

XXV CONFERENZA ITALIANA DI SCIENZE REGIONALI

IL RUOLO DELLE SOCIAL CAPABILITIES NELLA TEORIA COGNITIVA

Annunziata DE FELICE

Università degli Studi di Bari, Piazza C.Battisti 1, 70121, Bari

SOMMARIO

Nell'analizzare l'origine della teoria cognitiva o della conoscenza, nata dal contestare i paradigmi della teoria neoclassica, si intende soffermare l'attenzione sul ruolo che le *social capabilities* assumono nella stessa teoria posta alla base di ogni processo di crescita.

A partire da questa prospettiva di analisi, il lavoro si propone da un punto di vista teorico, da un lato di definire le *social capabilities* e di distinguerle dalle *social capital*, dall'altro, di determinare le caratteristiche e le variabili principali che le contraddistinguono, attraverso le quali è possibile misurare lo sviluppo di un sistema e ciò al fine di spiegarne la loro rilevanza all'interno della teoria cognitiva e dei sistemi produttivi locali. Questi ultimi vengono infatti considerati generatori di conoscenza e danno luogo ad un processo di diffusione e di accumulazione di conoscenza.

1. INTRODUZIONE

Se in assenza di incertezza, di asimmetrie informative, di razionalità limitata, ogni situazione può essere facilmente specificata, il contesto cambia in un mondo di certezza, di razionalità e conoscenza limitata. La scienza economica ha così cercato di formulare un paradigma alternativo a quello neoclassico standard, un paradigma economico-cognitivo in cui all' *homo oeconomicus* dotato di perfetta informazione acquisita senza costi, viene sostituito l'*homo agens*, in cui all'impresa considerata una *black box* (Nelson e Winter, 1982) una semplice funzione di produzione, si contrappone un'impresa in cui è possibile prendere delle decisioni, che possiede un proprio Know-how (Loasby, 1999), una propria organizzazione interna ed esterna, in cui operano risorse fisiche ed umane (Penrose, 1959), in cui grande rilevanza assumono le relazioni economiche, sociali ed istituzionali ed in cui ogni informazione non è un dato, non è un bene pubblico. Questo nuovo modo di concepire l'operatore economico e l'impresa, in particolare, dà luogo ad una serie di filoni di ricerca o teorie eterodosse, nonché allo sviluppo di nuove teorie sull'impresa basate sulle risorse tangibili ed intangibili o sulle *capabilities* (competenze), come accade nella teoria cognitiva.

Dagli anni Novanta, la letteratura economica si è soffermata sullo studio della Teoria cognitiva o della conoscenza che, però, presenta ancora dei dilemmi insoluti. Uno tra questi, riguarda proprio il fondamento della teoria cognitiva. Alcuni economisti fondano la teoria sulle *capabilities*, spiegando la *routine* come processo di accumulazione delle *capabilities*, altri economisti, partono dalla *routine* ritenendo le *capabilities* successive alla *routine* stessa.

In questo lavoro, dopo aver enunciato le principali caratteristiche della teoria cognitiva, ci si sofferma sul ruolo che in essa assumono le *social capabilities*, ritenute fondamentali per la nascita, per la formazione e per lo sviluppo di un sistema produttivo locale. L'impresa ed un gruppo di imprese concentrate in uno stesso spazio territoriale, vengono infatti considerate generatrici di conoscenza comune, di conoscenza tacita comune e ciò dà luogo ad un processo di accumulazione e di diffusione di conoscenza. Questo può anche essere considerato il primo luogo in cui si genera conoscenza a causa dei processi di *learning* e di ricerca formale ed è questo spazio generatore di competenze e di conoscenze. In questo contesto, diviene importante definire le *social capabilities*, determinarne le caratteristiche e le variabili principali e ciò al fine di spiegarne la loro rilevanza all'interno della teoria cognitiva e dei sistemi produttivi locali.

2. DALLE CRITICHE AL PARADIGMA NEOCLASSICO ALLA NASCITA DELLA TEORIA COGNITIVA

Nel criticare il modello di razionalità individuale neoclassico che non prevede errori, non considera la diversa abilità intellettuale, la vasta gamma di scelte, le alternative decisionali e questo perché il processo di acquisizione della conoscenza è senza costi, è un dato, ha origine la teoria cognitiva. Di grande rilevanza diviene allora il problema di come si acquisiscono le informazioni e di come si formano le decisioni. L'uomo viene considerato *homo agens* che acquisisce le informazioni per poter agire, decidere. Il concetto di razionalità adoperato è quello di Simon, di "razionalità procedurale", ovvero gli agenti si muovono in un clima di incertezza e di scarsità di informazione, per cui la loro scelta non è ottimizzante, ma soddisfacente, ci si basa, cioè, sul principio del *satisficing*.

Diverse scuole economiche ed in particolare la scuola austriaca di Menger studiano le caratteristiche degli agenti, i limiti di acquisizione delle informazioni e della conoscenza, distinguono questi due concetti per analizzare l'eterogenea distribuzione dell'informazione tra gli individui, per spiegare il mercato e la concorrenza.

A questo punto è interessante rilevare che la conoscenza viene ritenuta distinta dall'informazione. La prima è il risultato di una continua costruzione tra i soggetti che interpretano, elaborano, controllano gli stimoli esterni la cui trasmissione non è immediata, ma graduale, incorporata ed accumulata negli individui e nell'impresa; la seconda deriva da dati esterni facilmente trasmissibili. Per la teoria eterodossa, infatti, la conoscenza non è disponibile per tutti e non viene acquisita da tutti nella medesima forma.

Se poi nella teoria neoclassica, le istituzioni non assumono nessun ruolo ed anzi, in base alle considerazioni di Smith sul *laissez faire*, non devono intervenire in un mercato di concorrenza perfetta, acquisiscono, al contrario per la teoria cognitiva, una rilevanza fondamentale perché permettono la distribuzione e diffusione della conoscenza. L'analisi quindi si sviluppa non solo considerando i rapporti tra gli individui, ma anche le relazioni tra questi ultimi e le istituzioni. La formazione di queste relazioni e la loro evoluzione assicurano infatti lo sviluppo economico, sociale ed istituzionale.

Anche il concetto di scarsità è presente nella teoria cognitiva, ma viene interpretato in modo differente; non si considera più la scarsità in senso statico, ma in senso dinamico, assume un carattere soggettivo e deriva dal rapporto individuo-oggetto.

Il mercato, evolutosi storicamente per la scuola austriaca, è in grado di utilizzare molte più informazioni di quante ne possiede e la concorrenza viene considerata uno strumento per creare conoscenza.

