

7. Le “nuove geografie economiche” degli anni '90: percorsi teorici e culturali

Introduzione.

La geografia economica: un panorama necessariamente incompleto

Questo corso è stato pensato nella misura del possibile sul percorso storico seguito dalle teorie economico-spaziali della localizzazione, teorie sfociate nella riflessione sui rapporti tra mondo economico e spazio geografico, che nell'ultima parte del XX secolo pone al centro dell'analisi le forme spaziali e territoriali dei modelli di sviluppo economico. Si tratta di un tentativo di costruire dei lineamenti teorici della storia recente della geografia economica, che è anche una storia del concetto di spazio economico. La materia è tuttavia troppo vasta per essere racchiusa in un corso introduttivo. Si sono tracciate delle piste senza peraltro approfondire tutte le fonti citate nella bibliografia, che spero risultino utili a chi desiderasse un approfondimento. La geografia economica contemporanea è senz'altro una materia interdisciplinare, anche se i vari contributi sono perfettamente riconoscibili, che si tratti di geografi, di economisti, di sociologi, di urbanisti.

Durante la prima parte del XIX secolo, J. H. Von Thünen si interessò probabilmente per primo all'elaborazione di un “modello ideale” di localizzazione delle attività, un modello costruito a partire dalla formazione della rendita fondiaria in un mercato agricolo regionale chiuso (in cui una localizzazione risultava strettamente vincolata ai costi di trasporto). La localizzazione delle attività agricole nello “Stato isolato” era una idealizzazione (non soltanto una semplificazione della realtà). Tuttavia, la distanza del fondo agricolo dal luogo di mercato ed i costi di trasporto (coercitivi) erano all'epoca un fatto ben reale. Questa caratteristica, di costante vincolo dei costi del trasporto e di dipendenza dalla distanza, si ritrova ad un secolo di distanza nei modelli della localizzazione industriale e nelle teorie formali delle località centrali negli anni '40 e '50. Con il lavoro di A. Loesch, che generalizzò la teoria delle località centrali si aprirono diverse prospettive sia in Europa che negli Stati Uniti.

Nacque da un lato l'economia regionale. Negli Stati Uniti e in Gran Bretagna prima, in Francia e in Italia poi, si svilupparono le teorie formali dello spazio, con l'irruzione dei modelli matematici; soprattutto negli Stati Uniti degli anni '50 e '60 si crearono istituti e dipartimenti di “Scienze Regionali”. In quegli anni anche il mondo della geografia era in subbuglio, e pure negli Istituti di geografia si diffusero rapidamente le teorie classiche e neoclassiche dell'economia spaziale, fatto che verosimilmente fu all'origine della “rivoluzione quantitativa”. Per alcuni anni geografia economica e scienza regionale seguirono quindi un cammino parallelo, denso di scambi. Ancora oggi ritroviamo alcuni di questi legami, ad esempio in seno alle associazioni nazionali e internazionali delle scienze regionali, e nei gruppi di ricerca interdisciplinari come vedremo sin troppo rapidamente nel caso della rete del GREMI.

Tuttavia proprio la ricerca del corrispettivo spaziale del principio dell'equilibrio economico (l'equilibrio spaziale), partita dalle lucide intuizioni di François Perroux, portò al rovesciamento completo della problematica della “Regional Scien-

ce”. Il suo punto di partenza fu infatti la ricerca di un supposto “equilibrio spaziale”, da raggiungersi a lungo termine con lo sviluppo delle economie di agglomerazione e tramite il gioco dell’offerta e della domanda (la “mano invisibile” del mercato). Questo modello generale doveva realizzarsi sostanzialmente attraverso una particolare distribuzione delle località e delle funzioni centrali in un territorio. Dopo una serie di tentativi empirici si dovette al contrario riconoscere che l’avanzare dello sviluppo economico provocava un crescente squilibrio spaziale, a diverse scale, da quella dell’agglomerazione urbana a quella di una regione, di una nazione, a quella del mondo intero.

