e quelle esterne in altre regioni e paesi. Questo consente di arricchire e sviluppare il know-how produttivo locale, mantenendo il controllo sulla tecnologia che assicura un vantaggio competitivo stabile nel tempo.

17

Riccardo Cappellin, Corso di Economia dell'Innovazione, Università di Roma "Tor Vergata"

La dimensione geografica

Con riferimento alla dimensione fisica, il modello dei network territoriali, ha il vantaggio di sottolineare la stretta relazione tra l'organizzazione delle relazioni economiche tra le imprese e l'**organizzazione del territorio regionale**, che è caratterizzata da un **reticolo fitto di insediamenti industriali** o "**sistemi produttivi locali**", di **centri urbani di medie e piccole dimensioni** e da complesse relazioni di questi ultimi con le **grandi aree metropolitane** (Cappellin 1988, 1997b e 2000). In particolare, lo sviluppo dei sistemi produttivi di piccola e media impresa è sempre più strettamente legato alla valorizzazione del ruolo dei centri urbani, che forniscono moderni servizi alle imprese, e allo sviluppo delle **reti di trasporto e dei servizi logistici**.

La dimensione istituzionale

Infine, un'ulteriore caratteristica del modello dei network territoriali è il fatto che esso evidenzia **la dimensione istituzionale** del processo di sviluppo locale (Cappellin 1997a 1997d). Infatti, in una società della conoscenza o in una "learning economy" **l'intervento degli enti pubblici appare necessario ove esistono asimmetrie informative**. Il crescente decentramento della economia e la complessità crescente di una moderna economia industriale creano **l'esigenza di una funzione di integrazione**, che deve essere svolta dalle istituzioni pubbliche e da nuove organizzazioni collettive.

18

Pertanto, **il ruolo del governo locale e regionale diventa quello di catalizzare nuove soluzioni, come un “integratore di sistema”**, promuovendo l'integrazione di risorse complementari dei diversi attori, stimolando la capacità progettuale degli attori locali tramite la **proposta di programmi strategici (“action plans”)** e eventualmente tramite l'offerta di assistenza tecnica nella realizzazione di progetti specifici. Lo sviluppo di **reti tra gli attori locali (“policy network”)** indica l'importanza di **ruoli nuovi come quello del negoziatore, del leader**, del facilitatore, del catalizzatore, del broker, del gestore della rete e del promotore di forme nuove sistemiche di organizzazione tra imprese, organizzazioni e istituzioni.

In un nuovo approccio alla politica locale e regionale un ruolo cruciale viene assegnato non ai **“governi”** nazionali e neanche a quelli regionali e locali, ma agli **“attori”** e alle **“reti”** o ai **“network”** che organizzano le interazioni tra tali attori.

Il concetto di **interdipendenza ed integrazione** tra le diverse attività produttive non è sufficiente e i sistemi produttivi locali devono essere in grado di promuovere la creazione di **forme esplicite di cooperazione (“partnership”)** tra i **diversi attori locali**, che devono essere unite da una strategia comune e mirare esplicitamente a realizzare programmi d'azione (“action programmes”) comuni.

19

Cappellin, R. and Wink, R. (2009), **International Knowledge and Innovation Networks: Knowledge Creation and Innovation in Medium Technology Clusters**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

http://books.google.it/books?id=1BpclGekx18C&printsec=frontcover&source=ebc_navlinks_s#v=onepage&q=&f=false

Cap. 4.3, pp. 82-87

3. The process of innovation in SMEs and medium technology sectors

While most of the literature and policy debate on innovation focuses on high-tech sectors, the innovation process in medium-tech sectors has rather different characteristics and it is explained by different factors than in high-tech sectors. Machinery and transport equipment productions represent typical examples of medium technology sectors. Differently from high tech sectors, such as the biochemical, pharmaceutical or information technology sectors, **the production process in mechanical industry may be distinguished in many different phases and also the final product is the result of the assembly of a very high number of intermediate components.**

Medium-technology sectors are based on technological paradigms, which started centuries ago.

Technology in medium technology sectors is characterized by a high complexity, as products are made by a high number of heterogeneous physical components.

20

Medium-technology sectors are highly dispersed, fragmented and characterized by a high modularity, specialization of the firms, forms of vertical quasi-integration between the firms.

