

COMPETITIVITÀ E DIMENSIONE LOCALE: ALCUNE RIFLESSIONI SULLA BASE DI UNA NUOVA EVIDENZA EMPIRICA

(elaborazioni relative alle esportazioni nazionali di manufatti per sistema locale del lavoro - Anno 1996)

di Giuliano Conti e Stefano Menghinello***

Premessa

Nell'ultima edizione del Rapporto annuale sulla situazione del Paese, l'Istat ha presentato alcune elaborazioni che, per la prima volta, permettono una rilettura della distribuzione geografica delle esportazioni nazionali secondo un'unità di analisi – il sistema locale del lavoro – più coerente, rispetto alle tradizionali statistiche provinciali, con l'organizzazione territoriale delle attività economiche e sociali.

Per una corretta interpretazione dell'evidenza empirica ottenuta è tuttavia necessario inquadrare tali risultati in un contesto più ampio e dinamico. Come è noto, la dimensione locale costituisce solo uno dei livelli attraverso cui si sviluppano i complessi rapporti tra territorio e competitività; in secondo luogo, la rilevanza della dimensione locale è differente a seconda che si considerino sistemi di piccola o piccola e media impresa specializzati nei prodotti tradizionali del made in Italy, aree industriali a vocazione meccanica oppure dominante dalla presenza di grandi imprese in settori con rilevanti economie di scala. Infine, l'attuale scenario internazionale sta' determinando profondi mutamenti negli equilibri tra fattori competitivi, non da ultimo quello territoriale, e gran parte dei sistemi locali specializzati nei prodotti tradizionali del made in Italy sta' attraversando un incerto e travagliato periodo di crisi alla ricerca di nuove strategie per competere con maggiore efficacia nel mercato globale.

La dimensione locale come fattore di competitività: presupposti di fondo e nuove tendenze

Nell'ambito del dibattito teorico, il ruolo del territorio come fattore di competitività per la struttura produttiva di un determinato paese è ormai un elemento consolidato. I classici contributi di Krugman (1991), Krugman-Venables (1995) e, più recentemente, dei principali rappresentanti della New Economic Geography delineano il territorio come elemento capace di condizionare, in presenza di alcuni fattori a livello regionale quali rendimenti di scala crescenti e particolari forme di mercato, la distribuzione geografica delle attività produttive secondo una scala dimensionale che spesso supera i confini nazionali (D. Puga e G. Ottaviano, 1998).

Il ruolo del territorio tende paradossalmente a rafforzarsi nell'attuale quadro internazionale in cui si dilatano gli orizzonti commerciali e più accesa diventa la competizione, anche tra paesi ad economia avanzata. E' infatti evidente che quando, a seguito di processi di globalizzazione o di maggior integrazione su base regionale, un fattore specifico a livello nazionale diventa sempre più disponibile su una scala geografica più ampia, esso cessa di essere la base di un vantaggio competitivo. Di con-

* Dipartimento di economia, Università degli Studi di Ancona.

** Servizio commercio con l'estero, Istat.

sequenza, quanto più estesi risultano tali processi tanto più la competitività di un paese viene a dipendere dai fattori “relativamente” più localizzati¹. La presenza, a livello nazionale, di rendimenti crescenti legati a fattori tecnici o di specializzazione rende il quadro indubbiamente più complesso ma non ne altera le linee di fondo.

I rapporti tra territorio e competitività rimangono tuttavia piuttosto complessi da delineare e si esplicano su vari piani - regionale, locale, etc - con notevoli interazioni e sinergie tra i vari livelli considerati. Ad esempio, l'elevata efficienza delle infrastrutture e dei servizi alle imprese presenti a livello regionale favorisce la competitività dei sistemi produttivi locali i quali a loro volta, globalmente considerati, influenzano il livello medio di competitività della regione cui appartengono. E' quindi evidente che tra gli elementi capaci di condizionare, specie nel medio-lungo periodo, la competitività delle imprese e dei sistemi produttivi locali vi siano anche la dotazione e l'efficienza delle infrastrutture e dei servizi alle imprese che spesso dipendono da un livello territoriale più ampio, quello regionale o macro-regionale di (S. Fabiani e G. Pellegrini, 1997, A. Acconcia, 1996).