Gli economisti evolutivi ed in particolare Nelson e Winter (1982) sostituiscono il concetto di "massimo" o di "ottimo", con quello di "praticabile" o di "soddisfacente", dando luogo ad una teoria evolutiva, alternativa a quella ortodossa. Di questa non vengono condivisi

determinati assiomi, quali appunto quello di considerare i soggetti economici come esseri razionali, anche se gli *skills* di cui ogni individuo è portatore potrebbero giustificare la sua razionalità, o per meglio dire il suo agire, e quello del perseguimento della situazione di “ottimo”, al quale viene sostituito il concetto di “migliore” o “possibile”. In questa situazione incerta, i profitti sono una conseguenza di successi innovativi e di fenomeni di squilibrio, mentre la massimizzazione del profitto presuppone un’idea statica dell’operare dell’impresa. Nel mercato, invece, prevale l’incertezza, la diversità di opinioni, la difficoltà di prendere decisioni.

Se poi nella teoria economica standard esisteva una omogeneità cognitiva, ovvero tutto il mondo classificava e dirigeva le informazioni nella stessa maniera alla stessa stregua di qualsiasi *input*, nella teoria evoluzionista si considera la eterogeneità cognitiva che si basa sulla differenza nel sapere e nell’acquisizione delle informazioni.

L’approccio teorico dominante è difficilmente sintetizzabile a causa anche dell’eterogeneo gruppo di filoni di ricerca eterodossi e per utilizzare una espressione di Nooteboom “...*est une sorte de bouillabasse composée d’ingrédients hétérogènes peu connus*”. La ricerca teorica dovrà orientarsi pertanto verso l’integrazione dei differenti approcci per costruire una teoria sulle competenze. A questo riguardo Foss (2000), paragonando l’importanza che l’articolo di Richardson ha sulle competenze e quello di Coase sull’organizzazione, aggiunge che la teoria delle competenze è ancora troppo giovane e avrà bisogno ancora di trenta o di quaranta anni per poter essere definita in modo chiaro e per potersi espandere. La ricerca teorica ancora secondo Foss (2000), dovrà permettere l’integrazione dei differenti approcci esistenti verso l’approccio delle competenze ed una delle ragioni essenziali che rende difficile l’integrazione tra gli approcci differenti è dato dalle competenze in quanto è difficile definire e sapere con esattezza cosa siano queste competenze. La letteratura economica, generalmente le definisce come degli aggregati localizzati nella struttura delle imprese e nelle relazioni tra le imprese e nei distretti industriali, ma spesso si ignora come possano influenzare le azioni ed i processi di apprendimento individuale. Riteniamo in questo studio che il sistema produttivo locale sia generatore di conoscenza e che le *social capabilities* possano influenzare il processo di apprendimento individuale e collettivo e la crescita di un sistema.

La storia della Teoria cognitiva, inoltre, come ha osservato Alchian nel 1950, è basata sulla teoria dell’evoluzione di Darwin del 1887. Quest’ultima teoria viene ripresa non solo dagli evoluzionisti ed in particolare da Nelson e Winter (1982) che considerano l’analogia tra le scienze sociali e quelle biologiche di Darwin.¹ L’uso del termine “evoluzionismo”, infatti,

¹ Loasby ricorda che gli uomini primitivi come le altre specie, sono conformi ad alcune priorità e queste ultime non soltanto sono rilevanti per identificare certi tipi di decisione, ma anche si affidano a particolari modi di fare. Sostiene che, invece, gli uomini moderni sono anche geneticamente programmati per l’ambiente passato, per cui devono tentare di ragionare con cervelli che sono abituati ad avere più priorità. Il vantaggio comparato della mente umana, che la contraddistingue dalle altre specie, è costituito dalla sua capacità di ragionare e di agire in una situazione di incertezza, influenzata dall’evoluzione della cognizione umana.

non è casuale in quanto si intende sostituire uno sviluppo “rivoluzionario” con uno graduale che ha la sua origine nell’idea posta alla base della biologia e della selezione naturale di Darwin. Quest’ultima include anche l’idea che i cambiamenti necessitino di un intervallo di tempo lungo e progressivo, graduale e regolare senza escludere l’ipotesi di un cambiamento molto rapido. Per Stiglitz, la nozione di Darwin sulla selezione naturale ha influenzato anche il pensiero sulla evoluzione della società. Non è un caso allora che la *routine*², posta a fondamento della teoria evolutiva di Nelson e Winter, venga considerata un gene biologico, persistente, ereditario, selettivo ed importante per la popolazione e per l’impresa, i cui cambiamenti vengono generati dalle *routines* stesse.

D’altra parte anche Marshall e, dunque, quella parte della letteratura che si sofferma ad analizzare le *capabilities* e le *social capabilities* è influenzata dalla Teoria evoluzionista di Darwin, allorquando, nel riferirsi alla organizzazione industriale, estende il campo di indagine alla biologia e alle analogie tra la scienza economica e la scienza sociale. Più specificamente Marshall, applicando questo concetto a quello di *social capabilities* può essere considerato il precursore. Pone, cioè, le *social capabilities* a fondamento dei distretti industriali considerandole uno degli elementi essenziali per la loro formazione.³ In particolare per spiegare l’evoluzione ed il persistere delle *social capabilities* all’interno di una società o di un sistema produttivo locale è possibile identificarle con il “*Social Darwinism*” di Hodgson (2003), applicabile alla evoluzione sociale (Veblen, 1899), alle relazioni tra gli agenti in un sistema produttivo locale.

Se, quindi, questi due differenti approcci partono da punti di vista diversi, dalle *capabilities* o dalla *routine*, sembra che esistano dei punti di contatto. Questi ultimi possono essere identificati oltre che con quelli individuati da Antonelli (2003)⁴ da altri tre punti: il primo sul quale ci siamo già soffermati in precedenza, deriva dal contestare il paradigma economico produttivo neoclassico e quindi la razionalità “Olimpica” dell’individuo, nonché il concetto di “massimo” e di “ottimo” sostituiti con quelli di “limitato” e “soddisfacente”; il secondo deriva dall’accettare la teoria evolutiva di Darwin (nell’un caso per spiegare il gene *routine*, nell’altro per spiegare il persistere delle *capabilities* e delle *social capabilities*); il terzo elemento, che trova concorde tutta la letteratura, è quello di far risalire la teoria cognitiva e, quindi, quella evolutiva e delle *capabilities* ai pionieristici lavori della Penrose (1959, 1985) che, nell’analizzare la teoria della crescita dell’impresa, affianca alla visione neoclassica

² La *routine* viene definita come “*regular and predictable behavioral patterns of firms*” (Nelson e Winter, 1982, p.14).

³ Come è noto il formarsi di distretti industriali marshalliani deriva dalla tendenza di piccole imprese specializzate (che oggi si stanno evolvendo in medie e grandi imprese come osservato in Cainelli, 2003) nel localizzarsi e concentrarsi in una limitata zona geografica e ciò per il formarsi di economie di scala o esternalità positive.

