

Il ruolo della distanza istituzionale nel processo di integrazione internazionale: l'approccio dei network

di Riccardo Cappellin

Introduzione

L'evidenza empirica contraddice il paradigma tradizionale, secondo il quale un'integrazione economica maggiore delle regioni arretrate con le aree più sviluppate determinerebbe processi cumulativi di aumento delle disparità regionali. Invece, l'analisi delle disparità di sviluppo tra i paesi della Unione europea negli ultimi decenni dimostra che i cambiamenti recenti avvenuti nelle tecnologie e nella forma delle relazioni tra le imprese hanno fatto sì che l'integrazione economica a scala europea sia stata un fattore che ha facilitato uno sviluppo maggiore di molti paesi e regioni arretrate.

Infatti, lo sviluppo di ogni sistema produttivo dipende non solo da risorse e capacità endogene, ma anche dall'apertura verso l'economia globale e dalla capacità di sviluppare relazioni con altri sistemi produttivi in termini di esportazioni, flussi turistici, investimenti diretti o acquisizioni di imprese all'estero, trasferimenti di *know-how* tecnologico e accesso a capacità esterne di tipo organizzativo ed imprenditoriale. Invece, l'isolamento di un paese o una regione rispetto alle aree contigue impedisce di raggiungere quelle soglie dimensionali, che permettono di diventare visibili nel quadro di una crescente competizione globale. In particolare, le caratteristiche ed il processo di accumulazione del *know-how* locale rappresentano il fattore fondamentale nel determinare la competitività e lo sviluppo di un paese e di una regione. Lo sviluppo della conoscenza è promosso dalla diversità culturale, dalle sinergie tra fonti locali ed esterne di conoscenza e da misure che aumentino la connessione tra i diversi sistemi produttivi. Infatti, la ricerca all'innovazione dipende dalla circolazione delle informazioni e dalla capacità di integrare la conoscenza esterna di tipo esplicito o codificato con il *know-how* produttivo locale spesso di tipo implicito o tacito.

Questo contributo mira ad illustrare il ruolo delle istituzioni in un approccio «dal basso» all'integrazione a scala internazionale, che permetta di contrastare gli effetti negativi che il processo di globalizzazio-

ne ha spesso sullo sviluppo economico delle aree arretrate. Inoltre, esso mira ad illustrare l'utilità dell'approccio dei network, elaborato nella letteratura del «nuovo regionalismo», nell'analisi del processo di integrazione economica internazionale ed europea in particolare.

Il primo capitolo illustra in termini analitici il modello delle reti territoriali e la natura multidimensionale del processo di integrazione. Il secondo capitolo illustra il concetto di distanza organizzativa/istituzionale e analizza diverse forme di interdipendenza interregionale ed internazionale tra aree sviluppare e meno sviluppate. Il terzo capitolo esamina l'impatto dell'allargamento dell'Unione europea sulla riforma degli obiettivi e degli strumenti della politica regionale comunitaria e individua le caratteristiche di una politica regionale appropriata nella prospettiva dell'integrazione economica e politica dei nuovi paesi candidati nell'Unione europea. Infine, il quarto capitolo illustra il ruolo delle istituzioni nel governo delle relazioni economiche internazionali e quali lezioni possano essere ricavate dal processo di integrazione europea nell'affrontare l'impatto del processo di globalizzazione sui paesi meno sviluppati.

1. La natura del processo di integrazione e l'evoluzione della struttura dei network

Il modello di industria che emerge alle soglie del XXI secolo è profondamente diverso dal modello dell'industrializzazione di massa sul quale si basa la teoria economica tradizionale. In un'economia industriale moderna, il modello di organizzazione industriale fondato sul concetto di economie di scala è stato sostituito da un nuovo modello organizzativo, basato su una crescente integrazione, cooperazione e competizione tra le diverse imprese che appartengono ad uno stesso ampio settore di attività (Braczyk *et al.* 1998).

Le analisi tradizionali del processo di globalizzazione si basano su un modello delle imprese multinazionali, caratterizzato da una forte integrazione produttiva di tipo verticale e dal controllo dall'alto dei diversi impianti produttivi all'estero, per lo più specializzati in produzioni ad elevata intensità di lavoro. Invece, le tendenze recenti del processo di internazionalizzazione delle imprese indicano che la creazione di alleanze strategiche, *joint-ventures*, consorzi e cordate sono diventati strumenti quasi abituali in tutti i settori, quali quelli della produzione, della distribuzione, della finanza e della ricerca (Business Week 2000). Pertanto, le prospettive di sviluppo della singola impresa dipendono dalle relazioni sempre più articolate e complesse di integrazione con

Tab. 1. Tipi diversi di network in un sistema produttivo locale

Relazioni di integrazione tecnologica:
che caratterizzano lo sviluppo del *know-how* produttivo locale, la condivisione di saperi e valori, i processi di apprendimento sul lavoro, la formazione permanente dei lavoratori, la formazione professionale dei giovani, gli investimenti congiunti in R&S e l'apertura a collaborazioni tecnologiche con imprese esterne all'area considerata.

Relazioni di integrazione sul mercato del lavoro:
che sono connesse con le relazioni di cooperazione tra lavoratori e imprese, la mobilità del lavoro tra le imprese dello stesso settore, ma anche con la capacità di attrazione di lavoratori qualificati esterni a scala interregionale e tra diversi settori.

Relazioni di integrazione produttiva tra imprese:
che come le relazioni di subfornitura tra le imprese giocano un ruolo cruciale nel promuovere la diversificazione delle produzioni locali.

Relazioni di integrazione tra servizi e industria:
che stimolano lo sviluppo di servizi di distribuzione commerciale, di trasporto e logistici moderni, come anche di servizi di assistenza alle imprese industriali nella certificazione della qualità del prodotto/servizio e nello sviluppo tecnologico.

Relazioni di integrazione finanziaria tra le imprese:
che, come i rapporti banca-imprese, facilitano la successione imprenditoriale, la creazione di gruppi di imprese, i fenomeni di *spin-off* di nuove imprese, la capacità di attrarre investimenti esterni o di fare investimenti all'estero da parte delle imprese locali.

Relazioni di integrazione territoriale a scala locale:
che richiedono un miglioramento della dotazione infrastrutturale ed uno sforzo volto a tutelare la qualità del territorio.

Relazioni di integrazione socio-culturale:
che promuovono l'identità locale e il consenso di ampi settori della comunità locale su una strategia di sviluppo economico condivisa.

Relazioni di integrazione istituzionale:
che sono connesse con lo sviluppo delle capacità amministrative locali e la capacità di queste ultime di interagire con le istituzioni regionali e nazionali nella realizzazione di progetti strategici di sviluppo.

Relazioni di integrazione territoriale a scala interregionale e internazionale:
che spingono ad una maggiore apertura a scala interregionale, allo sviluppo di una politica estera locale o del marketing territoriale e sono fondamentali nel promuovere la capacità di attrarre investimenti esterni e l'internazionalizzazione delle imprese locali.

altre imprese non solo quelle appartenenti allo stesso gruppo finanziario, ma anche con molte imprese esterne.

Le forme complesse dell'integrazione tra le economie nazionali e le imprese a scala internazionale assomigliano sempre più alle forme di integrazione tra le diverse imprese a scala regionale, analizzate da una vasta letteratura italiana ed internazionale (Piore e Sabel 1984; Becattini 1991; Brusco e Paba 1997; Storper 1997; Steiner 1998; Cappellin

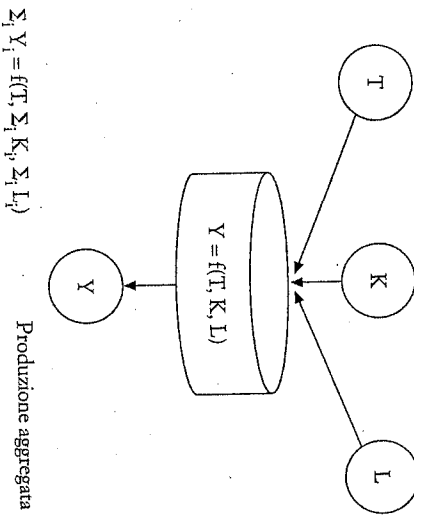


FIG. 1. Il modello della funzione neoclassica di produzione.

1998; Maillar e Kebir 1999). Infatti, il processo di integrazione a livello locale ha un carattere complesso e può essere illustrato come l'effetto dell'interazione delle imprese e dei diversi attori locali nell'ambito di una serie di reti o network, ciascuno dei quali facilita un diverso tipo di integrazione (Cappellin e Orsenigo 2000). In particolare, secondo l'approccio dei network territoriali le diverse forme di integrazione e di network, che si possono individuare in un'economia locale, possono essere descritte come nella tabella 1.

Le relazioni complesse tra le diverse imprese, sia a livello interazionale che a livello locale, non possono essere analizzate in modo soddisfacente all'interno dell'approccio neoclassico tradizionale. In un modello di tipo neoclassico la crescita della produzione nel sistema produttivo locale è determinata, utilizzando il concetto di funzione di produzione, come effetto dell'utilizzo di fattori produttivi, quali il capitale (K) e il lavoro (L), date le caratteristiche della tecnologia (T), che si suppone nota e omogenea tra tutte le imprese. I valori della produzione delle singole imprese sono aggregati per ottenere la produzione complessiva, come indicato in modo schematico nella figura 1.

Invece, secondo l'approccio del modello dei network, il funzionamento di un'economia nazionale o regionale è spiegato dall'integrazione delle diverse imprese. In termini schematici, tali relazioni possono riguardare le stesse variabili considerate dal modello neoclassico: la produzione (Y), il lavoro (L), il capitale (K) e la tecnologia (T), come indicato nella figura 2.

