



**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA**  
**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E AZIENDALI**  
**"MARCO FANNO"**

**CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA INTERNAZIONALE**  
*L-33 Classe delle lauree in SCIENZE ECONOMICHE*

Tesi di laurea

**L'AGGLOMERAZIONE SPAZIALE DELLE "IMPRESE  
INFORMALI": IL CASO DELL'INDIA**  
***THE SPATIAL AGGLOMERATION OF THE "INFORMAL  
FIRMS": THE CASE OF INDIA***

Relatore:

Prof. ANTONIETTI ROBERTO

Laureando:

MENEGHIN VALENTINA

Anno Accademico 2015-2016



## **INDICE**

<b>INTRODUZIONE .....</b>	<b>5</b>
---------------------------	----------

### **CAPITOLO 1 : Il quadro macroeconomico dell'India nel periodo 2000-2015**

- 1.1 Cenni storici, crescita del Pil e distribuzione della ricchezza.....7
- 1.2 Le cause della crescita dalla metà degli anni '80 ad oggi .....14
- 1.3 Il mercato del lavoro indiano .....17

### **CAPITOLO 2 : Imprese formali e informali e le cause dell'agglomerazione industriale**

- 2.1 I principali settori dell'economia indiana .....21
- 2.2 Il ruolo delle imprese informali nell'economia indiana .....22
- 2.3 L'agglomerazione d'impres formali e informali .....26

### **CAPITOLO 3 : Conclusioni**

- Conclusioni.....37

<b>FONTI BIBLIOGRAFICHE .....</b>	<b>39</b>
-----------------------------------	-----------



## **INTRODUZIONE**

L'oggetto della tesi riguarda l'agglomerazione spaziale delle imprese formali e informali in India, uno dei principali paesi emergenti popolato da circa 1,2 miliardi di persone e in crescita demografica ed economica costante.

Il presente elaborato mira a fornire una sintetica descrizione del complesso mercato del lavoro Indiano, caratterizzato dalla compresenza di un ampio settore informale accanto a quello formale.

L'interesse della ricerca si è concentrato nel cercare di capire l'evoluzione dell'economia Indiana partendo dal periodo coloniale britannico, ai primi anni del dopo guerra, sino ai giorni nostri, con particolare attenzione al periodo di crescita economica degli ultimi quarant'anni. Si sono poi esaminati in modo particolare i vari settori dell'economia Indiana e il loro livello di crescita, il ruolo importante e le caratteristiche peculiari delle imprese informali e formali, le ragioni dell'agglomerazione, l'entità del fenomeno, i limiti e i fattori che ne hanno determinato il successo.



## CAPITOLO 1 : IL QUADRO MACROECONOMICO DELL'INDIA NEL PERIODO 2000-2015

### 1.1 CENNI STORICI, CRESCITA DEL PIL E DISTRIBUZIONE DELLA RICCHEZZA

L'India si presenta nel XXI secolo come un paese caratterizzato da un'estrema varietà e complessità a causa delle sue peculiarità etniche, linguistiche, religiose e demografiche. Basti pensare, come primo dato, che è la seconda nazione nel mondo, dopo la Cina, a raggiungere il miliardo d'individui: precisamente la popolazione attuale ammonta a circa 1,2 miliardi di persone<sup>1</sup>, pari al 17% della popolazione mondiale.

L'economia Indiana è dominata dal settore dei servizi, che, da solo costituisce il 60% del PIL Indiano, seguito dal settore agricolo (20% del PIL), manifatturiero (15% del PIL) e tecnologico/informatico (5% del PIL)<sup>2</sup>. Nonostante le prospettive attuali per l'economia Indiana continuino a essere positive, un fattore piuttosto critico è rappresentato dall'inflazione, che negli ultimi anni ha conosciuto un costante aumento medio pari a circa il 5% annuo<sup>3</sup>.

Per comprendere l'evoluzione dell'economia Indiana negli ultimi sessant'anni è necessario un breve *excursus* nel periodo coloniale britannico, in cui si sono succedute due distinte fasi:

1. Il primo secolo coloniale (1757-1858)<sup>4</sup>: In esso le Compagnie delle Indie riuscirono a conquistare l'intero territorio indiano ad eccezione del bacino dell'Indo e dell'Assam, ma per l'economia si trattò di un secolo di stagnazione agricola, instabilità amministrativa e di un forte aumento della popolazione; il governo inglese era interessato esclusivamente all'esportazione di ricchezze commerciali;
2. Il secondo secolo coloniale (1858-1947)<sup>5</sup>: Si assiste alla progressiva estensione del dominio britannico a scapito dei piccoli principati marginali; tuttavia, i collegi e le università fondati dai britannici portarono alla formazione di una nuova classe intellettuale Indiana, benché proveniente esclusivamente dai ceti sociali abbienti; alcune regioni dell'India vissero periodi di successo economico, ma in molte aree del paese si formò un modello di sottosviluppo agrario che si è poi trascinato fino

<sup>1</sup> <http://www.istitutodaguirre.it/geografia/india/popolazione.html>

<sup>2</sup> <http://www.deagostinigeografia.it/wing/schedapaese.jsp?idpaese=083#>

<sup>3</sup> <http://it.inflation.eu/tassi-di-inflazione/india/inflazione-storica/cpi-inflazione-india2015.aspx>

<sup>4</sup> <https://passoinindia.wordpress.com/2013/08/15/lindipendenza-indiana-e-la-partizione-del15-agosto-1947/>

<sup>5</sup> <https://passoinindia.wordpress.com/2013/08/15/lindipendenza-indiana-e-la-partizione-del15-agosto-1947/>

ai giorni nostri; dopo carestie ed epidemie che provocarono milioni di vittime, al termine del periodo coloniale, gli inglesi consegnarono una terra dall'economia fortemente ruralizzata, orientata verso coltivazioni destinate all'esportazione ed un sistema industriale subordinato agli interessi britannici.

Il 15 agosto 1947<sup>6</sup> grazie all'azione del partito del Congresso Nazionale Indiano viene dichiarata l'indipendenza dall'Inghilterra e la contestuale nascita di due stati sovrani: L'Unione Indiana a maggioranza indù, e il Pakistan, a maggioranza musulmana, divisione a cui si accompagnarono massacri e volontari esilii di milioni di persone. I piani di sviluppo quinquennali redatti dopo l'indipendenza si contraddistinsero per la previsione di ampi interventi statali sia diretti sia a controllo del settore privato<sup>7</sup>, attuati soprattutto attraverso una serie di regolamenti denominati "*Licence Raj*": dopo che nel 1950 fu adottata la costituzione repubblicana, il primo ministro Nehru attuò il primo di essi al fine di gestire la situazione di crisi, dovuta principalmente alla scarsità delle materie prime essenziali e all'inflazione fuori controllo; di particolare interesse è l'*Industrial Development & Deregulation Act* del 1951, in cui vengono fissate le condizioni e le soglie per ottenere le licenze industriali; si susseguiranno ulteriori interventi legislativi per i successivi trent'anni, per la maggior parte incentrati sul concetto del diritto/dovere dello Stato di nazionalizzare qualunque impresa di interesse pubblico, secondo un'impostazione di stampo tipicamente sovietico. Tuttavia i risultati sul piano economico si dimostrarono oltremodo deludenti al punto che venne coniato il termine di "*Hindu Rate of Growth*"<sup>8</sup> proprio per indicare la lentezza della crescita indiana (il Pil pro-capite aumentava mediamente solo del 1% annuo). Fu invece un nuovo piano quinquennale promosso dal Partito del Progresso di Indira Ghandi a segnare, nei primi anni '80<sup>9</sup> del secolo scorso il vero punto di svolta per l'economia indiana, che gradualmente cominciò ad uscire dalla stagnazione, toccando tassi di crescita annui pari al 6% ; non solo: obiettivo del piano era anche il miglioramento del livello di vita delle aree rurali, destinando risorse ai servizi sociali, nonché il potenziamento della produzione energetica, delle comunicazioni e del settore secondario; venivano inoltre incentivati gli investimenti privati in campo produttivo (soprattutto di capitali stranieri, specie nella forma delle *joint ventures*).

Sulla scia della svolta democratica impressa al paese da Indira Ghandi, nel 1984 il figlio Rajiv<sup>10</sup>, eletto a capo del governo nel 1984, attuò una politica più flessibile per quanto

---

<sup>6</sup> <https://passoinindia.wordpress.com/2013/08/15/lindipendenza-indiana-e-la-partizione-del15-agosto-1947/>

<sup>7</sup> [www.treccani.it](http://www.treccani.it)

<sup>8</sup> <http://www.thehindubusinessline.com/portfolio/technically/whats-a-hindu-rate-of-growth/article4795173.ece>

<sup>9</sup> [http://www.letturfantastiche.com/indira\\_gandhi\\_e\\_lo\\_sviluppo\\_della\\_democrazia\\_indiana.html](http://www.letturfantastiche.com/indira_gandhi_e_lo_sviluppo_della_democrazia_indiana.html)

<sup>10</sup> <http://dizionariapiu.zanichelli.it/storiadigitale/p/mappastorica/243/1-india-contemporanea>



concerneva il rilascio delle licenze industriali: si assistette dunque ad una graduale apertura alla concorrenza nel mercato interno, mentre il sistema di licenze *import/export* viene progressivamente liberalizzato soprattutto per favorire le esportazioni; i risultati ottenuti furono sorprendenti in termini di velocità ed efficienza dell'offerta industriale Indiana: crescita dei consumi privati, aumento degli investimenti nel settore privato e progressivo aumento delle esportazioni consentirono, negli anni seguenti, all'industria Indiana di disporre di capitali sufficienti per l'importazione di macchinari moderni più efficienti, i quali aprirono all'India la strada della rivoluzione elettronica.

Tuttavia, nonostante il fiorire di un'economia sempre più privatizzata, alla fine del 1990, lo stato Indiano si trovò nella morsa di una grave crisi economica, dovuta a un enorme debito pubblico che arrivò a superare il 75% del Pil; la prima guerra del golfo non fece che peggiorare ulteriormente la già fragile situazione, rendendo evidente l'incompatibilità tra una crescita economica accelerata e una politica fiscale fuori controllo.

Anche dal punto di vista socio-politico, la storia Indiana degli anni '90 del secolo scorso fu piuttosto turbolenta soprattutto a causa dell'accentuarsi di tendenze separatiste e dell'affacciarsi di gruppi terroristici: quegli anni, infatti, videro la crescita di partiti regionali e formazioni con forti riferimenti etnici e religiosi, portatori di visioni integraliste, al punto che, nelle elezioni politiche del 1996 l' INC (*Indian National Congress*)<sup>11</sup>, ovvero il partito fino a quel momento prevalente e fautore della rivoluzione democratica, subì una secca sconfitta, a favore del partito integralista BJP, caratterizzato da forti accenti nazionalistici e da una politica estera dai toni aggressivi; nel 2002, negli stati occidentali e settentrionali, riesplse il conflitto tra indù e musulmani: il problema etnico si accavallava con il radicato problema sociale dell'India rurale, che nel ventennio precedente era rimasta tagliata fuori dai progressi economici del paese. Tornato al potere dopo le elezioni del 2004, l'INC, guidato da S. Gandhi<sup>12</sup> e al centro di una rete di alleanze regionali, varò riforme economico-sociali volte allo sviluppo delle aree rurali e una serie di misure finalizzate ad allentare le tensioni interreligiose.