⁴ Come ricorda Antonelli (2003), la teoria cognitiva è basata su tre principali *blocks*: il primo identificato nella distinzione tra conoscenza tacita e codificata di Polanyi, il secondo nell’analisi dei limiti della razionalità “Olimpica” di Simon, il terzo nell’ingresso del concetto di *learning* riferito sia all’individuo sia all’impresa.

tradizionale, quella in cui si esalta il ruolo delle risorse fisiche ed umane, introducendo così il termine di *Human Resource*.⁵

L'impresa può essere così considerata un'istituzione primaria, per governare le conoscenze comuni, per l'accumulazione, per la generazione e per la diffusione di tecnologia; è la prima istituzione dove la conoscenza tecnologica e organizzativa è generata dalla integrazione dei processi di *learning* e di ricerca formale. Essa è quindi generatrice di competenze. Come la conoscenza, anche la competenza, la *capability*, è importante nell'impresa, spesso definita in termini di capacità di risoluzione dei problemi (*problem-solving capabilities*) (Antonelli, 2003).

A questo punto è bene precisare che se il concetto di *capability* viene utilizzato per la singola impresa, nel caso specifico, o per il singolo individuo, nella recente letteratura, quello di *social capabilities* si riferisce ad una società, ad una collettività, al suo modo di operare ed organizzarsi in un determinato contesto territoriale tramite un *networks* di imprese e si distingue dal *social capital*.

Se, quindi, a nostro parere, il concetto di "*Social Darwinism*" può essere applicato alle *social capabilities* perché ciò che si tramanda, anche all'interno di un *networks* di imprese, è il risultato di un processo di selezione naturale derivato dal ricordo della conoscenza tacita, ciò che ancora è necessario chiarire sono due aspetti. L'uno concerne la definizione delle *social capabilities* e la loro distinzione con il *social capital*, l'altro, conseguenza del primo, concerne la determinazione delle variabili attraverso le quali è possibile misurare la nascita e lo sviluppo di un sistema produttivo locale.

3. LE ORIGINI DELLE SOCIAL CAPABILITIES

Se da un lato, come sostengono Metcalfe (1994) e Loasby (1999), Richardson ha anticipato molte delle questioni e delle idee attribuite ai moderni economisti della teoria evoluzionista, quali il problema della informazione, della conoscenza, della coordinazione e relazione, dall'altro ha introdotto il termine *capability* nel 1972 da cui deriva quello di *social capabilities*. A differenza, però, della Penrose che utilizza le *capabilities* concentrandosi sulle risorse umane o sul personale dell'impresa, Richardson utilizza le *capabilities* e gli *skills* collegati alle imprese.

Le *capabilities* e gli *skills*, così come identificati da Richardson, spiegano che lo scopo di ciascuna impresa diventa la sua organizzazione interna e le sue relazioni con le altre imprese che Marshall aveva individuato come "organizzazione esterna". Le imprese, pertanto, possono

⁵ Con la Penrose il termine *capability* viene associato con quello di risorse umane, ma viene spiegato solo all'interno della impresa, mentre le stesse possono formarsi anche al di fuori ed anzi essere esse stesse la fonte per la costituzione di un'impresa o di un *networks* di imprese. E' da notare che se nel *The Theory of The Growth of the Firm* si ritrovano le fondamenta delle *capabilities*, nel *The Theory of the Growth of The Firm Twenty-Five Years After* il riferimento è non solo alla conoscenza (*knowledge*), ma anche alla conoscenza collettiva (*collective knowledge*). Viene così introdotto, anche se non in modo esplicito, il concetto di *social capabilities*.

trovare i loro vantaggi competitivi nelle diverse *capabilities*, dirette e indirette, in cui queste, come gli altri tipi di conoscenza, possono sviluppare nuove *capabilities* e quindi anch'esse evolversi. Le attività delle stesse imprese sono considerate *capabilities* appropriate o conoscenze specifiche, esperienze e *skills* (Richardson, 1972, p.888).

Se il concetto di *capability* viene utilizzato per la singola impresa, nel caso specifico, o per il singolo individuo, nella recente letteratura, quello di *social capabilities* si riferisce ad una società, ad una collettività, al suo modo ed alla sua capacità di operare ed organizzarsi in un determinato contesto territoriale tramite un *networks* di imprese o un distretto industriale.

Le *social capabilities*, cioè, estendendo una definizione utilizzata da Abramovitz (1989), possono essere intese una capacità sociale di crescita, ovvero come l'insieme delle condizioni socio-economiche ed istituzionali che governano le azioni, i comportamenti e le relazioni tra gli agenti di un sistema produttivo locale, a cui si aggiungono gli insiemi di pratiche e di comportamenti radicati nella storia, nel clima sociale, nelle istituzioni politiche e sociali e nella tecnologia.

Si suppone, quindi, come propone De Liso (1997), che in una società la specializzazione genera gli *skills* e le *capabilities* e che l'impresa non sia una entità isolata, ma relazionata al suo territorio e alle altre istituzioni-imprese da un *networks* di relazioni, oltre che con le istituzioni ed organizzazioni localizzate nel medesimo contesto territoriale. Le *social capabilities*, allora, a nostro parere, comprendono un insieme di relazioni tra agenti che si riuniscono in un unico contesto territoriale per il raggiungimento di uno scopo comune. Le relazioni tra gli agenti possono essere differenziate, possono essere di carattere economico, politico, sociale. Ciò al fine di creare un *network* di relazioni tra imprese in cui si implementano gli *skills* individuali.

4. VERSO UNA DEFINIZIONE DELLE SOCIAL CAPABILITIES

A causa della loro natura complessa, in letteratura sono state identificate diverse possibili definizioni di *social capabilities*: alcuni (Antonelli, 1993) considerandole alla stessa stregua dei fattori di produzione, le ritengono prettamente fattori istituzionali; altri (De Liso, 1997; Loasby, 1999), invece, le hanno associate, agli *skills*, al *know-how*, alla conoscenza, perché considerate più ampie delle *capabilities*, generando spesso confusione terminologica che non si è riflessa, tuttavia, in una ambiguità concettuale. Infatti, questa nozione molto più ampia, ha identificato, a partire dai fondamentali contributi della Penrose (1959, 1985), di Marshall (1916), di Abramovitz (1989), l'insieme delle condizioni socio-economiche ed istituzionali che governano le azioni, i comportamenti e le relazioni tra gli agenti di un sistema produttivo locale. A questi si aggiungono gli insiemi di pratiche e di comportamenti spesso radicati nella storia e nel clima sociale, nelle istituzioni politiche e sociali, quindi, nell'evoluzione di un

sistema che tende a stimolare sia le capacità e sfruttare le potenzialità scientifiche sia le migliori tecnologie imposte dal mercato.

In maniera molto semplificata, possiamo ritenerle come una capacità, abilità sociale che si riferisce a qualcosa di intangibile, ad un fattore residuale difficilmente misurabile, da ricondursi nella conoscenza tacita di un sistema produttivo locale e che, pur essendo ricompreso nelle condizioni economiche, sociali, istituzionali e territoriali di un sistema produttivo locale, è difficilmente misurabile perché più legato alla capacità o abilità sociale ed anche alle relazioni tra gli agenti che vivono in un medesimo contesto territoriale.