Infatti, le imprese esistenti in un dato sistema territoriale sono le-

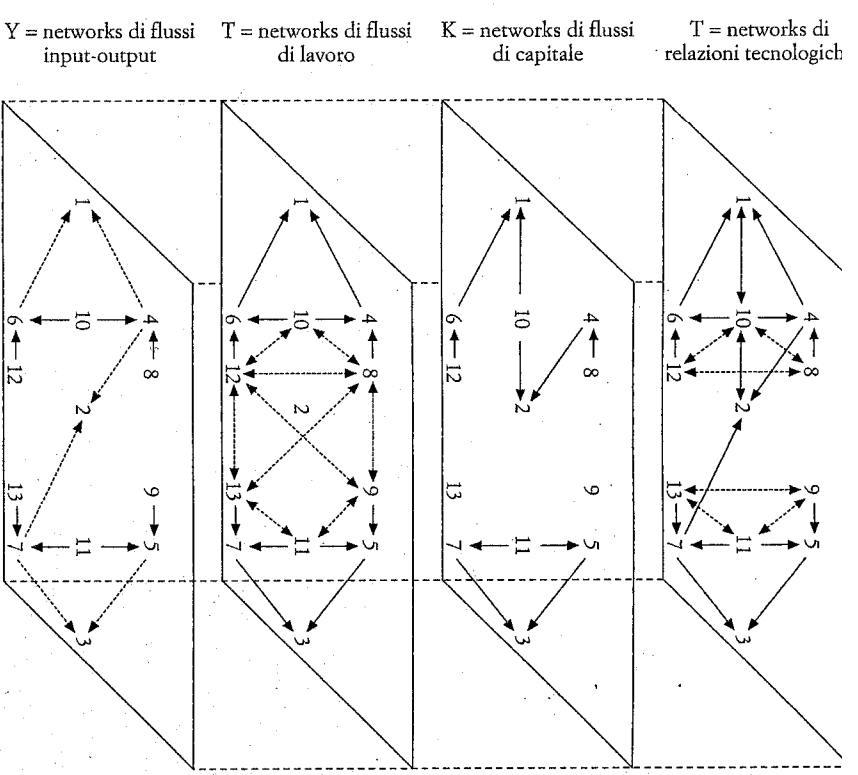


Fig. 2. La connessione tra reti di produzione, dei fattori produttivi e di tecnologia.

gate tra loro, oltre che con le imprese appartenenti al sistema economico nazionale ed internazionale, che qui per semplicità non vengono considerate, innanzi tutto da relazioni di acquisto e vendita di prodotti e servizi, come indicato dal modello *Input-Output* e dai rapporti di supply-fornitura tra le imprese, molto comuni nelle forme moderne di organizzazione industriale. In secondo luogo, le imprese sono legate dai flussi della mobilità tra le stesse imprese dei lavoratori, che sono caratterizzati da diversi profili professionali. In terzo luogo, le imprese sono legate da relazioni di controllo finanziario o da flussi di risorse finanziarie, sia di credito che di capitale proprio, che portano talvolta alla creazione di gruppi finanziari che controllano diverse imprese minori

	1	2	3		1	2	3		1	2	3
1											
2	T			TK				TL			TY
3											
1											
2	KT			K				KL			KY
3											
1											
2	LT			LK				L			LY
3											
1											
2	YT			YK				YL			Y
3											

zioni tra i diversi nodi, in modo del tutto analogo alla rappresentazione grafica dei singoli network illustrati nella figura 2.

Inoltre, una rappresentazione in forma matriciale può essere utilizzata per rappresentare le caratteristiche fondamentali delle relazioni tra i nodi di una rete, quali l'intensità dei flussi (x_{ij}), la misura della distanza reciproca (d_{ij}) e l'esistenza di adeguate infrastrutture (f_{ij}) di collegamento. Innanzi tutto, il flusso (x_{ij}) da un nodo (i) ad un nodo (j) può essere costituito da beni, risorse finanziarie, informazioni, di lavoratori o altro. Questi flussi possono essere misurati quindi in termini monetari o fisici, secondo la natura specifica del tipo di flusso considerato.

In secondo luogo, le matrici suindicate possono essere utilizzate per rappresentare la distanza (d_{ij}) tra due nodi o gli ostacoli che impediscono la relazione tra due diversi nodi (i) e (j). La distanza può essere misurata non solo in una prospettiva di tipo geografico (costi di trasporto), ma anche in una prospettiva di tipo organizzativo o culturale (costi di transazione) o di tipo tecnologico (gap tecnologico). Pertanto,

giuridicamente autonome. Infine, le imprese sono legate tra loro dalla circolazione di informazioni di tipo tecnologico, come nel caso dell'acquisto di brevetti, e da scambi tecnologici, come quelli che normalmente avvengono tra il cliente ed il fornitore o nel caso di imprese che stringono tra loro delle alleanze per lo sviluppo di nuove tecnologie.

In questo modello, è possibile osservare che due nodi, che non sono connessi tra loro all'interno di un network particolare (come i nodi 8 e 13 nel network dei flussi di capitale), possono essere di fatto connessi tra loro indirettamente in un altro network tramite uno o più nodi intermedi (nodi 4, 2, 7 nel network dei flussi IO). Pertanto, il modello dei network sottolinea la stretta complementarità o interconnessione tra i diversi network settoriali (come i network finanziari e i network di produzione).

In questo modello il livello di produzione di un'impresa è determinato non solo dalla domanda dei suoi prodotti, ma anche dall'offerta degli *input* intermedi e dei diversi fattori di produzione, come è indicato dai quattro network settoriali della figura 2, che rappresentano i flussi IO, i flussi di lavoro, i flussi di capitale e i flussi di tecnologia.

In particolare, l'*Output* di un'economia non dipende solo dallo stock dei fattori di produzione, come il capitale, il lavoro e la tecnologia, ma anche dalle forme molto diverse delle relazioni di interdipendenza e cooperazione tra le imprese, le istituzioni e gli altri attori, che fanno parte di un dato sistema economico e che sono tra loro legate all'interno di diversi network settoriali di flussi sia materiali che immateriali.

Le relazioni tra i nodi all'interno di un network presentano quattro caratteristiche importanti. Innanzi tutto, la relazione tra due nodi è caratterizzata da una direzione precisa, che individua un rapporto di controllo o di dipendenza di un nodo rispetto ad un altro. Questo implica che le relazioni all'interno di una rete sono normalmente di tipo gerarchico. In secondo luogo, ogni nodo ha una sua specifica funzione, che non dipende solo dalla sua relazione con un altro nodo, ma anche dalla sua posizione nella rete complessiva. In terzo luogo, le relazioni esistenti in ogni singola rete sono normalmente collegate a relazioni esistenti in altre reti di tipo diverso. In quarto luogo, le relazioni esistenti in una specifica rete sono normalmente condizionate dalle relazioni esistenti nei periodi precedenti nella stessa rete o in altre reti, per l'esistenza di fenomeni di apprendimento, di tipo cumulativo o di *path dependence*.

Una rappresentazione in forma matriciale, come indicato nella tabella 2, permette di illustrare in modo più chiaro alcune caratteristiche essenziali del modello dei network. In particolare, gli elementi nelle sub-matrici lungo la diagonale indicano l'esistenza o l'assenza di rela-

la distanza può essere espressa con un'unità di misura diversa, che varia secondo la natura delle relazioni rappresentate nello specifico network considerato e l'unità di misura dei relativi flussi (x_{ij}).

In terzo luogo, all'interno di un network i flussi (x_{ij}) e la distanza (d_{ij}) tra due nodi dipendono dall'esistenza di specifiche infrastrutture (f_{ij}) di collegamento ed in particolare di:

- infrastrutture materiali, come i collegamenti di trasporto o di tipo telematico;
- infrastrutture immateriali, come le istituzioni, organizzazioni e regole, che governano e coordinano le relazioni tra i diversi attori considerati e pertanto consentono di diminuire i costi di transazione tra questi ultimi.

Ad esempio, il processo di integrazione europea e il processo più generale di globalizzazione assieme alla creazione di nuove infrastrutture materiali e immateriali hanno portato ad una diminuzione drammatica della distanza fisica e dei costi di transazione e rendono sempre più ampi e densi i diversi network tra le imprese a scala internazionale. Questo determina nuove opportunità come anche nuovi rischi per le singole imprese. Inoltre, può determinare sia una maggiore co-operazione e un maggiore benessere, che anche maggiori fattori di conflitto tra i paesi e le regioni, che diventano più vicini tra loro.

D'altro lato, le sub-matrici, che sono al di fuori della diagonale nella tabella 2 (ad esempio le matrici YT , YK , YN) possono essere definite come «matrici di interconnessione». Esse possono essere utilizzate per indicare i costi necessari per collegare o interconnettere tra loro due nodi che appartengono a network diversi. Per esempio due piccole imprese che appartengono a due diverse reti di subfornitura o che sono localizzate in regioni o paesi diversi possono essere controllate da una stessa grande impresa. Questo legame indiretto nell'ambito di un network di tipo finanziario può certamente facilitare in futuro la creazione di relazioni dirette di subfornitura tra queste due piccole imprese, nell'ambito dei network di produzione. Pertanto, la prossimità di due imprese nel network finanziario riduce gli ostacoli o la distanza da superare nella creazione di contatti diretti nel network di flussi intermedi IO o aumenta la probabilità che venga creato un collegamento diretto in questo secondo network.

In particolare, le matrici di interconnessione sottolineano il ruolo della prossimità geografica, del territorio e quindi delle istituzioni locali che permettono di stabilire una relazione indiretta tra diversi network settoriali. Infatti, le istituzioni locali possono integrare tra loro le politiche dei trasporti, le politiche del mercato del lavoro e le politiche industriali e dell'innovazione, che operano su network diversi

ma che sono tra loro complementari nel sostenere lo sviluppo di imprese fortemente radicate nel rispettivo territorio. Pertanto, il territorio e le istituzioni possono essere considerati come infrastrutture materiali ed immateriali che facilitano l'interconnessione tra i diversi nodi, anche se appartenenti a network diversi.

In termini più formali, il flusso unitario (x_{ij}/x_j) in un dato network indica le unità di produzione della impresa (i) che sono richieste nella produzione di una unità della impresa (j). Questo rapporto, a differenza delle ipotesi tipiche del modello IO , può essere variabile. Pertanto, la distanza ed il relativo costo (c_{ij} : costo di transazione) nel collegamento tra due nodi (i) e (j), che non sono direttamente connessi tra loro, può essere misurato come:

$$c_{ij} = \sum_s A^s d_{is}(x_{is}/x_i)(x_{sj}/x_j) + \sum_z \sum_s A^s d_{iz}(x_{iz}/x_i)(x_{zj}/x_j) + \sum_z A^z d_{zj}(x_{zj}/x_j)$$

quando vengono considerati fino a due nodi intermedi consecutivi (s) e (z).

Tuttavia, le relazioni tra due nodi che non sono connessi in un network particolare possono avvenire indirettamente tramite un nodo intermedio, che appartiene ad ambedue i network ai quali i due nodi considerati appartengono. In particolare, il coefficiente (abd_{ij}) di una generica matrice di interconnessione (AB) indica un parametro, che consente di convertire il costo della distanza tra due nodi, misurata nel network A nella unità di misura del costo della distanza specifico di un diverso network B . Questo consente di misurare la distanza totale tra due nodi che appartenessero a due network diversi, ma sono connessi da un nodo intermedio che svolge la funzione di ponte o di «sinapsi» tra i due network considerati. Pertanto, il costo unitario della relazione tra due nodi (i) e (z), che appartengono rispettivamente a due network: A e B e che sono connessi solo indirettamente tramite diversi nodi intermedi (s), che appartengono ad ambedue tali network, può essere misurato come:

$$c_{iz} = \sum_s A^s d_{is}^A abd_{is}^B (x_{is}^A / x_i^A)(x_{sz}^B / x_z^B) + \sum_s B^s d_{sz}^B (x_{sz}^B / x_z^B)$$

Quindi, il modello dei network permette di individuare relazioni, che possono essere misurate anche in termini quantitativi, non solo all'interno dello stesso network ma anche tra network diversi, come ad esempio tra i network che indicano: le relazioni di tipo economico, geografico, istituzionale/organizzativo tra le diverse imprese.

