

XXVII CONFERENZA ITALIANA DI SCIENZE REGIONALI

ESTERNALITA' SOCIO-TERRITORIALI: EVIDENZE EMPIRICHE SETTORIALI NEI SISTEMI LOCALI DEL LAVORO DEL MEZZOGIORNO

Giuseppe DI GIACOMO

Dipartimento S.E.A.F, Facoltà di Economia, Università degli Studi di Palermo, Viale delle Scienze, Edificio 13, 90128, Palermo

SOMMARIO

Il concetto di esternalità svolge un ruolo preminente nell'ambito degli studi di economia regionale e viene principalmente associato al principio di agglomerazione. Accanto a questa letteratura sulle economie esterne e sull'impatto di queste ultime sulla configurazione spaziale delle attività economiche e sotto il profilo degli effetti che esse possono determinare sulla produttività delle imprese e di una determinata area si è andata in parallelo determinando un'ampia convergenza su una nuova visione del territorio in economia, intesa non più come un semplice contenitore di attività economiche più o meno diffuse, bensì come determinante attiva del processo di sviluppo, ossia come produttrice di economie esterne. Il presente lavoro si inserisce proprio in questo quadro di lenta ma progressiva convergenza tra l'economia di *mainstream* e l'approccio eterodosso di alcuni studi territoriali. A tal fine viene proposto il termine esternalità socio-territoriali proprio per sottolineare questo processo di forte integrazione e sinergia tra una visione delle economie di agglomerazione di tipo tradizionale, legata al concetto di economie esterne, e le variabili socio-istituzionali declinate da un punto di vista territoriale. L'aspetto territoriale con tutta la sua ricchezza di significati e contenuti entra con forza in questo ambito di ricerca, e consente di leggere le economie di agglomerazione da una visuale diversa ed ha delle interessanti implicazioni anche in termini di politiche di sviluppo territoriale in grado promuovere processi di crescita endogena in contesti territoriali che presentano delle potenzialità produttive inesprese. In questi ultimi

anni si è infatti determinato un processo di fertilizzazione incrociata tra tali politiche e le esternalità socio-territoriali che ha svolto un ruolo importante nel favorire il passaggio da un'interpretazione di quest'ultime da fattore esogeno, ovvero da un elemento dato e difficilmente modificabile grazie ad un intervento pubblico, a variabile endogena dei processi di crescita territoriale. Il presente lavoro vuole fornire una analisi empirica delle determinanti del processo di agglomerazione produttiva nel Mezzogiorno utilizzando come unità di analisi i Sistemi Locali del Lavoro (SLL) del Mezzogiorno. Per quanto concerne la variabile dipendente del modello empirico, ossia quella in grado di esprimere l'intensità del processo di agglomerazione di un determinato settore, la scelta è ricaduta sull'indice di agglomerazione proposto da Ellison e Glaeser (1997) in grado di eliminare dal processo di agglomerazione i fenomeni di mera concentrazione industriale. L'ipotesi generale che si vuole sottoporre a verifica empirica si basa sull'assunto che nel processo di agglomerazione produttiva, i fattori di natura socio-istituzionale nonché la composizione in termini di addetti del settore giocano un ruolo rilevante. Accanto a queste componenti verranno presi in considerazione, come precedentemente enunciato, anche due variabili di policy che vogliono rappresentare un tentativo di misurazione dell'impatto delle politiche territoriali nei processi di agglomerazione produttiva. I risultati ottenuti presentano dei risultati non univoci, in particolar modo per quanto concerne le determinanti dei processi di agglomerazione più correlati con i fattori più immateriali.

1. INTRODUZIONE

Il concetto di esternalità negli studi di economia regionale viene spesso associato al principio di agglomerazione. Seguendo la nota ripartizione proposta da Scitovsky (1954), sono essenzialmente due le tipologie di economie esterne che contribuiscono a spiegare una configurazione concentrata nello spazio: le esternalità pecuniarie e quelle tecnologiche. Le prime sono alla base dei modelli di Nuova Geografia Economica (Krugman, 1991), mentre le seconde fanno riferimento ad una letteratura che parte dal contributo pionieristico di Marshall(1920), da cui la definizione di esternalità marshalliane. Entrambe le forme di esternalità hanno contribuito con accenti diversi a dare risalto ad una lettura dei fenomeni economici che non può prescindere dalla dimensione spaziale e, come vedremo, ha avuto un importante riflesso anche nel campo degli studi sui processi di crescita regionale. Accanto a questa letteratura sulle economie esterne e sull'impatto di queste ultime sulla configurazione spaziale delle attività economiche e sui processi di sviluppo si è andata in parallelo determinando un'ampia convergenza su una nuova visione del territorio in economia, intesa non più come un semplice contenitore di attività economiche più o meno diffuse, bensì come determinante attiva del processo di sviluppo, ossia come produttrice di economie esterne.

Questa visione del territorio si coniuga bene con le esternalità localizzate di tipo tecnologico, e presenta, a nostro avviso, un arricchimento di quest'ultimo concetto, soprattutto sotto il profilo delle cause ultime che spiegano il processo di agglomerazione .

Questo lavoro vuole analizzare il tema delle economie di agglomerazione, in un'ottica più ampia rispetto a quella tradizionalmente applicata, in grado di contemperare gli aspetti meno ortodossi, frutto dell'evoluzione degli studi di economia regionale. La dimensione territoriale, per come è stata descritta, assume anche una prospettiva che interseca diversi ambiti di ricerca. Su questo tema nel corso degli anni si è infatti avviato un fecondo interscambio tra diversi campi disciplinari tra cui l'economia regionale, l'organizzazione industriale, e la teoria della crescita. Il tema della prossimità può infatti avere diverse declinazioni (sociale, geografica, organizzativa, istituzionale, cognitiva), e come viene esplicitato da molti autori, è correlato con i processi d'innovazione tecnologica

2. ESTERNALITA' E PROCESSI DI SVILUPPO

In questo primo paragrafo affrontiamo, con un approccio ortodosso, il tema delle economie esterne dovute a processi agglomerativi. A tal proposito, Krugman(1991), in un suo celebre

articolo osserva come la caratteristica che più colpisce, analizzando la geografia delle attività economiche è proprio il fenomeno della concentrazione delle attività nello spazio¹.

Il contributo di Krugman ha dato nuova linfa e riaperto il dibattito sulle forze centripete e centrifughe che spingono verso una configurazione territoriale delle attività economiche dispersa o concentrata² grazie al filone teorico da lui fondato e denominato Nuova Geografia Economica (NGE).

Un approfondimento del concetto di economie esterne risulta molto utile a tal proposito, per comprendere proprio il fenomeno della concentrazione delle attività e fa riferimento, come già accennato, al contributo di Scitovsky (1954), a cui va il merito di avere distinto teoricamente due diverse forme di esternalità: pecuniarie e tecnologiche. Le prime, che includono le relazioni input-output tra le imprese, costituiscono un sotto-prodotto delle relazioni di mercato, ed in particolare sono rilevanti in un sistema economico caratterizzato da rendimenti crescenti e mercati imperfetti. Le seconde invece, scaturiscono da interazioni che nascono al di fuori di un contesto di mercato (quali le relazioni informali, gli scambi di conoscenze), ed agiscono direttamente sulla funzione di utilità di un individuo o sulla funzione di produzione di un'impresa.

Questa classificazione risulta molto utile per analizzare il principio di agglomerazione ed in particolare il concetto che molto spesso viene utilizzato per esprimere in estrema sintesi i connessi vantaggi economici, le c.d. *economie di agglomerazione*. Con questo termine si intende riassumere l'importanza delle economie interne ed esterne nella spiegazione dei vantaggi agglomerativi. Naturalmente, accanto a questa accezione che attribuisce un connotato positivo alla concentrazione geografica, esistono anche le cosiddette diseconomie di agglomerazione quali quelle che attengono alle diverse possibili forme di costi di congestione ovvero all'aumento dei prezzi dei fattori meno mobili che si vengono a determinare a causa di un uso intenso del territorio. L'effetto netto tra economie e diseconomie di agglomerazione, rappresenta una misura del livello ottimale di concentrazione spaziale delle attività economiche.

La tradizionale classificazione delle economie d'agglomerazione (di tipo statico) è basata sulla tripartizione proposta da Hoover (1937) e Richardson (1969) in economie di scala, di localizzazione e di urbanizzazione.

¹ "What is the most striking feature of the geography of economic activity? The short answer is surely concentration...production is remarkably concentrated in space."(Krugman,1991,p.55).

² Il merito di Krugman è quello di avere riproposto il tema in tempi più recenti con una modalità di analisi diversa, ovvero in un contesto di equilibrio economico generale statico con la presenza di rendimenti crescenti di scala ,costi di trasporto di tipo iceberg ed una struttura di mercato imperfetta, riportando il tema nell'ambito della *mainstream economics*.

Il primo tipo di economie rappresenta un importante vincolo alla divisibilità dell'impresa poiché costituisce un incentivo ad aumentare la scala produttiva in virtù della riduzione dei costi medi unitari. La particolarità di questa categoria risiede dunque nel fatto che i vantaggi derivano non da fattori esterni, quali la prossimità di altre imprese o la presenza di particolari servizi, ma dalla mera concentrazione dell'attività produttiva dovuta a fattori interni all'impresa. Una componente di segno opposto che rappresenta, assieme ai vincoli tecnologici, un ostacolo allo sfruttamento delle economie di scala, è la presenza di costi di trasporto che spinge le imprese verso una localizzazione diffusa.

La Nuova Geografia Economica (d'ora in poi NGE) utilizza questa prima forma di economie di agglomerazione come ingrediente fondamentale per la produzione di esternalità pecuniarie che portano verso una configurazione territoriale concentrata delle attività produttive.

La differenza dunque tra gli approcci tradizionali alle economie d'agglomerazione ed i modelli di agglomerazione NGE sta proprio nel diverso concetto di esternalità (Scitovsky,1954). Gli approcci tradizionali si fondano sulle esternalità di localizzazione e di urbanizzazione di tipo tecnologico mentre l'approccio NGE sulle esternalità di tipo pecuniario che nascono dai benefici derivanti dalla riduzione dei salari nominali allorché il numero delle varietà disponibili aumenta (esternalità pecuniarie localizzative) nonché dalle economie di scala interne all'impresa (Economie di scala pecuniarie interne). Nei modelli NGE, il concetto di esternalità pecuniaria è utilizzato per spiegare la concentrazione spaziale delle attività economiche e di consumo (Krugman,1979; Fujita,1988) e non vengono introdotte forme di esternalità tecnologiche che sono ritenute difficili da considerare data la loro natura immateriale. Krugman a tal proposito sottolinea come gli *spillover* di conoscenza siano "invisibili e non lascino traccia"³.