Il territorio è propriamente il luogo dello squilibrio economico. Si dovette riconoscere quindi la necessità di teorizzare lo squilibrio spaziale. Probabilmente fu questa la causa profonda del declino della *Regional Science* negli anni ’70 e ’80. Verosimilmente gli economisti furono riluttanti (incapaci?) a teorizzare lo squilibrio spaziale regionale e, pur mettendo in luce i vantaggi cumulativi e le economie esterne di agglomerazione della polarizzazione, lasciarono al sociologo John Friedmann¹ la paternità del primo modello delle relazioni centro-periferia, adattabile a diverse scale e generalizzabile alle regioni del mondo industrializzato. Un modello, quello della polarizzazione, che sul piano del linguaggio si staccava definitivamente dal formalismo degli economisti neoclassici. Ma che sul piano dei contenuti aggiungeva ai costi di trasporto, alle economie di agglomerazione e al ruolo dell’innovazione (di “distruzione creatrice” di origine schumpeteriana), il moltiplicatore concesso dalle attività motrici di un polo, riconoscendo infine il ruolo decisivo dell’istituzione (dello Stato) e delle politiche pubbliche per indirizzare lo sviluppo spaziale verso obiettivi auspicabili.

In problema della localizzazione delle attività venne così re-interpretato come problema dello sviluppo economico nello spazio, e da questo come chiave di lettura per le politiche di riequilibrio delle differenze tra centri (dove lo sviluppo avviene spontaneamente) e periferie (dove invece esso non avviene spontaneamente). Ma un modello adattabile non è necessariamente un modello che funziona. Infatti l’aumento graduale degli squilibri spaziali mondiali portarono altri autori a formulare dei correttivi, a riformulare la teoria centro periferia con gli strumenti della critica neomarxista. Le teorie dello scambio ineguale erano di fatto una critica al funzionalismo dello sviluppo polarizzato: esse offrivano delle chiavi di lettura più vicine alla realtà dei fatti economici nello spazio, in particolare per ciò che concerne le relazioni internazionali, ma non furono in grado di fermare il crescente divario di sviluppo economico e sociale tra Nord e Sud.

A partire dalla seconda metà degli anni ’70, parallelamente all'affievolirsi e alla fine dell'equilibrio geopolitico dei blocchi contrapposti, i sistemi e i modi di produrre si modificheranno sostanzialmente, sulla base dell'irruzione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, dello sviluppo del libero scambio e delle attività finanziarie (che si affermeranno definitivamente negli anni '90), tutte cose che faranno ripensare fundamentalmente la teoria geografico-economica, sia a scala regionale che a quella internazionale.

* * *

¹ A cui si attribuisce la fondazione del *Regional Planning*, alla base della prima generazione delle politiche di pianificazione regionale, in Europa e in America del Nord..

La geografia economica non è dunque un sottoinsieme della geografia umana (come da alcuni viene rappresentata), ma un corpo di dottrine, di teorie (tra loro a volte diversissime) e di contributi empirici, insomma un campo di ricerca interdisciplinare direttamente interessato ai modelli (alle modalità) e alle dinamiche (ai processi) attraverso i quali si dispiegano e si organizzano le attività economiche nello spazio terrestre. A questo corpo di pratiche e di conoscenze hanno contribuito e contribuiscono economisti, geografi, sociologi, urbanisti. In altre parole ho cercato in questo corso di non rinchiudermi in una “epistemologia interna” della geografia economica, limitata dagli steccati disciplinari - e soprattutto ideologici - che spesso si incontra nei manuali (ciò che per fortuna non è il caso dell’opera di Conti, 1996).

Per alcuni infatti, come per Trevor Barnes (2001) geografo di origine inglese e professore all’Università della British Columbia, parrebbe voler rinchiudere la geografia economica contemporanea nello stretto novero di una sorta di “rivoluzione culturale” (the “cultural turn”), dimenticando di fatto gli sviluppi nelle altre discipline. Parleremo anche di ciò. Ma rispetto a queste versioni teoriche della geografia economica, la nostra epistemologia non può e non potrà riassumersi ad un dibattito interno, tra geografi. Quello che realmente ci interessa è la descrizione e la spiegazione dei fatti economici sulla superficie terrestre e ciò, che lo si voglia o no, non può essere fatto oggi soltanto dai geografi.