Firms in medium-technology sectors mainly produce intermediate products for other firms.

The fragmentation of the production process and the high specialization of the firms explain why economies of scale are less important and firms have a small size.

The firms develop a very strong interaction with their external local environment.

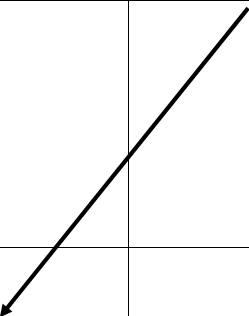
These circumstances cause a high competition between the SMEs and also the need to promote cooperation between the various producers.

Differently from large firms and high tech sectors, innovation processes in the SMEs working in medium and low technology sectors do not depend on formal R&D, but on tacit knowledge or on combinatorial capabilities and interactive learning processes within networks of firms.

Innovation has a gradual character and consists mainly in improvement of existing products, services and processes.

The process of innovation in medium technology sectors is driven by an intensive interaction between the suppliers and the customers, due to the high specificity of the needs of the customers, which require solutions made by different complex combinations of many specific components.

Riccardo Cappellin, Corso di Economia dell'Innovazione, Università di Roma "Tor Vergata"
Table 4: Input, processes and output of knowledge creation in different organizations

University institutions	Large firms	Formal research	PROCESS	University institutions	Large firms
Knowledge intensive services	SMEs in non high-tech sectors	Informal Search		SMEs in non high-tech sectors	Knowledge intensive services
Codified knowledge	Tacit knowledge	KNOWLEDGE CREATION AND INNOVATION		Competencies	Invention or innovation
INPUT				OUTPUT	
University institutions	SMEs in non high-tech sectors	Competencies	OUTPUT		
Knowledge intensive services	Large firms	Invention or innovation			

Within the individual firms, **problem solving may arise by decomposing a problem into sub-problems through the “ex ante” coordination by a superior authority.**

On the contrary, **a decentralized economy is typically characterized by incomplete and scattered information or by bounded rationality.**

No single individual can solve all problems. Thus, **in a decentralized economy, problem solving is the result of marginal improvements, made by various individual actors through an “in itinere” coordination or according heuristic and recursive processes and mutual interactive learning.** These characteristics of the process of knowledge creation and of innovation are particularly evident in the case of the local production systems of SMEs.

The individual parts of the networks of SMEs seem to change in an almost coordinated manner. Technological progress is implicit or of a non-volunteer type, differently from the R&D projects guided by a unique decision making body as in the large firms model.

It follows **technological trajectories and evolutionary processes, which are not optimizing but have an interactive character and are based on recursive adjustment processes** of the various actors involved. SMEs systems are characterized by multiple incremental product and process innovation.

23

It is often difficult to distinguish the management of the process of daily production, aimed to respond to the needs that result from the orders of the customers, and the process of product development and innovation. In particular, local production systems of SMEs are characterized by a systemic process, within which **different phases may be distinguished** (Cappellin and Orsenigo 2000):

- **the phase of knowledge creation**, characterized by learning processes based on emulation and the close interaction of actors with different competencies,
- **the innovation phase**, characterized by a “problem solving” approach that makes expert use of a combination of different and complementary knowledge,
- **the production phase**, characterized by the joint work of various specialized suppliers.

SMEs develop **vertical flows of tacit knowledge within their respective “filieres” or value chain.** Moreover, they are **increasingly developing also horizontal linkages with different technologies and sectors**, which are crucial in order to promote structural changes and a productive diversification of the cluster, through the creation of new fields of production (Cappellin 1998).

A close complementarity emerges between the **“soft” cognitive networks**, which organize the learning and innovation processes, and the **“hard” networks** that are based on real and monetary flows of goods/services or of financial funds. In fact, the development of innovation and competence within SMEs is related to **the subcontracting relations, which promote tight “client-supplier” relationships of technological collaboration.**

24

In conclusion, the case of the **local production systems of SMEs** indicates the following new dimensions of the process of innovation (Cappellin and Orsenigo 2000):

- a) **the integration of different and numerous technological and organizational knowledge inputs,**
- b) **the interactive character of the learning process, which involves groups of individuals, both within the individual firms and outside**
- c) **the gradual and cumulative character of the innovation process, which develops in a gradual way and proceeds along trajectories or development paths.**

The innovation process in medium technology sectors can be interpreted according to a “systemic approach” and it is **different from the “linear approach”**, which is based on R&D investment and just promotes the transfers of information and of modern technology or provides customized expertise to individual firms.