Risulta tuttavia necessario compiere delle scelte di campo, individuando i livelli territoriali e le direttrici di analisi più rilevati. Secondo tale approccio, la dimensione locale risulta, specie in relazione alla peculiare natura del modello industriale italiano, un elemento di analisi assai significativo.

In accordo con tale prospettiva, alcuni autorevoli studiosi italiani (Becattini 1998, Brusco 1994), nell'affermare il ruolo della dimensione locale come specifico fattore di competitività, sottolineano l'importanza della storia e di particolari contesti economici e sociali radicati a livello regionale e, soprattutto, locale.

Partiamo da un'importante premessa. La maggior complessità dei prodotti e dei processi che caratterizzano l'attuale paradigma industriale post-fordista rendono il “saper fare”, inteso come versatilità e capacità di cogliere le mutevoli necessità del consumatore o dell'operatore specializzato, di gran lunga più importante rispetto ad altri fattori più strettamente legati a processi produttivi standardizzati. Tale forma di conoscenza è solo in parte relativa all'impresa ma, specie nei settori tradizionali e della meccanica specializzata che definiscono il nucleo più competitivo del made in Italy, deriva dai complessi rapporti che l'impresa ha con il contesto territoriale in cui opera.

La rilevanza e la peculiarità dei processi di apprendimento e di accumulo di nuove conoscenze deriva infatti dalla continua integrazione tra conoscenze codificate, disponibili e facilmente acquisibili a livello internazionale, e conoscenze contestuali, legate al territorio ed alla cultura produttiva che caratterizza non la singola impresa ma l'intero sistema produttivo locale. Inoltre, tali processi di apprendimento, quando si realizzano, sono influenzati dal particolare modello produttivo (Becattini-Rullani 1993) e organizzativo (Lorenzoni e Lipparini, 1996) presente a livello locale ed hanno come presupposti i valori, le istituzioni e le regole comuni che ne permeano il tessuto sociale. Tali elementi, complessivamente considerati, sono alla base dell'esistenza di uno specifico vantaggio competitivo² a livello locale.

¹ Scontata la rilevanza della dotazione di risorse naturali e degli elementi peculiari che caratterizzano un determinato sistema paese (il quadro normativo e fiscale, il sistema nazionale della formazione, le politiche a sostegno della competitività e dell'innovazione, l'efficienza della pubblica amministrazione, ecc.....), la competitività viene a dipendere dai fattori presenti a livello territoriale.

² Parliamo di “vantaggi competitivi” per sottolineare che i fattori di competitività derivano dalle strategie di processo, di prodotto ed organizzative delle imprese, dalla loro storia e dalle complesse sinergie con l'ambiente in cui si trovano ad operare. Siamo, in altri termini, in presenza di vantaggi “creati” e non “predeterminati” sulla base di differenze nella dotazione fattoriale, come nella teoria tradizionale dei “vantaggi comparati”, delineata in un contesto di concorrenza perfetta, in cui il commercio internazionale è spiegato da fattori che influenzano nella stessa misura tutte le imprese di una industria.

Secondo Brusco il distretto, quando funziona, può essere visto come uno di quei sistemi locali eccellenti di cui parlano G. Becattini e R. Rullani (1993), come quel "nodo di istituzioni, valori e conoscenze che, solidamente ancorati ad una comunità, storia ed un territorio, riesce tuttavia ad avere colloquio e commercio con il sistema della conoscenza codificata, con le conquiste più avanzate della comunità scientifica e tecnica mondiale" (Brusco, 1994).

Alla prova dei fatti, i recenti sviluppi del quadro economico internazionale sembrano aver messo in crisi e non favorito i modelli di sviluppo economico su base locale. Si tratta indubbiamente di un complesso periodo di transizione in cui è difficile cogliere prospettive e strategie di lungo periodo in relazione a fenomeni che evolvono rapidamente nel tempo, anche perché gli elementi di pressione provengono sia dall'esterno sia, con l'indebolirsi di alcuni tratti distintivi dell'imprenditoria familiare, dall'interno dei sistemi produttivi locali.