Le altre due categorie di economie di agglomerazione delineano dei vantaggi economici che sono invece esterni alla singola impresa e derivano, rispettivamente, da fattori interni al settore industriale di appartenenza o anche esterni a quest'ultimo quali quelli principalmente dovuti a fattori tipici di un ambiente urbano, ossia la presenza di relazioni intersettoriali tra i settori produttivi presenti nell'area, la disponibilità di infrastrutture generiche e di servizi alle imprese, etc.

³ A tal proposito afferma "*knowledge spillover are invisible; they leave no paper trail by which they may be measured and tracked*"(Krugman,1991,p.33).

L'individuazione delle cause che determinano le economie di localizzazione è da attribuire a Marshall(1920) ed al suo ormai celebre riferimento all' *atmosfera industriale* di un distretto. In particolare Marshall ha indicato tre possibili spiegazioni alla base delle economie di localizzazione: (1) la presenza di vantaggi dovuti all'esistenza di un bacino manodopera specializzata (c.d. *labor market pooling*), (2) la presenza nell'area di fornitori di input specializzati(c.d. *input sharing*) ed infine (3) lo scambio di conoscenza ed informazioni tra gli imprenditori facilitato dalla prossimità fisica delle imprese localizzate nel distretto (c.d. *knowledge spillover*). Rispetto alle cause che determinano le economie di urbanizzazione, si può applicare anche in questo caso la stessa tripartizione proposta dall'analisi di Marshall per spiegare le economie di localizzazione. La principale differenza è che in questo caso l'effetto positivo in termini di produttività si produce per effetto di fattori di natura "intersettoriale" che normalmente producono alla fine un aumento della scala dimensionale dell'area urbana.

Un tentativo di dare alle economie di urbanizzazione una identità più marcata è suggerito da Goldstein e Gronberg (1984) che interpretano quest'ultime alla stregua di economie di scopo (Panzar e Willig,1981)⁴ esterne all'impresa. In questo caso, due o più output prodotti in un contesto urbano hanno un vantaggio in termini di costo rispetto al caso in cui vengano prodotti in località separate.

Gli esiti di alcuni lavori empirici, come vedremo, suggeriscono molto spesso una sorta di *trade-off* tra economie di urbanizzazione e localizzazione, con la prevalenza dell'uno o dell'altro tipo a seconda del settore economico considerato o di altri fattori.

La classificazione tradizionale delle economie di agglomerazione per molti anni è sembrata soddisfacente ed è stata utilizzata per spiegare l'esistenza delle città ed il loro sviluppo o i processi di localizzazione delle imprese. Recentemente si assiste ad un allargamento di tale concetto che può essere sintetizzato nella tripartizione recentemente proposta da Rosenthal e Strange (2003). Questi identificano tre diverse tipologie di economie esterne in base al modo in cui esse producono i loro effetti e cioè: *esternalità industriali, esternalità geografiche ed Esternalità temporali*. Le prime sono le più note in letteratura e rappresentano una forma statica di vantaggi derivanti dalla concentrazione delle attività economiche. In questo caso, la dimensione rilevante è rappresentata dalle diverse misure in grado di rappresentare la distanza industriale tra le diverse imprese. Al diminuire della distanza si colgono le economie di localizzazione, mentre all'ampliarsi della distanza in termini di filiera produttiva si riescono a

⁴ Il concetto di economie di scopo introdotto da Panzar e Willig spiega il vantaggio in termini di costo di produrre due o più prodotti all'interno di una singola impresa rispetto ad una situazione alternativa dove sia prodotto da una sola impresa

catturare le economie di urbanizzazione. Le *esternalità geografiche* si realizzano perché la prossimità fisica tra i diversi agenti economici rappresenta in quest'ottica un vantaggio economico poiché se gli agenti sono vicini, aumentano le possibilità di interazione (faccia a faccia ed altre forme di interazione diretta non necessariamente mediate dal mercato). Infine, le *esternalità temporali* si basano sull'idea che le interazioni che avvengono nel passato tra uno o più agenti continuano a produrre anche nel presente un effetto sulla produttività. Questo tipo di esternalità consente di rendere dinamico il concetto di agglomerazione. Alcuni autori (Glaeser et al., 1992), a tal proposito, hanno dimostrato come l'agglomerazione passata abbia un effetto sulla crescita attuale delle città. Alla luce della presente ricognizione teorica dovrebbe risultare chiaro il legame tra il principio di agglomerazione e le dinamiche di crescita di un determinato contesto locale. Nonostante ciò, la dimensione territoriale dello sviluppo economico è stata per lungo tempo relegata ad un campo di ricerca ristretto e distante dalla c.d. *mainstream economics*.

Un cambiamento radicale nell'approccio alla crescita economica si ha con il progressivo affermarsi negli anni Ottanta di un nuovo filone di ricerca denominato sotto la comune etichetta di "teoria della crescita endogena". Questo approccio, per i suoi presupposti teorici, contribuisce a dare un ruolo di maggior rilievo alla dimensione territoriale dello sviluppo nella teoria economica anche se esplicitamente la variabile spaziale non viene considerata esplicitamente tra le determinanti della crescita. I diversi contributi della teoria della crescita endogena a partire dai primi pionieristici lavori di Romer (1986) e Lucas (1988)⁵ esaltano il ruolo dei fattori di offerta del sistema produttivo assumendo rendimenti crescenti. La vasta gamma di contributi in tema di crescita endogena, ha come obiettivo comune il tentativo di endogenizzare il tasso di crescita di lungo periodo dell'economia attraverso l'endogenizzazione del progresso tecnologico. La variabile tecnologica assume dunque una valenza endogena nello spiegare i processi di crescita. L'elemento principale di questo genere di modelli è che non necessariamente nel processo di crescita si innescano dei meccanismi di convergenza. Talvolta, le differenze nelle condizioni iniziali nei diversi paesi/regioni, finiscono per essere rafforzate anziché attenuarsi nelle configurazioni di lungo periodo.

Nonostante l'esplicito riferimento ai processi di accumulazione dei fattori d'offerta le teorie della crescita di tipo endogeno, come già evidenziato, mancano di una esplicita attenzione alla dimensione spaziale dello sviluppo. Tuttavia la messa in discussione dei rendimenti decrescenti dei fattori produttivi tipici dall'approccio neoclassico, nonché la previsione di

⁵ Come sottolinea Lucas nel suo primo contributo (1988) le esternalità sono la vera fonte di economie esterne ed esse sono per definizione locali poiché derivano dall'interazione tra i diversi agenti economici.

esternalità economiche connesse con fattori quali, ad esempio, il capitale umano ed i meccanismi di diffusione delle conoscenze ha comunque contribuito ad un graduale spostamento del paradigma interpretativo su aspetti che per definizione hanno un radicamento territoriale. Come messo in luce da Glaeser i modelli di crescita endogena ben si adattano a spiegare le economie d'agglomerazione. Infatti lo stesso autore afferma che i processi di diffusione della conoscenza che si realizzano in un contesto urbano giustificano l'esistenza delle città, nonostante le alte rendite urbane, e si coniuga bene con l'approccio proposto dai modelli di crescita endogena⁶.

Il motore della crescita identificato da Glaeser, è dunque rappresentato dalla presenza di esternalità di tipo dinamico che sono favorite dalla dimensione territoriale⁷. La dimensione spaziale dei processi di sviluppo sia nell'ambito della crescita esogena che nei modelli di crescita endogena è comunque rimasta fortemente sottostimata sotto il profilo delle determinanti del tasso di crescita. Una recente *survey* sul rapporto tra crescita e dimensione spaziale (Abreu, De Groot e Florax, 2005) sottolinea proprio questo aspetto, notando come solo alla fine degli anni Novanta i diversi contributi sulla crescita economica finiscono per evidenziare una prima esplicita attenzione alla dimensione spaziale. Ciò avviene da un lato incorporando nei modelli le variabili di tipo strettamente geografico (Gallup, 1999) quali il clima, la latitudine, ed altre variabili di natura topologica e ,dall'altro, iniziando ad esplorare i problemi di dipendenza spaziale (Lall e Yilmaz, 2001). I primi vengono denominati modelli di *absolute location*, per sottolineare come l'elemento che determina un impatto sulla crescita è la localizzazione dell'area in una particolare zona geografica. I secondi sono classificati come modelli di *relative location*, in quanto la dimensione rilevante ai fini della crescita è l'interdipendenza nei tassi di crescita di paesi o regioni geograficamente vicine.

Questo paragrafo, svolge un ruolo di passaggio, da un punto di vista concettuale, da una visione delle esternalità localizzative viste come un dato, in grado di produrre degli effetti sulla produttività, ad una analisi allargata delle determinanti di quest'ultima, che abbraccia anche ulteriori ingredienti di rilievo della dimensione territoriale.

⁶ "Easy flow of ideas might explain how city survive despite the high rents. Such dynamic view of cities fits nicely with the recent work on economic growth, which views externalities (and in particular externalities associated with knowledge spillover) as the "engine of growth" (Glaeser, 1992: pag. 1127).

⁷ In alternativa a questo approccio territoriale, esiste una branca della letteratura che studia i flussi internazionali di conoscenza avendo dunque come unità di analisi i diversi paesi (Krugman, 1979; Grossman ed Helpman, 1991; Rivera-Batiz e Romer, 1991).

La prima componente analizzata è quella del capitale sociale, che assume una valenza particolare come vedremo sia per qualificare la dimensione territoriale, sia per quanto concerne i risvolti in chiave di *policy* che verranno analizzati nel successivo paragrafo.

Nell'ultimo ventennio la teoria del Capitale Sociale (d'ora in poi CS), grazie soprattutto al contributo di Putnam (1993, 2000) ha raggiunto una notevole popolarità nella comunità scientifica, ed una notevole diffusione in vari settori disciplinari dell'economia, della sociologia nonché della scienza politica e dell'educazione. Pur essendo un approccio prevalentemente sociologico, il concetto di CS si è diffuso in maniera pervasiva in molti campi della scienza economica. Ai molti autori, che hanno inglobato il CS nelle loro teorie ed analisi empiriche, questa nuova categoria analitica è apparsa come una sorta di variabile in grado di temperare i fattori non strettamente economici. Al riguardo Arrow (1972) sostiene che le connessioni sociali possono avere un ruolo attivo nel promuovere gli investimenti e facilitare le transazioni finanziarie, sostituendosi, almeno parzialmente, ad una struttura legale carente. Dasgupta (1999) aggiunge che il CS può essere una categoria utile nella misura in cui contribuisce a porre l'attenzione verso quelle istituzioni economiche, che in caso contrario non sarebbero studiate⁸. Possiamo identificare due livelli di analisi del CS. Esistono infatti sia lavori che utilizzano tale concetto a livello aggregato, sia diversi contributi che ne studiano teoricamente ed empiricamente i microfondamenti. L'approccio macro è tipico dei lavori di crescita economica ed usa misure *proxy* del CS quali ad esempio, la numerosità delle associazioni senza scopo di lucro, il livello di fiducia e senso civico (Knack e Keefer 1997, Temple 1996). Di pari passo allo straordinario sviluppo della letteratura sul CS si va affermando una critica molto forte sulle possibilità di testare e misurare empiricamente il CS e sulla sua effettiva utilità in termini di *policy*. In particolare come sottolinea Durlauf (2002) la definizione di CS appare non univoca, prettamente qualitativa ed in diversi casi confonde causa ed effetto⁹.