In a policy perspective, the traditional linear model of innovation is based on a **rational process of optimization by the individual firms** and it has a **technocratic character by distinguishing the decision making phase and the execution phase** within the production processes.

On the contrary, **medium technology sectors seem to require a systemic approach promoting knowledge networks** and cooperation between the various local and external actors and on **the development of the internal capabilities of these actors.**

25

Incontri di Artimino sullo sviluppo Locale

XXIV Edizione

Prato, 23-15 ottobre 2014

<http://www.incontriidiartimino.it/>

Sessione

STRATEGIE DI RINASCITA PRODUTTIVA

Intervento di

Riccardo Cappellin, Università di Roma “Tor Vergata”

(cappellin@economia.uniroma2.it)

Tutti gli interventi del Gruppo di Discussione:
CRESITA, INVESTIMENTI E TERRITORIO,
sono disponibili su:

<http://www.economia.uniroma2.it/ded/ebook-politiche-industriali.asp>

27

Riccardo Cappellin, Corso di Economia dell'Innovazione, Università di Roma "Tor Vergata"

1. Le cause della stagnazione

La stagnazione non è determinata dalle maggiori tasse e dal taglio della spesa pubblica ma dall'eccessiva propensione alla liquidità delle imprese, delle banche, dello stato e delle famiglie.

Gli investimenti fissi lordi sono aumentati in USA e UK e forse anche in Germania. L'aumento delle grandi acquisizioni internazionali indica la volontà delle imprese di ridurre la loro grande liquidità inutilizzata e di espandersi. Invece le imprese italiane non solo sono meno presenti all'estero ma sono sempre più acquisite da imprese estere.

A causa del crollo degli investimenti nell'area Euro nel 2013 mancavano 369 miliardi di euro per ritornare ai livelli d'investimento nel 2008. Nello stesso periodo gli investimenti in Italia sono diminuiti di -84.750,2.

La fuga di capitali all'estero

Secondo il sistema europeo delle banche centrali, nell'agosto 2014 dall'Italia sono usciti capitali per 30,3 miliardi di euro e in settembre la bilancia dei capitali ha registrato un ulteriore saldo negativo di 37 miliardi.

Table 1: Growth rates of the GDP and the final demand components

	2008	2013	Differenc e	Growth rate 2008-13	Share 2013	Change in share 2008- 2013	Contribut ion to GDP growth
Italy							
Gross domestic product at market prices	1.475.412 ,4	1.365.226 ,8	110.185,6 -	-7,47	100,00	0,00	-7,47
Household and NPISH final consumption expenditure	861.925,0	802.990,1	-58.934,9	-6,84	58,82	0,40	-3,99
Final consumption expenditure of general government	295.442,3	282.702,4	-12.739,9	-4,31	20,71	0,68	-0,86
Gross capital formation	312.906,0	228.155,8	-84.750,2	-27,08	16,71	-4,50	-5,74
Exports of goods and services	416.005,6	415.163,6	-842,0	-0,20	30,41	2,21	-0,06
Imports of goods and services	410.432,7	364.641,6	-45.791,1	-11,16	26,71	-1,11	3,10
External balance of goods and services	5.572,9	50.522,0	44.949,1	806,57	3,70	3,32	3,05

I fattori che disincentivano le imprese italiane dall'investire:

- un tasso di rendimento interno del progetto di investimento troppo basso perché i progetti sono poco innovativi
- gli ostacoli e i problemi di coordinamento con i privati e il pubblico, che determinano tempi troppo lunghi di realizzazione degli investimenti,
- una prospettiva troppo a breve termine delle imprese o i tempi troppo corti attesi per il ritorno dell'investimento,
- un tasso di fiducia troppo basso, la riduzione della propensione al rischio o l'aspettativa di un premio di rischio troppo elevato.