Se da un lato è evidente l'esigenza di una maggior razionalizzazione dei processi produttivi e di un più deciso orientamento verso la qualità e l'innovazione dei prodotti, dall'altro è necessario fruttare più a fondo le opportunità che una maggior apertura ai mercati internazionali e l'adozione di forme di organizzazione industriale più complesse - come l'appartenenza a gruppi, reti, partnership produttive e commerciali - possono fornire.

Tutti questi aspetti implicano profondi processi di riorganizzazione della struttura produttiva a livello locale e la ricerca di nuovi equilibri che permettano di acquisire nuovi elementi di forza dall'esterno senza compromettere i fattori competitivi interni al sistema. In tale contesto, risulta evidente che i fattori cruciali per la competitività di un sistema locale - quali il mantenimento di un'elevata propensione all'innovazione e tensione imprenditoriale - vadano salvaguardati e che il successo di tale operazione dipenda, oltre che da un significativo sforzo di rinnovamento del tessuto industriale, dal persistere (pur aperti al cambiamento e alle sfide della globalizzazione) di un sistema di relazioni e di valori di natura non esclusivamente economica.

Aspetti metodologici e indicatori economici

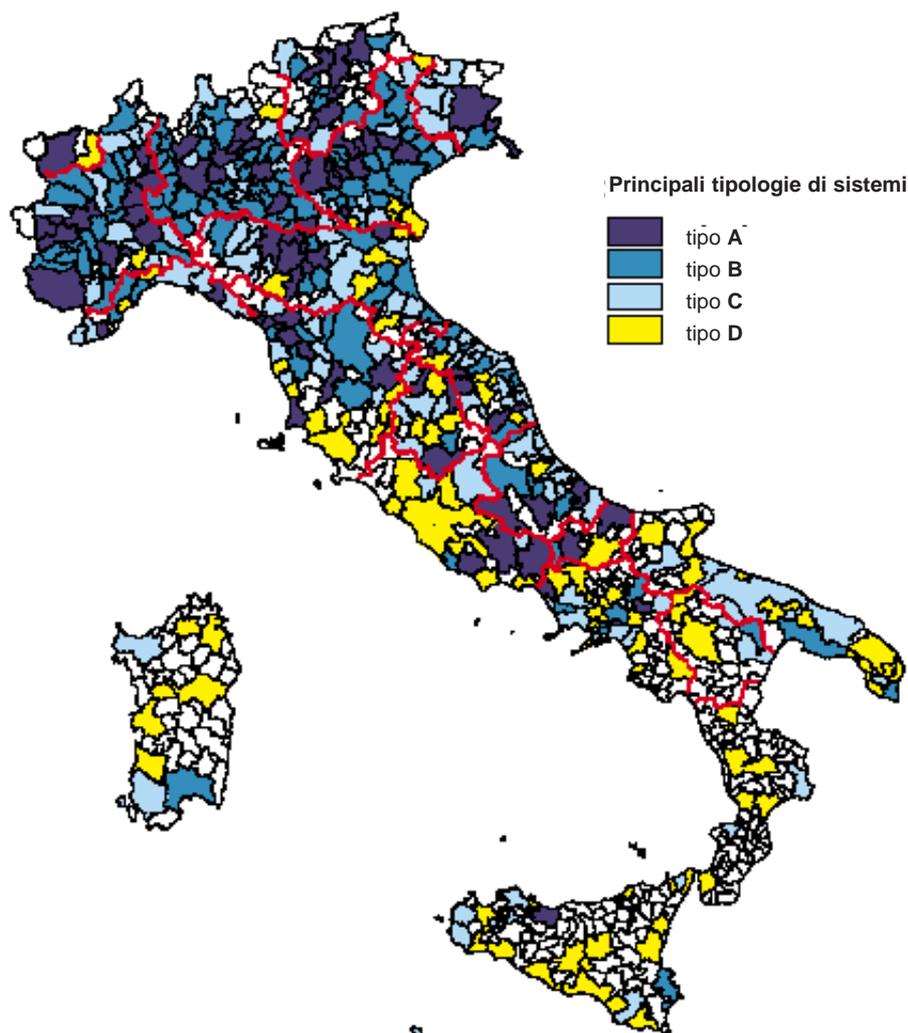
Le elaborazioni relative alla quantificazione delle esportazioni di manufatti per sistema locale del lavoro sono state compiute per il 1996 a partire dall'integrazione tra l'archivio statistico degli operatori economici del commercio estero (COE) e quello delle imprese dell'industria e dei servizi (ASIA) predisposto per il Censimento intermedio. Le informazioni sulla localizzazione delle imprese, desunte da quest'ultimo archivio a livello comunale e quindi di sistema locale del lavoro, permettono infatti, se opportunamente combinate con quelle relative agli operatori economici del commercio estero, di ricondurre le merci esportate ai sistemi locali di provenienza. Elementi di complicazione derivano dalla presenza sul territorio di imprese plurilocalizzate, per le quali si sono adottati opportuni criteri di ridistribuzione delle esportazioni dell'impresa alle singole unità locali. Tali criteri utilizzano solo residualmente metodi di stima basati sulla distribuzione degli addetti dell'impresa per unità locale.