Inoltre, il termine "capitale" suggerisce inevitabilmente una accezione positiva del termine stesso, mentre in realtà possono nascere forme di CS che rappresentano un ostacolo allo sviluppo¹⁰ e orientare verso logiche di *rent-seeking* che riducono il benessere collettivo.

⁸ "Social capital is useful insofar as it draws our attention to those particular institutions serving economic life that might otherwise go unnoticed" (Dasgupta, 1999, pp. 32)

⁹ "When social capital is defined as a set of norms or values that facilitate cooperation and efficiency, this is a functional notion. In contrast, when one argues that the cooperative behavior of others leads to expectations under which cooperation is individually rational, this is a causal notion. It seems self evident that causal definitions of social capital are necessary for successful empirical analysis, so the extent to which studies are careful about this distinction is important" (Durlauf, 2002: pp. 2).

¹⁰ A tal proposito si veda Trigilia (2001) che mette in rilievo come anche le strutture criminali di tipo mafioso siano forme degeneri di CS.

Proprio per tale motivo alcuni autori (Mansky, 2000, Nelson e Sampat, 2001) preferiscono non utilizzare tale termine e parlare di *social technologies* ovvero fare riferimento a fattori legati al contesto istituzionale, che influenzano la *performance* economica. Il concetto di Capitale sociale deve dunque essere strettamente legato all'analisi del contesto istituzionale. Nell'ultimo ventennio si è sviluppato nella teoria economica un crescente interesse nei confronti delle istituzioni e sugli effetti prodotti da queste sui processi di crescita economica. Soprattutto grazie ai contributi della scuola neoistituzionalista, le istituzioni hanno iniziato ad assumere un ruolo centrale nella spiegazione di diversi fenomeni economici. Uno dei temi maggiormente sviluppati è stato il rapporto tra istituzioni e crescita (North, 1994). L'ampio dibattito teorico sul tema non ha avuto un pari approfondimento dal punto di vista empirico soprattutto per le difficoltà di stima legate principalmente a problemi di endogenità e all'individuazione di adeguate *proxy* per la variabile istituzionale (Hall e Jones, 1999).

Una definizione generalmente condivisa del concetto di istituzioni descrive quest'ultime alla stregua di "regole del gioco" di una società, ovvero come il sistema di incentivi e vincoli che condiziona e regola i rapporti tra gli individui e ne rende in qualche misura certi (o comunque prevedibili) i comportamenti. Ciascun individuo apprende nel corso della sua vita delle regole comportamentali che sono fortemente condizionate dal contesto istituzionale in cui è inserito. Molto spesso questa forma di apprendimento avviene senza che ve ne sia una piena consapevolezza ovvero in forma tacita e tramite regole o codici non scritti.

Appare dunque evidente sin da ora, il contesto istituzionale non è solamente un *corpus* di regole formalizzate ed aventi un carattere normativo, ma molto spesso, come sottolinea North (1994), fa riferimento a codici comportamentali e morali o, come suggerisce Granovetter (1973) si traduce in costruzioni sociali costituite da reti di interdipendenze tra gli agenti. Le istituzioni rappresentano in questo senso uno strumento per ridurre l'incertezza, definire e limitare l'insieme delle scelte individuali fornendo dunque una struttura stabile all'agire e alle relazioni tra i diversi individui¹¹.

Rispetto a questa funzione di tipo regolativo attribuita alla dimensione istituzionale, gli studi sullo sviluppo locale hanno elaborato una interpretazione alternativa delle istituzioni, che assegna a quest'ultime un ruolo attivo e che attribuisce un ruolo rilevante la dimensione locale dell'azione istituzionale. L'azione delle istituzioni si concretizza soprattutto nella fornitura di beni pubblici locali, cioè destinati a specifici soggetti o categorie di soggetti, e

¹¹ Un'altra categoria analitica molto importante nell'analisi di North è data dalle organizzazioni. Se le istituzioni sono le regole del gioco, le organizzazioni (imprese, sindacati, associazioni di categoria, partiti,...) costituiscono i giocatori. Tra istituzioni ed organizzazioni esiste un rapporto interattivo, di reciproca influenza, e proprio quest'ultime possono costituire gli agenti del cambiamento istituzionale.

produce l'effetto di mutare i prezzi relativi delle risorse locali specifiche (Arrighetti e Serravalli, 1998).

Questa definizione consente di apprezzarne il forte ancoraggio alla dimensione territoriale ed il nesso tra quest'ultime ed i sentieri crescita di un determinato contesto territoriale¹².

3. LE ESTERNALITA' SOCIO-TERRITORIALI ED IL RUOLO DELLA POLICY

A nostro avviso, in questi ultimi anni si è infatti determinato un processo di fertilizzazione incrociata tra le politiche di sviluppo territoriale in corso di realizzazione in Europa ed in particolare nel Mezzogiorno d'Italia e le esternalità socio-territoriali. Questa forma di interazione tra *policy* ed il concetto di economie di agglomerazione ha svolto un ruolo importante nel favorire il passaggio da un'interpretazione di quest'ultime da fattore esogeno, ovvero da un elemento dato e difficilmente modificabile grazie ad un intervento pubblico, a variabile endogena dei processi di crescita territoriale.

A testimonianza di questo rinnovato interesse per una lettura attiva dei processi di agglomerazione produttiva, diversi lavori di analisi delle nuove politiche territoriali, hanno considerato la promozione di economie esterne come una condizione ineludibile per il successo della *policy* stessa. A tal proposito Barca (1999) sottolinea come: *“l'azione pubblica ... deve favorire la capacità di date agglomerazioni di produrre esternalità”* (1999, pp.11).

Nonostante l'enfasi posta sul tema del rafforzamento delle economie di agglomerazione e la priorità di tale obiettivo nella definizione delle nuove politiche, tale tema è risultato poco approfondito dal punto di vista teorico ed empirico, soprattutto per quanto concerne l'analisi delle sue determinanti e la concreta traduzione in interventi in grado incidere sulle esternalità stessa. La maggior parte dei contributi manifestano infatti una eccessiva fiducia nella modalità con cui le nuove politiche territoriali sono state disegnate, trascurando la fase di realizzazione e la concreta traduzione degli obiettivi in interventi.

Ad esempio l'attenzione data alla dimensione del capitale sociale ed alla creazione di reti di fiducia, messa in risalto da diversi autori (Bonomi e De Rita, 1998;; Barca, 2003,2004, Trigilia C., Bagnasco A., Piselli F., Pizzorno A., 2002) come pre-condizione per la realizzazione di interventi di sviluppo e per la promozione di economie esterne, rimane un

¹² Anche la lettura istituzionale di tipo regolativo presenta comunque una dimensione locale, nella misura in cui le istituzioni informali presentano un forte legame con il substrato socio-culturale di un determinato contesto.

tema molto spesso slegato dalla logica delle economie di agglomerazione nella fase di realizzazione della politica.

La dimensione del capitale sociale in quest'ottica rischia di diventare l'inevitabile output finale di una politica di sviluppo territoriale a prescindere dalle caratteristiche e dalla qualità del processo di coinvolgimento e senza avere una adeguata attenzione agli effettivi impatti di questa variabile in termini di rafforzamento delle filiere e di promozione delle economie esterne.

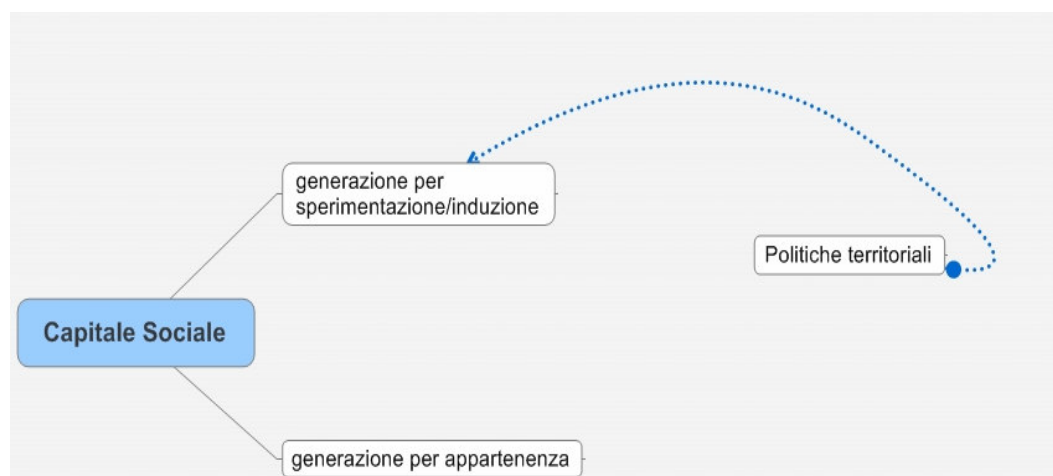
Rispetto a questi ambiziosi obiettivi manca dunque una attenta riflessione sui concreti meccanismi in grado di generare queste forme virtuose di partecipazione e cooperazione. Il quadro appena delineato di forte congruenza tra le nuove istanze teoriche e gli aspetti di *policy* sebbene rappresenti un elemento condiviso ed apprezzato sul piano della programmazione e definizione della nuova filosofia d'intervento delle politiche territoriali, corre dunque il rischio di un inadeguato approfondimento nella fase di concreta realizzazione di quest'ultime.