Deve infine rilevarsi come nelle elezioni tenutesi tra l'aprile e il maggio 2014 si sia registrata la netta vittoria della coalizione di centro-destra guidata dal partito nazionalista indù di N.Modi che, ottenuta la maggioranza assoluta dei seggi in parlamento ha riportato la destra al potere dopo dieci anni di opposizione.

---

<sup>11</sup> [http://www.treccani.it/enciclopedia/india\\_res-32a1af8e-ba6e-11df-9cd8-d5ce3506d72e/](http://www.treccani.it/enciclopedia/india_res-32a1af8e-ba6e-11df-9cd8-d5ce3506d72e/)

<sup>12</sup> <http://biografieonline.it/biografia.htm?BioID=2366&biografia=Sonia+Gandhi>

Ad oggi, nonostante il permanere delle problematiche di bilancio pubblico, l'India può vantare la decima economia al mondo e la crescita economica di questa nazione è la seconda migliore al mondo.

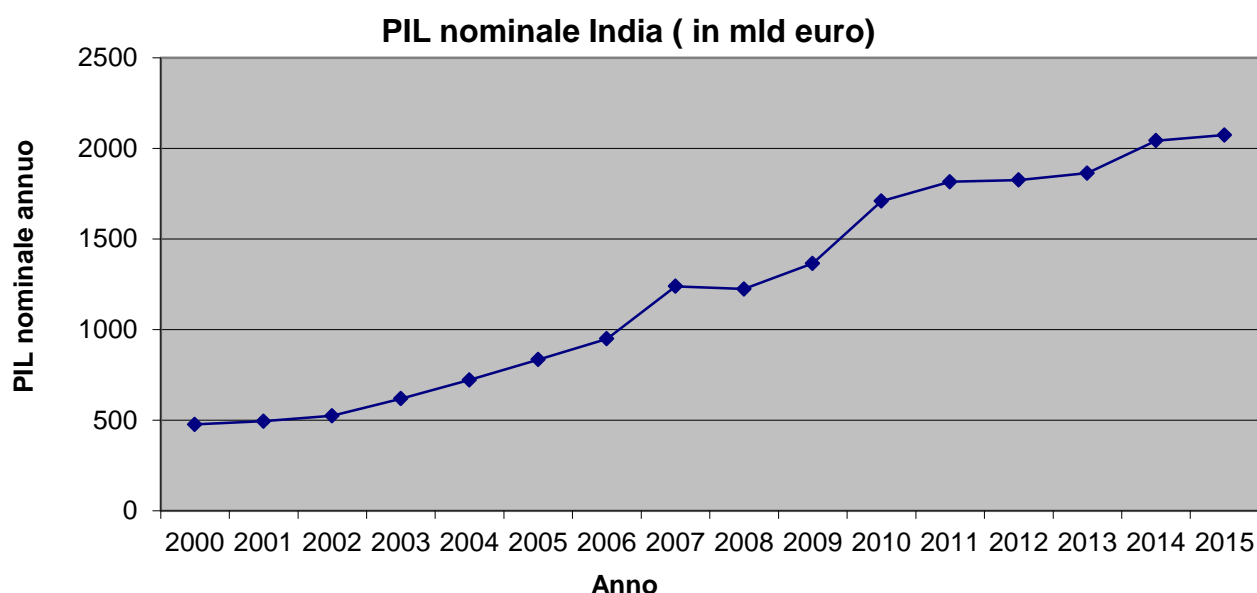
I principali settori in cui si articola l'economia Indiana sono:

- **Industria:** l'*output* nominale industriale netto dell'India è il dodicesimo al mondo, soprattutto grazie alla rapida e continua liberalizzazione del mercato seguita alle riforme del 1991; il 20% di questo enorme *output* deriva dall'industria tessile, che inizialmente si limitava alla produzione di stoffe pregiate e che negli ultimi decenni si è estesa ad un semi-dominio nella produzione mondiale di abiti, compreso l'abbigliamento tecnico-sportivo;
- **Settore terziario:** tredicesimo nel mondo, il settore terziario Indiano, soprattutto con riguardo all'ICT (*Information and Communication Technologies*) e alla gestione dei processi d'investimento, è in crescita di circa il 33% annuo e può vantare lavoratori dotati di *know-how* di altissimo livello, soprattutto grazie agli investimenti statali nell'istruzione e nella competenza linguistica;
- **Agricoltura:** il settore primario resta tutt'oggi il settore di riferimento dell'economia Indiana, poiché l'India è il secondo esportatore al mondo di prodotti agricoli; nonostante le rilevanti problematiche che il paese si trova ciclicamente ad affrontare (monsoni), il punto di forza dell'agricoltura indiana è la fitta ed efficiente rete di canali per l'irrigazione, i quali, diversamente da come si possa credere, non sono figli delle opere inglesi del *Commonwealth* ma delle politiche agricole ad ampio spettro degli ultimi anni;
- **Finanza:** l'attività finanziaria del paese si concentra quasi esclusivamente nelle aree urbane, dove il sistema bancario è largamente utilizzato nelle transazioni e a fini d'investimento, mentre le vaste aree rurali rimangono pervase da gestori non bancari del denaro ;
- **Energia e risorse:** partendo dal fatto che l'India è il quarto stato al mondo per consumo di petrolio (dato in crescita) soprattutto a causa dello svilupparsi di un fenomeno di motorizzazione di massa, si rileva come questa nazione, nonostante la presenza di molti giacimenti petroliferi, debba importare più della metà di petrolio che consuma: non solo, la maggior parte dell'energia elettrica consumata (64%) è prodotta da combustibili fossili (petrolio e carbone), mentre solo il 2,9 % di essa è prodotta da centrali nucleari.

L'economia Indiana, nonostante la flessione degli ultimi anni (come dimostrerà il grafico in figura 2 tasso di crescita nominale del Pil che segue) rimane in espansione e, in termini assoluti, il Pil Indiano è il quarto al mondo<sup>13</sup>.

Nonostante le diffuse critiche sorte in dottrina circa l'efficace utilizzo del Pil come idoneo indicatore della crescita economica di un paese<sup>14</sup>, espongo qui di seguito nelle figure 1,2,3,4 in cui vengono riportati i valori di tale indicatore relativi agli ultimi quindici anni della storia dell'India, a conferma degli effetti delle politiche economiche attuate a partire dagli anni '90 dai governi via via succedutisi<sup>15</sup>:

**FIGURA 1.**



Fonte: Elaborazione personale su dati

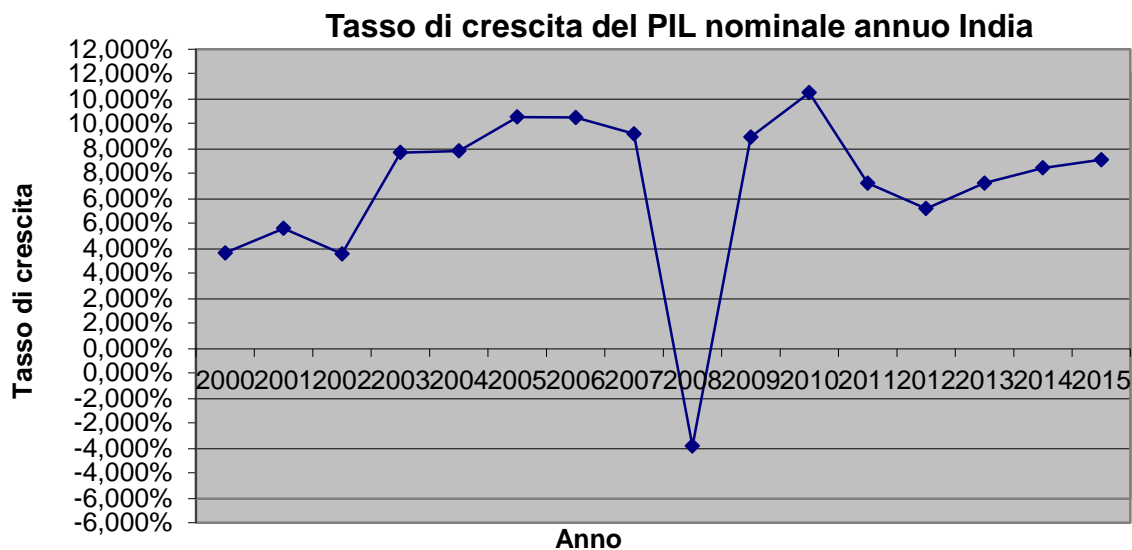
<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2015&locations=IN&start=1960&view=chart>

<sup>13</sup> [www.treccani.it](http://www.treccani.it),2012

<sup>14</sup> Il Pil, infatti, secondo un'ampia rappresentanza della dottrina, non è un indicatore a cui si possa far riferimento per una corretta misurazione del benessere sociale.

<sup>15</sup> <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2015&locations=IN&start=1960&view=chart>

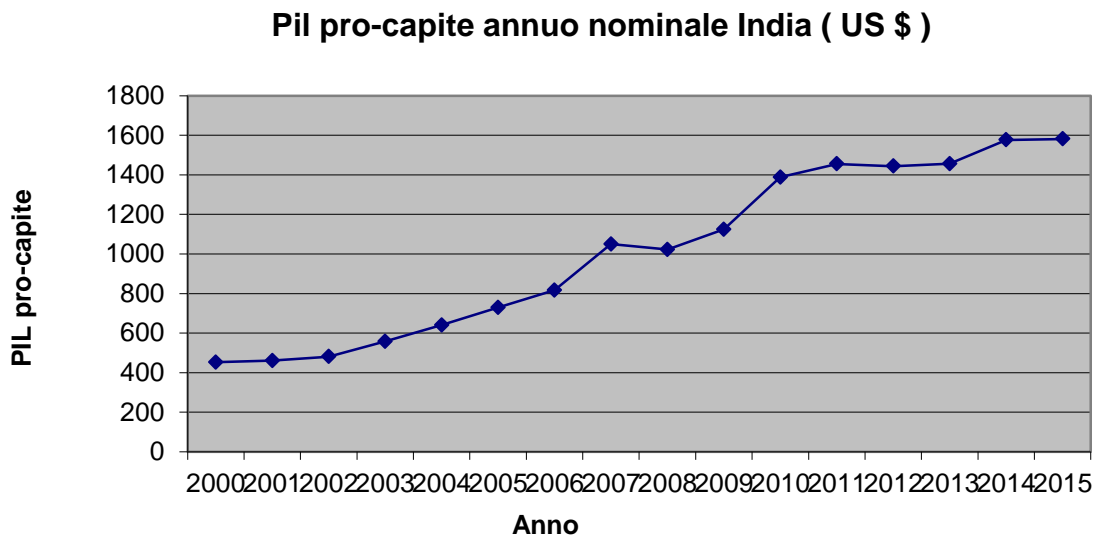
**FIGURA 2.**



Fonte : elaborazione personale su dati :