Inoltre, il modello dei network è idoneo ad analizzare le relazioni tra le imprese sia all'interno di un dato sistema produttivo regionale che a scala internazionale. Esso, sottolinea la stretta complementarietà tra le reti locali (ad esempio le reti di subfornitura) e le reti internazionali (ad esempio le reti finanziarie) e dimostra la stretta complementarità tra apertura esterna e radicamento territoriale.

L'approccio dei network territoriali permette di considerare non solo la dimensione spaziale, come indicato dal concetto di distanza, ma anche la dimensione temporale. Infatti, la struttura di una rete cambia continuamente, per la creazione di nuovi collegamenti tra coppie di attori e il cambiamento o la rottura dei legami bilaterali esistenti. Pertanto, i network rappresentati nella figura 2 in un dato periodo rappresentano l'evoluzione delle relazioni esistenti tra gli stessi nodi nei periodi precedenti. In particolare, collegamenti indiretti (legami deboli) tra due nodi possono trasformarsi gradualmente in collegamenti diretti (legami diadici).

Infatti, le relazioni tra due nodi in un dato periodo dipendono dallo sviluppo di un processo cumulativo di apprendimento. L'incentivo per una coppia di attori o nodi a stabilire un nuovo collegamento o a aumentare/diminuire un collegamento esistente dipende innanzi tutto dalla distanza diretta ed indiretta (che tiene conto dell'esistenza di nodi intermedi) esistente tra gli stessi, come anche dalla complementarità o dalla percezione delle caratteristiche dell'altro nodo (tra le quali è importante la sua posizione nel network complessivo e la distanza con gli altri attori o nodi) ed infine dalle relazioni dirette ed indirette avute in passato. Si può dire che l'adattamento iterativo dei collegamenti diretti ed indiretti tra una coppia di attori o nodi dipende dalla distanza all'interno dello stesso network (d_{ij}) e tramite altri network ($y_{ij}d_{ij}$) tra i diversi nodi o attori ed anche dall'evoluzione passata dei flussi diretti ed indiretti. Ciascun attore o nodo è quindi coinvolto nella ricerca graduale del livello e della forma più appropriati di integrazione e di co-operazione con altri attori o nodi.

Pertanto, la prospettiva dei network permette di mettere a fuoco alcuni aspetti nuovi del processo di cambiamento tecnologico. In un'economia in cui il tempo rappresenta il fattore competitivo cruciale (ad esempio: tempo di sviluppo di nuovi prodotti, *just in time*, tempi di produzione, tempi di decisione) il modello dei network evidenzia che la velocità dei flussi tra due nodi:

$$dx_{ij}/dt = g(d_{ij}, f_{ij})$$

è funzione della distanza (d_{ij}) e delle infrastrutture (f_{ij}) di collegamento

tra gli stessi. Esiste infatti una relazione diretta tra la velocità dei flussi ed il livello di integrazione o la «stabilità» dei nodi in una rete. Le relazioni a rete (*network*) da un lato richiedono un investimento in nuove infrastrutture *hard* e *soft* da parte delle singole imprese e dall'altro permettono una circolazione delle informazioni più veloce tra le imprese stesse. In particolare, il cambiamento tecnologico può essere interpretato come la ricerca graduale del livello e della forma di integrazione più appropriati con altri attori o nodi o come un processo di adattamento iterativo dei collegamenti diretti ed indiretti tra ogni coppia di attori o nodi, al fine di massimizzare la rispettiva interazione ed integrazione.

Questo processo di adattamento ed evoluzione delle relazioni tra i nodi di un network può essere definito come un processo di apprendimento o di accumulazione di conoscenza. Infatti, l'apprendimento individuale differisce dall'apprendimento organizzativo (*organizational learning*) e diverse teorie hanno analizzato i processi cognitivi tra attori all'interno di organizzazioni e di network o le regole e le caratteristiche dei processi di apprendimento interattivo, che avvengono in organizzazioni integrate al loro interno in modo formale o informale (Gronowetter 1985; Morgan 1997; Nonaka e Konno 1998; Lawson e Lorenz 1999; Maillat e Kebir 1999; Maskel e Mamborg 1999; Rubenson e Schuetze 2000; Cappellin 2000). In particolare, mentre la conoscenza esplicita e codificata può essere scambiata sui mercati, la conoscenza tacita non può essere venduta o acquistata e richiede meccanismi di allocazione diversi dal mercato. Le transazioni di conoscenza devono essere mediate tramite networks e altre forme e procedure di organizzazione, che permettano di accrescere la fiducia, limitino le conseguenze negative di informazioni asimmetriche e riducano i costi di transazione (Williamson 2000). I cluster e i network rappresentano delle *learning organizations* e possono essere considerate come forme di istituzioni alla Coase (1992) che mirano ad integrare gli effetti positivi degli effetti esterni dell'innovazione, degli *spill-over* tecnologici creati dalle attività che generano conoscenza.

Pertanto, il cambiamento tecnologico può essere misurato non solo come la causa di un aumento della produttività o del semplice rapporto tra stock di *output* e di *inputs*, ma in termini più generali come l'effetto di una maggiore:

- intensità dell'interazione tra i diversi nodi di un network tramite i collegamenti già esistenti. Questo effetto è collegato con la caratteristica «interattiva» del cambiamento tecnologico o con il suo basarsi su processi interattivi di apprendimento;
- velocità del cambiamento dei collegamenti tra i diversi nodi di

un network, data la creazione di nuovi collegamenti. Questo effetto è collegato con la caratteristica «combinatoria» del cambiamento tecnologico o con il suo basarsi sulla connessione o integrazione originale di concetti ed elementi anche già noti ma precedentemente tra loro disgiunti.

Possiamo quindi concludere che i networks sono caratterizzati da quattro fattori o fenomeni cruciali:

- la distanza e gli ostacoli che devono essere superati nei collegamenti tra ogni coppia di nodi, all'interno di un dato network;
- i collegamenti o l'interconnessione tra network settoriali tra loro diversi;
- la velocità del cambiamento dei collegamenti e la creazione di nuovi collegamenti tra le diverse coppie di nodi;
- la traiettoria di evoluzione della forma o struttura complessiva del network considerato.

Di fatto si deve riconoscere che è ancora necessario un grande sforzo di ricerca per analizzare la natura di questi quattro fattori o fenomeni e che l'approccio dei network è profondamente diverso dall'approccio neoclassico, che costituisce il fondamento abituale delle analisi economiche e che non si rivela idoneo per analizzare questi quattro fattori o fenomeni.

In particolare, il modello dei network è collegato al concetto di costi di transazione (Coase 1992; Williamson 2001) ed è intermedio tra il concetto di mercato tipico dell'approccio neoclassico e quello di gerarchia tipico dell'economia manageriale.

Inoltre, mentre il paradigma neoclassico tradizionale sottolinea la dimensione orizzontale della competizione tra le imprese nel mercato e il processo di determinazione di un prezzo di equilibrio, il paradigma dei network sottolinea la dimensione verticale delle relazioni di integrazione produttiva tra le imprese, che partecipano a diverse fasi di una catena del valore.

All'interno del modello neoclassico di concorrenza perfetta le imprese sono tutte uguali e connesse tra loro dal meccanismo «anonimo» del mercato, invece nel modello dei network le imprese sono tutte diverse e integrate tra loro da diversi tipi di relazioni, che hanno di norma un carattere «intenzionale» o si basano su contratti espliciti. All'interno di un network, un ruolo cruciale è svolto quindi dalle relazioni e dai processi di scambio, negoziazione, conflitto e accordo ed integrazione tra attori che sono diversi e potenzialmente complementari tra loro. Ad esempio, il modello dei network consente di interpretare le relazioni di integrazione verticale tra clienti e fornitori oppure gli accordi tra diverse imprese, che collaborano in un investimento congiun-

to (*joint venture*) o nella creazione congiunta di una nuova impresa, alla quale i diversi partner conferiscono risorse particolari per il raggiungimento di un obiettivo comune.

Mentre il modello neoclassico è basato sul concetto di equilibrio-squilibrio, il modello dei network si basa sul concetto di trasmissione circolare di uno stimolo o impulso nell'ambito di un circuito, del cui fanno parte i diversi nodi. Ad un approccio di statica comparata si sostituisce un approccio di tipo evolutivistico, che evidenzia le relazioni tra la struttura di un network in un dato periodo e la struttura dello stesso network o anche di network diversi e complementari in periodi precedenti.

In conclusione, il modello neoclassico del mercato può essere considerato esso stesso come un network, anche se si tratta di un network molto semplice nel quale tutti gli attori sono omogenei, fatta eccezione per i loro rispettivi prezzi di offerta e di domanda, e la distanza o i costi di transazione tra gli attori sono nulli.

In una prospettiva di politica economica, come indicato dalla moderna economia delle istituzioni (North 1990; Putnam 1993; Cooke e Morgan 1998; Rullani 1998), il modello dei network sottolinea che il governo (*governance*) delle relazioni economiche richiede che lo Stato nazionale, i governi regionali e locali e le diverse istituzioni intermedie pubblico-private svolgano il ruolo di facilitatore che mira a «orientare» (*steering* oppure *enabling*) le reti di attori. Il cambiamento tecnologico in un'economia è condizionato dalla capacità delle politiche economiche di diminuire le distanze (d_{ij}) dirette o indirette esistenti tra i diversi nodi e quindi di creare nuove infrastrutture (f_{ij}) materiali ed immateriali di connessione tra tali nodi.

Pertanto, le istituzioni pubbliche nazionali e locali e le organizzazioni collettive intermedie non sono un settore economico come gli altri settori industriali e terziari, nei quali operano soggetti guidati dai principi dell'individualismo metodologico e che hanno comportamenti di tipo opportunistico. Invece, come indicato dall'economia delle istituzioni, esse definiscono il sistema delle norme, delle procedure e dei legami, che permettono agli operatori economici di interagire tra loro e di raggiungere forme più efficienti ed efficaci di integrazione economica. In altri termini le istituzioni promuovono la coesistenza di tanti interessi diversi e la partecipazione di una molteplicità di soggetti ai processi decisionali di tipo collettivo.