Piano della lezione

Ciò che vedremo in questa lezione sono i principali concetti ed alcuni esempi di ricerche condotte dalle principali scuole europee e nordamericane di geografia economica. Anche in questo caso ho dovuto fare delle drastiche selezioni.

Più in specifico tratterò in un primo tempo :

- La scuola della regolazione francese che ha avuto in tappe successive un influsso decisivo sulla geografia economica, segnatamente per spiegare l’uscita delle economie nazionali occidentali dal modello di sviluppo dominante dal secondo dopoguerra alla metà degli anni ’80, il “fordismo”;
- Lo sviluppo nelle scienze regionali della problematica dei « distretti industriali » e degli studi della rete GREMI (Groupement de recherche sur les milieux innovateurs) in Europa;

La teoria della regolazione ebbe una profonda influenza anche negli Stati Uniti. Trattando di scuole europee (in realtà ci sono molte intersezioni tra i diversi autori che affronteremo) avremo modo di discutere, per alcuni versi, lo sviluppo della maggior scuola di geografia economica nel mondo anglosassone,

- La “scuola californiana” di A. Scott e M. Storper in particolare, che rinnova la teoria della localizzazione industriale di origine weberiana o neo-weberiana, associandole i concetti della teoria dei “costi di transazione” e quelli della teoria della regolazione.

Vi sono altre scuole importanti, soprattutto negli Stati Uniti, segnatamente presso gli economisti del commercio internazionale si svilupparono proposte teoriche quasi contrarie a quelle derivate dall’adozione della teoria della regolazione. Nei

fatti vi fu chi tentò di ricreare il vecchio paradigma scientifico della Regional Science, riprendendo l'idea centrale dell'economia neoclassica e marginalista: il concetto di equilibrio economico e il suo corrispettivo spaziale.

- Nella seconda parte della lezione mi limiterò tuttavia ad accennare all'economia geografica di Paul Krugman (MIT, Boston), che ha avuto ed ha un certo successo presso gli economisti, mentre è stata (ed è) molto criticata dai geografi, una proposta che tuttavia consacra il ritorno del postulato dell'equilibrio spaziale, neoclassico e marginalista, e che corrisponde ad un approccio molto diverso (per non dire opposto dal profilo ideologico) a quello della scuola californiana.

Il contributo della teoria della regolazione: disintegrazione verticale e specializzazione flessibile

La geografia socio-economica di Georges Benko e Alain Lipietz.

Con i distretti industriali ed il milieu innovatore, che abborderemo nel corso di questa lezione, osserveremo una organizzazione economica regionale diversa da quella presupposta nelle teorie della polarizzazione, che prevedevano lo sviluppo locale a partire da un settore motore, generalmente basato sull'attività di una grande impresa che integrava verticalmente l'insieme delle attività produttive. Questo modello di sviluppo al quale è stato dato il nome di "fordismo", è quello di cui ora parleremo più in dettaglio considerando in particolare la sua crisi e la transizione verso altri modelli di localizzazione economica e di sviluppo regionale.

La presentazione che segue può quindi considerarsi come una riflessione sui cambiamenti economici della seconda parte del XX secolo, cambiamenti che hanno portato a valorizzare modelli di sviluppo alternativi a quello della produzione di massa, modificando così in profondità le regole della localizzazione industriale. Tra i più conosciuti autori che più si sono occupati di questi temi in Europa troviamo Georges Benko e Alain Lipietz, due ricercatori francesi, il primo geografo il secondo economista, che hanno contribuito in particolare a spiegare lo sviluppo spaziale del capitalismo contemporaneo, tra l'altro aprendo il dibattito a diverse correnti di pensiero (Benko e Lipietz eds. 1992 e 2002) sui modelli e sulle teorie dello sviluppo regionale dopo il fordismo.

Cenni sulla teoria della regolazione

Non è mia intenzione ora farvi un corso sulla teoria economica della regolazione, ma piuttosto di parlare del suo uso e del suo influsso sulla geografia economica.