29

Riccardo Cappellin, Corso di Economia dell'Innovazione, Università di Roma "Tor Vergata"

2. Dall'innovazione individuale alla progettazione di innovazioni comuni

Un nuovo modello di industria sta emergendo:

- le poche imprese innovative durante gli anni della stagnazione hanno caratteristiche diverse dalle altre imprese e nell'innovazione sono meno importanti i settori che le caratteristiche delle imprese,
- l'evoluzione della domanda dei consumatori anticipa le capacità dei produttori,
- il reshoring indica che le capacità di innovazione e non i costi sono il fattore di competitività internazionale.

I driver della innovazione e della competitività:

- a) una base tecnologica elevata,
- b) l'individuazione di mercati nuovi e soprattutto delle potenzialità del mercato interno,
- c) l'investimento nella progettazione e nella ricerca assieme alle altre imprese.

I fattori dei processi interattivi di apprendimento (3I+G):

- a) identità comune o collaborazione e senso di appartenenza comune
- b) innovazione o creatività o interazione tra attori e combinazione di conoscenze
- c) investimenti e finanza di progetto
- d) governance comune dei progetti di innovazione.

30

3. Dove investire ?

Le linee di tendenza attuali:

Il cambiamento nell'economia è sempre più determinato dall'**evoluzione continua e sempre più rapida dei bisogni dei cittadini** e degli utilizzatori. I bisogni e i comportamenti dei cittadini e dei consumatori cambiano velocemente e **anticipano le capacità e gli investimenti delle imprese** e le politiche delle istituzioni.

La popolazione vive nelle città e le città come grande area di mercato

Da troppi anni ormai il nostro paese ha trascurato di investire nelle sue città, che ormai soffrono di **un'evidente sottocapitalizzazione in termini d'investimenti pubblici** e privati di infrastrutturazione, modernizzazione, manutenzione, gestione.

I nuovi mercati e settori di investimento

Nelle 100 città italiane è necessaria **una strategia di sviluppo economico** che parta dalla domanda interna o dai **"beni comuni" delle città e dai bisogni emergenti dei cittadini**, su riqualificazione e rigenerazione di edifici ed aree degradate in ambito urbano, mobilità terrestre delle persone e logistica delle merci, gestione risorse idriche, risparmio energetico e sviluppo delle energie rinnovabili, ambiente e smaltimento dei rifiuti, protezione da disastri naturali, telecomunicazioni e cablaggio, nuovi bisogni alimentari e agricoltura, servizi sociali, cultura, turismo e tempo libero, salute e sanità,

31

Riccardo Cappellin, Corso di Economia dell'Innovazione, Università di Roma "Tor Vergata"

qualità ambientale e integrazione dello spazio territoriale europeo e cooperazione transnazionale.

In molti di questi settori l'attività privata è possibile non solo nella fase della costruzione dell'infrastruttura ma anche in quella della gestione del servizio.

I vantaggi per l'investitore privato e pubblico

L'investimento privato e pubblico nei nuovi settori permette di ottenere i benefici monetari connessi con i **minori costi per i cittadini** di una riduzione della congestione, le malattie e delle cure, lo spreco di energia, lo spreco di acqua, i disastri ambientali (disaster bonds), la criminalità, l'evasione fiscale, la giustizia civile troppo lenta e imprevedibile, la lentezza delle procedure amministrative, o l'allungamento dei tempi dovuto ai conflitti e alle difficoltà di coordinamento delle imprese con altre imprese, o i costi di opportunità dovuti all'inutilizzo delle risorse umane qualificate occupate e che comunque devono ricevere dei sussidi, come: giovani, donne, disoccupati, cassa integrati e in mobilità, esodati.

Inoltre, i nuovi investimenti possono permettere la produzione e i **ricavi da nuovi beni e servizi**, che rispondono ai bisogni insoddisfatti e crescenti di: riqualificazioni di quartieri urbani degradati e delle singole abitazioni, offerta di abitazioni per le giovani coppie e i divorziati con figli, turismo, cultura, sport, assistenza e inclusione sociale, riqualificazione dei beni storico culturali e riqualificazione dell'ambiente naturale.