Per tale ragione, la dimensione più importante su cui vogliamo porre la nostra attenzione è quella che attiene ai meccanismi di generazione e riproduzione del capitale sociale. La domanda che ci poniamo è dunque: quali fattori sono in grado di favorire diffusione in un contesto territoriale che è caratterizzato da una dotazione di partenza inadeguata se non addirittura negativa? Il Mezzogiorno ad esempio, pur essendo un contesto ricco di relazioni, molto spesso non riesce ad incanalare le risorse sociali in processi virtuosi di crescita collettiva. Non di rado il tessuto di relazioni sociali si traduce in comportamenti collusivi e clientelari, o nel peggiore dei casi, in forme di criminalità organizzata o in gruppi di interesse. Diversi autori, a partire dal contributo pionieristico di Banfield (1958) basato sul "familismo amorale" per proseguire con Olson (1965, 1982) ed il già citato Putnam (1993), hanno studiato questo fenomeno degenerativo, mettendo bene in evidenza il problema. L'analisi dei suddetti autori trova una spiegazione di tipo deterministico a questi fenomeni. Tale spiegazione è fondata principalmente su processi storici di lungo periodo e dunque difficilmente modificabili con politiche pubbliche. La prospettiva di Putnam appare dunque poco interessante sotto il profilo delle possibili indicazioni di policy, mentre una visione del capitale sociale di tipo relazionale, come afferma Trigilia (2005) può condurre verso una lettura del concetto come in riferimento ad una sua costruzione intenzionale. Una interpretazione "relazionale" del concetto di capitale sociale consente di ipotizzare un percorso di generazione dello stesso indotto da una qualche forma di intervento pubblico. Trigilio parla, a riguardo, di due diverse possibili modalità di generazione: per

sperimentazione e per appartenenza (Fig.1). Quest'ultima forma richiama la presenza in un determinato contesto territoriale di gruppi sociali caratterizzati da forme identitarie condivise di matrice etnica, religiosa o politica. La modalità prevalente di legami sociali che qualifica tale processo è particolarmente intensa e ripetuta e, riconducendosi dunque alla definizione di capitale sociale *à la Putnam*, presenta tempi di generazione e riproduzione molto lunghi nonchè i limiti in precedenza descritti.

La prima tipologia invece assume una valenza diversa proprio perché alimentata da legami deboli, non necessariamente fondati su presupposti identitari e di tipo prevalentemente professionale. La fiducia che sta alla base di questi legami è dunque fondata sull'esperienza e sul beneficio reciproco. Proprio per tale motivo i tempi necessari per attivare questo processo appaiono più ristretti e le possibilità di successo più elevate in contesti quali quelli che caratterizzano le regioni meridionali, caratterizzate da comunità locali molto deboli sotto il profilo del senso civico e da una rarefazione dei rapporti fiduciari al di fuori del nucleo familiare allargato. Questa modalità di produzione del capitale sociale, per le ragioni esposte, risulta dunque particolarmente interessante anche in una prospettiva di *policy*.

Fig. 1 Modalità di generazione del capitale sociale e politiche territoriali



Una possibile modalità con cui risulta possibile in concreto attivare un processo di generazione per sperimentazione/induzione può essere individuata nelle politiche territoriali. La leva di *policy* normalmente utilizzata per cercare di indurre un cambiamento nella dotazione di capitale sociale fa principalmente riferimento alla formazione di partenariati socio-economico ed istituzionali, in molti casi ritenuti un presupposto essenziale per il

finanziamento dell'intervento¹³. Un forte coinvolgimento di un'ampia rappresentanza delle diverse categorie economiche e sociali rappresentanti gli interessi del territorio dovrebbe favorire una maggiore condivisione delle diverse forme di conoscenza di cui è dotato il contesto locale ed una maggiore collaborazione tra attori pubblici e privati e volta a rafforzare la cooperazione tra le imprese appartenenti a specifiche filiere produttive. Uno degli obiettivi dell'analisi empirica proposta nell'ultima parte del presente lavoro mirerà proprio a fornire evidenze su quest'ultimo aspetto delle politiche territoriali.

4. IL MODELLO EMPIRICO

L'analisi empirica è stata condotta, come vedremo in seguito, facendo uso di diverse banche dati, ed utilizzando come variabile dipendente del modello una *proxy* dei vantaggi scaturenti dall'agglomerazione produttiva. L'obiettivo che si vuole raggiungere è quello di stimare un modello in grado di cogliere le diverse dimensioni che contribuiscono a spiegare il fenomeno agglomerativo. Il primo aspetto da risolvere da un profilo empirico riguarda la scelta dell'indice di agglomerazione e del livello territoriale più appropriato. Alla luce delle considerazioni svolte nei paragrafi precedenti, è stato inoltre preso in considerazione un insieme di variabili in grado di esplicitare le diverse dimensioni del processo di agglomerazione.

Per quanto concerne la variabile dipendente del modello empirico, ossia quella in grado di esprimere l'intensità del processo di agglomerazione di un determinato settore, la scelta è ricaduta sull'indice di Ellison e Glaeser (1997)¹⁴, che risulta disaggregabile in “quote di agglomerazione” attribuibili ad ogni singola unità geografica considerata ed è in grado di eliminare dal processo di agglomerazione i fenomeni di mera concentrazione industriale.

¹³ Si veda a tal proposito il regolamento dei fondi comunitari 1260/1999, in particolare all'art.8, al comma 1 che recita: “Le azioni comunitarie sono concepite come complementari alle corrispondenti azioni nazionali o come contributi alle stesse. Esse si fondano su una stretta concertazione (in prosieguo: “partenariato”) tra la Commissione e lo Stato membro, nonché le autorità ed organismi designati dallo Stato membro, nel quadro delle proprie normative nazionali e delle prassi correnti; segnatamente: - le autorità locali e le autorità pubbliche competenti; le parti economiche e sociali , gli organismi competenti in tale ambito” ed al comma 2: “il partenariato riguarda la preparazione, il finanziamento, la sorveglianza e la valutazione degli interventi”.

¹⁴ L'indice di Ellison e Glaeser ha il pregio di potere essere derivato in modo compatto da un modello di scelte localizzative per le imprese proposto dagli stessi autori, in cui ogni impresa appartenente ad un dato settore industriale, composto da M impianti, deve scegliere la localizzazione ottimale che massimizza i profitti espressi dalla seguente funzione: $\log \pi_{ij} = \log \pi_i + g_i(v_i, \dots, v_{m-1}) + \varepsilon_{mi}$, dove la prima variabile esplicativa π esprime il profitto atteso e $g(\cdot)$ è la funzione che esplicita i vantaggi agglomerativi derivanti dalla presenza di altre imprese nella regione i -sima e l'ultimo termine rappresenta la parte non sistematica indipendente dalle precedenti esplicative.

La griglia territoriale presa in considerazione come unità di analisi è quella dei Sistemi Locali del Lavoro (SLL), che rappresentano una aggregazione territoriale di due o più Comuni contigui definita in base all'autocontenimento dei flussi di pendolarismo giornaliero tra luogo di residenza e luogo di lavoro, così come desunti dai dati del Censimento della Popolazione. Dal momento che i flussi di pendolarismo riguardano gli occupati di qualsiasi settore e vengono ignorati altre importanti relazioni economiche quali ad esempio i flussi di merci o le relazioni tra imprese che non coincidono con gli spostamenti dei lavoratori (Iuzzolino, 2004). Per questo motivo come vedremo nelle prossime sezioni, si cercherà di tenere conto di questi limiti applicando ai SLL le tecniche di econometria spaziale.

Entrando nel dettaglio dell'analisi empirica svolta, l'indice di Ellison e Glaeser (d'ora in poi EG) è stato calcolato utilizzando i dati del Censimento dell'Industria e dei Servizi del 2001 prendendo come unità territoriale per l'analisi i SLL¹⁵.

I dati censuari sulle unità locali¹⁶ e sui relativi addetti a livello di impresa suddivisi per classi dimensionali sono stati aggregati a livello di SLL partendo dall'unità geografica minima rappresentata dagli 8.104 comuni italiani. Successivamente si è calcolato per ciascun settore l'indice EG utilizzando i dati dell'ultimo Censimento Industriale del 2001 e la classificazione ATECO-2002 che comprende 883 categorie, raggruppate in 514 classi, 224 gruppi, 62 divisioni, 17 sezioni. Il livello a cinque cifre rappresenta, dunque, la massima disaggregazione settoriale possibile, mentre le sezioni rappresentano l'aggregazione massima che può essere ottenuta per un settore con i dati del Censimento industriale; i restanti livelli costituiscono una forma intermedia tra i due estremi.

L'indice EG è stato calcolato per tre diversi livelli di disaggregazione settoriale: al livello di categoria (contrassegnati da un codice a cinque cifre o *digit*), gruppo (codice a 3 cifre o *digit*) e divisione (codice a 2 cifre o *digit*), in questo modo si è cercato di cogliere possibili comportamenti differenziati nelle variabili esplicative del modello e seconda del grado di disaggregazione settoriale. L'indice EG nella sua versione aggregata, è calcolato utilizzando la formula (1.5), che esprime il valore complessivo dell'agglomerazione settoriale e può

¹⁵ Recentemente sono stati pubblicati dall'ISTAT i dati sui nuovi SLL, rilevati con il 14° Censimento generale della popolazione del 2001. Rispetto a quelli individuati nel 1991, i nuovi SLL presentano delle sensibili differenze. A livello nazionale infatti si osserva una riduzione pari al 12,5% del numero complessivo di SLL, da 784 agli attuali 686. La flessione del numero dei SLL e la conseguente crescita della popolazione media è meno accentuata nel Mezzogiorno (riduzione del 12,31%) rispetto al resto d'Italia (riduzione del 14,29%).

¹⁶ L'ISTAT (2001) definisce l'unità locale come il "luogo fisico nel quale un'unità giuridico - economica (impresa, istituzione) esercita una o più attività economiche. L'unità locale corrisponde ad un'unità giuridico - economica o ad una sua parte, situata in una località topograficamente identificata da un indirizzo e da un numero civico. In tale località, o a partire da tale località, si esercitano delle attività economiche per le quali una o più persone lavorano (eventualmente a tempo parziale) per conto della stessa unità giuridico - economica"

assumere valori compresi tra -1 ed 1. Un valore di γ_{EG} superiore a zero indica la presenza di economie di agglomerazione mentre un valore pari a zero o inferiore indica l'assenza di vantaggi agglomerativi per quel determinato settore economico e dunque una distribuzione territoriale degli impianti dispersa inverso rispetto a quanto visto con la disaggregazione settoriale. Il criterio seguito per l'individuazione dei settori su cui svolgere l'analisi empirica è stato quello di selezionare, una volta calcolato l'indice per tutti i settori nei tre livelli di disaggregazione settoriale precedentemente descritti, alcuni tra essi caratterizzati da un significativo livello di agglomerazione. Il criterio di scelta dei settori definiti "agglomerati" è stato quello di un valore minimo di γ_{EG} pari a 0,01 leggermente al di sotto del livello ritenuto in letteratura come soglia per disporre di un vantaggio agglomerativo medio¹⁷. Una volta individuati i settori che presentano un valore dell'indice superiore al suddetto livello è stato calcolato γ_i ovvero la sua versione territoriale, considerando con il pedice "i" l'unità geografica rappresentata dagli SLL. Infine sono stati considerati solamente per i 342 SLL appartenenti alle sei Regioni Obiettivo 1 del Mezzogiorno, più il Molise. La scelta di restringere il campo di analisi a queste regioni è stata determinata dal fatto che queste aree sono state oggetto negli ultimi anni di specifiche politiche territoriali. Poiché tra gli obiettivi del modello empirico vi è, come più volte affermato, anche quello di verificare l'efficacia di quest'ultime sotto il profilo dei processi di agglomerazione è sembrato opportuno concentrarsi sulle aree su cui tale politica ha prevalentemente operato. Un'ulteriore restrizione nell'individuazione dei settori si è resa necessaria allo scopo di effettuare l'analisi empirica su un numero di SLL sufficientemente ampio per rendere robusti i risultati e potere applicare le tecniche di econometria spaziale. Per questa ragione, sono stati esclusi quei settori, per cui solo alcuni SLL presentavano un grado di agglomerazione significativo¹⁸.