E' da considerare ancora, che alcune di queste *social capabilities* divengono ripetitive e costituiscono una *routine* per le imprese (Nelson e Winter, 1982), altre, invece, la maggioranza, continuano ad evolversi, pur restando ancorate al contesto territoriale. Anzi, è proprio la vicinanza spaziale ad incrementare le relazioni tra gli agenti, lo scambio di opinioni, di informazioni e di idee, rendendole decisive nello spiegare la teoria cognitiva. Questo processo, favorito nei distretti industriali e nei sistemi produttivi locali, dove la concentrazione spaziale di un elevatissimo numero di imprese di piccola dimensione opera in un'area territorialmente circoscritta, facilita ed incrementa appunto la diffusione di *spillover* di conoscenza. In particolare, come osservano Cainelli, Leoncini e Montini (2004), a livello locale e quindi in un sistema produttivo locale, è più facile la diffusione della conoscenza tacita, mentre a livello globale o internazionale, è la conoscenza codificata ad implementare gli effetti di crescita di un sistema. Ciò accade proprio perché a livello locale, in un sistema produttivo caratterizzato da molte piccole imprese concentrate territorialmente, i rapporti diretti tra gli agenti sono facilitati, talvolta preferiti e addirittura quotidiani. A livello globale, gli *spillover* di conoscenza taciti sono di più difficile realizzazione e durata, facilitati spesso dall'utilizzo di tecnologie informatiche, che, però, sono classificabili nella conoscenza codificata.

Questo tipo di conoscenza è strettamente connessa al *learning-by-using* ed ai processi di *learning-by-interaction* e tende ad avere natura idiosincratica, collegata alle caratteristiche specifiche dell'area geografica nella quale si sviluppa (Cainelli et al., 2004, pag.4). La conoscenza tacita diviene così un elemento essenziale e strategico nelle imprese, tanto da influenzarne la loro forma organizzativa. Se poi, la conoscenza codificata può essere facilmente trasmessa all'interno di un'impresa o di un sistema produttivo locale, tanto da divenire *routine*, la conoscenza tacita è più complessa da trasmettere perché è incorporata nell'individuo che partecipa all'organizzazione di una impresa, ma che non sempre è nelle condizioni di trasmettere o di acquistare questa conoscenza che dipende dalle abilità cognitive e dagli *skills* individuali. Le *social capabilities*, pertanto, proprie di ogni comunità locale, possono facilitare i processi di apprendimento della conoscenza tacita e codificata. L'impresa, inoltre, dispone di conoscenza di natura implicita, non codificabile, la cui trasmissione non è immediata, ma incorporata, a differenza di ciò che veniva sostenuto dall'approccio

neoclassico standard, dove la conoscenza veniva considerata di natura esplicita, facilmente trasmissibile, alla stessa stregua di un qualsiasi *input* e perciò ridotta a pura informazione. Elementi che facilitano l'acquisizione e la trasmissione della conoscenza tacita possono essere considerati la contiguità territoriale, le relazioni tra gli agenti, le abilità cognitive, gli *skills*.

Si ritiene, pertanto, che le *social capabilities* possano rientrare nella conoscenza tacita, trasmissibile attraverso le relazioni tra gli agenti, divengono degli *inputs* per la formazione, la nascita e l'evoluzione di un sistema produttivo locale, ma al contempo sono anche degli *outputs*. Si ritiene, inoltre, che non sia tanto rilevante il livello generale della conoscenza, quanto piuttosto il suo grado di diffusione tra gli agenti. Come poi gli individui sono i costruttori della conoscenza umana empirica, così le relazioni tra gli agenti ovvero le *social capabilities* divengono le fondamenta di un sistema produttivo locale.

In un sistema produttivo locale che è solo un tipo di organizzazione economica possibile, le esperienze individuali sono in continua elaborazione e gli scambi sono continui. Attraverso le relazioni, non si scambiano e si assorbono solo le conoscenze tacite, ma si creano anche nuove conoscenze. La conoscenza contestuale⁶, come propongono Belussi e Pilotti (1998), potrebbe essere descritta come l'*output* sociale di un processo storico di accumulazione delle *capabilities* tecnologiche degli *skills*. Nel momento in cui le condizioni sono favorevoli, un territorio diviene un sistema produttivo locale. La creazione di conoscenza e la propagazione divengono una conseguenza dello svilupparsi di imprese. Anche la conoscenza contestuale, formata attraverso le dinamiche degli scambi localizzati, è incorporata nel territorio ed è formata da elementi della conoscenza codificata assorbita anche dall'esterno e dalla conoscenza tacita sviluppata con l'esperienza e all'interno dei *networks* di relazioni.

Le conoscenze tacite e contestuali divengono così una risorsa strategica territoriale e questa forma cognitiva del capitale, accumulata storicamente nel sistema produttivo locale, può essere considerata un investimento di lungo termine. Solo gli agenti che operano nel sistema ne hanno accesso e questo processo dà luogo ad una serie di *skills* locali originali e di competenze. Gli individui, però, non possono far affidamento unicamente sulla loro capacità, ma vanno sostenuti dalle istituzioni, dalle imprese e dalle organizzazioni, entità che possono essere considerate delle estensioni della mente umana (Lombardi, 2001).

I sistemi produttivi locali, come i distretti industriali, possono quindi essere considerati un laboratorio cognitivo, dove la conoscenza e l'informazione sono elaborati in modo complesso e dove vengono generati valori sociali e culturali (Rullani, 2002). Interpretati come un sistema cognitivo, i sistemi produttivi locali sono un sistema produttivo sociale, nel quale la conoscenza, l'esperienza della collettività si sono accumulate e concentrate in un unico spazio, attraverso il tempo. I *networks* sociali (la comunità) ed i *networks* produttivi (l'organizzazione di filiere), le istituzioni locali e gli agenti formano il tessuto di relazioni

⁶ Belussi e Pilotti (2002) chiamano "conoscenza contestuale", l'accumulazione di conoscenza spaziale.

cooperative e competitive. L'esistenza di questi *networks* facilita e favorisce i flussi di informazione e di conoscenza.

Le *social capabilities*, allora, a nostro parere, sono sostanzialmente una conoscenza tacita della società, una sorta di "intelligenza collettiva" che vive in un determinato contesto territoriale, la cui diffusione ed implementazione viene facilitata da un insieme di relazioni tra agenti che si riuniscono in un unico contesto territoriale per il raggiungimento di uno scopo comune. Le relazioni tra gli agenti possono essere differenziate, possono essere di carattere economico, politico, sociale. Se, però, questi elementi identificati da Abramovitz nel 1989 possono meglio spiegare lo sviluppo di un sistema locale, lo sviluppo di un sistema produttivo locale necessita dell'aggiunta di quegli altri elementi identificati nei lavori di Marshall e di Becattini. In particolare, nei *Principi di Economia* ritroviamo le condizioni fisiche del territorio, la ricchezza del sistema, l'esistenza di risorse naturali. Le determinanti di Becattini possono invece essere identificate nella forma morale che tiene insieme le nazioni, il territorio, la contiguità delle imprese, la gestione decentrata di fasi del processo produttivo.