Per quanto riguarda l'analisi delle esportazioni di manufatti per sistema locale (Fig.1), si è scelto come indicatore di sintesi il valore delle esportazioni di manufatti per addetto³. Tale rapporto permette di superare i problemi legati alla differente

³ Si fa riferimento alla distribuzione degli addetti alle unità locali delle imprese manifatturiere per sistema locale del lavoro

dimensione geografica ed economica dei sistemi locali ed inoltre può essere utile impiegato come generico indicatore di performance all'export poiché dipende sia dalla propensione all'export sia dal livello di competitività dei prodotti e di efficienza dei processi del sistema locale considerato. Esso risente tuttavia di alcuni importanti limiti sia di carattere statistico (dovuti a possibili approssimazioni introdotte dalla metodologia adottata o legate alla qualità dei dati presenti nei due archivi) sia di tipo economico (ad esempio, per un dato sistema locale, il notevole peso sulle esportazioni totali di prodotti con valori medi unitari modesti, combinato con l'utilizzo di tecniche produttive labour-intensive, può notevolmente ridimensionare i livelli dell'indicatore considerato).

Performance all'export dei sistemi locali del lavoro. Anno 1996
(esportazioni di manufatti per addetto, quote normalizzate, Italia=100)



Fonte: Istat, Nostre elaborazioni

Figura 1

Il confronto della performance all'export dei sistemi locali sulla base di tale indicatore richiede quindi molta attenzione e necessita di soglie abbastanza ampie che permettano di contenere la componente di variabilità legata a fattori estranei al fenomeno che si vuole cogliere⁴. Di conseguenza, dopo aver posto pari a 100 il valore delle esportazioni di manufatti per addetto calcolato in corrispondenza della media nazionale, si sono fissate le seguenti soglie:

- valori maggiori di 120 (tipo A) sistemi locali molto competitivi
- valori compresi tra 80 e 120 (tipo B) sistemi locali mediamente competitivi
- valori compresi tra 40 e 80 (tipo C) sistemi locali debolmente competitivi
- valori inferiori a 40 (tipo D) sistemi locali scarsamente competitivi

Per quanto riguarda l'analisi dei modelli di specializzazione all'export dei sistemi locali del lavoro (Fig.2), si è ritenuto utile concentrare l'attenzione sui prodotti tradizionali del made in Italy (tessile, abbigliamento, calzature, prodotti della concia, ceramica, mobili, gioielleria, con la rilevante eccezione, per motivi classificatori, dell'occhialeria). Anche in questo caso, l'impiego dei tradizionali indicatori di specializzazione all'export presenta alcuni limiti interpretativi legati al diverso grado di diversificazione produttiva e di sviluppo industriale raggiunti da ciascun sistema locale. Ad esempio, i sistemi locali emergenti del Mezzogiorno presentano di solito un unico settore di specializzazione all'export, il cui peso assoluto è spesso piuttosto modesto, mentre i sistemi localizzati nelle aree più industrializzate del Centro-Nord presentano sovente un peso significativo delle esportazioni in più di un settore ma stentano a raggiungere elevati livelli di specializzazione a causa del significativo livello di diversificazione conseguito.