La metodologia utilizzata per l'individuazione dei settori da sottoporre a verifica empirica ha portato ad effettuare le stime su un complesso di 12 settori a due digit, 16 a tre digit, ed infine 19 a cinque digit (vedi appendice)¹⁹. Le possibilità di scelta dei settori sono state ridotte, come rilevato in precedenza, dai suddetti criteri. In particolare il criterio dell'ampiezza campionaria per le categorie (5 cifre) ha ridotto fortemente il numero di settori.

¹⁷ Normalmente valori di γ_{EG} compresi tra 0.02 e 0.05 segnalano dei settori mediamente concentrati, mentre settori produttivi pertinenti a valori superiori a 0.05 sono considerati altamente concentrati. L'analisi empirica proposta ha preso in esame anche i settori con un livello di agglomerazione positiva inferiore, ma comunque al di sopra dello 0.01 per ampliare il numero di settori da sottoporre a verifica empirica.

¹⁸ La diffusione a livello di SLL dei settori con significativi fenomeni di agglomerazione settoriale per definizione risulta essere non uniforme e considera dunque solo una parte dei 343 SLL presi in considerazione.

¹⁹ L'unica eccezione al criterio di selezione fondato sul livello soglia è stata fatta per il settore turistico, che presentava un particolare interesse per la policy.

L'ipotesi generale che si vuole sottoporre a verifica empirica si basa sull'assunto che nel processo di agglomerazione produttiva, i fattori di natura socio-istituzionale nonché la composizione in termini di addetti del settore giocano un ruolo rilevante. Accanto a queste componenti verranno presi in considerazione anche due variabili di policy che vogliono rappresentare un tentativo di misurazione dell'impatto delle politiche territoriali nei processi di agglomerazione produttiva.

Il modello stimato per le economie di agglomerazione si può interpretare come una funzione di produzione indiretta. L'impatto delle economie di agglomerazione sulla produttività di una specifica area geografica può essere colto stimando una funzione di produzione che ha tra le sue variabili esplicative, oltre ai tradizionali fattori produttivi (capitale, lavoro, terra), una componente che rappresenta una *proxy* del processo di agglomerazione produttiva. Adesso è possibile esplicitare proprio questa componente utilizzando una funzione di produzione indiretta per verificare i fattori che spiegano il processo di concentrazione settoriale. A ben vedere l'esercizio risulta soprattutto utile da un punto di vista interpretativo che empirico, in quanto la funzione di produzione indiretta stimata dovrebbe tenere conto, in una analisi empirica, dei restanti fattori produttivi. Pertanto, il nostro modello si presenta, nei fatti, più come una equazione che rappresenta le determinanti del processo di agglomerazione.

L'equazione stimata, seguendo l'impostazione suggerita da Rosenthal e Strange (2000) ha dunque la seguente espressione:

$$\gamma_{j,s}^{EG} = \beta Z_{j,s} + \varepsilon_{j,s}$$

dove j rappresenta l'unità geografica di riferimento (nel nostro caso gli SLL), mentre s è il settore o comparto economico preso in considerazione, questo, come esposto in precedenza, può assumere tre livelli di disaggregazione settoriale.

La variabile dipendente γ^{EG} rappresenta una misura delle economie di agglomerazione a livello territoriale e, come già anticipato, viene stimata utilizzando l'indice di Ellison e Glaeser, mentre Z rappresenta la matrice di dimensione $n \times k$ dei regressori, ovvero delle k variabili esplicative utilizzate del modello.

Volendo entrare più nel dettaglio dell'analisi sulle determinanti del processo di agglomerazione, possiamo idealmente suddividere quest'ultime in base a quattro principali categorie, che a nostro parere sono rilevanti nello spiegare il fenomeno agglomerativo.

Ciascuna di tali categorie vuole rappresentare una dimensione specifica che coglie una particolare tipologia di fattori che spiegano le economie di agglomerazione.

Una prima dimensione considerata, è stata definita *dotazione di lungo periodo di capitale sociale ed istituzionale* e contiene al suo interno variabili in grado di cogliere il processo di accumulazione di lungo periodo del capitale sociale ed istituzionale. Tali variabili catturano in un certo senso dei fattori strutturali difficilmente modificabili con le politiche territoriali.

Nel dettaglio, le variabili prese in considerazione per questa dimensione, sono state ricavate dalla banca dati ISL (Istituzioni e Sviluppo Locale) dell'Università di Parma²⁰. Questa banca dati ha il pregio di considerare misure dirette del Capitale Sociale. Le variabili presenti nella banca dati rappresentano delle variabili sintetiche volte a fornire delle *proxy* dei due suddetti fenomeni, e sono state costruite utilizzando l'analisi fattoriale²¹. Come vedremo, nel nostro modello empirico, che verrà illustrato nel successivo paragrafo, sono state prese in considerazione due variabili.

La prima variabile costituisce una *proxy* del capitale sociale di lungo periodo utilizzata nell'analisi (*CAP_SOC_D*) e vuole misurare la componente del capitale sociale *à la Putnam* ovvero legata al concetto di senso civico²².

La seconda variabile sintetica (*ISTIT*) è definita da Arrighetti, Serravalli e Lasagni (2003) come una componente in grado di esprimere il grado di attivismo delle istituzioni intermedie²³. L'offerta di beni pubblici locali nonché la presenza di efficaci istituzioni intermedie è una importante fonte di esternalità che in particolar modo, consente di superare alcuni fallimenti del mercato. Come evidenziano gli autori le istituzioni intermedie: “*entrano*

²⁰ Si ringrazia il Dott. Lasagni dell'Università di Parma per avere messo a disposizione la Banca dati ISL per l'analisi proposta nel presente lavoro.

²¹ L'analisi fattoriale è una particolare metodologia di statistica multivariata che partendo dalla struttura delle correlazioni sottostante una certa matrice di dati, cerca di sintetizzare la variabilità complessiva espressa dall'insieme di variabili originarie tramite un numero inferiore di indicatori sintetici.

²² La variabile sintetica è ottenuta tramite il già citato metodo di analisi fattoriale derivante da tre variabili di base utilizzate quali: la percentuale di voti di preferenza espressi in occasione delle elezioni politiche del 1965; la percentuale di lettori abituali nel 1965; la percentuale di elettori votanti in occasione della consultazione referendaria del 1974. Se le ultime due variabili di base esprimono una misura diretta della dotazione di capitale sociale di lungo periodo, la prima risulta correlata negativamente con la variabile sintetica in quanto manifestazione di una propensione a concepire la sfera politica in modo clientelare. La varianza totale spiegata dalla variabile sintetica *CAP_SOC_D* (83%) appare soddisfacente e consente di costruire un indicatore che essendo basato su variabili che si riferiscono a periodi temporali molto ampi (30-40 anni), rappresenta la componente di lungo periodo del capitale sociale.

²³ Le variabili di base che sono state utilizzate per costruire la variabile *ISTIT* sono: un indicatore del grado di importanza delle banche locali nelle diverse province, nel 1960; un indicatore in grado di esprimere il livello di attivismo delle Camere di Commercio, derivante esso stesso da una analisi delle componenti principali; un indicatore che rappresenta la quota di spese comunali sul totale dedicate ad investimenti infrastrutturali e per l'istruzione nei periodi 1961, 1962, 1963; una misura del grado di istruzione tecnica e professionale che va al di là di quello riconducibile al livello di industrializzazione conseguito nel 1951

come input nel processo produttivo e nelle interazioni sociali”(Arrighetti, Serravalli e Lasagni, 2003,pp.61).

E’ interessante osservare, inoltre come questa componente risulti, almeno teoricamente, in relazione biunivoca con la dotazione di capitale sociale. Il processo dunque si rinforza reciprocamente ed è di natura cumulativa. Nonostante ciò, come vedremo nell’analisi empirica le suddette variabili risultano correlate solo leggermente e, poiché derivate entrambe da un metodo di analisi fattoriale, non collineari. La varianza spiegata dall’indicatore sintetico *ISTIT* è pari al 50% e tutte le variabili di base sono correlate positivamente con tale variabile *proxy*. Anche in questo caso, analizzando gli anni di riferimento delle informazioni statistiche utilizzate per la costruzione di tale indicatore, siamo in presenza di una variabile che cattura una dotazione di lungo periodo.

Una seconda dimensione analizzata nella successiva analisi empirica è quella relativa ai *network*. Essa fa riferimento a due distinte tipologie di *network*: da un lato, i *network* sociali rappresentati dalla densità della popolazione per SLL, che rappresenta una *proxy* delle interazioni sociali del territorio, dall’altro due variabili che esprimono il peso delle Pmi²⁴ sul complesso delle imprese localizzate nello specifico territorio e, rispettivamente nel settore selezionato per l’analisi empirica. Le due variabili economiche sono state denominate *DENS_IMP* e *DENS_i* (dove *i* indica la cifra del settore ATECO considerato nella stima). Il complemento ad uno delle due variabili economiche esprime il peso nel sistema economico locale delle imprese medio-grandi e dunque può essere interpretato come una *proxy* dei rendimenti di scala a livello settoriale e a livello complessivo.

La terza dimensione da considerare nel definire il *set* di variabili esplicative del modello econometrico, è quella della *governance* territoriale, che viene colta in un’accezione forse restrittiva, considerando i rapporti gerarchici tra i comuni considerati e la presenza di comuni urbani. Una prima variabile di *governance*, denominata *GOV_OR* (*governance* orizzontale), è data dal seguente rapporto:

$$GOV_OR = \frac{pop_com_i^{Max}}{pop_com_tot}$$

dove il numeratore indica la popolazione del comune più popoloso dell’SLL *i*-esimo desunta dal Censimento del 2001 ed il denominatore è dato dalla popolazione totale del SLL *i*-esimo.