Tabella 1- Caratteristiche del sistema locale e del sistema produttivo locale

	Social Capabilities		
Sistema locale	Caratteristiche di Abramovitz		
Sistema produttivo locale	Networks tra imprese	Caratteristiche di Abramovitz	Caratteristiche di Marshall, Becattini

Tabella 2 - Alcune caratteristiche delle Social Capabilities in letteratura

	Caratteristiche
Penrose (1959, 1985)	Human Resource e Conoscenza collettiva
Marshall (1912)	Condizioni fisiche del territorio: clima, suolo, possibilità di commercio Esistenza di risorse naturali Ricchezza del sistema Indole del popolo Istituzioni sociali e politiche Libertà
Becattini (1981)	Forza morale che tiene insieme le nazioni Territorio Contiguità delle imprese Gestione decentrata di fasi del processo produttivo
Abramovitz (1989)	Capacità sociale di crescita: condizioni economiche, politiche, sociali, istituzionali e tecnologiche
De Liso (1997)	Nell'impresa gli skills e la conoscenza individuale si trasformano in competenza collettiva
Nelson e Winter (1982)	Conoscenze radicate ed accumulate nel tempo

5. SOCIAL CAPABILITIES E SOCIAL CAPITAL

Anche importante è, a questo punto, evidenziare gli elementi che contraddistinguono e caratterizzano il *social capital*, per indicare le differenze con le *social capabilities* dal momento che in letteratura, (Abramovitz, 1989 Perkins-Koo, 1995; Stiglitz, 1995) quando si fa riferimento alle *social capabilities*, spesso si inserisce quale elemento caratterizzante anche quello relativo alle risorse umane o *human capital*. Quest'ultimo è l'elemento fondamentale che caratterizza il *social capital*, risorsa fondamentale per lo sviluppo economico insieme al capitale fisico, finanziario e umano. Il capitale sociale è distinto dal capitale umano e fisico proprio per la sua natura relazionale, ma è comunque una forma di capitale, in quanto è uno *stock* accumulato.

Il risultato principale di tutta la vasta letteratura presente sul concetto di *social capital* è che una società, ossia un sistema locale è in crescita e si sviluppa quando esiste la coesione sociale.

Coleman (1988) e Putnam (1993) hanno, infatti, evidenziato che la crescita di un sistema locale non dipende solo dalla dotazione di capitale naturale, fisico e umano, ma anche dalla dotazione di capitale sociale e che tale sviluppo dipende anche dal forte livello di cooperazione diffusa tra i cittadini.

Accesi sono i dibattiti in relazione ad una chiara e precisa definizione di capitale sociale. Alcuni economisti, tra cui Coleman (1988), lo definiscono un "bene collettivo" che, diversamente dai beni pubblici, è parzialmente escludibile. Altri economisti lo considerano una risorsa della società per cui il capitale umano viene considerato una risorsa dell'individuo. Un elemento, in questo acceso dibattito, sembra essere a nostro parere non confutabile, ovvero che il capitale sociale è localizzato nel *networks* o nelle relazioni tra gli individui. Questo elemento si riferisce più alla natura del capitale sociale anche se Pellagra (2003) evidenzia ancora un disaccordo su quale debba considerarsi il livello di analisi più corretto ovvero se va esaminato come unità individuale, relazionale o collettiva. I rapporti di fiducia e di cooperazione, infatti, stanno assumendo un ruolo sempre più rilevante in società in cui si diffonde l'"economia civile" (Pellagra, 2003), mentre un comportamento auto-interessato "spiazza" l'azione collettiva e riduce la *performance* di un distretto produttivo e di un sistema locale.

La definizione delle *social capabilities* è invece più ampia di quella di *social capital*. Questa è comprensiva anche del concetto di capitale umano o di risorse umane e, quindi, comprensiva, a nostro parere, altresì del *social capital*, ma più ampia dello stesso.

Le *social capabilities* sono, infatti, qui utilizzate nel senso di capacità sociale intesa nell'ambito distrettuale e di crescita dipendente dall'evoluzione delle condizioni economiche, politiche, sociali ed istituzionali residuali di un sistema produttivo locale. Poiché, in particolare, il nostro contesto di riferimento è il sistema locale di produzione, le *social*

capabilities sono considerate nel senso di relazioni tra imprese che possono estendersi anche al mercato del lavoro e quindi, alle relazioni e agli scambi di conoscenza tra lavoratori che, muovendosi all'interno del distretto, trasmettono la loro capacità, i loro *skills* anche agli altri individui nell'ambito del territorio e del distretto. Non è escluso che tali *social capabilities* siano necessarie anche per instaurare relazioni esterne: possono, cioè, estendersi anche alla capacità di intrattenere o iniziare relazioni commerciali.

Le *social capital*, invece, si riferiscono più precisamente ad un *network* di relazioni che si creano tra individui ed anche a livello istituzionale. Il termine è più legato al fattore sociale, senza il quale non si potrebbero raggiungere determinati risultati o si raggiungerebbero comunque, ma con maggiori difficoltà.⁷ Il problema, spesso analizzato in letteratura, è se considerare il *social capital* una entità individuale o sociale ovvero una caratteristica del sistema nel quale operano gli agenti. Poiché ha natura relazionale, caratterizzato da una dinamica individuale collettiva, il capitale sociale ha ricadute sullo sviluppo sociale e sullo sviluppo economico locale. Il capitale sociale, infatti, si diffonde sul territorio, partendo dai singoli individui a livello micro per ampliarsi a livello macro e, quindi, implementarsi a livello locale o sociale. Ciò dipende da quanto intense e diffuse sono le relazioni tra gli individui guidati da pre-requisiti fondamentali quali l'altruismo, la fiducia, il senso di appartenenza e la cooperazione. La struttura sociale facilita, inoltre, lo sviluppo di conoscenze tacite, favorisce la circolazione di informazioni e di rapporti fiduciari. La presenza di istituzioni politiche e di istituzioni sociali facilita il diffondersi di questi comportamenti cooperativi.

Il capitale sociale è, dunque, un fattore non tangibile per spiegare lo sviluppo economico di un sistema locale che si implementa tanto più rapidamente in un sistema locale caratterizzato da agglomerazioni di imprese a causa delle relazioni più intense tra gli individui. Si riferisce, quindi, più agli aspetti sociali delle relazioni come il senso di cooperazione o di creazione di rapporti fiduciari anche in un distretto. Coleman (1990) lo ha definito come una risorsa che a livello aggregato si concretizza in un determinato sistema sociale; Putnam (1993) lo definisce, invece, una risorsa della collettività e lo identifica con le caratteristiche della vita di una società.