Al binomio: più concorrenza tra le imprese e più flessibilità del mercato del lavoro, tipico delle politiche liberiste, il modello dei network contrappone gli obiettivi di una maggiore integrazione del sistema produttivo (locale, nazionale e internazionale) e di una maggiore

velocità di innovazione. Peraltro, lo stesso processo di competizione nei mercati dipende dalla struttura e dinamica dei network organizzativi e istituzionali, che strutturano il *milieu* nel quale le imprese sono integrate (*embedded*). In particolare, i sistemi istituzionali producono beni pubblici che facilitano gli attori nel processo di apprendimento e di innovazione e li rendono più capaci di competere (Lundvall e Johnson 1994; Freeman 1995). Pertanto, la nuova teoria delle istituzioni sostiene che lo sviluppo economico è maggiore in quei paesi e regioni che hanno sistemi istituzionali sviluppati, complessi e flessibili. Tali sistemi istituzionali permettono di ridurre i costi di transazione e produzione, aumentano la fiducia e la cooperazione tra gli attori economici e sociali (Zucker 1986; Coleman 1988), stimolano i meccanismi di apprendimento interattivo, migliorano le capacità imprenditoriali e di innovazione e rafforzano i network e l'integrazione tra gli attori.

In questa prospettiva, l'approccio dei network risulta utile nell'analisi del processo di sviluppo regionale ed in particolare è stato applicato nella spiegazione dei processi recenti di diffusione delle produzioni industriali in diverse regioni intermedie ed anche periferiche in Europa, come le regioni della «Terza Italia» ed altre regioni di recente industrializzazione, che si sono rivelate le più dinamiche in molti paesi europei a partire dagli anni '70.

Peraltro, l'approccio dei network è chiaramente diverso da quello che caratterizza la letteratura sulla «nuova geografia economica» (Krugman 1995), che ha riscoperto recentemente i contributi storici della teoria della localizzazione (Marshall, Weber, von Thünen, Christaller, Lösch, Hoover, Isard, ecc.) per lo più elaborati negli anni '60 e che tipicamente si basavano su un approccio di tipo neoclassico. Questa letteratura ha il merito di aver applicato all'analisi dei fenomeni spaziali strumenti analitici moderni elaborati nei modelli di economia internazionale ed ha sottolineato l'importanza di fenomeni, peraltro ben noti, come le economie di scala e la concentrazione geografica di settori produttivi specifici. Infatti, anche se tuttora non trascurabili, questi fenomeni non corrispondono con i fenomeni e le tendenze evidenziati dalle analisi più recenti delle disparità regionali e delle localizzazioni produttive, come il sopraindicato fenomeno della «industrializzazione diffusa».

Invece, il concetto di network risulta utile per analizzare diversi fenomeni o campi di studio sui quali si sono concentrati, soprattutto a partire dagli anni '80, i contributi della scuola del «nuovo regionalismo», come la natalità e mortalità delle imprese, la creazione di *spin-offs* e *start-ups* in nuovi settori, i processi interattivi di apprendimento, le relazioni di collaborazione e di fiducia tra imprese, lo sviluppo delle

istituzioni intermedie, le relazioni tra lo sviluppo economico e la densità istituzionale e il governo delle reti degli attori locali. Infatti, la scuola del «nuovo regionalismo» (Piore e Sabel 1984; Becattini 1991; Audretsch e Feldman 1996; Brusco e Paba 1997; Storper 1997; Steiner 1998; Cappellin 1998; Cooke e Morgan 1998; Porter 1998; Maillat e Kebir 1999; Keeble *et al.* 1999; Gordon e McCann 2000; Cappellin e Orsenigo 2000), si è progressivamente distinta dalla teoria classica della localizzazione, seguendo approcci diversi dall'approccio neoclassico tradizionale, come gli approcci neoinstituzionali ed evolutivisti.

Pertanto, mentre la letteratura della «nuova geografia economica» si è sforzata di applicare all'analisi dei fenomeni regionali gli strumenti teorici dell'economia internazionale, seguendo un percorso opposto, sembra utile applicare i concetti teorici elaborati dalla scuola del «nuovo regionalismo» e in particolare il concetto di network, all'interpretazione del processo di integrazione economica a scala internazionale, soprattutto nel quadro europeo.

2. I concetti di distanza e le diverse forme di integrazione internazionale

Come illustrato nella sezione precedente, la forma delle relazioni tra i diversi nodi in un modello a rete dipende da diversi fattori, tra i quali chiaramente la distanza, i costi ad essa connessi e le relative infrastrutture giocano un ruolo importante. In particolare, è interessante mostrare che una riduzione della distanza ha un ruolo cruciale nel rafforzare il processo di integrazione internazionale e nell'orientare la forma delle relazioni internazionali delle imprese. In questa prospettiva sembra utile adottare la distinzione tra i tre concetti di distanza geografica, di distanza organizzativa e di distanza istituzionale, elaborati dal gruppo di ricerca francese sull'«economia della prossimità» (Rallet e Torre 1998; Gilly e Torre 1998).

Questi tre concetti diversi di prossimità sono tra loro strettamente collegati nella spiegazione del fenomeno della prossimità territoriale. In particolare, la prossimità geografica considera i collegamenti in termini di distanza fisica ed è influenzata dall'esistenza di confini geografici e dalle infrastrutture di trasporto e comunicazione. Invece, la prossimità organizzativa considera i collegamenti in termini di organizzazione della produzione e si basa su una logica di appartenenza organizzativa e sulla somiglianza intrinseca degli attori, che appartengono alla stessa organizzazione. Infine, la prossimità istituzionale indica la condivisione di ideali, modelli e regole di pensiero e di azione tra i diversi attori. Essa considera lo sviluppo di relazioni di tipo intenziona-

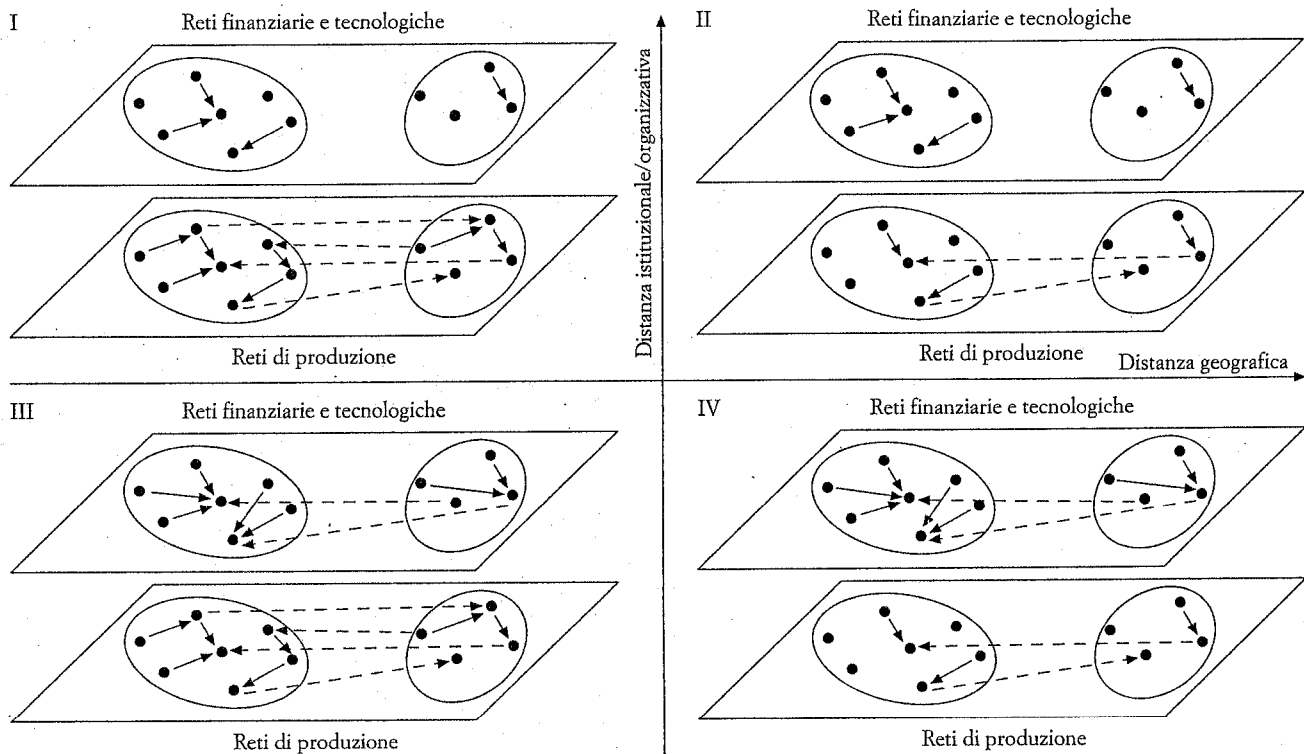


FIG. 3. Concetti di distanza e forme di integrazione interregionale-internazionale.

le, come le relazioni di cooperazione, alleanza e fiducia che determinano le strategie adottate dai diversi attori. Essa include anche forme di azione collettiva e la creazione di istituzioni formali ed informali, che facilitano i meccanismi di interazione tra gli attori economici.

La prossimità geografica permette le interazioni cognitive solo se si inquadra in un contesto organizzativo e istituzionale adeguato. Infatti, l'esperienza accumulata nell'analisi degli scambi tecnologici internazionali ha dimostrato che la distanza geografica è meno importante come ostacolo alla cooperazione internazionale quando la distanza organizzativa o tecnologica è limitata. Il trasferimento di conoscenze tacite, che hanno un ruolo cruciale nei processi di innovazione, è influenzato, innanzi tutto, dalla prossimità organizzativa e istituzionale, sulla quale è possibile agire con strumenti diversi, come gli accordi tra le imprese e programmi di cooperazione interregionale ed internazionale.

Appare quindi chiaro che mentre il concetto di distanza geografica è cruciale nell'analisi dei flussi di prodotti, il concetto di distanza organizzativa/istituzionale è particolarmente rilevante nell'analisi di flussi di tipo immateriale come quelli di tipo tecnologico e finanziario. Questo è conforme con le indicazioni del modello del network illustrato nella sezione precedente, in base al quale esiste una stretta corrispondenza tra la tipologia dei flussi e quindi del network considerato e la tipologia del concetto di distanza tra i diversi nodi della specifica rete considerata.