²⁴ Sono state considerate Pmi tutte le unità locali comprese nelle classi dimensionali che vanno da uno a venti addetti.

Chiaramente l'indice è compreso tra zero ed uno²⁵. Per valori che si avvicinano all'unità vi è un Comune all'interno del SLL considerato che esprime una dominanza e un'attività di polarizzazione sugli altri comuni in virtù della propria massa di popolazione.

La seconda variabile denominata *DUM_URB*, è una variabile *dummy* che assume valore 1 se all'interno dell' SLL considerato sono presenti Comuni con una popolazione superiore a 100.000 abitanti. Tale variabile vuole verificare se la presenza di addensamenti urbani in qualche modo influenza il processo di agglomerazione produttiva. Per ovvie ragioni le due variabili (*GOV_OR* e *DUM_URB*) sono correlate positivamente ma la correlazione non è tale da determinare problemi di collinearità nelle stime.

Un aspetto importante dell'analisi concerne una quarta dimensione che cattura il ruolo dei programmi di sviluppo territoriale. Nelle variabili socio-economiche sono state individuate in tal senso due variabili che per alcuni aspetti riprendono in una logica di policy le variabili relative alla Dotazione di lungo periodo di capitale sociale ed istituzionale.

La prima delle due variabili può essere considerata alla stregua di una forma indotta di capitale sociale, e viene pertanto definita nel modello *CAP_SOC_P* (capitale sociale di *policy*). La variabile è calcolata come media ponderata del numero di partner socio-economici coinvolti nell'ultimo strumento di policy in corso di realizzazione nel territorio, ovvero il Progetto integrato territoriale (PIT). Dato che l'area di intervento del PIT molto spesso non coincide territorialmente con l'unità geografica degli SLL, è stata calcolato un grado di sovrapposizione territoriale, in termini di popolazione, per utilizzare successivamente questo dato per l'attribuzione dei Partner ai diversi SLL coinvolti. Secondo quanto messo in evidenza, il partenariato socio-economico può essere interpretato come un tentativo di generare "per sperimentazione" una forma di capitale sociale fondata su legami deboli e relazioni non necessariamente basate su elementi identitari. La seconda variabile della quarta dimensione considera per ciascun SLL il numero di strumenti di sviluppo locale intercettati, attribuendo un significato positivo ad un incremento delle esperienze di policy. Nel modello la suddetta variabile è stata etichettata con l'acronimo *LP* (*local policy*). Essa dovrebbe avere una valenza positiva nella misura in cui la sedimentazione di esperienze di sviluppo territoriale corrisponde ad una forma di apprendimento istituzionale per il contesto locale interessato²⁶.

²⁵ Il valore unitario non può essere raggiunto dalla variabile *GOV_OR* poiché per costruzione i SLL sono costituiti da due o più comuni.

²⁶ Gli strumenti di sviluppo locale presi in considerazione nell'analisi sono: patti territoriali, Leader I e II, progetti integrati territoriali.

Infine un'ulteriore dimensione che assume principalmente un ruolo di controllo è costituita dalla scala dell'attività economica dell'SLL, che nel nostro caso è stato catturato con la variabile *QUOTA_VA_IND* che è data dalla quota del valore aggiunto del settore industriale in un dato SLL sul valore aggiunto industriale complessivo. Tale variabile vuole controllare anche per un possibile effetto agglomerazione derivante dal livello di attività economica presente nell'SLL che potrebbe introdurre una forma di endogenità nel modello. L'analisi econometrica ha seguito una procedura a due stadi. In un primo stadio il modello è stato stimato utilizzando una regressione²⁷ *stepwise*²⁸. In un secondo stadio si è cercato di tener conto dei possibili effetti di correlazione spaziale applicando al modello delle stime *cross-section* del tipo *spatial error* o *lagged error*, seguendo il criterio suggerito da Florax e Folmer. Ciò ha portato a selezionare la specificazione migliore del modello sulla base del test Burridge Lagrange Multiplier. Le stime OLS del primo stadio sono state effettuate verificando la presenza delle condizioni alla base del modello lineare classico, ovvero è stata controllata l'eventuale presenza di eteroschedasticità, di non normalità del termine di errore, di variabili omesse, di multicollinearità utilizzando rispettivamente i test di Breush e Pagan e White, i test diagnostici di Jarque e Bera e Kolmogorov e Smirnov, il test RESET²⁹ ed infine il test di *variance inflation factors* (VIF) per l'ultima possibile violazione. La stima del modello ha inoltre richiesto la trasformazione logaritmica della variabile dipendente per risolvere i forti problemi di eteroschedasticità scaturenti dall'utilizzo della variabile originaria. Inoltre è stata effettuata una analisi dei residui per eliminare eventuali outlier ed osservazioni influenti.

Come già detto, accanto a questa versione a-spaziale delle stime, sono state effettuate alcune stime ulteriori utilizzando i modelli di econometria spaziale, limitatamente ai settori a due cifre³⁰. I risultati di tali stime hanno confermato quanto già ottenuto con le stime OLS,

²⁷ Dato che la variabile dipendente risultava compresa nell'intervallo compreso tra "-1" ed "1" il modello è stato stimato utilizzando anche un modello Tobit, con censura a -1 e ad 1. I risultati ottenuti non si differenziano dalle stime OLS dimostrando la robustezza di quest'ultimo.

²⁸ L'analisi di regressione *stepwise* si articola su un meccanismo di selezione progressiva. Ad ogni passo, la covariata non presente nell'equazione che ha la più bassa probabilità di F viene inserita, se quella probabilità è sufficientemente piccola. Le variabili già presenti nell'equazione di regressione vengono rimosse se la loro probabilità di F diviene sufficientemente elevata. Il metodo termina quando nessuna variabile rispetta il criterio di inserimento o quello di rimozione.

²⁹ La presenza di variabili omesse, rilevata dal test RESET in tutte le specificazioni del modello e per tutti i settori presi in considerazione, sottolineano come l'analisi svolta riesce a spiegare solo una parte del processo di agglomerazione settoriale.

³⁰ La matrice di contiguità spaziale $n \times n$ utilizzata è dicotomica, ed assume valore uno se i SLL sono adiacenti e valore zero altrimenti. L'utilizzo dunque di una logica binaria presenta delle limitazioni soprattutto per quanto concerne: a) la mancata distinzione tra diverse tipologie di unità territoriali "vicine", b) l'imposizione di una relazione simmetrica tra aree geografiche che in alcuni casi presentano relazioni di tipo asimmetrico, c) mancata considerazione di relazioni di prossimità che esulano la dimensione geografica.

incidendo unicamente sulla *magnitudo* dei coefficienti (con un impatto comunque relativamente basso) e sui relativi *standard error*.

5. I PRINCIPALI RISULTATI

Il presente paragrafo vuole fornire una interpretazione dei principali risultati emersi dalle stime effettuate per ciascun settore. Data la relativa numerosità dei settori presi in considerazione si è deciso di dividere l'analisi delle evidenze empiriche in tre parti.

La prima parte vuole mettere in evidenza il comportamento delle diverse variabili utilizzate nel modello ed il loro impatto in termini di *magnitudo*, significatività, ed interpretazione economica (per un quadro riassuntivo dei risultati si veda la Tab 1); la seconda parte si basa su un confronto tra settori e cerca di interpretare economicamente eventuali differenze settoriali nelle variabili; l'ultima parte, infine si basa su un confronto intra-settoriale, ovvero sull'analisi di eventuali differenze nel comportamento delle variabili tra una livello di disaggregazione settoriale minore, a due *digit*, ed un livello più fine (a cinque *digit*), nell'ambito della stessa filiera settoriale.

Quest'ultimo esercizio empirico è stato effettuato per tre settori, e per rendere il confronto omogeneo è stato costruito un *dataset ad hoc*, contenente i SLL che presentano agglomerazioni positive per entrambi i settori considerati. L'idea sottostante potrebbe essere che i risultati concernenti la versione meno disaggregata settorialmente possano essere interpretati in termini di determinanti delle economie di urbanizzazione, mentre quelli concernenti disaggregazioni più fini in termini di determinanti delle economie di localizzazione.

A ben vedere questo esercizio presenta due limiti. Da un lato, infatti l'indice di Ellison e Glaeser costituisce, per costruzione, una misura dell'intensità degli *spillover* intra-industriali. Dall'altro, l'interpretazione data al concetto di economie di urbanizzazione in tale contesto empirico che risulta più restrittiva di quella considerata in letteratura, poichè basata unicamente su relazioni input-output relative ad uno specifico segmento delle filiera produttiva contenuto nella codifica a due cifre. Ciò nonostante, il confronto tra livelli diversi di disaggregazione settoriale può fornire utili riscontri circa la robustezza dei risultati ottenuti.

Le prime variabili che vengono prese in considerazione riguardano la dotazione di lungo periodo del capitale sociale ed istituzionale. Esse possiedono i segni attesi, ovvero mostrano

di avere un impatto positivo sul processo di agglomerazione produttiva. La significatività statistica dei rispettivi coefficienti, soprattutto per la variabile *CAP_SOC_D*, è limitata solo ad alcuni settori, generalmente coincidenti con settori di tipo tradizionale e con un livello di disaggregazione settoriale maggiore.

La variabile *ISTIT*³¹ sembra essere maggiormente significativa in più settori considerati, anche se l'intensità dell'impatto sulla variabile dipendente risulta essere inferiore, come vedremo, rispetto alla variabile *CAP_SOC_D*.