6. SOCIAL CAPABILITIES E CRESCITA DI UN SISTEMA

Un problema non secondario, affrontato da molti economisti che si occupano delle *social capabilities*, è quello di comprenderne le caratteristiche e di misurarle in maniera idonea per poter spiegare la crescita differenziata tra i sistemi.

⁷ A tale proposito, si vuole ricordare che Coleman (1988) considera il social capital come un bene collettivo, mentre Burt (1992) si sofferma sulla sua nascita e sviluppo nelle relazioni tra gli agenti.

Pochi sono ancora i tentativi di definire chiaramente i fattori insiti nelle “*social capabilities*” e, spesso, questi fattori sono di difficile misurazione e utilizzazione per le verifiche empiriche condotte sullo sviluppo e sulla crescita di un sistema locale.

Il termine *social capabilities* include, come visto e da ciò deriva la sua complessità di analisi, una varietà di caratteristiche che danno la possibilità ad alcune nazioni di crescere più rapidamente di altre e ciò è da attribuirsi a differenti elementi.

Alcune società hanno infatti una capacità di organizzarsi, per sostenere lo sviluppo, diversa rispetto a quella posseduta da altre società.

La letteratura economica sulla crescita e sullo sviluppo economico ha fornito differenti risposte a questo quesito ed una parte della stessa ha identificato questa capacità nel progresso tecnologico. Nel modello di Solow, però, il progresso tecnologico veniva considerato una componente esogena, residuale⁸, come residuali e non sempre misurabili possono essere considerate anche le *social capabilities* anche se non hanno natura esogena. Nelson, dà rilievo alla componente del capitale umano, ma, oltre allo sviluppo delle risorse umane come l’educazione, è necessario considerare altri elementi come il cambiamento tecnologico considerato un “*technological capability*” incorporato nell’essere umano piuttosto che nelle macchine (Dahlman e Nelson, 1995). Stiglitz, inoltre, evidenzia come le nuove idee siano generate non tanto dai lavori individuali, quanto attraverso l’apprendimento reciproco degli *skills*. Infine, anche le istituzioni private e pubbliche, insieme alle relazioni con gli agenti assumono particolare rilievo, per cui la natura del governo e la *governance* assumono importanza per lo sviluppo delle *social capabilities* e del sistema produttivo locale.

Ritenendo pertanto, come sostengono Perkins e Koo (1995) che da un lato, qualsiasi analisi che coinvolga il progresso tecnico, le istituzioni ed il governo implica l’inserimento nello studio delle interazioni, abilità, capacità e conoscenza degli agenti proprio perché ha delle implicazioni sugli esseri umani e dall’altro se consideriamo un sistema produttivo locale inteso come una qualsiasi forma di aggregazione in un determinato contesto territoriale in cui, però, come è noto, persiste, a differenza di un distretto industriale, un certo grado di diversificazione produttiva, la conoscenza e le *capabilities* vengono continuamente implementate dalle *social capabilities*.

Queste si accrescono così in un processo di interazione tra lo sviluppo che un paese può conseguire, data la sua tecnologia, capitale e gli effetti che quello sviluppo ha sulle *social*

⁸ Per residuo statistico si intende la componente della crescita economica di un Paese che non è spiegata dall’aumento dell’impiego dei fattori. Tale concetto fu introdotto da Solow che, nella sua analisi empirica condotta nel 1957 e riferita all’andamento del prodotto pro-capite negli Stati Uniti, individuava nel progresso tecnico la principale fonte di crescita di un paese, mentre l’aumento nella produttività del lavoro, indotta dall’aumento nel capitale pro-capite, sembrava svolgere un ruolo secondario o marginale.

L’origine del residuo o della teoria dei residui potrebbe individuarsi negli avanzamenti della conoscenza, negli incrementi del capitale umano indotti da investimenti in formazione e R&S, ma anche nella crescita della produttività del lavoro, derivante da economie di scala e da una migliore allocazione delle risorse.

Abramovitz (1989) e Solow (1956) spiegano come il processo di crescita di un *output* potrebbe non dipendere dall’incremento della produzione dei fattori, del mercato dei fattori e dai rendimenti costanti di scala, ma dai residui.

capabilities che vengono così a costituire esse stesse una delle condizioni per lo sviluppo. In ogni caso, l'interazione tra le *social capabilities* e lo sviluppo si intensifica con il passare del tempo. Il risultato è un processo cumulativo nel quale le *social capabilities* normalmente, ma non sempre, divengono forti come se fossero azioni sviluppate nel tempo. Esse stanno, infatti, divenendo sempre più importanti per spiegare i processi di sviluppo di un sistema.

La differenza nella crescita dei sistemi viene da alcuni economisti spiegata attraverso le *social capabilities* e il grado di convergenza tra le tecnologie, i fattori e le altre caratteristiche economiche. La convergenza e le *social capabilities* sono connesse perché la convergenza è in parte governata dalle stesse. Esse vengono descritte come un set di caratteristiche istituzionali e attitudinali. Alcune delle caratteristiche sono derivate con riferimento agli obiettivi degli individui, al ruolo del governo nella rielaborazione delle regole, nella previsione delle infrastrutture e nella soluzione dei conflitti e sono il risultato di osservazioni effettuate nei paesi avanzati. Le *social capabilities*, allora, si sviluppano in un processo interattivo e cumulativo nel quale supportano lo sviluppo economico e lo sviluppo supporta le *social capabilities*.

Gli economisti sostengono che la differente crescita dei paesi non sia da attribuirsi alla diversa dotazione delle risorse, ma all'importanza dell'organizzazione economica che agisce sull'assorbimento sociale delle *capabilities* di una società e che le diversità tra gli individui sono focalizzate sulle varietà nelle abilità (innate), negli *skills* (capitale umano) e nei gusti.

7. LE VARIABILI CHE MISURANO LE SOCIAL CAPABILITIES

Partendo dalla definizione di *social capabilities* possiamo a questo punto identificare le variabili che le misurano che possiamo classificare in: condizioni fisiche, condizioni economiche, condizioni sociali e condizioni istituzionali.

Misurare le *social capabilities* è infatti molto complesso, dato che non tutte le determinanti evidenziate possono formare oggetto di una verifica empirica, anzi, spesso, si ricorre a delle *proxy* come quelle adoperate per misurare le risorse umane, ovvero l'*education* e le *technological capability*, incorporate nelle persone e non nelle macchine. Poiché invece risulta molto difficile misurare le istituzioni, bisognerebbe considerare la natura del governo, le infrastrutture realizzate e le relazioni che si instaurano tra il Governo e gli agenti economici o le relazioni che si realizzano tra gli stessi agenti facilitate dall'intervento delle istituzioni.