Pertanto, utilizzando un modello grafico analogo a quello della figura 2, è possibile rappresentare la forma delle relazioni internazionali nel caso semplificato di due paesi, due tipi di network (reti di produzione e reti finanziarie e tecnologiche) e due tipi di distanza (istituzionale/organizzativa e geografica) come è illustrato dalla figura 3. Valori maggiori o minori di queste due distanze permettono di individuare quattro tipi diversi di forme di integrazione economica internazionale. In particolare, la prossimità geografica influisce sulla forma delle relazioni a rete di tipo produttivo e le rende più dense sia a scala nazionale che a scala internazionale. Invece, la prossimità organizzativa/istituzionale ha un ruolo cruciale nel determinare la forma delle relazioni a rete di tipo tecnologico e di tipo finanziario e le rende più dense sia a scala nazionale che a scala internazionale.

In modo del tutto analogo, questi quattro casi di integrazione economica internazionale possono essere illustrati come nella tabella 3.

In particolare, quando esistono forti ostacoli geografici e forti barriere organizzative/istituzionali, l'integrazione economica internazionale o interregionale ha un carattere prevalentemente commerciale. Que-

Tab. 3. *Concetti di distanza e forme dell'integrazione economica interregionale/internazionale*

	Bassa	Alta
	Distanza geografica (Ict e Trasporti)	
	I. <i>Integrazione industriale interregionale</i>	II. <i>Commercio internazionale</i>
<i>Distanza Organizzativa Istituzionale</i> (Appendimento Interattivo)	Alta - Network di subfornitura - Coproduzione Cliente-Fornitore - Commercio Orizzontale	- Isolamento - Baratto - Flussi Settoriali di Importazione/Esportazione
	III. <i>Diffusione interna territoriale</i>	IV. <i>Integrazione terziaria internazionale</i>
	Bassa - Network di imprese - Districti Industriali - Learning regions	- Alleanze Strategiche e Joint-Ventures - Spin-offs Tecnologici - Integrazione Intersectoriale

sto caso, indicato dal quadrante II, è quello considerato tradizionalmente dalla teoria classica o neoclassica del commercio internazionale. Infatti, lo scambio fisico o baratto (*countertade*) è la sola alternativa nelle relazioni commerciali con quei paesi, ove il rischio è molto alto per le grandi differenze nel quadro istituzionale e organizzativo. In particolare a scala interregionale, altre barriere organizzative o istituzionali possono spingere le imprese esterne a limitare la loro attività nelle regioni meno sviluppate ad una mera esportazione dei loro prodotti verso tali regioni e quindi a mantenere concentrate le attività di produzione nelle regioni più sviluppate. In altri casi le imprese esterne possono limitarsi a creare nelle regioni meno sviluppate impianti produttivi di tipo dipendente, specializzati nella produzione di beni finali o di materie prime destinati alla sola esportazione.

Se invece sia la distanza geografica che la distanza organizzativa/istituzionale sono molto limitate (quadrante III), diventano possibili e convenienti forme moderne di integrazione a rete, come accade nel mercato interno dei paesi più sviluppati (Cappellin 1991). Esempi di tali relazioni sono le alleanze di tipo commerciale e produttivo tra le imprese che appartengono alla stessa filiera o allo stesso cluster produttivo, la creazione di gruppi finanziari che controllano diverse imprese e l'acquisizione e fusione di imprese e le partecipazioni di minoranza in imprese esterne. Queste relazioni a rete caratterizzano il mo-

dello moderno di organizzazione industriale e sono alquanto diffuse nei distretti industriali delle regioni più sviluppate (Becattini 1991; Brusco e Paba 1997; Cappellin 1998; Mallat e Keibr 1999). Tuttavia, relazioni simili hanno cominciato a svilupparsi anche a scala interregionale tra le regioni tra loro contigue e persino a scala internazionale, soprattutto nel caso delle grandi imprese e tra le regioni che sono leader a scala europea in particolari settori.

Particolarmente interessanti sono i due casi intermedi, quando la distanza geografica e la distanza organizzativa/istituzionale hanno livelli molto diversi tra loro. Infatti, se la distanza geografica viene ridotta tramite investimenti in infrastrutture di trasporto e comunicazione, mentre persiste una elevata distanza organizzativa/istituzionale, come nel quadrante I, non è possibile una cooperazione stretta di tipo tecnologico e finanziario tra le imprese locali e le imprese esterne. In questo caso, una riduzione dei costi di trasporto può portare solamente ad un'integrazione produttiva più stretta tra le diverse regioni e quindi alla specializzazione delle regioni più sviluppate nelle fasi finali, mentre le produzioni intermedie possono essere esternalizzate (*outsourcing*) nelle regioni meno sviluppate. In queste regioni, i costi di produzione rappresentano il fattore di competitività cruciale, dato che le produzioni intermedie hanno un forte contenuto di lavoro e di capitale mentre hanno un limitato contenuto tecnologico.

Questo caso è molto importante per le regioni del Sud Europa e dell'Europa Orientale, che sono molto vicine alle regioni più industrializzate della Unione europea e che possono beneficiare del processo di decentramento delle produzioni intermedie da queste regioni. Un fenomeno analogo spiega lo sviluppo delle aree nel Messico che sono vicine al confine con gli Stati Uniti. In particolare, a livello internazionale, queste forme di stretta integrazione produttiva determinano il cosiddetto commercio orizzontale. Un'integrazione stretta delle imprese industriali delle regioni meno sviluppate del Sud Europa nelle reti interregionali di subfornitura è certamente stata favorita dalla costruzione di autostrade e più recentemente dal miglioramento dei sistemi di logistica, l'uso dei container e dall'integrazione tra il trasporto stradale con quello ferroviario e marittimo. Tale integrazione può essere rafforzata da un uso più diffuso di Internet, che promuove il commercio elettronico tra imprese ed uno scambio più agevole di informazioni tecnologiche e organizzative, che permettono un'integrazione più stretta della catena della subfornitura (*supply chain*).

Tuttavia, ancora più interessante per le prospettive di sviluppo delle regioni periferiche è un altro caso intermedio (quadrante IV), che si verifica quando la distanza organizzativa/istituzionale viene ridotta in

modo rilevante, mentre permangono elevata distanza geografica. Questo è il caso di diverse aree dinamiche in Europa, come l'Islanda, la Scozia, il Galles e le regioni italiane del Centro-Nord, che hanno avuto molto successo nell'attrarre investimenti qualificati europei e non europei. A scala internazionale, questo caso è illustrato dai paesi dell'Estremo Oriente, che pur essendo molto distanti dai mercati europei e americani e quindi non potendo essere integrati in reti produttive *just in time*, sono invece caratterizzati da una forte apertura alle relazioni internazionali e quindi sono strettamente integrati nelle reti di alleanze tecnologiche e finanziarie a scala globale delle imprese multinazionali.

Infatti, quando la distanza geografica è elevata, diventano impossibili le forme di specializzazione spinta di tipo intersettoriale e di subfornitura *just-in-time* indicate nel quadrante I. Pertanto, una distanza organizzativa/istituzionale limitata facilita gli investimenti delle imprese estere nelle *joint-venture* con le imprese locali come anche le acquisizioni o le partecipazioni finanziarie in tali imprese. Questo processo determina la creazione di *spin-off* tecnologici o la specializzazione delle imprese locali, controllate dall'esterno, in produzioni innovative, che possono essere integrate con quelle svolte da altre imprese dello stesso gruppo industriale a livello internazionale. Queste forme di collaborazione internazionale di tipo tecnologico, produttivo e commerciale non richiedono una forte prossimità geografica, dato che i flussi di informazione e i flussi finanziari possono essere organizzati su grande distanza, quando esiste una forte prossimità organizzativa e istituzionale.

In particolare, il processo di internazionalizzazione delle imprese è diverso dalla crescita delle esportazioni e si basa sulla stretta integrazione internazionale non solo dei mercati dei prodotti, ma anche dell'organizzazione interna e dei processi produttivi interni delle diverse imprese. L'internazionalizzazione delle imprese richiede un forte decentramento delle funzioni operative e la creazione di alleanze flessibili con le imprese estere. Questo permette ai grandi gruppi industriali di assumere una forma più decentrata secondo un modello organizzativo, che può essere definito di «localizzazione» o di *local-but-global* (Cappellin 1998). In questo caso le imprese locali possono mantenere un livello di autonomia considerevole, data la loro forte specializzazione settoriale e l'esistenza di una grande distanza geografica. I gruppi internazionali spesso decentrano nelle imprese locali anche le attività di R&S e possono assegnare ad esse la responsabilità delle scelte strategiche anche su un'area di mercato molto più ampia della regione o paese in cui sono localizzate e che può comprendere un vasto bacino transnazionale, come l'intero Sud Europa o il sistema dei paesi mediterranei o i paesi dell'Estremo Oriente.

In conclusione, mentre le infrastrutture di trasporto e comunicazione sono indispensabili per integrare tra loro i nodi delle reti di produzione nella prospettiva dello sviluppo di un sistema *just in time* a scala internazionale, le organizzazioni e istituzioni rappresentano infrastrutture di tipo immateriale, importanti per integrare tra loro i nodi dei network di tipo tecnologico e finanziario, che svolgono un ruolo cruciale nella prospettiva dell'integrazione dei paesi meno sviluppati nella moderna «economia della conoscenza». Pertanto, il caso indicato dal quadrante IV rappresenta una sfida per la teoria tradizionale del commercio internazionale ed anche per la «nuova geografia economica», dato che i concetti di costi di produzione e di economie di scala diventano meno importanti rispetto ai fattori che spiegano le forme di cooperazione tecnologica internazionale nella cosiddetta «economia della conoscenza» (Lundvall e Johnson 1994; Cooke e Morgan 1998; Cappellin 2000). In particolare, in questo caso il processo di integrazione internazionale di tipo meramente commerciale viene gradualmente superato da un più ampio e complesso processo di internazionalizzazione delle imprese, non solo nei settori industriali ma anche nei settori terziari.

3. L'interazione tra la politica regionale e la politica dell'allargamento dell'Unione europea

Il processo di allargamento dell'Unione europea cambierà i rapporti tra le diverse «macro-regioni» europee (Cappellin 1993) ed in particolare tra l'Europa Mediterranea e l'Europa Centrale e Orientale. Questi rapporti sono spesso interpretati secondo un modello competitivo e si sostiene che i minori costi del lavoro nei paesi di nuova adesione all'Unione europea potrebbero attrarre gli investimenti esteri e pertanto ridurre le prospettive di sviluppo delle regioni meno sviluppate nell'area mediterranea.