Il fatto che la variabile istituzionale sia nel complesso più rilevante rispetto alla variabile relativa alla dotazione di capitale sociale di lungo periodo, evidenzia come l'aspetto relativo alle istituzioni locali giochi un ruolo significativo nel promuovere i processi di agglomerazione produttiva. Bisogna comunque sottolineare come la variabile utilizzata nel modello come *proxy* del capitale sociale colga solo una particolare sfaccettatura del concetto di capitale sociale ed in particolare quella legata all'interpretazione data da Putnam. Probabilmente, altre forme di capitale sociale potrebbero avere una maggiore significatività ed influenza sulla variabile dipendente. Le due variabili che rappresentano il capitale sociale ed istituzionale indotto dalla policy, presentano anch'esse i segni attesi, anche se è da segnalare il migliore comportamento della variabile che esprime il capitale sociale indotto (*CAP_SOC_P*) rispetto alla variabile *LP* (che esprime la policy locale. Quest'ultima variabile in un caso presenta un segno negativo, evidenziando la possibilità che la proliferazione di interventi di policy in un determinato territorio possa portare ad una eccessiva diversificazione produttiva e costituire dunque un ostacolo al processo di agglomerazione. Si vuole comunque far notare che, laddove risulta significativa la variabile *LP* esercita un impatto maggiore sul processo di agglomerazione rispetto alla variabile *CAP_SOC_P*. La variabile *DENS_IMP_T* è tra le più significative e determina un impatto negativo sul processo di agglomerazione produttiva. In modo particolare questo risultato indica come, in coerenza con quanto evidenziato dai modelli NGE, l'importanza dei rendimenti di scala interni all'impresa siano particolarmente rilevanti nel determinare un significativo processo di agglomerazione. Questa evidenza empirica è confermata in maniera pressochè omogenea per tutti i settori produttivi compresi per quelli tradizionali. La variabile riguardante la densità della popolazione (*DENS_P*) nei SLL ha un impatto sempre positivo, anche se la *magnitudo* è molto bassa. Il segno invece della variabile che esprime la quota di Pmi nel settore in cui

³¹ Nella stima del modello è stata presa in considerazione una trasformazione quadratica della variabile *ISTIT*, dalle analisi effettuate su tale variabile, si ritiene che l'impatto di quest'ultima sulla variabile dipendente sia di tipo non lineare.

viene calcolato l'indice di agglomerazione ($DENS_IMP_DIGIT^{32}$) risulta ambiguo con una certa prevalenza del segno negativo, a conferma di quanto già ottenuto per la variabile $DENS_IMP_T$. Per quanto riguarda le variabili riguardanti i rapporti gerarchici tra i comuni, i risultati che scaturiscono dall'esercizio empirico non sono univoci, presentando marcate differenze da settore a settore. Bisogna comunque rilevare che entrambe le variabili utilizzate risultano non significative³³ per numerosi comparti produttivi ed il segno dei coefficienti stimati allorquando i coefficienti di entrambe risultano significativi in diversi casi è discorde. Quest'ultima considerazione conferma quanto detto in precedenza, in sede di definizione delle variabili, ossia che le due variabili esprimono due aspetti diversi riguardanti le modalità di interazione tra comuni ed il ruolo dei grandi centri. La variabile di controllo utilizzata nel modello è quasi sempre significativa, come risulta chiaro dalla Tab.1, tranne alcuni casi particolari. Passando invece all'analisi delle differenze settoriali, bisogna innanzitutto rilevare come il comportamento delle diverse variabili utilizzate nel modello presenti delle evidenti differenze e peculiarità da settore a settore. Seguendo lo schema di classificazione proposto da Pavitt³⁴(1984) si osserva per i settori tradizionali (17,19,36) una maggiore ricorrenza (rispetto agli altri settori individuati dall'autore) delle variabili riguardanti la dotazione di capitale istituzionale di lungo periodo. Per i settori di base quali ad esempio la fabbricazione di autoveicoli(34), ed altri mezzi di trasporto(35) le variabili che assumono un peso rilevante riguardano la dimensione dei network economici, e ciò dimostra l'importanza delle economie di scala per tali settori. Inoltre, per i settori ad alta tecnologia, come quello relativo alla fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettroniche ed ottiche (30,32), la variabile relativa alla dotazione di capitale sociale di lungo periodo non è significativa, mentre sono rilevanti ad una scala settoriale più ampia le istituzioni intermedie. Inoltre, l'effetto delle variabili di *policy* sulle economie di agglomerazione è ambiguo.

³² Il termine DIGIT sta ad indicare la classificazione ATECO del settore preso in considerazione.

³³ Bisogna comunque sottolineare la forte correlazione tra DUM_URB e la variabile di controllo che può spiegare in parte la non significatività dei coefficienti della prima variabile.

³⁴ La classificazione di Pavitt si ottiene in base ad una riclassificazione delle attività ATECO a tre cifre nei seguenti settori:tradizionali(tessile, abbigliamento, pelli, cuoio, calzature,legno, oreficeria, minerali non metalliferi,ecc.),di scala (produzioni di acciaio, vetri, beni di consumo durevoli, autoveicoli,ecc.), specializzati (produzione di beni di investimento,ecc..) e ad alta tecnologia (industria elettronica, delle macchine elettriche,ecc.)

Tab.1: I risultati dell'analisi OLS per Settori a 2,3,5 cifre (segue)										
	DOTAZ.DI LUNGO PERIODO: CAP SOCIALE – ISTITUZ		VARIABILI DI POLICY: CAP.SOCIALE-ISTITUZ INDOTTO		NETWORK ECONOMICI		RAPPORTI GERARCHICI TRA COMUNI		NETWORK SOCIALI	VARIAB. DI CONTROLL O
SETTORI (OSS.)	CAP_SOC_ D	ISTIT	CAP_SOC_ P	LP	DENS_dgt	DENS_IMP_T	DUM_URB	GOV_OR	DENS_P	QUOTA_VA_IND
2D 05 (92) 5D 05011 (69)	N.S N.S	++++ ++++	+++ +°	N.S N.S	---- ----	---- -°	---- -*	++ +°	+++ N.S	++++ +°
2D 17 (223) 3D 171 (39) 3D 172 (48) 3D 176 (70) 3D 177 (89)	N.S° N.S N.S ++ N.S	++++ +* +++ N.S. ++++	+++ +* N.S ++++ +°	N.S N.S +° N.S N.S	---- +++ +° ---- N.S	---- ---- ---- N.S ----	+° N.S N.S ++ N.S	N.S N.S N.S N.S N.S	++++ N.S N.S N.S N.S	++++ ++++ N.S N.S ++
2D 19(141) 3D 192(93) 3D 193 (89) 5D 19302(46)	N.S N.S N.S ++++	++++ N.S +++ N.S	N.S +++ +° N.S	+* N.S N.S N.S	N.S N.S ---- ----	---- ---- ---- --	--* +* +++ N.S	N.S N.S N.S N.S	++++ N.S N.S N.S	++++ +++ N.S +++
2D 24(157)	++++	++++	N.S	++++	-°	----	N.S	-°	++++	+*
2D 26(181) 3D 262(132)	+° ++++	-- N.S	N.S N.S	+* +*	---- N.S	---- ----	N.S N.S	+* N.S	++++ +++	+° ++++
2D 30 (74)	N.S	N.S	N.S	+°	-°	++++	N.S	N.S	++++	++++
2D 32 (208) 3D 322 (194) 5D 32201(20) 5D 32202(38\) 5D 32203 (87)	N.S N.S N.S N.S N.S	+° +* N.S N.S N.S	+° N.S +++ ++++ N.S	N.S N.S N.S ---- N.S	+° ++++ N.S N.S ----	---- ---- --* ---- --	---- ---- N.S N.S N.S	N.S N.S -° +° N.S	++++ ++++ N.S N.S ++++	+++ ++++ ++++ ++++ ++++
2D 34(61) 3D 343(53)	N.S N.S	N.S N.S	+++ +°	N.S N.S	N.S N.S	---- ----	N.S N.S	N.S N.S	+++ +++	++++ ++++
2D 35(94) 3D 351(75) 5D 35120(56)	N.S N.S +°	N.S +++ N.S	N.S +++ N.S	N.S N.S N.S	---- --* ----	---- ---- N.S	+* N.S N.S	--* +° N.S	+° N.S N.S	+* +++ ++++
2D 36 (270) 3D 361(255) 3D 362 (168) 5D 36112(164) 5D 36122(57) 5D 36141(204)	N.S. +° N.S N.S N.S +*	++++ +° ++++ ++++ N.S N.S	++++ ++++ +++ +* N.S ++++	N.S N.S N.S N.S +* N.S	N.S. --* ++++ ---- --* N.S	---- ---- ---- ---- ---- ----	-° N.S -° N.S N.S +*	N.S --* N.S -° N.S --*	++++ ++++ ++++ ++++ +° ++++	+++ ++++ ++++ ++++ +++ ++++

Tab.1: I risultati dell'analisi OLS per Settori a 2,3,5 cifre

	CAP SOCIALE/ISTITUZ		CAPITALE SOCIALE INDOTTO		NETWORK ECONOMICI		RAPPORTI GERARCHICI TRA COMUNI		NETWORK SOCIALI	VARIAB. DI CONTROLL O
SETTORI (oss)	CAP_SOC_D	ISTIT	CAP_SOC_P	LP	DENS_i	DENS_IMP_T	DUM_URB	GOV_OR	DENS_P	QUOTA_VA_IND
2D 55 (227)	+++	N.S	N.S	+°	----	----	N.S	N.S	+++	+++
3D 551 (202)	+++	++	N.S	N.S	----	----	N.S	N.S	+°	+°
3D 552 (165)	+	N.S	N.S	N.S	----	---	N.S	N.S	+++	+++
5D 55110 (193)	+++	+	N.S	N.S	----	----	N.S	N.S	++++	+
5D 55120 (95)	N.S	N.S	+°	+	----	----	N.S	N.S	++++	+
5D 55220 (75)	N.S	N.S	N.S	N.S	N.S	++	-°	+	N.S	++++
2D 72 (291)	N.S	++++	N.S	+	++++	----	----	----	++++	++++
3D 722 (225)	++++	+++	N.S	+++	+°	----	----	---	++++	++++
3D 726 (160)	N.S	++++	N.S	N.S	++++	----	-°	N.S	++++	++++

LEGENDA livelli di significativita' :1% (***) ; 5% (**); 10% (*), 20%(°), N.S (non significativo)

LEGENDA SIMBOLI:

- + (impatto positivo sulla variabile dipendente)
- - (impatto negativo sulla variabile dipendente)
- N.S (non significativo, in questo caso non viene indicato il segno del coefficiente)
- 2D-3D-5D: 2-3-5 digit

Il presente lavoro ha cercato di approfondire con una modalità di lettura territoriale, un tema molto caro all'economia regionale, ovvero il concetto di economie di agglomerazione. Per affrontare questo argomento si è cercato di trovare una sintesi tra approcci caratterizzati per certi versi da una forte eterogeneità e dal discendere da filoni teorici di natura eterodossa ed ortodossa. L'elemento che si è cercato di evidenziare è l'importanza di aspetti di tipo immateriale, non mediati dal mercato e caratterizzati da un ancoraggio territoriale, nello spiegare e promuovere il fenomeno agglomerativo. Per tale ragione l'analisi si è estesa anche verso aspetti più normativi analizzando le possibili strozzature alla diffusione di esternalità territoriali nel Mezzogiorno d'Italia e le soluzioni individuate dal policy-maker.

Nella seconda parte del lavoro si è passati ad affrontare l'argomento nell'ottica delle metodologie di misurazione, studiando gli strumenti quantitativi in grado di verificare anche empiricamente alcune delle evidenze teoriche descritte nelle precedenti sezioni.