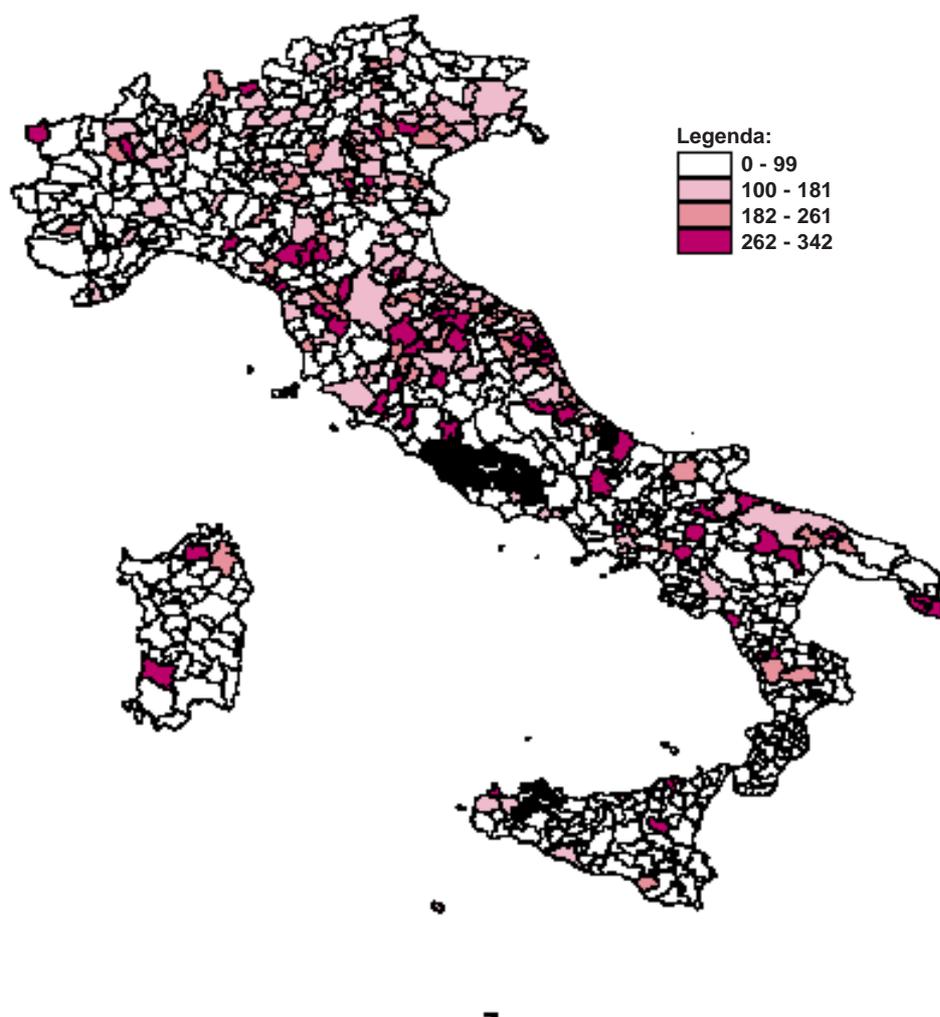
Le esportazioni di manufatti dei sistemi locali del lavoro

L'analisi dei risultati ottenuti richiede, oltre alle indicazioni puntuali fornite nel paragrafo precedente, alcune riflessioni più generali sulle modalità di interpretazione di tali dati. L'impiego dei sistemi locali del lavoro come unità di analisi, se da un lato fornisce, rispetto alle province amministrative, un quadro più coerente con la distribuzione territoriale delle attività economiche e sociali, dall'altro individua realtà produttive molto eterogenee, rispetto cui la rilevanza di tale aggregazione geografica varia significativamente. Infatti, se nel caso di sistemi locali manifatturieri di piccola e piccola e media impresa specializzati nei prodotti tradizionali del made in Italy è plausibile affermare che tali confini geografici delimitino di fatto un tessuto produttivo integrato e socialmente coeso in cui vi sia a livello diffuso la percezione di condividere una comune cultura industriale, diversa è la situazione negli altri sistemi locali. Ad esempio, nel caso di sistemi locali caratterizzati da una forte concentrazione degli addetti in un numero limitato di grandi imprese, è evidente come la presenza di un bacino locale di lavoratori, definito in prima approssimazione dal sistema locale, può, nel lungo periodo, agevolare la creazione di manodopera qualificata senza tuttavia favorire il radicarsi di particolari tradizioni industriali o il sorgere di uno spirito imprenditoriale diffuso.