Invece, il processo di decentramento di talune produzioni industriali nei paesi dell'Europa Centrale e Orientale, determinato dalla decentralizzazione crescente dei processi produttivi e dall'esternalizzazione di singole fasi di produzione, comporta diversi benefici per l'industria europea. Innanzi tutto, esso favorirà la competitività delle imprese europee ed anche quelle del Sud Europa, permettendo loro di accedere al lavoro meno caro nei paesi candidati. Inoltre, nei paesi attualmente membri dell'Unione europea questo processo di decentramento rappresenta l'alternativa rispetto ad una crescita della domanda di lavoratori stranieri da parte delle imprese e permette di evitare un au-

mento ulteriore delle tensioni sociali e dei costi economici connessi con l'immigrazione extracomunitaria. Il decentramento delle fasi di produzione più banali potrebbe stimolare le imprese europee a ristrutturare la loro organizzazione interna, ad aumentare la loro efficienza e a riconvertirsi verso produzioni più innovative. Questo favorirebbe tra l'altro un aumento della produttività e quindi dei salari dei lavoratori nei paesi attualmente membri dell'Unione europea.

Il rischio di una maggiore competizione, connessa con i minori costi del lavoro nei paesi di nuova adesione, è spesso sopravvalutato, dati che i livelli della produttività in questi paesi sono molto inferiori. Pertanto, l'evoluzione nel medio termine della competitività delle imprese nei paesi attualmente membri della Unione europea dipenderà fondamentalmente dal tasso di crescita della produttività nei paesi candidati. Inoltre, è realistico attendersi che il processo di allargamento della Unione europea e di crescente integrazione economica determinerà ben presto un aumento dei livelli salariali nei paesi dell'Europa Centrale e Orientale, così come è avvenuto nelle regioni della Germania orientale dopo l'unificazione tedesca.

Pertanto, l'argomento cruciale è che esistono profonde differenze tra le regioni mediterranee dei paesi attualmente membri dell'Unione europea e le regioni dei paesi candidati nell'Europa Centrale e Orientale. Questo può essere illustrato utilizzando il modello della figura 3. Infatti, i paesi candidati possono essere indicati nel quadrante II, ove sia la distanza geografica che la distanza organizzativa/istituzionale sono molto elevate. Invece, le regioni più sviluppate della Unione europea possono essere indicate nel quadrante III. Pertanto, le regioni arretrate dei paesi attualmente membri possono essere rappresentate in una posizione relativamente centrale ed intermedia tra i quadranti II e III, in quanto caratterizzate da una minore distanza geografica ed anche da una minore distanza organizzativa/istituzionale. A favore delle regioni mediterranee della Unione europea giocano un sistema di infrastrutture di trasporto già molto sviluppato e la circostanza evidente che esse fanno parte dello stesso paese di altre regioni più sviluppate e pertanto godono di un quadro nominativo più moderno, di quello nei paesi candidati.

Come indicato precedentemente, il caso del quadrante II è comparabile solo con lo sviluppo di flussi di esportazione/importazione di prodotti finali e di materie prime, mentre una minore distanza geografica e organizzativa/istituzionale permette uno sviluppo maggiore sia del decentramento di produzioni intermedi che degli accordi di collaborazione tecnologica. Pertanto, sembra che la competizione diretta tra le due macro-regioni dell'Europa Mediterranea e dell'Europa Centrale Orientale sarà molto probabilmente alquanto limitata.

In particolare, i problemi dello sviluppo economico nell'Europa Centrale e Orientale sono profondamente diversi da quelli del Sud Europa. Il collasso dell'economia dirigista è stato determinato principalmente dal grande ritardo nell'adozione di tecnologie moderne e dall'insufficiente crescita della produttività e quindi dei redditi pro-capite: fenomeni che a loro volta erano connessi con la mancanza di libertà politica ed economica. Pertanto, i paesi in via di transizione sono caratterizzati dall'eredità di un sistema non solo di istituzioni, ma anche di modelli organizzativi delle imprese e di competenze dei lavoratori, che devono essere cambiati gradualmente e profondamente.

Le prospettive di sviluppo economico in questi paesi dipendono da una varietà di riforme e di misure di politica economica, che sono strettamente collegate tra loro e che spesso implicano *trade-off* complessi, come:

- il progresso del processo di privatizzazione e di ristrutturazione industriale delle grandi imprese, che tuttora assorbono grandi flussi di spesa pubblica;
- il processo di deregolamentazione e di creazione di nuove regole di diritto societario in modo da permettere una diminuzione del rischio degli investitori esteri;
- il miglioramento della qualità delle produzioni attuali che ne assicurino la competitività sui mercati internazionali e quindi riducano il deficit attuale della bilancia commerciale;
- la necessità di modernizzare il sistema bancario e dei servizi finanziari e dei mercati azionari;
- la capacità di sostituire i macchinari attuali tecnologicamente obsoleti e l'organizzazione interna delle imprese, in modo da aumentare il loro basso livello della produttività;
- la capacità di mantenere sotto controllo la pressione interna dei salari e dei prezzi;
- la capacità di aumentare il potere d'acquisto dei lavoratori, che limita la dimensione del mercato interno e lo sviluppo di attività di servizio moderne;
- la qualità tuttora inadeguata dei servizi pubblici;
- la crescita della base fiscale e la riduzione dell'evasione fiscale in modo da permettere una diminuzione della pressione fiscale sulle imprese;
- la necessità di ridurre il deficit pubblico, che comporta una maggiore pressione fiscale sulle famiglie e una riduzione dei redditi disponibili e dei consumi;
- l'instabilità dei governi, connessa con i contrasti politici interni, che possono ritardare il processo di adozione delle riforme economiche;

— il rischio di tensioni politiche connesse con il problema tuttora aperto delle minoranze etniche e la necessità di migliorare la co-operazione politica e l'integrazione economica con i paesi confinanti.

In generale le prospettive di sviluppo economico di questi paesi dipendono da un aumento dell'apertura internazionale e dell'integrazione economica ed istituzionale con i paesi membri dell'Unione europea. Pertanto, gli obiettivi più appropriati di una politica europea mirata a promuovere uno sviluppo a lungo termine nei paesi dell'Europa Centrale e Orientale sembrano essere:

- la modernizzazione del sistema istituzionale e la riduzione delle differenze rispetto agli standard comunitari;
- la promozione del cambiamento tecnologico ed organizzativo e l'aumento della produttività;
- la promozione dell'imprenditorialità e della creazione di nuove imprese private;
- il miglioramento delle infrastrutture di trasporto e comunicazione.

D'altro lato, le misure tradizionali nelle politiche regionali adottate dalla Unione europea nelle regioni meno sviluppate dei paesi membri sono rappresentate essenzialmente da:

- gli incentivi creditizi agli investimenti privati;
- la riduzione degli oneri previdenziali e la riduzione dei salari;
- i trasferimenti statali alle istituzioni locali.

Questi strumenti sono giustificati dai problemi e dalle priorità tipiche delle regioni prevalentemente rurali e non industrializzate nell'Europa meridionale e sarebbero sostanzialmente inefficaci nel caso dei paesi candidati. In particolare, questi strumenti di politica economica sono ben poco adeguati nell'affrontare i problemi attuali dei paesi candidati, come quelli sopraindicati. Anzi, essi potrebbero rivelarsi non solo inefficaci ed inadeguati, ma anche dannosi, dato che potrebbero comportare un conflitto con le politiche che mirano alla convergenza macroeconomica e all'integrazione strutturale nei paesi candidati e potrebbero rallentare il processo di ristrutturazione industriale e aumentare i deficit pubblici. Inoltre, i problemi e le priorità dei paesi candidati sembrano richiedere interventi a scala nazionale e di tipo settoriale o industriale piuttosto che di tipo regionale e territoriale.

Pertanto, la forma più appropriata di una politica europea di sostegno ai paesi dell'Europa Centrale e Orientale non consiste tanto nel mero trasferimento di risorse finanziarie, quanto piuttosto nel facilitare l'adozione graduale dei regolamenti comunitari, che rappresentano il cosiddetto «acquis» comunitario, e nel promuovere un'integrazione più stretta con gli altri paesi comunitari in termini tecnologici, finan-

ziari, sociali e istituzionali. Infatti, è necessario concentrare gli aiuti finanziari dell'Unione europea ai paesi candidati sull'obiettivo della modernizzazione del loro sistema istituzionale, della promozione del cambiamento tecnologico e organizzativo e della crescita della produttività del sistema industriale.

Invece, un'estensione automatica ai paesi candidati dei regolamenti attuali del Fondo Europeo di Sviluppo Regionale determinerebbe il collasso della politica regionale tradizionale dell'Unione europea (Capellin 1999). Infatti, la dimensione delle risorse finanziarie necessarie per ridurre le disparità di reddito dei paesi dell'Europa Centrale e Orientale rispetto alla media comunitaria sarebbero enormi e difficilmente sostenibili con l'attuale bilancio dell'Unione europea. Un'eventuale abolizione dei trasferimenti di bilancio alle attuali regioni arretrate implicherebbe la rottura del contratto sociale e politico, che lega le regioni più sviluppate con quelle meno sviluppate in base al principio di solidarietà, che rappresenta la base dell'unità nazionale. Pertanto, gli eventuali benefici nei paesi candidati difficilmente potrebbero compensare gli effetti negativi, nei paesi membri della Unione europea in termini di coesione sociale e politica.

D'altro lato, l'allargamento dell'Unione europea ai paesi dell'Europa centrale e orientale è positivo e permette di governare in modo più sistematico il processo di integrazione economica internazionale che è peraltro inevitabile. Infatti, è nell'interesse delle regioni arretrate dei paesi membri della Unione europea che le regioni e i paesi nell'Europa Centrale ed Orientale non solo siano più integrate dal punto di vista commerciale e produttivo con l'Unione europea ed attraggano gli investimenti esteri, ma anche che adottino gradualmente le stesse norme e armonizzino le loro istituzioni interne. Invece, nel caso in cui questi paesi fossero costretti a restare fuori dall'Unione europea non solo la loro stabilità politica sarebbe a rischio, ma si correbbe anche il pericolo che essi adottino politiche di «dumping sociale» o che non rispettino norme di tipo ambientale o che ricorrano a svalutazioni competitive delle loro valute. Questi eventi potrebbero danneggiare seriamente la competitività delle produzioni nelle regioni arretrate nei paesi attualmente membri dell'Unione europea molto più che i rischi connessi con l'allargamento dell'Unione europea.

4. Il federalismo come approccio dal basso all'integrazione internazionale

Il dibattito sugli effetti del capitalismo globale sembra polarizzato tra il timore della globalizzazione e la fiducia nelle virtù del libero

scambio. Gli economisti concordano sul fatto che i paesi prosperano quando sono aperti allo scambio e sul fatto che investimenti diretti esteri, che vadano in iniziative produttive e di lungo termine, portano benefici simili.