<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2015&locations=IN&start=1960&view=chart>

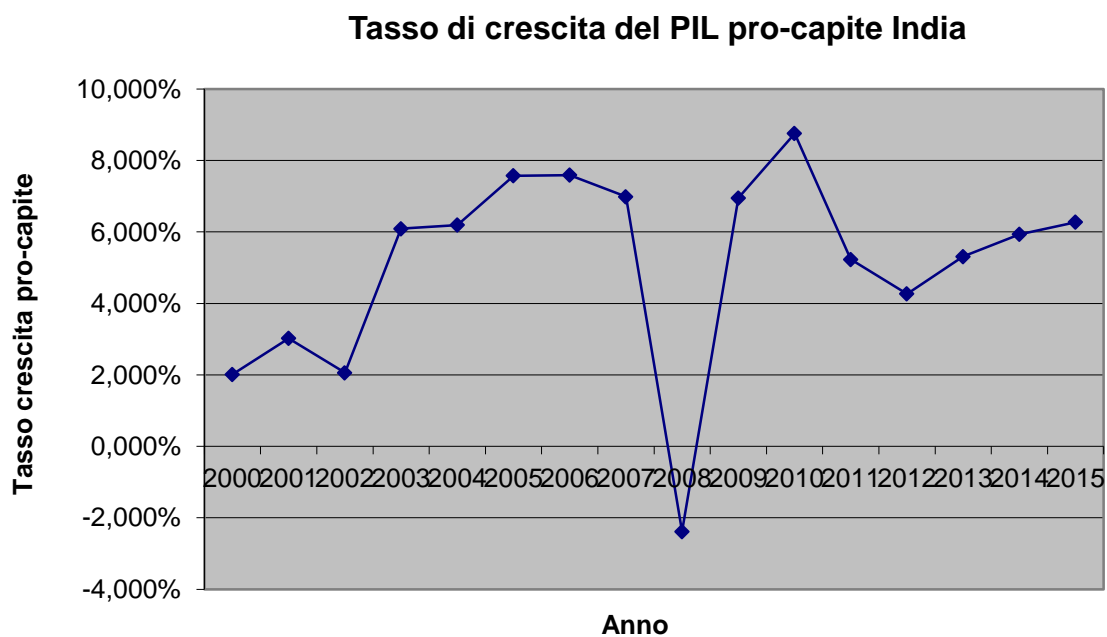
**FIGURA 3.**



Fonte:elaborazione personale su dati :

<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2015&locations=IN&start=1960&view=chart>

**FIGURA 4.**



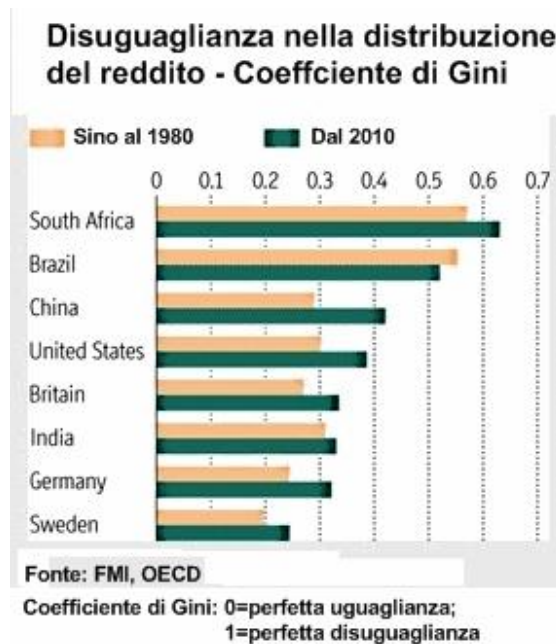
Fonte:elaborazionepersonalesudati

:

<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2015&locations=IN&start=1960&view=chart>

Proprio in relazione al fatto che il Pil è da considerarsi oggi un indicatore non idoneo a misurare il livello di benessere sociale di un paese, sembra utile riportare i dati forniti dall'indice di Gini<sup>16</sup> in figura 5 per i principali paesi industrializzati al mondo al fine di meglio evidenziare il posizionamento dell'India in materia di equa distribuzione dei redditi<sup>17</sup>:

**FIGURA 5.**



Come si nota, l'India ricopre a riguardo una posizione migliore rispetto a quella di altri importanti paesi industrializzati: precisamente la banca mondiale stimava l'indice di Gini per l'India nel 2011 pari a 0,3515<sup>18</sup>.

## 1.2 LE CAUSE DELLA CRESCITA DALLA META' DEGLI ANNI '80 AD OGGI

L'economia indiana è radicalmente mutata negli ultimi quarant'anni, passando dall'essere un'economia "chiusa" molto condizionata dall'interventismo statale, a una molto più esposta ai mercati internazionali, la cui attività economica dipende sempre meno dallo Stato.

<sup>16</sup> L'indice in questione, che si fonda sulla costruzione grafica della curva di Lorenz va letto nel seguente modo: un valore pari a "0" sta a significare una totale equità nella ripartizione del reddito, ovvero un'equa distribuzione nella popolazione della ricchezza indicata dal Pil; all'aumentare del valore generato dall'indice si è in presenza di una distribuzione della ricchezza via via sempre più iniqua, fino al valore massimo di "1" indicatore del fatto (puramente teorico) che la ricchezza sia concentrata interamente nelle mani di una sola persona.

<sup>17</sup> The Economist, 13 ottobre 2012, <http://www.economist.com/node/21564414>

<sup>18</sup> Data.worldbank.org/indicator

Esistono diversi fattori in grado di spiegare come, soprattutto a partire dagli anni '90, il modello economico Indiano sia stato in grado di generare risultati positivi sul piano della crescita economica, seppur con ricadute sociali negative tutt'oggi allarmanti.

Il susseguirsi di riforme economiche iniziate a partire dalla metà degli anni '80 del secolo scorso fu principalmente volto ad incentivare:

- Gli investimenti finanziari verso il mercato azionario,
- Incentivi all'esportazione rivolti alle grandi imprese,
- La liberalizzazione delle importazioni, via via disponibili a tariffe mediamente sempre più basse;

Spesso in dottrina le cause dello sviluppo economico Indiano sono state assimilate a quelle che hanno reso un vero e proprio “ gigante” l'economia Cinese; tra queste si possono ricordare le seguenti:

- Riduzione dell'importanza relativa all'agricoltura ed un esodo di popolazione dalle aree rurali verso quelle centrali
- Sviluppo di attività industriali all'interno del paese attraverso l'adozione di politiche protezionistiche di sostituzione delle importazioni
- Stimolo alla crescita del settore terziario
- Dimensione del mercato interno e continua crescita dei consumi, trainati dal sensibile dinamismo della “*Aspiring Middle Class*” che si allarga di anno in anno ed il cui reddito medio, in costante crescita garantisce un costante aumento dei consumi interni
- Disponibilità e basso costo del fattore produttivo lavoro, che rimane una delle principali ragioni alla base degli investimenti in India nel settore manifatturiero: grazie anche a un tasso di alfabetizzazione del 74% <sup>19</sup>, è possibile reperire manodopera qualificata e che conosce la lingua inglese, motivo principale per cui in India si è sviluppata una fiorente industria di *outsourcing* di servizi.
- Disponibilità di risorse qualificate e d'ingegneri, che rendono l'India una destinazione privilegiata per l'apertura di centri di ricerca e sviluppo: l'India infatti può vantare oggi un solido e ben radicato sistema formativo, con oltre 20.000 università ed istituti di formazione focalizzati sulle discipline scientifiche; ogni anno si laureano in India circa 2 milioni di ingegneri (circa 2,5 milioni di persone concludono gli studi post-laurea) e il numero di laureati nelle discipline tecniche e scientifiche è raddoppiato negli ultimi dieci anni.
- Disponibilità di materie prime: L'India è ricca di risorse naturali (specialmente carbone, ferro e bauxite). E' il secondo produttore al mondo di cemento, il terzo di

---

<sup>19</sup> [www.infomercatiesteri.it/public/rapporti/r\\_128\\_india.pdf](http://www.infomercatiesteri.it/public/rapporti/r_128_india.pdf)

acciaio e il primo di ferro ridotto; è inoltre tra i maggiori produttori al mondo di pellame e possiede circa il 3% delle riserve mondiali delle cd "terre rare", cioè ad alto potenziale estrattivo; l'India, inoltre ha disponibilità di cotone e grande varietà di tessuti che ne fanno una destinazione privilegiata per l'*outsourcing* delle aziende dell'abbigliamento.

- Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi: nonostante i dazi siano ancora relativamente alti e tenendo anche conto del basso costo del lavoro tutto ciò sta alla base degli ingenti investimenti produttivi in India da parte di tutte le case automobilistiche mondiali. Negli ultimi anni tutti i principali gruppi stranieri hanno avviato rilevanti espansioni della loro capacità produttiva in India, in particolare nei segmenti delle automobili di piccola dimensione, che incidono per quasi i tre quarti della domanda interna.
- Costruzioni: secondo il piano quinquennale del 2012-2017 l'India sta adempiendo un imponente sforzo di adeguamento infrastrutturale, infatti, il Governo Indiano ha annunciato investimenti per 750 miliardi di Euro. Il Governo inoltre punta anche al coinvolgimento più possibile del settore privato, comprendendo al suo interno anche gli investitori stranieri, nella grande opera di modernizzazione delle infrastrutture (autostrade, ferrovie, porti e aeroporti) secondo la formula delle *Private-Public Partnerships* e con operazioni BOT (*Build Operate Transfer*).
- Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata (anche da fonti rinnovabili): Il settore energetico in India è stato quello che, dagli anni 2000, ha attratto maggiori volumi d'investimenti diretti. Molteplici sono gli schemi e le politiche adottate e volte all'incentivazione e con lo scopo di promuovere questo settore, nella speranza di veder diminuito il deficit energetico del paese. Il consumo pro-capite in India è ancora molto basso, pari a un valore di 13,2 KW al giorno, contro i 234,6 KW giornalieri negli USA e i 58,8 KW in Cina. La sola domanda di energia elettrica cresce annualmente dell'8%; al contempo il deficit del fabbisogno elettrico è stimato attorno al 10%-15%, con buona parte della popolazione rurale priva di accesso alla corrente elettrica e con episodi di frequenti *black out* che avvengono persino nella capitale.
- Prodotti alimentari: Il settore agricolo Indiano è uno dei più grandi al mondo in termini di produzione e consumo. L'India è il secondo produttore al mondo di frutta e verdura e la sua produzione agricola costituisce l'8%<sup>20</sup> di quella mondiale. L'agricoltura contribuisce al PIL Indiano in misura pari al 16% (pur impiegando oltre

---

<sup>20</sup> [www.infomercatiesteri.it](http://www.infomercatiesteri.it), 2015



la metà della forza lavoro Indiana). Le opportunità sono molteplici sia nel settore dei macchinari agricoli che in quello dei processi di conservazione e trasformazione agro-alimentare. Circa il 40% della produzione agricola Indiana deperisce prima di arrivare al consumatore, proprio a causa delle mancanze e delle inefficienze nella *supply chain* nelle tecnologie di conservazione (la catena del freddo è in sostanza inesistente) e trasformazione alimentare. Il Governo Indiano per attirare investitori anche stranieri sta sviluppando un progetto di *Food Mega Parks*, con la peculiarità di avere zone speciali caratterizzate da incentivi ed agevolazioni amministrative.