Fra gli indicatori di *performance* economica di un sistema, possono essere utilizzate le *social absorption capabilities* (Hurwicz, 1995; Dahlma e Nelson, 1995) che comprendono l'istruzione e alcune variabili collegate quali l'iscrizione scolastica. Si deve considerare, infatti, la percentuale di coloro che sono iscritti in matematica, scienze ed ingegneria, così come il rapporto tra gli ingegneri e scienziati ed il totale della popolazione. Idealmente si dovrebbero utilizzare alcuni indicatori dell'adeguamento delle infrastrutture istituzionali.

Comunque, dato che è molto difficile trovare nella pratica questi indicatori, si può spesso fornire solo una valutazione qualitativa basata sulla conoscenza del sistema produttivo locale oppure per analisi quantitative, basarsi, come è in progetto, sui veicoli di trasmissione della conoscenza, identificati nel *collective learning* (Capello, 1999) che è un veicolo per il trasferimento spaziale della conoscenza, nel mercato del lavoro, considerato un veicolo per il trasferimento della conoscenza accumulata nei sistemi locali (Capello, 1999), nell'uso di Internet e delle ICT considerate un veicolo per il trasferimento delle informazioni e della conoscenza codificata (Cainelli, 2004; de Felice, Martucci, 2004). A questi indicatori vengono anche aggiunti quelli relativi all'attività di Ricerca e Sviluppo, lo *stock* di investimenti diretti esteri, l'importazione di beni capitali, il prodotto interno lordo pro-capite, anche se non sono direttamente inclusi nelle *social capabilities*, ma piuttosto, sono indicatori di *performance* economica.

Attraverso l'analisi di questi indicatori è possibile rilevare le differenze sia tra i sistemi innovativi nazionali sia l'assorbimento delle loro *social capabilities*. Il successo dei sistemi può derivare da una loro elevata apertura verso l'esterno, da alti investimenti in capitale umano, in capitale fisico ed in capitale sociale dall'utilizzo di una appropriata politica, dall'acquistare tecnologia dall'esterno e dall'usarla e diffonderla in maniera efficiente.

L'assorbimento delle *social capabilities*, da solo, quale misura dell'alta tecnologia del capitale umano, non è invece sufficiente a spiegare perché alcune economie hanno maggiore *performance* di altre. L'alta tecnologia del capitale umano, invece, potrebbe essere necessaria, ma non è sempre una condizione sufficiente, per una rapida crescita economica. Da ciò deriva che lo sviluppo delle risorse umane e, quindi, il livello di educazione e gli *skills* della forza lavoro determinano delle abilità del paese nell'assorbire ed utilizzare la tecnologia esterna e nel produrre beni e servizi competitivi. L'utilizzo e la creazione di tecnologia dipendono dall'esistenza di scienziati indigeni, di ingegneri e managers motivati all'acquisto e utilizzo di tecnologia. L'altro elemento principale, per l'assorbimento sociale delle *capabilities*, è definito dal capitale umano altamente specializzato che, da solo, non è sufficiente per spiegare i differenti livelli di *performance* economica, in quanto dovrebbe essere analizzato considerando altri macroparametri come il tasso d'inflazione, gli investimenti e il regime politico.

Con riferimento ad alcune analisi empiriche svolte (Koo-Perkins, 1995), si è rilevato che non sempre esistono delle relazioni positive tra questi elementi e lo sviluppo economico di un sistema. Alcune analisi hanno evidenziato che spesso non sono necessari alti investimenti in ricerca e sviluppo, mentre l'acquisto e l'uso effettivo di tecnologia estera sono estremamente importanti per lo sviluppo dell'economia. Molti paesi come i NIE, infatti, hanno sviluppato strategie per acquistare e per fare effettivo uso della tecnologia estera ed hanno investito seriamente in ricerca e sviluppo solo dopo essersi impossessati e aver fatto propria la tecnologia estera.

Da non trascurare è anche l'importanza dell'orientamento e della creazione di un sistema innovativo a cui si aggiungono la ricerca e lo sviluppo pubblico, rispondente ai bisogni del settore produttivo. Non meno importante è il ruolo del governo, in particolare, nell'amministrare la giustizia, l'ordine, la difesa, nel mantenere bassi i tassi d'inflazione, nello stimolare gli investimenti e nel regolare l'ambiente per incoraggiare le imprese. Questo comprende liberi accessi agli *inputs* esterni a prezzi internazionali e ad un mercato competitivo. Una competizione interna ed esterna stimola, infatti, le imprese ad alti livelli tecnologici e a mantenere nuovi e migliori processi e prodotti. Il governo, inoltre, ha un importante ruolo nell'approvvigionamento di differenti tipi di infrastrutture, quali il trasporto e le telecomunicazioni, a cui si aggiungono i luoghi ricreativi, educativi e tecnologici. Essi infatti assumono molta importanza per l'assorbimento delle *social capabilities*. Il governo potrebbe provvedere ad alcune istituzioni di base, alle infrastrutture e ad una gran parte di variabili macro, ad incentivare e regolare la struttura, ma molte delle azioni si formano al livello delle imprese e di altri agenti economici. E', infine, l'interazioni dinamica tra tutti questi elementi che determina la *performance* di un sistema.

Sovente negli studi empirici è difficile, se non impossibile, distinguere le diverse variabili, per cui, spesso lo sviluppo economico di un sistema viene studiato in un unico insieme chiamato appunto *social absorption capability*. Alcune delle differenze nello sviluppo e nella crescita sono da attribuirsi alle diverse condizioni iniziali quali: il territorio, l'accesso alle strade internazionali, la dotazione naturale delle risorse, le risorse energetiche ed i materiali industriali che vengono considerati tutti delle variabili di dimensione fisica (Hurwicz, 1995). Per semplicità, spesso, le caratteristiche della popolazione, i fattori socio-religiosi, l'attitudine agli sforzi economici, il valore della educazione sono classificati tra le variabili della dimensione umana. Il territorio per esempio, viene a perdere il carattere di semplice contenitore del processo di apprendimento per assumere quello di creazione e di scambio di conoscenze (Camagni-Capello, 2002).

Una terza categoria è costituita dalle variabili istituzionali come la durata di una carica e la prevalenza del ruolo della legge (nel governo e tra le parti private), nelle quali vengono incluse le norme concernenti la libertà nella stipula dei contratti, la natura e l'intensità di controlli regolari, i tipi e l'efficacia delle tasse.

Una quarta categoria è relativa alla struttura economica, al grado di integrazione verticale, al monopolio, alla libertà di entrata, alla prevalenza del governo, alle importazioni e alle esportazioni.

Tabella – 3 Variabili delle social capabilities

<u>Variabili della dimensione fisica.</u>
Territorio
Accesso alle strade internazionali
Dotazione naturale delle risorse
Risorse energetiche
Materiali industriali
Variabili fisiche
<u>Variabili della dimensione umana</u>
Caratteristiche della popolazione
Fattori socio-religiosi
Attitudine agli sforzi economici
Valore della educazione
<u>Variabili istituzionali</u>
Durata di una carica
Prevalenza del ruolo della legge
<u>Variabili della struttura economica</u>
Grado di integrazione verticale
Monopolio
Libertà di entrata
Prevalenza del governo,
Importazioni
Esportazioni

Le variabili così descritte sarebbero sufficienti, anche se non esaurienti, per illustrare le differenze tra i sistemi produttivi locali. E' importante notare che anche piccole differenze nelle condizioni iniziali possono produrre grandi differenze nei risultati.