La convinzione che mercati aperti possano portare magicamente in ogni caso alla prosperità è errata e l'economia globale è in una situazione di tipo quasi feudale per l'assenza di regole condivise e di un'autorità riconosciuta. L'adozione di prescritti libertiste non può evitare il verificarsi di un lungo elenco di effetti negativi della globalizzazione, dato che è difficile negare che le imprese multinazionali abbiano commesso nei paesi in via di sviluppo abusi sul lavoro e nei diritti civili, come lo sfruttamento del lavoro minorile e femminile, i frequenti turni di dodici e più ore di lavoro, il mancato pagamento degli straordinari, le limitazioni alla libertà di movimento dei lavoratori, l'uso di materiali tossici e la mancanza di standard di sicurezza, la diffusione del turismo sessuale internazionale, il commercio di esseri umani tramite migrazioni massicce o i danni all'ambiente naturale.

Il processo di globalizzazione e la dipendenza da movimenti di capitali a breve termine aumentano il rischio di ricorrenti crisi finanziarie internazionali, come hanno indicato i casi del Messico, dell'Estremo Oriente, della Russia e dell'Argentina. Un modello di sviluppo spinto in modo cumulativo dagli investimenti esteri e spesso da flussi monetari speculativi, non basati su una valutazione realistica dei fondamentali dei singoli progetti, come dimostrato da molti progetti di investimento faraonici nelle cosiddette «città globali», genera inevitabilmente l'instabilità macroeconomica e il rischio di crisi finanziarie.

Le imprese multinazionali devono accettare le norme dei governi dei singoli paesi e questi ultimi devono essere in grado di imporre tali norme alle imprese multinazionali. Le imprese multinazionali devono essere disposte ad integrarsi maggiormente nel sistema economico e sociale dei paesi dove sono localizzate. Nei paesi ove la regola della legge è debole, è necessario rafforzare le istituzioni locali tramite la creazione graduale di nuove istituzioni moderne e capaci di assicurare il governo (*governance*) del processo di sviluppo.

Il governo delle relazioni economiche internazionali richiede sia l'armonizzazione delle normative nazionali che l'adozione di nuove norme in campi nuovi, come è richiesto dall'evoluzione della tecnologia e da nuove esigenze dei cittadini e consumatori. L'armonizzazione delle normative nazionali nella Unione europea è un esempio di governo efficace del processo di integrazione economica internazionale. Infatti, nell'ambito dell'Unione europea i diversi paesi cooperano e mirano a promuovere congiuntamente:

- lo sviluppo delle regole democratiche, al fine di assicurare la tutela dei diritti civili;
- una politica sociale comune, al fine di assicurare la tutela dei diritti umani;

- l'armonizzazione dei sistemi educativi, al fine di assicurare la mobilità internazionale dei tecnici;

- il libero movimento dei lavoratori e l'adozione di regole comuni che mirino a regolare le immigrazioni dall'esterno;

- il coordinamento della polizia e delle procedure giudiziarie al fine di aumentare l'efficacia della lotta al crimine organizzato;

- una valuta comune e il coordinamento delle politiche economiche, al fine di evitare l'instabilità e le crisi finanziarie;

- l'abolizione progressiva degli aiuti pubblici alle imprese private, al fine di evitare una competizione a somma zero tra i paesi e le regioni nell'attrarre industrie esterne;

- l'armonizzazione delle aliquote fiscali sulle imprese, al fine di evitare la fuga dei capitali verso paradisi fiscali;

- l'armonizzazione dei codici civili e delle norme societarie, al fine di assicurare una maggiore trasparenza e difendere l'interesse degli investitori e dei lavoratori;

- l'applicazione di norme anti-trust a fine di difendere l'interesse dei consumatori;

- l'armonizzazione degli standard industriali, che ad esempio ha assicurato una leadership europea nelle telecomunicazioni mobili;

- la promozione della ricerca e sviluppo al fine di stimolare la cooperazione tecnologica e la competitività esterna;

- l'adozione di nuovi codici di tipo etico e ambientale, al fine di prevenire abusi da parte delle imprese nello sviluppo di nuove tecnologie, come nel caso delle culture geneticamente modificate e di alcuni trattamenti medici;

- l'adozione della valutazione di impatto ambientale nel caso degli investimenti di maggiore dimensione;

- la creazione di reti di trasporto internazionale per permettere lo sviluppo del trasporto intermodale a scala internazionale;

- l'autogoverno e il decentramento regionale che rappresentano il prerequisito di una strategia di sviluppo endogeno anche nelle regioni arretrate;

- lo sviluppo di una politica regionale europea al fine di ridurre le disparità di reddito tra le diverse regioni.

Questi complessi meccanismi istituzionali spiegano le differenze profonde tra il funzionamento delle relazioni economiche internazionali nel contesto europeo e quello che accade tra i paesi di altre aree

mondiali, ove le relazioni internazionali sono governate solo dalle regole del meccanismo di mercato. Essi inoltre spiegano la differenza tra l'Unione europea e le aree di libero scambio come la Nafta. Invece, il processo di integrazione internazionale in Europa mira esplicitamente ad evitare quegli effetti negativi, che possono derivare dal processo di apertura ed integrazione internazionale e che sono evidenti nel caso dell'impatto del processo di globalizzazione sui paesi meno sviluppati.

Tutte queste norme ed istituzioni permettono uno spostamento graduale dalla prospettiva tipica del «mercato internazionale» a quella del «mercato interno». Le forme del processo di networking e di integrazione a scala internazionale nell'Unione europea tendono a diventare gradualmente simili alle forme di networking e integrazione, che esistono in un mercato interno a scala nazionale o regionale e che sono state indicate nel quadrante III della tabella 3.

Infatti, la differenza cruciale tra il commercio interregionale e quello internazionale è data dall'esistenza dello Stato, di leggi, regole e istituzioni. A differenza dalle relazioni internazionali, le relazioni economiche interregionali sono soggette ad una legge comune e sono regolate da un insieme complesso di istituzioni potenti, come la banca centrale, le autorità anti-trust e le altre autorità di regolazione, associazioni industriali, sindacati, associazioni di consumatori e diversi forme di comitati, consigli, fondazioni e associazioni, che nel loro complesso definiscono la «densità istituzionale» di un dato paese. Pertanto, l'integrazione istituzionale e organizzativa è massima all'interno del singolo paese ed è minima nel caso di un quadro internazionale.

In conclusione, l'integrazione economica internazionale è un concetto multidimensionale dato che, come indicato nella figura 4, implica:

a) l'integrazione di mercato, che facilita l'integrazione dei flussi di prodotti/servizi ed è condizionata da barriere doganali, valute diverse, infrastrutture di trasporto, di telecomunicazione ed altre barriere che comportano costi monetari;

b) l'integrazione istituzionale/organizzativa, che facilita l'integrazione a scala internazionale dei flussi di investimenti, dei flussi di forza lavoro, dei flussi di conoscenze tecnologiche, delle relazioni sociali, delle relazioni culturali e dei legami di tipo istituzionale e che può rappresentare una barriera assoluta all'integrazione economica.

Queste due forme di integrazione internazionale permettono di distinguere nettamente tra loro:

a) il processo di globalizzazione, che è rappresentato dalla sola integrazione dei mercati e che determinano grandi disparità sociali in molti paesi del terzo mondo;

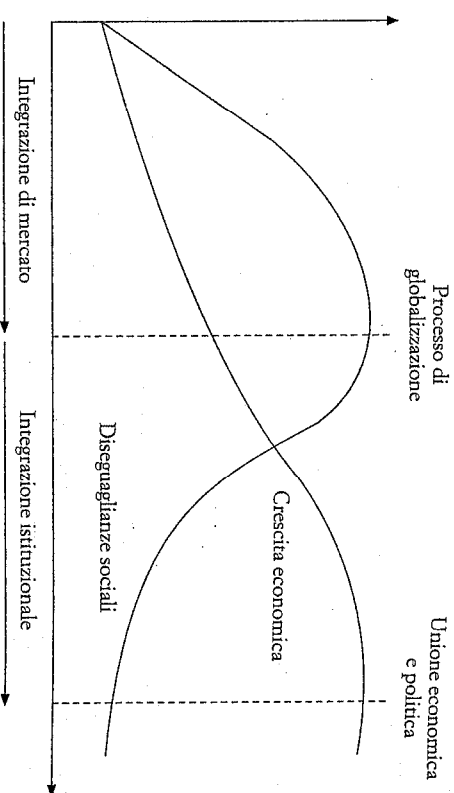


Fig. 4. Forme di integrazione internazionale e trade-off tra crescita e disegualtanze.

b) il processo di integrazione europea, che non consiste solo nell'integrazione dei mercati ma anche nell'integrazione istituzionale/organizzativa e che ha dimostrato di non aver avuto alcun impatto negativo sulle disegualtanze tra i paesi e le regioni europee.

Come spesso viene indicato dagli economisti, il processo di integrazione internazionale favorisce uno sviluppo maggiore. Tuttavia, il livello delle disparità sociali aumenta per effetto dell'integrazione dei mercati in senso stretto e può essere ridotto gradualmente solo tramite un'integrazione istituzionale maggiore.

In particolare l'adozione di un approccio federalista o regionale (Cappellin 1997) nel governo del processo di globalizzazione suggerisce di affrontare il problema dell'integrazione internazionale gradualmente secondo un modello «dal basso», piuttosto che aspettare la creazione improbabile di istituzioni sovranazionali globali. A questo fine è importante innanzi tutto lo sviluppo di accordi multilaterali nell'ambito di «macro-regioni» transnazionali (Cappellin 1993), e mirare a definire regole comuni e a promuovere un'identità comune tra diversi paesi tra loro contigui. Infatti, una maggiore integrazione economica e una maggiore coesione sociale e istituzionale tra paesi contigui all'interno di una macro-regione transnazionale certamente diminuirebbe le forme di competizione a somma zero nell'attrarre gli investimenti stranieri e rappresenterebbe anche una difesa di fronte allo strapotere delle imprese multinazionali.

Una maggiore integrazione internazionale richiede uno sforzo sistematico finalizzato a rafforzare le istituzioni, nazionali e regionali, all'interno dei singoli paesi e all'interno di ciascuna macro-regione tramite lo sviluppo di progetti congiunti, come ad esempio l'adozione di una politica regionale comune. Infatti, come indicato precedentemente, le istituzioni sono un fattore cruciale nel promuovere l'integrazione delle imprese in network locali ed internazionali e quindi la crescita della produttività e di produzioni nuove. Pertanto, l'Unione europea ha rappresentato un modello efficace nell'affrontare il problema dell'impatto negativo del processo di internazionalizzazione sulle economie europee e nel promuovere lo sviluppo economico anche di paesi e regioni con un prodotto pro-capite molto basso, come in passato il Portogallo e la Grecia e in futuro forse i paesi baltici, la Slovacchia, la Romania e persino i paesi della ex-Jugoslavia. Essa può rappresentare un modello per il governo delle relazioni internazionali anche in altre aree mondiali, che hanno avviato schemi di cooperazione internazionale a livello macroregionale, come in Nord America, Sud America e Asia.