### 1.3 IL MERCATO DEL LAVORO INDIANO

E' a oggi aperto un fiorente dibattito sulla questione del lavoro in India: infatti, la sostenuta accelerazione del tasso di crescita del Pil prodottasi nell'ultimo quindicennio non sembra aver generato sufficienti opportunità d'impiego dignitose per la maggior parte della popolazione. Anche dopo la riforma dell'economia neoliberista del 1991<sup>21</sup> rimanevano diffusi gravi livelli di sotto-occupazione in agricoltura, settore da cui continua a dipendere oltre il 50% della popolazione attiva; inoltre, l'incremento relativamente modesto della percentuale di popolazione impiegata nell'industria (passata da poco più dell'11% agli inizi degli anni '80 del secolo scorso al 16% nel 2004-2005) e il fenomeno dei cosiddetti "impieghi rifugio" nel terziario (ben lungi dall'assicurare condizioni di lavoro e di vita dignitose) costituiscono ulteriori fattori di criticità del mercato del lavoro Indiano, reso ancora più complesso per il fatto che la maggioranza della forza lavoro (oltre 400 milioni di persone) fa capo al cosiddetto settore informale dell'economia di cui si dirà nel capitolo 2 (nei primi anni '90 del secolo scorso ben il 90% della forza lavoro afferiva al settore informale, ma ad oggi il fenomeno si è ulteriormente aggravato giungendo ad interessare il 93% della popolazione attiva). Il 93% della forza lavoro non ha diritto a tutele lavorative o alla sicurezza sociale; del restante 7%, circa la metà è affiliata a organizzazioni sindacali. Non vi sono prove che una tale proporzione di forza lavoro priva di diritti si stia contraendo. La legislazione a tutela del lavoro vigente in India, spesso considerata d'ostacolo agli investimenti, è semplicemente irrilevante per la maggior parte dei lavoratori. Una parte compresa tra un quarto e un terzo della popolazione Indiana (la frazione precisa è oggetto d'intenso dibattito) continua a collocarsi di sotto la soglia di povertà (fissata a un livello di reddito sufficiente ad acquistare appena 2.200 calorie per persona al giorno e nient'altro).

---

<sup>21</sup> [http://www.ispionline.it/it/documents/Analysis\\_30\\_2010.pdf](http://www.ispionline.it/it/documents/Analysis_30_2010.pdf)

Proprio i lavoratori del settore informale non hanno accesso ai sistemi di *welfare* sociale previsti dalla legislazione sul lavoro, posto che anche una rilevante parte dei lavoratori regolari, cioè del settore formale, non ha alcun sistema di protezione sociale o di sicurezza occupazionale: nell'India della globalizzazione coesiste, infatti, all'interno del settore formale, una pluralità di condizioni contrattuali, poiché informa circa la recente tendenza al progressivo allentamento della normativa sul lavoro. Si rileva inoltre come sistematicamente le politiche di riforma del mercato del lavoro abbiano provocato in India rallentamenti o diminuzioni del tasso di crescita medio annuo dell'occupazione: tale indicatore è, infatti, passato dal 2,4% nel decennio 1984-1994 all'1,7% nel periodo che va dal 1993 al 2000; dopo una notevole ripresa nei primi anni del nuovo millennio, successivamente, fra il 2005 e il 2008, il tasso di crescita annuo dell'occupazione è andato incontro ad un nuovo forte calo, con una media annua pari ad appena lo 0,17%.

Analizziamo più da vicino questi risultati per comprendere meglio l'origine di tali dati avvalendoci anche del contesto storico sottostante. La seconda metà degli anni '90 è stata caratterizzata da un calo del tasso di crescita dell'occupazione rispetto al decennio precedente, fenomeno, questo, che ha coinvolto tutte le varie tipologie d'impiego, soprattutto quelle a tempo indeterminato (in cui il tasso di crescita si aggirava attorno allo zero); inoltre è stata segnata da un forte processo di instabilità occupazionale. I primi anni 2000, invece, sono stati segnati da un incremento del tasso di generazione d'impiego seguiti da un aumento più che positivo dell'auto-impiego<sup>22</sup>, sia nelle zone urbane sia in quelle rurali: oltre l'80% dei nuovi lavoratori apparteneva a questa categoria.

Secondo alcuni studi statistici ufficiali svolti sulla qualità di questa tipologia lavorativa, si è scoperto che più della metà dei lavoratori non lo considerava adeguato sotto il profilo redditizio, considerando che c'erano comunque basse aspettative a riguardo (una retribuzione mensile pari a 1500-2000 rupie, che corrisponde a 30-40 dollari, sarebbe stata considerata adeguata dalla maggioranza dei lavoratori auto-impiegati). E' presumibile che, molto probabilmente, l'intensificarsi delle condizioni sempre più difficili che c'erano nelle campagne indiane, dovute alla crisi agraria, abbiano scatenato un aumento dell'auto impiego nel primo quinquennio degli anni 2000 in misura maggiore rispetto al passato e ciò avrebbe spinto parte della forza lavoro, in particolare quella di tipo femminile, a rifugiarsi in attività di tipo non agricolo a basso o bassissimo reddito.

---

<sup>22</sup> Con questo termine si vogliono indicare tutte quelle attività di mera sopravvivenza denominate anche "impieghi rifugio" scelte in particolare da quella fascia di lavoratori meno istruiti e privi di accesso al credito bancario con il solo scopo di fronteggiare la mancanza lavorativa salariata

Il declino del tasso di generazione d'impiego sembra possa essere posto in relazione con il recente miglioramento dell'attività agricola che avrebbe fatto sì che parte della forza lavoro femminile rurale abbandonasse impieghi autonomi scarsamente redditizi accettati in precedenza quando sussistevano condizioni economiche molto difficili. Per molte fasce della popolazione, specialmente quella nelle campagne, continua a non essere rassicurante il contesto occupazionale: infatti, se si considera l'economia Indiana nella sua totalità, è utile tenere presente che il fenomeno dell'auto-impiego insufficientemente remunerativo continua ancora oggi ad interessare più della metà della popolazione attiva, il che costituisce un segnale d'allarme della carenza d'impiego salariato incapace di garantire condizioni di vita dignitose. È doveroso segnalare anche un incremento a livello di disoccupazione fra le fasce di lavoratori più giovani (15-19 anni) sia nel mondo rurale sia in quello urbano. Con l'attuale scenario occupazionale si è verificato un fenomeno di migrazione interna che ha coinvolto soprattutto la popolazione rurale, i lavoratori agricoli senza terra e infine anche coltivatori marginali. Vi sono gruppi di lavoratori che percorrono spostamenti quotidianamente al fine di ricercare un'occupazione in villaggi vicini a quelli originari. E' sempre più frequente il verificarsi del cosiddetto fenomeno migratorio stagionale: in particolare le occupazioni stagionali possono essere di tipo agricolo e non, riguardare l'ambito lavorativo dipendente o quello dell'auto impiego; inoltre vi sono casi che possono spingere il lavoratore in villaggi differenti da quello di origine o nelle città rendendo possibile così la creazione di una situazione particolare dove i limiti tra campagna e città diventano via via sempre più permeabili. In alcune situazioni può accadere che il percorso migratorio stagionale sia svolto solamente da uomini in età lavorativa mentre donne anziane e bambini rimangono nel villaggio impegnandosi in attività differenti volte al solo scopo della sopravvivenza. Nel caso invece di famiglie più povere il percorso migratorio riguarda anche donne e bambini, mentre i membri più anziani restano nel villaggio d'origine. Il fenomeno migratorio può trasformarsi anche in uno stile di vita duraturo e ciò accade quando le famiglie migranti trascorrono lunghi periodi fuori dal villaggio d'origine facendovi ritorno solamente in occasioni delle festività principali. E' doveroso nominare l'esistenza di persone o unità familiari che per migrare devono ricorrere all'uso di un intermediario, contraendo così un debito, che le condurrà nel nuovo luogo d'impiego. In linea di massima possiamo affermare che il fenomeno migratorio interessa più fortemente la popolazione degli stati dell'unione prevalentemente colpiti da fenomeni riguardanti la stagnazione economica e/o gravi livelli d'incidenza della povertà, in queste particolari zone, rispetto ad altre, la sopravvivenza d'interi nuclei familiari dipende dalla possibilità di trovare lavoro altrove almeno per alcuni periodi dell'anno. Appare evidente che là dove vi sono state attuate politiche attive a sostegno dell'occupazione le

condizioni di vita delle fasce più povere della popolazione hanno registrato miglioramenti percettibili.

Questo è stato possibile grazie anche all'introduzione del *National Rural Employment Guarantee Act* (NRE GA ovvero Legge di garanzia nazionale per l'impiego rurale)<sup>23</sup>, una legge approvata in India nel 2005, volta alla creazione d'impiego nelle aree rurali. In conformità a questa legge, il governo s'impegna a garantire cento giorni d'impiego in attività non specializzate all'anno per ciascun'unità familiare che ne faccia richiesta. Nonostante non siano mancate le difficoltà nell'attuazione del NREGA e nonostante permangano tutt'oggi notevoli differenze regionali nell'effettivo funzionamento del programma, i distretti rurali che hanno potuto beneficiarne hanno raggiunto notevoli traguardi in termini di lotta alla povertà. L'attuale scenario occupazionale Indiano sembra richiedere con urgenza un potenziamento delle politiche pubbliche volte al sostegno del lavoro. A fronte dell'apertura dell'economia nel settore privato, negli investimenti esteri e nel commercio avvenuta nel corso dell'ultimo quarto di secolo, i nuovi posti di lavoro dovranno essere ricercati tra il settore informale non-agricolo poiché bisogna tenere presente che quel terzo dell'economia che è formale (cioè registrato e tassato) è cresciuto in modo tale da generare scarse opportunità d'impiego. I posti di lavoro nell'economia informale costituiscono dunque la chiave più importante per la riduzione della povertà, oltre che influenzare più che positivamente la crescita. Il lavoro a domicilio, il subappalto e l'esternalizzazione sono tra le modalità più in uso con cui le imprese formali e informali si assicurano flessibilità e capacità di espansione della capacità produttiva. Non bisogna dimenticare che in India, oltre all'aspetto della povertà, sono presenti anche altri fenomeni ugualmente diffusi che riguardano ad esempio l'ambito della salute, dell'istruzione, dell'alimentazione, dei servizi abitativi, dell'accesso all'acqua e ai servizi igienico-sanitari.