32

La politica industriale e la finanza

Lo stimolo alla progettualità:

ogni Regione potrebbe stanziare **1 milione per bandi di idee** su grandi progetti strategici per gli studenti e i ricercatori universitari (premiare i primi 10 progetti)

L'organizzazione della realizzazione dei progetti:

- a) creare reti di imprese sui **progetti strategici** e definire solide **strutture organizzative di governance** di queste reti,
- b) promuovere il ruolo delle grandi imprese di **Public Utilities**: Ferrovie dello Stato, Eni, Snam, Enel, Terna, Acea, A2A, Iren, Atlantia, varie Autostrade, perché partecipino con le imprese alla progettazione operativa dei singoli progetti di investimento,
- c) promuovere il ruolo di **intermediari finanziari non bancari**: Cassa depositi e prestiti, Banche di sviluppo regionali, fondi di Private Equity nelle imprese e nelle infrastrutture, Development corporation, che facciano da **broker tra l'offerta di fondi** degli investitori istituzionali: grandi banche, assicurazioni, fondi pensione, fondi sovrani internazionali, e **la domanda di fondi** delle imprese.

33

I distretti oggi

Fulvio Coltori, Coordinatore scientifico dell'Osservatorio Nazionale Distretti

“Focus sui distretti produttivi”. A cura dell'Intergruppo Parlamentare per la Sussidiarietà della Camera dei Deputati e del Senato della Repubblica
Mazara del Vallo, 9 ottobre 2015

34

Come funziona il Quarto capitalismo

economie esterne e specializzazione

1. Si compete per “Sistemi” di imprese
2. La scala produttiva incide a livello di sistema (rete di relazioni; si sfruttano le economie esterne)
3. Si fa perno sul territorio che fornisce e rigenera le risorse ed il contesto delle relazioni sociali
4. Le imprese si specializzano
5. Le imprese creano nicchie nelle quali sono quasi monopoliste, innovando continuamente ed evitando le pratiche delle grandi multinazionali

35

36

Concludendo...

- ☐ i principali strumenti di produzione del reddito in Italia sono nelle aree distrettuali che generano anche i più importanti saldi attivi verso l'estero
- ☐ i «nuovi» distretti hanno visto un forte consolidamento delle medie imprese che vi ricoprono ruoli di pivot
- ☐ la politica industriale deve rafforzare (o favorire) la costituzione di reti e filiere incentrate nelle imprese del Quarto capitalismo
- ☐ le istituzioni del territorio debbono fornire servizi efficienti e soprattutto strutture per la ricerca e lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi
- ☐ il principale obiettivo deve essere la qualità delle produzioni

Altre letture di riferimento:

- Beccatini, G. (1991), Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico, in Pycke, F., Beccatini, G. E Sengenberger (a cura di), Distretti industriali e cooperazione tra imprese in Italia. Firenze : Banca Toscana, Studi e Informazioni, pp. 51-65.
- Brusco, S. e Paba, S. (1997), Per una storia dei distretti produttivi italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta, in F. Barca (a cura di), Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi. Roma : Donzelli Editore.
- Cannari, L. e Federico Signorini, L., Nuovi strumenti per la classificazione dei sistemi locali, in Signorini, L.F. (a cura di), Lo sviluppo locale: un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali, Roma, Meridiana Libri 2000.
- Cappellin, R. (1983), Osservazioni sulla distribuzione inter ed intraregionale delle attività produttive, in G. Fuà e C. Zacchia (a cura di), Industrializzazione senza Fratture. Bologna: Il Mulino.
- Cappellin, R. (1998), The transformation of local production systems: international networking and territorial competitiveness, in M. Steiner (a cura di), From Agglomeration Economies to Innovative Clusters. London: Pion Editor.
- Cappellin, R. (1999), Caratteristiche dei sistemi produttivi locali in Lombardia e confronto con le esperienze internazionali, in Cappellin, R. (a cura di), Criteri di definizione dei distretti industriali e strategie di politica industriale in Lombardia, rapporto finale del progetto di ricerca per la Regione Lombardia e il LIUC - Libero Istituto Universitario di Castellanza-Varese, dicembre, pp.18-21.
- Cappellin, R. (2000) Le reti di imprese ed i rapporti di subfornitura, in Cappellin, R. (a cura di), Sistemi di Produzione Locale, Cambiamento Tecnologico ed Organizzativo ed implicazioni per il Mercato del Lavoro. Milano: Formaper - Rapporto di ricerca per iniziativa Adapt II Fase (1997-1999), pp. 26-35.
- Cappellin, R. (2003), Networks and Technological Change, in Bröcker, J., Dohse, D. and Soltwedel, R. (eds.), Innovation Clusters and Interregional Competition, Springer Verlag, Heidelberg, pp. 52-78.
- R. Cappellin, (2003) Le reti di conoscenza e innovazione e il knowledge management territoriale, in Pace, G. (a cura di), Innovazione, sviluppo e apprendimento nelle regioni dell'Europa mediterranea, Franco Angeli, Milano.
- Cappellin, R. and L. Orsenigo (2000), The territorial dimension of modern industry and the scope of regional industrial and labour market policies, in Klemmer, P. and R. Wink (ed.), Preventing unemployment in Europe. A new framework for labour market policy. Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, US, pp.166-187.
- Riccardo Cappellin, Corso di Economia dell'Innovazione, Università di Roma "Tor Vergata"
- Cappellin R. e Pompili, T. (2000) The borders of "industrial districts" in an international competitive environment, relazione presentata al 40° Congresso della European Regional Association, Barcellona, Spagna, 29 agosto-1 settembre.
- Cicciotti, E. (1993), Competitività e territorio. Roma: La Nuova Italia Scientifica.
- Cossentino, F., Pycke, F. and W. Sengenberger (1996) (eds.), Local and regional response to global pressure: the case of Italy and its industrial districts. Geneva: International Institute for Labour Studies, ILO.
- Garofoli, G. (1989), Modelli locali di sviluppo: i sistemi di piccola impresa, in G. Beccatini, Modelli locali di sviluppo. Bologna: Il Mulino, pp. 75-90.
- Garofoli, G. (1991), Modelli locali di sviluppo. Milano: Franco Angeli.
- Garofoli, G. (2000), Distretti industriali e processo di globalizzazione: trasformazioni e nuove traiettorie, relazione al convegno "Globalizzazione, divisione del lavoro e nuove regole dell'economia internazionale", Formas-Ville Ponti, Varese, 29-30 settembre.
- Iuzzolino, G., I distretti industriali nel censimento intermedio del 1996: dimensioni e caratteristiche strutturali, in in Signorini, L.F. (a cura di), Lo sviluppo locale: un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali, Roma, Meridiana Libri 2000.
- Pycke, F., Beccatini, G. and W. Sengenberger (1990), a cura di, Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy. Geneva: International Institute for Labour Studies, ILO.
- Sforzi, F., I distretti industriali marshalliani nell'economia italiana, in Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia, a cura di F. Pycke, G. Beccatini e W. Sengenberger, Quaderni di Studi e Informazione, n. 34, 1991.
- Scott, A.J. e Storper, M. (1990), Regional development reconsidered. The Lewis Center for Regional Policy Studies, University of California at Los Angeles, Working Paper n. 1.
- Storper, M. (1997), The Regional World: Territorial Development in a Global Economy, New York, Guilford Press.

Temi chiave della lezione 6: "I distretti industriali e il processo di sviluppo nei sistemi produttivi locali"

1. Le caratteristiche del modello endogeno di sviluppo nella economia regionale
2. La rilevanza delle piccole e medie imprese nella occupazione delle attività industriali
3. I settori di specializzazione dei distretti industriali ed il loro peso occupazionale nei distretti
4. Il peso dei distretti sul totale nazionale del settore
5. Il peso dei distretti nelle regioni italiane
6. Le caratteristiche di un distretto secondo Becattini e Garofoli
7. Il peso dei distretti nella economia italiana secondo le analisi statistiche di Sforzi-Istat e Brusco-Paba
8. Le fasi dello sviluppo dei distretti industriali
9. Le reti di imprese nei sistemi produttivi locali
10. L'approccio dei network territoriali
11. La legge 317/91 sui "distretti industriali"
12. Le aree più dinamiche e le disparità regionali in Italia e Europa
13. Indici di produttività e livelli salariali nelle regioni europee
14. La struttura settoriale delle regioni europee
15. Tre approcci alla crescita economica: offerta, domanda e network
16. I fattori chiave del modello di sviluppo endogeno
17. Le principali relazioni tra i fattori chiave nel caso delle regioni industriali dinamiche
18. Le principali relazioni tra i fattori chiave nel caso delle regioni ristrutturazione industriale
19. Le variabili strategiche della politica di sviluppo nel modello di sviluppo endogeno