L'ostracolo maggiore ad un approccio regionale o «federale» al governo del processo di globalizzazione sembra essere rappresentato dall'esistenza di ideologie superate di tipo nazionalistico e dalla difesa miope dell'autonomia nazionale, che spesso porta a tensioni politiche e a conflitti militari tra Stati contigui ed in particolare quelli che solo recentemente hanno riconquisato l'indipendenza o la libertà politica, come è avvenuto nei Balcani. Inoltre, lo strapotere e gli abusi di imprese multinazionali in molti paesi e regioni arretrati non sono l'inevitabile effetto del processo di globalizzazione ma sono certamente facilitati dall'esistenza di governi deboli, corrotti e autoritari come anche dallo sviluppo insufficiente della società civile e dall'assenza di un sistema articolato di istituzioni intermedie.

Peraltro, le istituzioni che regolano e promuovono l'integrazione interregionale a scala transnazionale possono svilupparsi solo sulla base di un processo storico, che deve essere specifico di ogni area, dato che la «densità istituzionale» ha un preciso carattere evolutivo e la costruzione di un quadro istituzionale comune tra paesi diversi è il risultato di un processo lungo e graduale di apprendimento istituzionale.

Riferimenti bibliografici

Audretsch, D. e Feldman, M. (1996), *R&D spillovers and the geography of innovation and production*, in «American Economic Review», 86, 3, June, pp. 630-640.

Becattini, G. (1991), *The Marshallian industrial district as a socio-economic notion*, in F. Pyke, G. Becattini e E. Sengenberger (a cura di), *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*, Geneva, International Institute for Labor Studies, pp. 37-51.

Braczyk, H.J., Cooke, P. e Heidenreich, M. (a cura di) (1998), *Regional innovation systems. The role of governance in a globalized world*, London, UCL Press.

Brunso, S. e Paba, S. (1997), *Per una storia dei distretti produttivi italiani dal secondo dopoguerra agli anni '90*, in F. Barca (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Roma, Donzelli Editore, pp. 263-333.

Business Week (2000), *The 21st century corporation*, August 21-28, pp. 37-123.

Cappellin, R. (1991), *The European Internal Market and the internationalisation of small and medium size enterprises*, in D.E. Boyce, P. Nijkamp e D. Shefer (a cura di), *Regional Science: Retrospect and Prospect*, Berlin, Springer Verlag, pp. 317-338.

(1993), *Interregional co-operation in Europe: an introduction*, in R. Cappellin e P. Batey (a cura di), *Regional networks, border regions and European integration*, London, Pion, European Research in Regional Science, pp. 1-20.

(1997), *Federalism and the network paradigm: guidelines for a new approach in national regional policy*, in M. Danson (a cura di), *Regional Governance and Economic Development*, London, Pion, European Research in Regional Science, pp. 47-67.

(1998), *The transformation of local production systems: interregional networking and territorial competitiveness*, in M. Steiner (a cura di), *From agglomeration economies to innovative clusters*, London, Pion, European Research in Regional Science, pp. 57-80.

(1999), *The enlargement of the European Union and the future of the European and national regional policies*, in «Regional Contact», XIII, 14, pp. 29-40.

(2000), *Urban agglomeration and regional development policies in an enlarged Europe*, in J. Bröcker e H. Herrmann (a cura di), *Spatial Change and Interregional Flows in the Integrating Europe - Essays in Honour of Karin Peschel*, Heidelberg, Physica-Verlag, pp. 117-129.

Cappellin, R. e Orsenigo, L. (2000), *The territorial dimension of modern industry and the scope of regional industrial and labour market policies*, in P. Kemmer e R. Wink (a cura di), *Preventing unemployment in Europe. A new framework for labour market policy*, Cheltenham, UK, Northampton, US, Elgar, pp. 166-187.

Coase, R.H. (1992), *The institutional structure of production*, in «American Economic Review», n. 82.

Coleman, J.S. (1988), *Social Capital in the Creation of Human Capital*, in «American Journal of Sociology, Supplement», vol. 94, pp. 95-120.

Cooke, P. e Morgan, K. (1998), *The associational economy. Firms, regions and innovation*, Oxford, Oxford University Press.

- Freeman, C. (1995), *The national systems of innovation in a historic perspective*, in «Cambridge Journal of Economics», 18, 1, pp. 5-24.
- Gilly, J.-P. e Torre, A. (1998), «Prossimità: dinamica industriale e territorio. *Studi francesi. Introduzione*, in «L'Industria», n. 3.
- Gordon, I.R. e McCann, P. (2000), *Industrial clusters: complexes, agglomeration and/or social networks?*, in «Urban Studies», 37, pp. 513-532.
- Granovetter, M. (1985), *Economic action and social structure: the problem of embeddedness*, in «American Journal of Sociology», 91, pp. 481-510.
- Keeble, D., Lawson, C., Moore, B. e Wilkinson, F. (1999), *Collective learning processes, networking and «institutional thickness» in the Cambridge region*, in «Regional Studies», 33, pp. 319-331.
- Krugman, P. (1995), *Development, Geography and Economic Theory*, Cambridge, Mass, MIT Press.
- Lawson, C. e Lorenz, E. (1999), *Collective learning, tacit knowledge and regional innovative capacity*, in «Regional Studies», 33, pp. 305-317.
- Lundvall, B.A. e Johnson, B. (1994), *The learning economy*, in «Journal of Industry Studies», 1, 2, pp. 23-42.
- Maillet, D. e Kebir, L. (1999), «*Learning regions et systemes territoriaux de production*, in «Revue d'Economie Regionale et Urbaine», n. 3, pp. 430-448.
- Maskell, P. e Malinberg, A. (1999), *Localised learning and industrial competitiveness*, in «Cambridge Journal of Economics», 23, pp. 167-185.
- Morgan, K. (1997), *The learning region: institutions, innovation and regional renewal*, in «Regional Studies», 31-5, pp. 491-504.
- Nonaka, I. e Konno, N. (1998), *The concept of «Ba»: building a foundation for knowledge creation*, in «California Management Review», 40, 3, pp. 40-54.
- North, D.C. (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Piore, M.J. e Sabel, C.F. (1984), *The second industrial divide*, New York, Basic Books.
- Porter, M.E. (1998), *Clusters and the new economics of competitiveness*, in «Harvard Business Review», December, pp. 77-90.
- Punam, R. (1993), *Making democracy work: civic tradition in modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- Rallet, A. e Torre, A. (1998), *On geography and technology: proximity relations in localised innovation networks*, in M. Steiner (a cura di), *From agglomeration economies to innovative clusters*, London, Pion, European Research in Regional Science, pp. 41-56.
- Rubenson, K. e Schuetz, H.G. (2000) (a cura di), *Transition to the knowledge society: policies and strategies for individual participation and learning*, Vancouver, Institute for European Studies.
- Rullani, E. (1998), *Riforma delle istituzioni e sviluppo locale*, in «Sviluppo Locali», V, n. 8, pp. 5-46.
- Steiner, M. (a cura di) (1998), *The discreet charm of clusters: an introduction*, in *From agglomeration economies to innovative clusters*, London, Pion, European Research in Regional Science.

- Scorper, M. (1997), *The regional world: territorial development in a global economy*, London, Guildford Press.
- Williamson, O.E. (2000), *The new institutional economics: Taking stock, looking ahead*, in «Journal of Economic Literature», XXXVIII, pp. 595-613.
- Zucker, L. (1986), *Production of trust: institutional source of economic structure*, 1840-1920, in «Research in Organisational Behaviour», 8, p. 53.

**LA GLOBALIZZAZIONE
E I RAPPORTI NORD-EST-SUD**
a cura di Alberto Quadrio Curzio

Questo volume trae spunto, con modifiche e integrazioni, dalla XIII Riunione scientifica annuale della Società Italiana degli Economisti svoltasi a Roma il 25-27 ottobre 2001.

La Società Italiana degli Economisti è un'associazione senza scopo di lucro, che si propone di promuovere la ricerca scientifica nel campo delle discipline economiche. La Società è stata fondata nel 1950: ne sono membri di diritto i professori di ruolo di discipline economiche di tutte le Università italiane.

Il Consiglio di Presidenza della Società è attualmente formato dai professori: C. D'Adda (presidente), G. Lunghini e A. Pedone (vicepresidenti), G. Conti (segretario generale), G. Antonelli, A. Carabelli, B. Jossa, P.L. Porta, M.P. Porello (consiglieri).

La pubblicazione è stata realizzata con il contributo della Compagnia di San Paolo.

il Mulino

Indice

- 7 Introduzione: Globalizzazione e polarizzazione
di Alberto Quadrio Curzio
- 19 Riflessioni su integrazione, disuguaglianza e migrazioni internazionali
di Massimo Livi Bacci
- 35 Globalizzazione, rivoluzione tecnologica e commercio internazionale: le nuove sfide
di Luigi Paganetto
- 63 Modelli di sviluppo a raffronto: i paesi (ex-comunisti) in transizione
di Antonio Maria Costa
- 71 Globalizzazione e sviluppo economico moderno: i paesi in via di sviluppo
di Moshe Syrquin
- 99 Sicurezza e conflitto nelle economie in-transizione o post-transizione: dalla «pace fredda» ai nuovi rischi per la sicurezza globale
di Paolo Garonna e Agnieszka Buchacz
- 133 Globalizzazione e lavoro minorile
di Alessandro Cigno, Furio C. Rosati e Lorenzo Guarcello
- 155 Il ruolo della distanza istituzionale nel processo di integrazione internazionale: l'approccio dei network
di Riccardo Cappellin

I lettori che desiderano informarsi sui libri e sull'insieme delle attività della Società editrice il Mulino possono consultare il sito Internet: www.mulino.it

ISBN 88-15-09530-6

Copyright © 2004 by Società editrice il Mulino, Bologna. Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere fotocopiata, riprodotta, archiviata, memorizzata o trasmessa in qualsiasi forma o mezzo – elettronico, meccanico, reprografico, digitale – se non nei termini previsti dalla legge che tutela il Diritto d'Autore. Per altre informazioni si veda il sito www.mulino.it/edizioni/fotocopie

189 La vulnerabilità socio-economica e la «cultura della prevenzione» nell'era della globalizzazione
di *Umberto Trnizi e Pierluigi Montalbano*

211 Summaries

217 Notizie sugli autori