---

<sup>23</sup> <http://www.ipsnotizie.it/print.php?idnews=483>

## CAPITOLO 2 : IMPRESE FORMALI E INFORMALI E LE CAUSE DELL'AGGLOMERAZIONE INDUSTRIALE

### 2.1 I PRINCIPALI SETTORI DELL'ECONOMIA INDIANA

L'India è la quarta potenza agricola del mondo e l'agricoltura costituisce ancora oggi quasi un quarto del Pil (nel periodo successivo all'indipendenza costituiva invece i due terzi del Pil) e quasi i due terzi della manodopera.

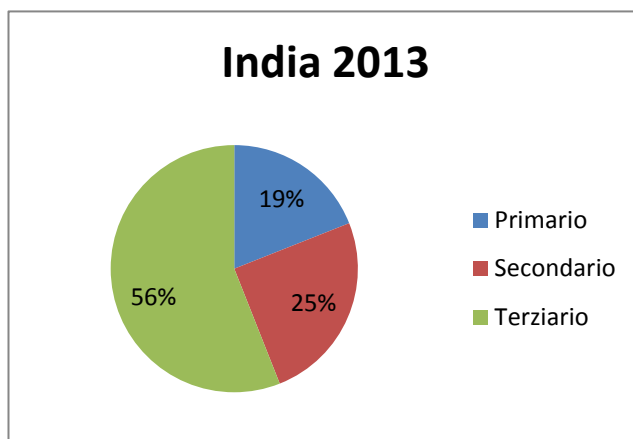
Negli ultimi decenni, notevole è stata la crescita del settore secondario, che è polarizzato su grandi gruppi polisetoriali, controllati da poche famiglie, e un ragguardevole numero di microimprese familiari (come si dirà, appartenenti quasi totalmente alla cd. "Economia Informale"); tale settore si è specializzato in particolare nel comparto *high-tech* rispetto a quello farmaceutico e quello delle bio tecnologie.

Poderosa è stata poi la crescita del settore terziario e soprattutto dei servizi, che oggi ha assunto un ruolo centrale nell'economia e in particolare gioca un ruolo fondamentale nell'espansione Indiana sui mercati internazionali; a partire dagli anni '90, nel terziario la cultura industriale del paese era già fortemente orientata verso i comparti più innovativi ed a elevato contenuto di conoscenza tecnica: per tale ragione è cresciuta notevolmente la domanda delle grandi imprese multinazionali, che, proprio a partire dagli anni '90, hanno iniziato a delocalizzare in India i loro stabilimenti produttivi, sfruttando così forza lavoro altamente qualificata, di madrelingua inglese e a basso costo (circa 10-15 volte inferiore rispetto a quello mediamente pagato in madrepatria); si tratta non solo di servizi informatici e di *back-office* alle grandi imprese, ai quali è oggi strettamente legata l'immagine dell'India, ma anche di servizi legali, sanitari, turistico di consulenza giuridico/amministrativa alle imprese che hanno visto l'India imporsi sui mercati internazionali nelle attività di subfornitura; oggi la sfera dei servizi è la leva da cui deriva la maggior parte del Pil dello Stato, benché in essa confluiscono non solo i suddetti servizi ad alto livello tecnologico ma anche servizi assai più umili quali il lavoro domestico ed igienico-sanitario<sup>24</sup>.

---

<sup>24</sup> [www.treccani.it](http://www.treccani.it), 2012

**FIGURA 6.**



Fonte: <http://www.deagostinigeografia.it/wing/schedapaese.jsp?idpaese=083>

## **2.2 IL RUOLO DELLE IMPRESE INFORMALI NELL'ECONOMIA INDIANA**

Sebbene sia a molti familiare l'immagine dell'India (e della Cina) quale paese dall'economia emergente nei servizi ad alto contenuto di conoscenza e nell'industria manifatturiera del mondo del ventunesimo secolo, occorre a questo punto sottolineare come l'aspetto più rilevante dell'economia Indiana sia invece tutt'altro : circa i due terzi del prodotto interno lordo derivano dalla c.d. "Economia Informale", ovvero popolata dalle c.d. "Imprese Informali"<sup>25</sup>, la gran parte delle quali è concentrata nel settore agricolo.

Le imprese informali sono, precisamente, per quel che concerne l'India, quelle non iscritte nei registri pubblici così come richiesto dal "*Factories Act*" del 1948, il quale imponeva tale formalità a tutte le imprese manifatturiere con più di dieci lavoratori e che facessero uso di energia elettrica o, in ogni caso (cioè a prescindere dall'utilizzo di energia elettrica), che impiegassero venti lavoratori dipendenti o più<sup>26</sup>; tali imprese registrate sono viceversa dette "Imprese Formali" o "Appartenenti Al Settore Pubblico".

La gran parte delle piccole imprese, che, nel periodo 2005-2006 occupava mediamente meno di cinque lavoratori in una percentuale compresa tra il 90 e il 93% di quella inserita nel campione studiato da Mukim (2014), apparteneva e ancora oggi appartiene al settore dell'economia informale: nella maggior parte dei casi le imprese informali appartengono al settore dell'abbigliamento, alimentare, tessile, della lavorazione del legno ed edile.

<sup>25</sup> [www.pubblicazioni.iai.it](http://www.pubblicazioni.iai.it), n02/2013

<sup>26</sup> Meghamukim, coagglomeration of formal and informal industry: evidence from India, *Journal of Economic Geography*, 2014

La gran parte dell'economia informale si concentra nell'agricoltura (settore primario). Pur avendo più che raddoppiato la produzione di cereali per l'alimentazione umana, il settore agricolo Indiano ha visto calare la propria incidenza sul Pil dal 70%, al momento dell'indipendenza, all'attuale 19% circa; ciò è accaduto soprattutto perché, rispetto al periodo post-indipendenza, la popolazione attiva impiegata in agricoltura (allora il 70%) si è pressoché dimezzata e gli appezzamenti agricoli si sono a tal punto miniaturizzati (il 65% ha oggi dimensioni inferiori all'ettaro) che l'agricoltura è diventata un'occupazione a tempo parziale.

Data la conseguente liberazione di forza lavoro dal settore agricolo, la gran parte della forza lavoro Indiana ha trovato occupazione nel settore non-agricolo informale, che a oggi (e per il futuro) costituisce la chiave più importante tanto per la riduzione della povertà quanto per il contributo alla crescita economica.

Un problema di assai complicata risoluzione è quello che si pone quando si tenta di tracciare dei confini netti "Dell'Informalità". Benché ufficialmente si tratti di un settore definito da quelle aziende agricole, manifatturiere, o commerciali che operano al di sotto delle soglie sopra esposte necessarie per la descrizione al registro nazionale delle imprese, di fatto le ragioni della mancata registrazione sono molto varie. Non sono rari, infatti, i casi di aziende registrate localmente che sono a questo livello intestatarie di una serie di licenze, rifondono un ente statale preposto all'erogazione dell'elettricità per la corrente consumata e ricevono credito per la parte consumata, ma al contempo fanno affidamento su una propria fornitura d'acqua, prestano denaro privatamente, subappaltano molte fasi della produzione ed evadono il fisco o comunque non ottemperano ai regolamenti previsto dal *Factories Act* a protezione della forza lavoro. In altri termini è possibile affermare che l'economia informale prosperi laddove lo Stato non impone le proprie leggi: un'impresa registrata può soltanto coesistere con un nome e un edificio, mentre la maggior parte della produzione che essa controlla viene, di fatto, realizzata in stabilimenti circostanti non registrati. Da ciò si può comprendere come una frazione rilevante della forza lavoro (tra il 40 e l'80% a seconda dei settori) non è registrata e di come dunque il lavoro informale costituisca il cuore dello Stato Indiano stesso. Si deve infine rilevare come al settore formale appartenga anche un cospicuo insieme di "attività tollerate" (e talvolta anche illegali quali corruzione, nepotismo e frode) istituite al fine di permettere a organizzazioni complesse, private e pubbliche di funzionare più agevolmente. Si capisce dunque come il settore informale sia un ambito chiaramente più ampio rispetto a quello della mera economia sommersa, con cui s'intendono rendite, profitti e compensi per materie prime e manodopera non dichiarata, concentrata soprattutto nel settore della vendita al dettaglio e dell'import-export non registrato in valuta .

Proprio con riferimento al fenomeno della vicinanza fisica d'impresе formali e informali e quindi della nascita di distretti industriali variegati, il lavoro di Mukim (2014) s'interroga utilizzando l'indice di *Theil* che in questo caso specifico fornisce un'indicazione della sovra o sotto-rappresentazione di un'area attraverso una serie di date industrie. L'indice appartiene alla famiglia delle misure di entropia generalizzate in cui i valori variano tra 0 e 1, dove il valore pari a zero rappresenta una distribuzione uniforme e valori più alti rappresentano valori più elevati di disuguaglianza. Il valore dell'indice aumenta la disuguaglianza della distribuzione delle nascite d'impresa per distretto rispetto alle nascite totali d'impresa. Mukim (2014) ricorre anche a un altro indicatore ovvero l'indice Ellison and Glaeser (1997) e Ellison et al. (2010) ,seppur con qualche modifica rispetto alla versione originale, per poter misurare il livello di agglomerazione tra imprese formali e informali.

In altre parole l'indice di agglomerazione per i settori  $i$  e  $j$  è il seguente<sup>27</sup>:

$$\gamma_{ij}^c = \frac{\sum_{m=1}^M (S_{mi} - X_m)(S_{mj} - X_m)}{1 - \sum_{m=1}^M X_m^2}$$

dove  $m$  indica i distretti,  $i$  indica il settore formale e  $j$  il settore informale .  $S_{mi}$  è la quota di occupazione formale contenuta nel distretto  $m$ ,  $S_{mj}$  è la quota di occupazione informale contenuta nel distretto  $m$  e  $X_m$  misura la dimensione del distretto  $m$ , che viene misurata come la quota media di occupazione (imprese formali e imprese informali). In altre parole, il valore di  $X_m$  è uguale alla media della quota del distretto  $m$  dell'occupazione del settore formale e alla sua quota di occupazione nel settore informale ovvero:

$$\left( \frac{\text{Employment}_{im}}{\text{Employment}_i}, \frac{\text{Employment}_{jm}}{\text{Employment}_j} \right).$$

L'indice di Ellison and Glaeser viene dunque utilizzato come indice di agglomerazione dei settori industriali presi due a due e, in tale lavoro, calcolato in conformità a un campione di venti distretti, per ciascuno del quale, con riferimento al periodo 2005-2006, è stato rilevato il numero di occupati formali e informali. I risultati più rilevanti forniti dall'indice sono i seguenti:

- Gli occupati informali, nei distretti considerati, sono mediamente 962 mila per distretto mentre quelli formali sono mediamente 2386
- L'occupazione informale a livello distrettuale è cresciuta, nel periodo 2000-2006, del 10,8%, mentre quella formale del 9,3%
- I valori assunti dall'indice per il periodo 2000-2006 sono sintetizzati nella figura 7<sup>28</sup> :