⁴ Infine, la natura relativa dell'indicatore impiegato che, se da un lato permette di cogliere importanti segnali di performance anche in aree di dimensioni modeste, dall'altro non tiene conto della dimensione assoluta del fenomeno con il rischio di considerare anche sistemi locali con livelli di industrializzazione decisamente scarsi, ha portato a limitare i sistemi locali da considerare nell'analisi a quelli con un numero di addetti alle unità locali delle imprese manifatturiere non inferiore a 1.000.

Sistemi locali specializzati nelle esportazioni di prodotti tradizionali del made in Italy: 1996

(Indici di specializzazione all'export, Italia =100)



(Fonte: Istat, Rapporto annuale sulla situazione del Paese, 1999)

Figura 2

Per quanto riguarda un giudizio sostanziale sull'indicatore impiegato, oltre ai limiti espressi nel paragrafo precedente, è evidente che esso cattura solo una particolare dimensione della performance complessiva del sistema locale, quella legata ai mercati esteri. Di conseguenza è bene precisare che, in alcuni casi significativi (come ad esempio per alcuni sistemi locali del Centro Italia), a fronte di livelli modesti di performance all'export, si evidenziano tuttavia elevati livelli di performance complessiva del sistema locale, legati alla diversificazione sul mercato interno in prodotti di elevata qualità.

L'analisi della performance all'export dei sistemi locali del lavoro (Fig.1) delinea un quadro complessivo in cui, se da un lato appaiono evidenti i principali tratti distintivi del nostro modello di sviluppo territoriale – è infatti del tutto palese la mag-

gior rilevanza delle ripartizioni territoriali del Centro-Nord a discapito di quelle del Mezzogiorno - dall'altro coglie significative differenze nell'ambito delle aree più avanzate ed importanti segnali di competitività per alcune circoscritte aree del Mezzogiorno.

Le differenze riscontrate a livello di sistemi locali del lavoro sono riconducibili ad una serie piuttosto eterogenea di fattori, quali il modello industriale dominante, la specializzazione settoriale prevalente etc, che non permettono di spingere troppo oltre il ragionamento ma di arrestarsi alla semplice constatazione che la dimensione locale, oltre quella regionale e macro-regionale, condiziona, a livello micro, la competitività delle imprese e, a livello macro, quella dell'intero sistema economico.

Nelle regioni settentrionali si evidenzia l'elevata competitività d'alcuni sistemi locali quali, ad esempio, Pinerolo, Como, Treviglio, Castel Goffredo, Treviso, Montebelluna, Arzignano, Sassuolo, Modena, Reggio nell'Emilia, Parma, Carpi, Verona, Belluno, Udine e Pieve di Cadore, mentre altri sistemi locali evidenziano livelli di performance all'export più contenuti che risultano talvolta modesti.

Le regioni del Centro mostrano un quadro meno articolato in cui si delineano con maggior chiarezza i sistemi più competitivi della Toscana - Santa Croce sull'Arno, Prato, Poggibonsi, Arezzo - e delle Marche - Monte San Giusto, Montegranaro, Fabriano, e, a livelli di poco inferiori, Civitanova Marche, Porto Sant'Elpidio, Pesaro, Jesi, Recanati.

Anche nell'ambito di tali regioni è comunque evidente la presenza di notevoli differenze nei livelli di performance all'export a livello locale.

Nelle regioni del Mezzogiorno la presenza di sistemi locali con livelli significativi di performance è notevolmente ridotta, non mancano tuttavia interessanti segnali di competitività in alcune circoscritte aree - Solofra, Matera, Siracusa e Aversa, ecc.. -che permettono di identificare aree emergenti difficilmente individuabili sulla base delle tradizionali ripartizioni amministrative quali la regione o la provincia.

Focalizzando l'attenzione sui sistemi locali specializzati nelle esportazioni di prodotti tradizionali del Made in Italy (prodotti tessili, dell'abbigliamento, calzature, prodotti della concia, mobili, gioielleria, con la significativa eccezione dell'occhialeria) si evidenzia (Fig.2), come del resto attestato dalla vasta letteratura ormai esistente, che i contesti economico-sociali presenti nella cosiddetta area N.E.C (Nord-Est-Centro) e le organizzazioni sociali e produttive ivi radicate (in particolare i distretti industriali e più in generale i sistemi industriali di piccola e media impresa) sembrano aver determinato, nel recente passato, contesti particolarmente favorevoli per lo sviluppo di aree industriali specializzate in tali tipologie di prodotti.