Si è anche notato, attraverso questi studi, che due paesi e quindi due sistemi locali, potrebbero essere caratterizzati da condizioni iniziali molto simili tra loro, ma un cambiamento iniziale può dar luogo a traiettorie di crescita divergenti le quali potrebbero essere corrette da forze interne ed esterne.

8. CONCLUSIONI

Nel considerare le *social capabilities* come fondamentali nella teoria cognitiva e nella formazione dei sistemi produttivi locali, le abbiamo definite come elementi residuali, difficilmente misurabili insite nelle capacità degli agenti e nelle relazioni tra gli stessi che si moltiplicano in un sistema produttivo locale caratterizzato da una concentrazione spaziale di imprese che facilitano il trasferimento della conoscenza intesa in senso istituzionale, economico, sociale e territoriale. Le *social capabilities*, riferite allo sviluppo di un sistema produttivo locale e quindi ad un *networks* di relazioni tra imprese, potrebbero apparire residuali nell'attività economica dell'impresa e quindi difficilmente misurabili anche se non pochi sono, come detto, i tentativi condotti nella letteratura. In realtà, residuali non sono, a

causa delle esternalità positive derivanti da tali relazioni, divenendo addirittura una quinta risorsa per le imprese. In quest'ottica le *social capabilities* possono essere considerate dei residui essenziali per la crescita economica di un paese, di un sistema produttivo locale e un prerequisito per la stessa crescita, occupando un ruolo essenziale nello spiegare la teoria cognitiva posta alla base di ogni processo di crescita.

Nel sistema produttivo locale, le norme e le consuetudini implicite ed esplicite acquistano un ruolo fondamentale, così come lo sono anche le norme istituzionalizzate che governano l'orientamento delle decisioni produttive e delle scelte di specializzazione. Questo rende possibile una formazione sociale che conserva una sua identità nel tempo. Becattini (2000) identifica, infatti, nella spirale cognitiva, il funzionamento coordinato delle famiglie, imprese, squadre, mercati ed istituzioni e, nell'azione produttiva e nella riproduzione del contesto sociale, la conoscenza specifica contestuale e codificata che si muove verso quella codificata che proviene dall'esterno. Alla spirale cognitiva si aggiungono le istituzioni, compresa la famiglia, che conserva, adatta e trasmette valori adeguati alla realtà distrettuale.

Bibliografia

- Abramovitz M. (1989) *Thinking about Growth*, Cambridge University Press.
- Antonelli C.(2003) *The Economics of Innovation, New Technologies and Structural Change*, London, new York, Routledge.
- Antonelli C. (1993), *Cambiamento tecnologico e crescita economica: nuove acquisizioni e quesiti aperti nella riflessione teorica*, in *Economia Politica*, n.2.
- Becattini G. (2000), *Dal distretto industriale allo sviluppo locale*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Belussi F.-Pilotti L. (1998), *Knowledge creation and Learning within the Governance of the Italian Local Production Systems*, WP, Università di Padova.
- Cainelli G., Leoncini R., Montini A.(2004), *Spatial Knowledge Spillover and Regional Productivity growth in Europe*, WP, Idse-Cnr, Milano.
- Camagni R.- Capello R. (2002), a cura di, *Apprendimento collettivo e competitività territoriale*, Franco Angeli, Milano.
- Capello R. (1999), *Spatial Transfer of knowledge in high Technology Milieux: Learning versus Collective Learning Processes*, *Regional Studies*, Vol.33, 4 pp.253-365.
- Coleman J.S. (1988), *Social capital in the Creation of Human Capital*, *American Journal of Sociology*, 94, pp.95-120.
- Coleman J.S. (1990), *Equality and Achievement in Education*, Westview Press, Boulder.
- De Liso N. (1997), *Technology as skills : some comments on the creation of human resource*, in *Economia e Lavoro*, n.3-4, Marsilio, Venezia.

- de Felice A.-Marticci I. (2004), *L'E-Commerce nell'agro-alimentare*, Convegno su Istituzioni, Governance e sviluppo locale, Università degli Studi di Foggia.
- Foss N.J. (2000), *Capabilities, confusion and the cost of coordination: on some problems in recent research on inter-firm relations*, W.P.
- Hodgson G. (2003), *Darwinism and Institutional Economics*, in *Journal Evolutionary Economics*, Springer-Verlag, Heidelberg.
- Hurwicz L. (1995), *Social Absorption Capability and Economic Development* in in Ho Koo B.- Perkins D.H. (a cura di), *Social capability and long-term economic growth*, St.Martin's Press, London.
- Ho Koo B.- Perkins D.H. (1995), *Social capability and long-term economic growth*, St.Martin's Press, London.
- Loasby B.J. (1989), *The mind and method of the economist*, Edward Elgar, England.
- Loasby B.J., (1999), *Knowledge, Institutions and evolution in economics*, Routledge, London and NY
- Lombardi M. (2001), *Apprendimento e strutture organizzative*, in Camagni, Fiorentini, Mistri, (2002), *Scritti in memoria di E. Benedetti*, Cedam.
- Marshall A.,(1916-1972), (trad. a cura di Campolongo A.) *Principi di Economia*, Classici UTET, Torino.
- Metcalf J.S. (1994), Richardson, George B. in Hodgson G.M., Samuels e Tool M.R., *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics, L-Z*, Edward Elgar.
- Nelson R. e Winter S. (1982), *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press, Cambridge.
- Penrose E. (1959), *The theory of the growth of the firm*, Oxford University Press, Cambridge.
- Penrose E.(1985), *The theory of the growth of the firm twenty-five years after*, Uppsala, Sweden.
- Putnam R.D. (1993), *The Prosperous Community: Social capital and Public life*, The American Prospect, 4, 13, pp.11-18.
- Richardson G.B (1972), *The Organisation of Industry*, Economic Journal, 82.
- Rullani E.(2002): *Il distretto industriale come sistema adattivo complesso*, in Quadrio Curzio A. e Fortis M. (a cura di): *Complessità e distretti industriali* ed. Il Mulino, Bologna, pp.65-110.
- Solow RM. (1956), *A Contribution to the theory of Economic Growth*, in *Quartely Journal of Economics*.

ABSTRACT

Within a cognitive theory perspective, the aim of this paper is to investigate, from a theoretical point of view, the role played by social capabilities as determinants of local production systems' growth. In this direction, the article proposes first a definition of social capabilities and then a discussion on the main differences with the related concept of social capital. Finally, emphasis is given to measurability problems of this notion.