<sup>27</sup>Meghamukim,coagglomerationofformalandinformalindustry:evidencefromidia,journalofeconomicgeography,2014



**FIGURA 7.****Agglomerazione tra imprese formali - informali**

NIC Industry name	2000–2001	2005–2006
15 Food products and beverages	0.0318	0.0173
16 Tobacco products	0.0300	-0.0001
17 Textiles	0.0314	0.0152
18 Apparel and fu	0.0118	0.0172
19 Leather, luggage and footwear	0.0181	0.0095
20 Wood, except furniture	0.0311	0.0174
21 Paper and paper products	0.0144	0.0066
22 Publishing, printing, recorded media	-0.0002	0.0142
23 Coke	-0.025	-0.0064
24 Chemicals and chemical products	0.0214	0.0097
25 Rubber and plastic products	-0.0052	0.0068
26 Other non-metallic mineral products	0.0361	0.0166
27 Basic metals	0.0086	0.0064
28 Fabricated metal products	0.0138	0.0169
29 Machinery and equipment	0.0147	0.0119
30 Office	0.0252	-0.0540
31 Electrical machinery and apparatus	-0.0040	0.0113
32 Radio	-0.0219	-0.0100
33 Medical, watches, etc	0.0102	-0.0131
34 Vehicles	0.0037	-0.0012
35 Other transport	0.0125	0.0025
36 Furniture	0.0139	0.0158

Ellison–Glaeser (1997)

Fonte: Coagglomeration of formal and informal industry: evidence from India; Journal of Economic Geography 15

I valori negativi dell'indice sussistono quando imprese formali e informali sono agglomerate ma in aree diverse. Ad esempio, se l'indice di agglomerazione per il settore della "Fabbricazione di carbone" nel periodo 2000-2001 è pari a -0,0259, ciò implica che il carbone informale che viene prodotto tende ad agglomerarsi in luoghi diversi rispetto ai produttori di carbone formale. Industrie come il legno, il cibo, l'abbigliamento e la pelliccia, prodotti minerali, non metallici invece tendono ad avere un rango più elevato per quanto riguarda l'indice di agglomerazione da un anno all'altro. L'indice di agglomerazione è sceso da 0,0102 nel periodo 2000-2001 a 0,0042 nel periodo 2005-2006. Simile all'indice di agglomerazione di Ellison-Glaeser è invece l'indice benchmark di non agglomerazione che si verifica quando il valore dell'indice è proprio pari a zero. In generale, se l'indice di agglomerazione è maggiore di 0,05, i settori sono considerati altamente concentrati. Nel 2000-2001 prodotti alimentari, tabacco, prodotti tessili e minerali non metallici sembravano essere abbastanza agglomerati con valori in media sopra lo 0.03, anche se questo valore è poi sceso a 0,01 nel 2005-2006. Infatti, ad eccezione di tre settori industria-abbigliamento, prodotti in metallo e mobili, la misura dell'agglomerazione è scesa per tutti nel 2005-2006, suggerendo che le imprese formali e informali avevano dunque meno probabilità di agglomerarsi.

### 2.3 L'AGGLOMERAZIONE D'IMPRESSE FORMALI E INFORMALI

Per quanto spiegato dalle teorie dell'agglomerazione a partire dalla fine del XIX secolo<sup>29</sup>, a fronte di numerose osservazioni, si può dedurre che per le imprese sia possibile concentrarsi principalmente per i seguenti motivi: in prossimità di beni o servizi, persone e/o idee. Oppure, potrebbero anche agglomerarsi per la presenza di vantaggi naturali dovuti alla localizzazione. Queste teorie potrebbero essere considerate valide sia per le imprese formali sia per quelle informali le quali all'interno di un dato settore tendono a raggrupparsi l'una accanto all'altra. Esse, infatti, potrebbero anche essere collegate attraverso lo scambio o l'uso comune dei beni, del lavoro e/o della tecnologia. Le diverse variabili utilizzate per misurare le possibili cause dell'agglomerazione delle imprese formali - informali possono essere:

- Legami tra acquirente e venditore (prossimità ai beni in particolare alle materie prime): imprese di un determinato settore potrebbero volersi collocare vicino a una società di un altro settore se ad esempio vi hanno comprato merci provenienti o merci vendute a un'altra. Potrebbe anche succedere che i legami tra acquirente, venditore e agglomerazione siano endogeni, in altre parole, le imprese possono utilizzare beni e servizi, oppure vendere a settori particolari, semplicemente perché questi settori tendono ad agglomerarsi per altri motivi. Arimah (2001) fornisce invece la prova dei collegamenti esistenti tra imprese formali e imprese informali che si trovano in Nigeria sotto forma di contratto di subappalto e il flusso dei consumatori di merci e materie prime. Carr et al (2000) spiegano come spesso le imprese formali forniscono loro stesse i materiali o le materie prime alle imprese informali, che dopo averli lavorati li rispediscono alle imprese formali. In tali casi, la vicinanza ridurrebbe i costi sia delle imprese formali sia di quelle informali. Per valutare l'importanza di questi collegamenti a valle (collegamenti con il venditore), Mukim (2014) utilizza i dati presi dalla NSSO riguardanti le imprese informali che sono le subappaltatrici, vale a dire quelle che lavorano attraverso un contratto con aziende del settore privato, con cooperative o con un contraente. In altre parole,  $j \xrightarrow{\text{Supplier}} i, mkt$  si riferisce alla percentuale d'impresе informali che potrebbero svolgere un'azione di fornitura o di vendita al settore formale all'interno di un determinato distretto (m), industria (k) e anno (t). Per valutare invece l'importanza dei collegamenti a monte (collegamenti con

---

<sup>29</sup> Marshalla.,principlesofeconomics,edaltri.

l'acquirente) , Mukim (2014) utilizza i dati forniti dall'ASI che riguardano le imprese formali che subappaltano i loro input (escluso il lavoro) fuori dall'impresa . Così,  $i \xrightarrow{Buyer} j, mkt$  è la proporzione delle spese totali di input che vengono subappaltate (si tratta di una proxy per il subappalto da parte delle imprese formali alle imprese informali, ma è altrettanto possibile che le imprese formali subappaltino input per altre imprese formali) all'interno di un determinato settore. Nelle regressioni, questa variabile è calcolata a livello distrettuale per il numero d'imprese formali.

- Collegamenti con il mercato del lavoro (prossimità alle persone): l'agglomerazione potrebbe altresì verificarsi anche per via degli spostamenti effettuati dei lavoratori che sono in grado di muoversi tra le imprese e le industrie, o in questo caso, tra le imprese formali e informali. Per valutare il movimento dei lavoratori in tutti i settori informali e formali, MUKIM (2014) usa dei dati provenienti dall'ASI sul lavoro dipendente attraverso un contratto. La maggior parte dei documenti che vogliono spiegare il fenomeno dell'agglomerazione studia l'effetto del mercato del lavoro in termini di diverse caratteristiche come ad esempio le dimensioni, l'istruzione e/o livello di abilità, i salari, produttività, mobilità indipendente dall'effetto dei collegamenti input-output e le esternalità tecnologiche (Overman e Puga 2010).

In quest'articolo, ci si focalizza principalmente nella misura in cui i settori formali e informali si agglomerano a causa di assunzioni da parte dallo stesso insieme d'imprese di settore. Mukim (2014) suppone inoltre che il subappalto del lavoro formale del settore catturi il canale attraverso il quale le caratteristiche della forza lavoro risultano attraenti per entrambi i settori formali e informali.

In altre parole,  $i \xrightarrow{Labour} j, mkt$  è la proporzione di lavoratori che sono subappaltati dall'esterno dall'azienda. Nelle regressioni, questa variabile è quantificata a livello distrettuale per il numero d'imprese formali.

- Esternalità tecnologiche (prossimità d'idee): le imprese potrebbero anche agglomerarsi se tutto questo ha inciso positivamente aiutando il trasferimento tecnologico all'interno di un cluster. Porter (1990) pone l'accento su come la condivisione della conoscenza spesso avviene attraverso i processi d'acquisto e di fornitura. Per valutare l'importanza dei legami tecnologici, Mukim (2014) usa i dati del NSSO riguardanti il sottoinsieme d'imprese informali che sono subappalte e che ricevono apparecchiature o design dal contraente. La variabile  $j \xrightarrow{Tech} i, mkt$  che fa riferimento alla percentuale d'imprese

informali che all'interno di un determinato settore ricevono un trasferimento di tecnologia dal contraente. La figura 8 riassume i valori medi di ciascuna delle variabili esplicative che riporta tutti i distretti e di come queste variano tra i diversi settori di produzione nel periodo 2000-2001 e in seguito nel periodo 2005-2006. Nel 2005-2006, in media, le imprese formali hanno subappaltato il 29% della loro occupazione totale in industrie come il tabacco, carbone e prodotti minerali non metallici che tendevano a essere subappaltati di più, mentre industrie come l'editoria, apparecchiature per ufficio e tessuti sono subappaltati di meno. La percentuale media di input impiegata per il subappalto può essere considerata elevata (36% nel 2005-2006), con tessuti, abbigliamento e metalli di base in cima alla classifica, mentre carbone, prodotti chimici e non metallici minerali in ultima posizione della classifica. È interessante notare come delle semplici coppie di correlazione possano rivelare che i collegamenti del mercato del lavoro potrebbero essere correlati negativamente con i collegamenti dell'acquirente, suggerendo che le imprese che subappaltano il lavoro hanno meno probabilità di subappaltare input. La proporzione delle imprese informali che subappaltano, cioè i collegamenti con il venditore, sono relativamente bassi con una media pari all'8% nel 2005-2006. La fabbricazione di prodotti più sofisticati tra i quali possiamo trovare ad esempio veicoli, radio, editoria, gomma e plastica sembrano subappaltare più, mentre le imprese d'industrie informali che si occupano ad esempio di prodotti quali gli alimentari e il tabacco subappaltano di meno. La proporzione d'impresе informali fornite con attrezzature e design attraverso il contratto di subappalto è più bassa, con una media intorno al 2% per il periodo 2005-2006. Le imprese informali in settori come altri mezzi di trasporto, attrezzatura medica, editoria, macchinari sembrano avere migliori collegamenti tecnologici attraverso i loro fornitori, mentre radio, carbone, tabacco e apparecchiature per ufficio sembrano avere meno legami.