Nelle regioni nord-orientali, sistemi locali che presentano una significativa specializzazione all'export nei prodotti dell'industria leggera si localizzano nel Veneto (ad es. i distretti industriali di Montebelluna, Thiene, Treviso), dove costituiscono un'area abbastanza integrata, ed in Emilia-Romagna, in cui si evidenziano i distretti industriali di Sassuolo, Carpi e Rocca San Casciano. Nelle regioni nord-occidentali sono presenti numerosi distretti industriali specializzati quali, ad esempio, Biella, Alessandria, Como, Gallarate, Busto Arsizio, Desio, Castel Goffredo.

Nel Centro si delineano chiaramente le tradizionali aree industriali della Toscana e delle Marche. Per quanto riguarda la Toscana, si evidenziano i distretti industriali di Prato, Santa Croce sull'Arno e Arezzo, mentre nella parte meridionale delle Marche risaltano i sistemi locali specializzati nelle calzature. Altri sistemi locali ad elevata specializzazione sono Gubbio, i distretti industriali di Città di Castello, Cagli, Urbani e Civita Castellana.

La distribuzione territoriale dei sistemi locali specializzati nelle esportazioni di tali prodotti sembra essersi recentemente allargata al Mezzogiorno, sia lungo la diret-

trice adriatica, coinvolgendo in modo abbastanza sistematico le regioni Abruzzo, Molise e Puglia, sia in maniera meno definita in alcune circoscritte aree della Campania, andando a consolidare la presenza di alcune circoscritte aree di più antica industrializzazione.

Per quanto riguarda i sistemi locali emergenti del Mezzogiorno, ricordiamo, lungo la dorsale adriatica, i distretti industriali di Giulianova e Atri, i sistemi locali di grande impresa di Penne e Vasto, il distretto industriale di Solofra, i sistemi locali di Sant'Agata de' Goti, San Severo, Bisceglie, Gravina di Puglia e i distretti industriali di Barletta, Putignano e Martina Franca. Nelle altre regioni meridionali si evidenziano alcuni sistemi locali, per lo più isolati, quali, ad esempio, Cosenza, Bisignano, Agrigento, Santo Stefano di Calabro.

Per alcuni di tali sistemi, come del resto per altre aree industriali del Centro-Nord, non è possibile associare alla specializzazione in prodotti tipici del Made in Italy un modello di sviluppo industriale di tipo distrettuale o proto-distrettuale, tuttavia la presenza di segnali di competitività all'export a livello fortemente localizzato qualifica l'analisi della recente evoluzione delle esportazioni del Mezzogiorno.

Conclusioni

La nuova geografia delle esportazioni nazionali, definita dall'Istat sulla base dei sistemi locali del lavoro, fornisce un quadro territoriale complesso ed articolato in cui la dimensione locale si qualifica, insieme a quella regionale e macro-regionale, come un importante elemento per definire la competitività complessiva del sistema produttivo italiano.

Infatti, data la notevole differenza tra regioni centro settentrionali, dove si evidenziano ampie aree ad elevata competitività, e meridionali, dove la presenza di tali aree è molto più circoscritta, sussistono significative differenze nei livelli di performance all'export tra sistemi locali anche territorialmente contigui. Si evince quindi che la dimensione locale condiziona "nel profondo" la competitività complessiva del nostro paese e lo specifico insieme di valori, competenze, spirito imprenditoriale presenti a livello locale permette in molti casi un modello di sviluppo industriale originale anche se interdipendente dalle altre aree.

Tale evidenza empirica giunge in un momento particolarmente delicato in cui il ruolo del territorio ed, in particolare, della dimensione locale, per la competitività di un paese sembra essere messa in discussione dalla globalizzazione e dal consolidamento di alcuni processi di integrazione su base regionale, primo fra tutti quelli tra i paesi dell'area dell'euro. In realtà, la progressiva riduzione dei fattori competitivi rilevanti a livello nazionale sta ponendo "sotto pressione" non solo le singole imprese ma anche gli elementi che determinano la competitività a livello regionale e locale che di conseguenza, anche se maggiormente provati, vedono aumentare la propria importanza.