Nel presente paragrafo infine è stato proposto un modello empirico di stima dei fattori determinanti le economie di agglomerazione. Segnatamente il modello econometrico stimato ha messo in luce come vi sia una pronunciata differenziazione nel comportamento e nella significatività delle variabili da settore a settore e come alcune si siano comunque dimostrate più robuste in termini di significatività statistica. Inoltre la verifica empirica riguardante la dipendenza spaziale nelle stime ha mostrato che soprattutto per certi settori tale aspetto appare particolarmente rilevante, ma l'utilizzo dei modelli cross-section proposti, ha portato ad un miglioramento ma non sono sufficienti per eliminare completamente la dipendenza spaziale.

L'ultimo esercizio empirico proposto, ha portato ad un confronto tra una misura più ampia di un settore ed una sua disarticolazione. I risultati emersi nei tre settori, per quanto non generalizzabili e con esiti non univoci, sottolineano ancora una volta, la peculiarità dei settori e comunque delle prime evidenze di un comportamento eterogeneo delle variabili esplicative al modificarsi del livello di aggregazione settoriale. Incoraggiante sembra comunque il risultato che scaturisce dalle stime per quanto concerne le variabili socio-istituzionali e relazionali, che pur in maniera non omogenea, si dimostrano delle variabili robuste a conferma di come il processo di agglomerazione produttiva presenti delle forti evidenze empiriche con la categoria analitica studiata nel presente lavoro delle esternalità socio-territoriali.

Appendice

I settori oggetto dell'analisi

DIGIT	DESCRIZIONE SETTORE	EG
05	Pesca, piscicoltura e servizi connessi	0.031
05011	Pesca in acque marine e lagunari	0.046
17	Industrie tessili	0.030
171	Preparazione e filatura di fibre tessili	0.075
172	Tessitura	0.054
176	Fabbricazione di tessuti a maglia	0.020
177	Fabbricazione articoli di calzetteria	0.022
19	Industrie conciarie, fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari	0.030
191	Preparazione concia e cuoio	0.209
192	Fabbricazione di articoli da viaggio	0.113
193	Fabbricazione di calzature	0.031
19302	Fabbricazione di parti e accessori per calzature non in gomma	0.036
24	Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	0.023
244	Fabbricazione di prodotti farmaceutici e di prodotti chimici per usi medicinali	0.079
26	Fabbricazione di prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi	0.012
262	Fabbricazione di prodotti ceramici non refrattari, non destinati all'edilizia e di prodotti ceramici refrattari	0.29
30	Fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	0.023
32	Fabbricazione di apparecchi radiotelevisivi e di apparecchiature per le comunicazioni	0.016
322	Fabbricazione di apparecchi trasmettenti per la radiodiffusione e la televisione e di apparecchiatura per la telefonia	0.019
32201	Fabbricazione apparecchi trasmettenti radio-TV, telecamere ed elettroacustici	0.033
32202	Fabbricazione o montaggio apparecchi elettrici e elettronici per telecomunicazioni	0.036
32203	Ripar. di apparecchi elettrici ed elettronici, impianti radiotelevisivi	0.08
34	Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0.048
343	Fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli	0.028
35	Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	0.0125
351	Costruzioni navali e riparazioni di navi	0.029
35120	Costruzione e riparazione di imbarcazioni da diporto e sportive	0.02
36	Fabbricazione di mobili; altre industrie manifatturiere	0.0151
361	Fabbricazione di mobili	0.022
362	Fabbricazione di gioielleria ed oreficeria	0.101
36112	Fabbricazione di poltrone e divani	0.050
36122	Fabbricazione di mobili non metallici per uffici, negozi, ecc.	0.01
36141	Fabbricazione di altri mobili in legno	0.032
55	Alberghi e ristoranti	0.0013
551	Alberghi	0.0065
552	Campeggi ed altri alloggi per brevi soggiorni	0.0078
55110	Alberghi e motel, con ristorante	0.0070
55120	Alberghi e motel, senza ristorante	0.0149
55220	Campeggi ed aree attrezzate per roulotte	0.0170
72	Informatica ed attività connesse	0.021
722	Consulenza per installazione di pareri informatici	0.042
724	Altre attività delle banche dati	0.032
726	Altre attività connesse all'informatica	0.042

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Abreu M. De Groot H.L.F. Florax R.J.G.M (2005), Space and Growth, in *Timbergen Institute Discussion Paper*
- Arrighetti A, Serravalli G.(1998), Sviluppo locale ed istituzioni intermedie, in *Sviluppo Locale*, N.7
- Arrighetti A., Lasagni A., Serravalli G. (2003), Capitale Sociale, associazionismo economico e istituzioni: indicatori statistici di sintesi, in *Rivista di Politica Economica*, Luglio-Agosto,2003
- Arrow, K.J. (1972), Gifts and Exchanges, in *Philosophy and Public Affairs*, N.1
- Banfield, E. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, Chicago Free Press.
- Barca F.(1999),Una politica per la competitività territoriale: spunti teorici e disegno istituzionale, paper presentato alla *Società degli Economisti (SIE)*
- Barca F.(2003),*Rethinking partnership in development policies: lessons from a European policy experiment*, in Fornahl D., Brenner T.(eds.) ,Cooperation, Networks and Institution in Regional Innovations Systems, Edward Elgar.
- Barca F.(2004), Stato e sviluppo: un paradigma e un cantiere aperto, in Conoscenza locale e decisioni collettive, (eds. Calafati A.), Scienze Regionali, N.3, 2004
- Dasgupta P. (1999), Economic Progress and the idea of social capital, in Dasgupta P. e Serageldin (eds.), Social capital: a multifaceted perspective, World Bank, Washington D.C.
- De Rita G., Bonomi A.(1998), *Manifesto per lo sviluppo locale: dall'azione di comunità ai Patti Territoriali*, Bollati Boringhieri, Milano.
- Durlauf S.(2002), On the empirics of social capital, in *Economic Journal*, N.112
- Ellison G. Glaeser E.(1997), Geographic concentration in U.S. manufacturing industries: A dartboard approach, in *Journal of Political Economy*, 105
- Gallup J.L.,Sachs J.D e Mellinger A.D (1999), Geography and economic development, in *International Regional Science Review*, N.22
- Glaeser E. e Mare D.C (2001), Cities and Skills, in *Journal of Labor economics*, N.19
- Glaeser E., Kallal H., Scheinkman J., Shleifer A. (1992), Growth in cities, in *Journal of Political Economy*, 100
- Goldstein G. e Gronberg T. (1984), Economies of scope and economies of agglomeration, in *Journal of Urban Economics*, N.16, 91-104.
- Granovetter (1973), The Strenght of weak ties, in *American Journal of Sociology*, n.91

- Hall E.H e Jones C. (1999), Why Do Some countries produce so much more output per worker than others ?, in *Quarterly Journal of Economics*, 114, 83-116
- Hoover E.M. (1937), *Location Theory and Shoe Leather Industries*, Harvard University Press
- Iuzzolino G. (2003), Costruzione di un algoritmo di identificazione delle realtà distrettuali sulla base di indicatori di agglomerazione settoriali, presentato alla *Conferenza Banca d'Italia su "Economie locali, modelli di agglomerazione ed apertura internazionale"*, Bologna
- Lall S. e Yilmaz S. (2001), Regional economic convergence: do policy instrument make a difference?, in *Annals of Regional Science*, N.35
- Lucas, R.E. (1988), On the mechanism of economic development, in *Journal of Monetary Economics*, N.22
- Knack, Stephen e Philip Keefer. (1997), Does Social Capital Have an Economic Payoff?, in *Quarterly Journal of Economics* 112
- Krugman P. (1979), Increasing returns, monopolistic competition, and international trade, in *Journal of International Economics*, N.9, 469-479
- Krugman P. (1991), Increasing returns and economic geography, in *Journal of Political Economy* N.99, 483-499
- Marshall A. (1920), *Principles of Economics*, London, MacMillan
- Mansky C. (2000), Economic Analysis of Social Interactions, in *Journal of Economic Perspectives*, Vol.14
- Nelson R.R. e Sampat B.N. (2001), Making sense of institutions as a factor shaping economic performance, in *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol.44
- North D. (1990), *Institution, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University press
- Olson M. (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge, MA: Harvard University Press
- Olson M. (1982), *The Rise and Decline of Nations*, New Haven: Yale University Press
- Panzar J.C., R.D. Willig (1981), Economies of Scope, Pap. Proc., American Economic Association, N.71, 268-272
- Putnam R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press
- Putnam R. (2000), *Bowling Alone*, Simon and Schuster, New York
- Puga D. (2002) European regional policy in light of recent location theories, *J. Economic Geography*, N.2
- Richardson H.W. (1973), *The Economics of city size*, Lexington Books, Lexington

- Romer P. (1986) Increasing Returns and Long-run Growth, in *Journal of Political Economy*, 94
- Rosenthal S. e Strange W.(2001), The determinants of Agglomeration, in *Journal of Urban Economics*, N.50
- Rosenthal S. e Strange W.(2003), Geography, industrial organization, and agglomeration, in *Review of Economics and Statistics*, N.85
- Rosenthal S.,Strange W.(2004), Evidence on the nature and sources of agglomeration economies, Fujita J-f, Thisse J-F (eds.), in *Handbook of Urban and Regional Economics*, Vol.4
- Scitovsky, T.(1954), Concepts of External Economies , in *Journal of Political Economy*, Vol.62, , 143-151
- Temple, J. R. W., and P. A. Johnson (1998) Social Capability and Economic Growth, in *Quarterly Journal of Economics* 113(3), 965-990.
- Triglia C., Bagnasco A., Piselli F., Pizzorno A. (2002), *Il Capitale Sociale. Istruzioni per l'uso*, Bologna, Il Mulino
- Triglia G.(2005), *Sviluppo locale. Un progetto per l'Italia*, La Terza

ABSTRACT

This article addresses the concept of externalities from a territorial and social point of view. As argued by Scitovsky (1954) it is now customary to consider two categories of externalities: “technological externalities” and “pecuniary externalities”. The former deals with the effect of untraded interactions that are realized through processes directly affecting the utility of an individual or the production function of a firm. Instead, the pecuniary externalities are by-product of market interactions, indeed they affect consumers and firms only insofar they are involved in exchanges mediated by the market. Technological externalities are also relevant for territorial policies: through a new institutional framework and local partnership policy should enhance formal and informal relations inside *existing agglomerations*. The aim of this paper is to demonstrate the relevance of social and institutional factors as determinants of agglomeration in local labour market of Italian Mezzogiorno. As determinants we introduce different types of variables able to capture the effects of territorial policies, social capital, local institutions and economic and social networks. The empirical results are ambiguous and strictly dependent from the sectors and the economies of scale.