**FIGURA 8.**

Agglomerazione dei settori formale ed informale : variabili esplicative

NIC	Industry name	Labour market linkages			Buyer linkages			Seller linkages			Technology linkages		
		2000	2005	Δ	2000	2005	Δ	2000	2005	Δ	2000	2005	Δ
	15 Food, beverages	0.19	0.28	38%	0.30	0.37	22%	0.02	0.02	5%	0.01	0.01	-39%
	16 Tobacco products	0.38	0.52	31%	0.41	0.38	-9%	0.03	0.02	-51%	0.01	0.00	-82%
	17 Textiles	0.12	0.17	37%	0.20	0.52	87%	0.09	0.09	-3%	0.01	0.02	28%
	18 Apparel, fur	0.19	0.29	40%	0.44	0.46	4%	0.08	0.06	-38%	0.01	0.02	23%
	19 Leather, luggage, footwear	0.21	0.26	18%	0.31	0.35	11%	0.06	0.06	2%	0.01	0.01	29%
	20 Wood	0.21	0.28	25%	0.21	0.28	28%	0.08	0.11	26%	0.01	0.02	57%
	21 Paper, paper products	0.21	0.23	12%	0.09	0.41	125%	0.05	0.07	26%	0.01	0.01	58%
	22 Publishing, printing,	0.08	0.15	56%	0.24	0.34	37%	0.21	0.19	-8%	0.03	0.03	-2%
	23 Coke	0.25	0.41	47%	0.11	0.19	53%	0.03	0.01	-82%	0.03	0.00	-200%
	24 Chemicals and products	0.19	0.28	37%	0.18	0.27	39%	0.03	0.01	-81%	0.02	0.01	-81%
	25 Rubber, plastic products	0.14	0.25	55%	0.21	0.40	62%	0.06	0.12	59%	0.01	0.02	25%
	26 Non-metallic products	0.33	0.44	29%	0.09	0.27	96%	0.02	0.05	85%	0.01	0.01	96%
	27 Basic metals	0.25	0.30	20%	0.26	0.43	50%	0.10	0.10	0%	0.04	0.02	-57%
	28 Fabricated metal products	0.20	0.34	52%	0.28	0.42	40%	0.11	0.10	-16%	0.02	0.02	-15%
	29 Machinery and equipment	0.11	0.19	57%	0.30	0.41	31%	0.10	0.08	-20%	0.02	0.03	23%
	30 Office	0.13	0.16	21%	0.32	0.31	-3%	0.17	0.07	-86%	0.00	0.00	
	31 Electrical machinery	0.15	0.25	52%	0.21	0.36	52%	0.05	0.06	23%	0.01	0.02	45%
	32 Radio	0.11	0.18	52%	0.23	0.35	43%	0.07	0.12	56%	0.00	0.00	
	33 Medical, watches	0.07	0.16	72%	0.32	0.32	2%	0.06	0.09	44%	0.01	0.04	151%
	34 Vehicles	0.15	0.26	50%	0.31	0.40	25%	0.15	0.11	-37%	0.01	0.01	15%
	36 Furniture	0.26	0.29	11%	0.28	0.35	23%	0.13	0.13	7%	0.02	0.02	46%
	Average	0.20	0.29	37%	0.23	0.36	44%	0.08	0.08	1%	0.02	0.02	18%

Fonte: Coagglomeration of formal and informal industry: evidence from India; Journal of Economic Geography 15

Per capire fino a che punto ciascuno di questi collegamenti potrebbe essere utile per la possibile spiegazione dell'agglomerazione d'impresе formali e informali, ricorriamo alla seguente regressione:

$$\gamma_{ij,kt}^c = i \xrightarrow{Buyer} j, mkt + j \xrightarrow{Supplier} i, mkt + i \xrightarrow{Labour} j, mkt + j \xrightarrow{Tech} i, mkt + District_m + Year_t + \epsilon_{mkt},$$

dove la variabile dipendente è l'agglomerazione tra imprese formali (i) e informali (j) le imprese in un dato settore (k) nell'anno (t). Il fatto che alcune destinazioni potrebbero essere attraenti per entrambe le imprese ovvero sia per quelle informali sia formali potrebbe essere a causa di alcune tipologie di vantaggi di tipo naturali catturati da una dummy specifica per distretto, e includendo anche una dummy specifica per gli anni. Dato che la variabile dipendente può subire variazioni solo in seguito a variazioni dell'industria e dell'anno, è preferibile non includere nessuna dummy per l'industria. La figura 9 riassume questi risultati. L'agglomerazione tra le imprese formali e informali sembra essere guidata in gran parte da compratore e venditore attraverso collegamenti e trasferimenti di tecnologia. Un'unità in più

di legami tecnologici, vale a dire la quota d'impresе informali che ricevono attrezzature o disegni dal contraente, porta a un aumento di 0,0045 unità nel modello dell'agglomerazione. Dato che il valore medio dell'indice di agglomerazione nel periodo 2005-2006 era 0,0042, questo può essere considerato come un buon risultato dall'effetto considerevole. Sorprendentemente, l'effetto dei collegamenti con il mercato del lavoro è per lo più insignificante. Se avere norme di lavoro nel settore manifatturiero formale porta le imprese a subappaltare il lavoro dal mercato informale, allora tutto ciò avrebbe dovuto fornire alle imprese formali un motivo in più per agglomerarsi con le loro controparti informali. I risultati potrebbero invece mostrare che le imprese formali hanno maggiori probabilità di subappaltare i lavoratori informali che non operano o che lavorano in imprese informali. Tuttavia, in generale le caratteristiche del mercato non sono in grado di verificare questa ipotesi. Inoltre, poiché non includiamo nessuna dummy specifica del settore, potrebbe anche essere in parte fattibile subappaltare nel settore informale in alcuni settori rispetto ad altri, forse perché questi ultimi sono disciplinati in modo diverso. Mukim (2014), per quanto riguarda il calcolo dell'indice di agglomerazione, ha ritenuto fosse preferibile calcolarlo separatamente dalle conseguenti variabili esplicative per il sottoinsieme di piccole e medie imprese (PMI) nel settore formale, le imprese con meno di 100 dipendenti, e quindi rieseguendo nuovamente il modello di regressione. Con riferimento a quest'ultima Mukim (2014) ha riscontrato che l'effetto del collegamento con l'acquirente, vale a dire la percentuale di input che viene subappaltata dalla piccole e medie imprese formali, è l'unica variabile che conta mentre l'effetto di altre variabili risulta essere ormai irrilevante. Questo indica che le PMI nel settore formale si agglomerano con le imprese informali principalmente al fine di legami di produzione.

## FIGURA 9.

### Agglomerazione dei settori formale ed informale

Variable	All firms	SMEs only
	(1)	(2)
Labour–market linkages	0.0005 [0.002]	-0.0020 [0.002]
Buyer linkages	0.0069*** [0.002]	0.0015** [0.000]
Seller linkages	0.0042*** [0.001]	0.0011 [0.001]
Technological linkages	0.0045** [0.002]	0.0011 [0.002]
Constant	0.0032 [0.002]	0.0011 [0.002]
Year fixed effects	yes	yes
District fixed effects	yes	yes
Observations	2290	1735
R <sub>2</sub>	0.287	0.120

Notes: \*\*\*p50.01, \*\*p50.05, \*p50.1.

Fonte : Coagglomeration of formal and informal industry: evidence from India; Journal of Economic Geography 15

Dopo aver evidenziato le variabili esplicative da cui maggiormente dipende l'agglomerazione tra imprese formali e informali, il lavoro di Mukim (2014) prosegue interrogandosi sulla seguente questione: la variabile dipendente  $\gamma_{ij}^c$  è davvero in grado di spiegare la nascita di nuove imprese formali e informali?

Per comprendere ciò, occorre isolare gli effetti sulla nascita di nuove imprese derivanti da elementi di geografia economica insiti nelle variabili esplicative (quali ad esempio il “*within industry clustering*”, l’“*inter industry clustering*”, barriere all'entrata dei mercati etc.) rispetto all'effetto di agglomerazione tra imprese formali e informali; ciò viene fatto attraverso un modello decisionale di localizzazione delle imprese in cui sia possibile mettere a confronto la profittabilità possibile a seconda delle diverse scelte di localizzazione: è risultato evidente come, in presenza di economie di agglomerazione, la nascita di nuove imprese tenda a concentrarsi nelle aree di agglomerazione e viceversa a diminuire nelle aree dove il fenomeno non si presenta.

Il modello utilizzato da Mukim<sup>30</sup> (2014) è ancora una volta un modello di regressione in cui le variabili esplicative sono prettamente variabili relative al campo della geografia economica ovvero:

---

<sup>30</sup> Hansen, W. G. (1959) How accessibility shapes land use. Journal of the American Institute of Planners, 25: 73–76.

- Opportunità di accesso ai mercati, ovvero un rapporto che misura le opportunità potenziali di interazione tra imprese vicine che si trovino all'interno di un distretto; tale indice è indicato con  $MA_m$  e viene così calcolato:

$$MA_m = \sum_n \frac{S_n}{d_{m-n}^b}$$

Dove  $m$  sta per il generico luogo di agglomerazione,  $S_n$  misura la popolazione d'impresie nel distretto  $d_{m-n}$  misura la distanza tra il luogo d'origine  $m$  e il luogo di destinazione  $n$  e  $b$  sia infine un parametro che descriva quanto l'aumento della distanza tra  $m$  ed  $n$  riduca il livello d'interazione atteso;

- Economie di localizzazione o anche dette "intra-settoriali", misurate dal parametro indicato con  $\sigma_{mk}$ , calcolato come rapporto tra l'occupazione del generico settore  $k$  all'interno di un determinato distretto  $m$  ( $E_{m,k}$ ) e l'occupazione totale del settore  $k$  del paese ( $E_k$ ):

$$\sigma_{mk} = \frac{E_{m,k}}{E_k}$$

tale indicatore va letto nel seguente modo: quanto più elevato è il valore tanto maggiori sono i benefici prodotti dalle economie di localizzazione all'interno del distretto;

- Collegamenti intersettoriali, variabile necessaria per stimare la forza della connessione tra input e output all'interno di ciascun settore; tale indicatore, indicato con  $\tau_{mk}$ , viene così calcolato:

$$\tau_{mk} = \sum_{l=1}^n (W_{ki} + W_{ko}) e_{mk}$$

dove  $W_{ki}$  è il coefficiente che rappresenta il quantitativo di fattori produttivi nazionali utilizzati nel settore  $k$ ,  $W_{ko}$  il quantitativo di beni nazionali prodotti dal settore  $k$  e  $e_{mk}$  è l'occupazione totale impiegata nel generico settore  $k$  all'interno del generico distretto  $m$ ;

- Indice di differenziazione industriale di Hirschman-Herfindahl, utilizzato per misurare il grado di differenziazione economica tra le imprese all'interno di un'economia regionale;

esso è indicato con  $U_m$  e viene così calcolato:

$$U_m = \sum_n \left( \frac{E_{mk}}{E_m} \right)^2$$



ovvero la sommatoria per tutti i k settori presenti in una determinata regione di tutti i parametri delle economie di localizzazione elevati al quadrato: quanto più è elevato il valore di  $U_m$ , tanto più l'intera economia di una regione è dominata da un singolo settore, il che sta a significare, in altri termini un livello di differenziazione economica via via più ridotto ;

- La percentuale di famiglie che dispongono di redditi elevati all'interno del distretto, indicata con  $WE_m$  che può essere utilizzata come indicatore del livello dei consumi nel distretto stesso;

Nel modello sono stati inoltre inseriti:

- Il coefficiente di agglomerazione  $\gamma_{ij,kt}^c$ , variabile dipendente del precedente modello di regressione, come misura di agglomerazione tra i settori formale ed informale,
- Altre variabili volte a misurare il livello delle infrastrutture locali (trasporti, elettricità, banche, etc),
- Il periodo di riferimento;

Il modello decisionale di localizzazione nella sua forma completa è risultato quello esposto nella seguente equazione:

$$y_{mkt} = \alpha + x_{mkt-1} + \sigma_{mkt-1} + U_{mt-1} + \gamma_{kt} + MA_{mt-1} + We_{mt-1} + M_m + K_k + T_t + \epsilon_{mkt}$$

Mukim (2014) ha proceduto effettuando regressioni distinte per la nascita d'impresie nel settore formale e in quello informale: la variabile dipendente del modello  $y_{mkt}$  corrisponde al numero di nuove imprese pro-capite nate nel generico settore k all'interno del generico distretto m nel periodo t<sup>31</sup>.