E' evidente che al variare degli scenari a livello internazionale mutino anche le forme e i rapporti tra territorio e competitività. Le nuove opportunità offerte alle imprese dai mercati internazionali le spingono a adottare nuove strategie - delocalizzazione produttiva verso i paesi emergenti, definizione di accordi produttivi e commerciali con imprese o gruppi stranieri, ecc.. - che di fatto mettono in discussione i tradizionali rapporti dell'impresa con il tessuto produttivo locale.

E' tuttavia da dimostrare se tali processi determinano un drastico indebolimento della rilevanza della dimensione locale o se piuttosto si traducano per l'impresa in una ricerca di nuovi e più proficui equilibri tra sfera locale e globale. Le recenti scel-

te strategie adottate da alcuni noti gruppi italiani, principalmente specializzati nei prodotti tradizionali del made in Italy di elevata qualità, sembrano confermare tali tendenze. Tali aziende infatti, anche a seguito di strategie di delocalizzazione produttiva all'estero intraprese nel passato con esiti sfavorevoli, hanno deciso di consolidare, con investimenti mirati, la loro presenza nelle aree distrettuali non rinnegando altre strategie di maggior apertura verso i mercati internazionali (acquisizione all'estero di reti commerciali, ecc.).

In tale senso, l'evidente crisi che attualmente caratterizza alcune aree distrettuali può essere interpretata come ricerca di nuovi equilibri a più elevati livelli di competitività, poiché spesso le piccole e medie imprese che risultano perdenti nei confronti della concorrenza internazionale sono caratterizzate da una qualità dei prodotti modesta e da una scarsa rilevanza strategica per l'intera economia distrettuale.

Bibliografia

- Becattini G. e Rullani E. (1993), *Sistema locale e mercato globale*, in *Economia e Politica Industriale*, n.80.
- Becattini G. e Menghinello S. (1998), *Il made in Italy distrettuale*, in *Sviluppo locale*, vol.V, n.9, Torino, Rosenberg & Sellier.
- Becattini G. (1998), *Distretti industriali e Made in Italy. Le basi socioculturali del nostro sviluppo economico*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Brusco S. (1994), *Sistemi globali e sistemi locali - Economia e Politica industriale*, n.84.
- Conti G. (1995) *I sistemi esportativi italiani: un'analisi per province 1985-1993*, in *Istituto nazionale per il Commercio Estero, Rapporto sul commercio estero 1994*, Roma.
- Conti G. e Menghinello S. (1996), *Territorio e competitività: l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni nazionali di manufatti. Un'analisi per province (1985-94)*, in *Istituto per il commercio estero, Rapporto sul commercio estero 1995*, Roma.
- ISTAT (1997), *I sistemi locali del lavoro 1991*, in *Argomenti*, n.10, Roma.
- ISTAT (2000), *Rapporto annuale. La situazione del Paese nel 1999*, Roma, Istituto Poligrafico dello Stato.
- Krugman P. (1991), *Geography and Trade*, The Mit Press.
- Krugman P. e Venables A.J. (1995), *Globalization and Inequality of Nations*, in *Quarterly Journal of Economics*, n.110.
- Lipparini A. e Lorenzoni G. (1996), *Le organizzazioni ad alta intensità relazionale. Riflessioni sui processi di learning by interacting nelle aree ad alta concentrazione di imprese*, in *L'industria*, n.4.
- Porter M. (1991), *The Competitive Advantage of Nations*, The MacMillan.
- Puga D. e Ottaviano G.M. (1998), *Agglomeration in the Global Economy A Survey of the New Economic Geography*, in *World Economy*.
- SFORZI F.(1990), *The quantitative importance of Marshallian industrial districts in the Italian economy*, in PYKE F. - BECATTINI G. - SENGENBERGER W. (a cura di), "Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy", *International Labour Office*, Ginevra, 1990.
- VIESTI G. (1993), *La geografia delle esportazioni italiane: un'analisi sui dati 1985-1991*, Bari, Cerpem.