Per quanto concerne le nascite d'impresie informali all'interno di un distretto, i risultati del modello sopra descritto sono riportati nella figura 10 :

---

<sup>31</sup> Nello stesso tempo, le variabili esplicative associate a ciascun valore della variabile dipendente osservata al tempo t si riferiscono, con la sola eccezione di  $y_{mkt}$ , al periodo precedente t-1

**FIGURA 10.**

## Nascita d'impresе informali

Variable	Tobit (1)	Probit (2)	OLS (3)
Localization	0.00214 [0.00134]	1.508* [0.873]	0.841*** [0.251]
Input-output	9.51e-05*** [9.69e-06]	0.0360*** [0.00661]	0.161*** [0.0297]
Herfindahl index	-0.000159* [2.51e-05]	-0.0366 [0.0523]	-0.0699 [0.295]
Coagglomeration	-0.00172 [0.00256]	-0.911* [0.418]	-0.837* [0.362]
Market access	3.65e-06 [2.32e-05]	0.0132 [0.0482]	0.419*** [0.0116]
Wealth	1.25e-05* [2.27e-06]	0.00687** [0.00335]	0.0101 [0.0124]
Year fixed effects	yes	yes	yes
Industry fixed effects	yes	yes	yes
District fixed effects	no	yes	yes
Observations	5829	5584	3367
R <sub>2</sub>	0.0266	0.287	0.458

Note: \*\*\*p<0.01, \*\*p<0.05, \*p<0.1.

Fonte: Coagglomeration of formal and informal industry: evidence from India; Journal of Economic Geography 15

tralasciando i problemi prodotti dal fenomeno della “ nascita-zero” delle imprese, i coefficienti OLS hanno mostrato come, nel campione osservato sussista una relazione inversa tra l'agglomerazione e la nascita di nuove imprese pro-capite  $y_{mkt}$ , a differenza di quanto accade invece per le variabili “ opportunità di accesso ai mercati “, “ indice di economie di localizzazione” e “ collegamenti intersettoriali”, tutte maggiormente esplicative del fenomeno  $y_{mkt}$ . in altri termini, l'agglomerazione tra imprese formali e informali sembra non avere un effetto chiaramente identificabile ed anzi sembra influire negativamente sulla probabilità di entrata nel settore di nuove imprese informali.

Per quanto riguarda invece la nascita di nuove imprese formali pro-capite i risultati sono riportati nella figura 11 :

**FIGURA 11.**

## Nascita d'impresе formali

Variable	Tobit (1)	Probit (2)	OLS (3)
Localization	7.41e-07 [1.27e-05]	0.900 [0.750]	0.766 [2.361]
Input-output	1.04e-06*** [1.11e-07]	0.0665*** [0.00695]	0.133*** [0.0292]
Herfindahl index	2.37e-06*** [2.60e-07]	0.0723* [0.0230]	0.441** [0.223]
Coagglomeration	9.55e-05** [2.95e-05]	0.202* [0.097]	1.673 [4.001]
Market access	5.16e-07** [2.45e-07]	0.00260 [0.0411]	0.0219** [0.0165]
Wealth	3.64e-08 [2.38e-08]	0.00188 [0.00302]	-0.0120 [0.0121]
Year fixed effects	yes	yes	yes
Industry fixed effects	yes	yes	yes
District fixed effects	no	yes	yes
Observations	5829	4223	1303
R <sup>2</sup>	0.0344	0.343	0.636

Note: \*\*\*p50.01, \*\*p50.05, \*p50.1.

Fonte: Coagglomeration of formal and informal industry: evidence from India; Journal of Economic Geography 15

come si nota, per le imprese formali, diversamente rispetto a quanto detto per le imprese informali, l'agglomerazione tra imprese formali e informali ha un effetto positivo e rilevante sull'incremento della probabilità di nuove nascite. Tali evidenze rispondono dunque, seppur in maniera non definitivamente univoca, al problema posto all'inizio della trattazione.



### CAPITOLO 3 : CONCLUSIONI

Quest'articolo cerca di fornire delle risposte valide ed esaustive alle seguenti domande:

- Qual è l'entità dell'agglomerazione tra imprese formali e informali in India e cos'ha determinato queste tendenze?
- Quali sono i limiti di un'agglomerazione tra imprese formali - informali, rispetto alle altre misure tradizionali di agglomerazione, quale effetto hanno sulle imprese nascenti all'interno di una certa ubicazione?

L'analisi empirica svolta all'interno di questo elaborato mi ha dato modo di rilevare come i legami tra impresa formale e informale tra acquirente e venditore imprese all'interno dello stesso settore e ricadute tecnologiche si siano rilevati essere tra i fattori più significativi che spiegano un fenomeno così complesso come l'agglomerazione. Tuttavia, l'effetto di agglomerazione non è poi così schiacciante di fronte alle forme tradizionali di *clustering*, infatti, forme come il *clustering* intra-settoriale (che conta di più per le nuove attività informali), oppure il *clustering* inter-settoriale (che conta fortemente per nuove attività di tipo formale e informale). L'agglomerazione non influenza positivamente le nascite di piccole e medie imprese nel settore formale. Questo potrebbe essere una funzione di regolamentazione del mercato del lavoro nel settore formale, o semplicemente perché queste aziende trovano più conveniente per altri motivi esternalizzare la loro produzione o il lavoro. La ricerca rileva inoltre che le imprese formali e informali in India si comportano diversamente per quanto riguarda la loro risposta all'agglomerazione, l'accesso al mercato e l'estensione del consumo. Le imprese informali sono attratte da imprese di analoghi settori, le imprese formali al contrario invece da distretti con bassi livelli di diversità industriale. Le imprese informali tendono a iniziare una nuova attività in distretti più popolati, mentre le imprese formali fanno lo stesso ma in distretti che sono più vicini ad altri distretti più grandi. L'importanza di questa ricerca è evidenziata da due fattori importanti. In primo luogo, in accordo a quanto rilevato anche da Duranton (2008), è evidente a questo punto dell'analisi di come in realtà sono necessarie più prove per l'attività di produzione informale e il suo rapporto in relazione all'esternalità di produzione al fine di progettare politiche che servirebbero per incoraggiare l'attività economica nei paesi in via di sviluppo. In secondo luogo, quest'articolo illustra come le economie di agglomerazione possono nascere dall'interazione tra imprese informali e formali e in che misura tali legami riguardano l'ingresso di nuove imprese. L'esistenza di esternalità positive di produzione indicherebbe che le politiche che cercano di limitare lo sviluppo di attività informali e tentano di spostare l'equilibrio ad attività formali potrebbe

essere pieno di pericoli e che potrebbe essere efficace per consentire la crescita di questi cluster.

## FONTI BIBLIOGRAFICHE

- Arimah, B. C. (2001) Nature and determinants of linkages between informal and formal sector enterprises in Nigeria. *African Development Review*, 13: 114–144.
- Carr, M., Chen, M. A., Tate, J. (2000) Globalisation and home-based workers. *Feminist Economics*, 6: 123–142.
- Coagglomeration of formal and informal industry: evidence from India; *Journal of Economic Geography* 15 (2015) pp. 329–351
- Duranton, G. (2008) Cities: engines of growth and prosperity for developing countries? Commission on Growth and Development Working Paper 12, World Bank.
- Ellison, G., Glaeser, G. L. (1997) Geographic concentration of U.S. manufacturing industries: adartboard approach. *Journal of Political Economy*, 105: 889–927.
- Ellison, G., Glaeser, E. L., Kerr, W. R. (2010) What causes industry agglomeration? Evidence from coagglomeration patterns. *American Economic Review*, 100: 1195–1213.
- Hansen, W. G. (1959) How accessibility shapes land use. *Journal of the American Institute ofPlanners*, 25: 73–76.
- Meghamukim,coagglomerationofformalandinformalindustry:evidencefromidia,journal ofeconomicgeography,2014
- Overman, H. G., Puga, D. (2010) Labor pooling as a source of agglomeration: an empirical investigation. In E. L. Glaeser (ed.) *Agglomeration Economics*. Ch. 4, pp. 133–150. University of Chicago Press. Centre for Economic Performance, London School of Economics andPolitical Science.
- Porter, M. E. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.

## FONTI SITOGRAFICHE

- [http://pubblicazioni.iai.it/pdf/IndiaIndie/IndiaIndie\\_13-02.pdf](http://pubblicazioni.iai.it/pdf/IndiaIndie/IndiaIndie_13-02.pdf)
- <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2015&locations=IN&start=1960&view=chart>
- [http://www.twai.it/upload/pdf/indiaindie5\\_2011.pdf](http://www.twai.it/upload/pdf/indiaindie5_2011.pdf)
- <http://docslide.it/documents/il-sistema-economico-indiano.html>
- [http://www.treccani.it/enciclopedia/india\\_res-32a1af8e-ba6e-11df-9cd8-d5ce3506d72e/](http://www.treccani.it/enciclopedia/india_res-32a1af8e-ba6e-11df-9cd8-d5ce3506d72e/)
- The Economist, 13 Ottobre 2012; <http://www.economist.com/node/21564414>
- [http://www.infomercatiesteri.it/public/rapporti/r\\_128\\_india.pdf](http://www.infomercatiesteri.it/public/rapporti/r_128_india.pdf)
- <http://www.thehindubusinessline.com/portfolio/technically/whats-a-hindu-rate-of-growth/article4795173.ece>
- <http://www.istitutodaguirre.it/geografia/india/popolazione.html>
- <http://www.deagostinigeografia.it/wing/schedapaese.jsp?idpaese=083#>
- <https://passoinindia.wordpress.com/2013/08/15/lindipendenza-indiana-e-la-partizione-del15-agosto-1947/>
- <http://www.thehindubusinessline.com/portfolio/technically/whats-a-hindu-rate-of-growth/article4795173.ece>
- [http://www.letturefantastiche.com/indira\\_gandhi\\_e\\_lo\\_sviluppo\\_della\\_democrazia\\_in\\_india.html](http://www.letturefantastiche.com/indira_gandhi_e_lo_sviluppo_della_democrazia_in_india.html)
- <http://dizionari piu.zanichelli.it/storiadigitale/p/mappastorica/243/l-india-contemporanea>
- <http://biografieonline.it/biografia.htm?BioID=2366&biografia=Sonia+Gandhi>