Fondamentalmente, la teoria della regolazione (cf. Aglietta 1976; Boyer e Mistral 1978) considera che all'interno del modo di produzione capitalistico vi siano diverse forme di regimi di accumulazione, ma anche dei diversi "modi di regolazione". Il passaggio da un regime di accumulazione all'altro o da un modo di regolazione all'altro costituisce una crisi o una rottura.

Essa cerca di spiegare l'origine e il divenire dei fatti economici attraverso l'identificazione dei "modelli di sviluppo" (*modèles de développement*) storicamente determinati, che sono di fatto i modelli attraverso i quali si esplicano le relazioni economiche che fondano una comunità di interessi nazionale o regionale. Ma ciò che più importa è che un modello di sviluppo comprende almeno tre aspetti:

- *Un paradigma tecnologico o modello di industrializzazione* che concerne i principi generali dell'organizzazione del lavoro e della produzione (cosa che non riguarda solo l'industria e non solo le tecnologie);
- *Un regime di accumulazione* che è definito non solo attraverso i circuiti primari e secondari del capitale, ma per mezzo dei principi macro-economici che descrivono la compatibilità tra la trasformazione delle norme in uso nella produzione (norme del sistema di produzione) e quella delle norme sociali (norme d'uso del prodotto sociale);
- *Un modo di regolazione* : la combinazione delle forme d'aggiustamento delle anticipazioni dei comportamenti contraddittori degli agenti individuali ai principi collettivi del regime di accumulazione. Queste forme di aggiustamento possono includere delle abitudini (o tradizioni) culturali, possono essere codificate con delle forme istituzionali come leggi, normative, accordi ecc.

La definizione del regime di accumulazione è dunque fondamentale diversa da quella vista inizialmente con il circuito primario del capitale:

(Il regime di accumulazione) appare come il risultato macroeconomico del funzionamento di un modo di regolazione sulla base di un modello di industrializzazione. Tuttavia spesso la compatibilità tra accumulazione e regolazione risulta un prodotto di conflitti ideologici e sociali. Nel dopoguerra il modello di sviluppo dei paesi capitalisti avanzati (quello che i regolazionisti hanno chiamato il "fordismo") è una perfetta illustrazione di queste diverse caratteristiche.
(cfr. Leborgne D. et Lipietz A. 1987, p. 77).

Il fordismo : il modello di sviluppo delle economie occidentali del dopoguerra

Il paradigma tecnologico: l'erosione del taylorismo

Il fordismo, sul piano dell'organizzazione del lavoro, compie definitivamente il paradigma del taylorismo. Domanda: cos'è il taylorismo², o meglio quali sono le caratteristiche del taylorismo ?

² **Frédéric Winslow Taylor** (1856-1915) è il fondatore del management scientifico del lavoro, che trasformò l'arte di *saper fare* di pochi a quella del *saper rifare* di molti, formalizzando e standardizzando i metodi, gli strumenti e le conoscenze dell'organizzazione del lavoro. Taylor si appoggiò su un procedimento che osservava e quantificava. Utilizzò essenzialmente il cronometro, segmentò i compiti e separò le funzioni d'esecuzione (la fabbrica) e di organizzazione (l'ufficio), promosse la specializzazione. La sua ricerca di razionalizzazione era basata su un principio di tipo « win-win » nella relazione tra esecutori e datori d'ordine. Per taluni i suoi principi furono pervertiti e il suo nome fu associato agli eccessi della razionalizzazione industriale il cui unico fine era l'aumento della produttività, senza reale contropartita per chi esercitava le mansioni di esecuzione.

- Standardizzazione delle fasi (e dei compiti) della produzione;
- Controllo del tempo di lavoro;
- Rigorosa separazione tra le operazioni di concezione (ufficio dei metodi) e quelle di esecuzione (l'atelier o la fabbrica).

Questi caratteri si ritrovano nel modello di industrializzazione del fordismo che ne costituisce uno sviluppo, ad esempio con la realizzazione delle prime catene di montaggio nella prima parte del XX secolo (si veda l'eccellente film di Charlie Chaplin "I tempi moderni" negli anni '30). Tuttavia nella concezione taylorista, come nel modello successivo, il lavoratore non era considerato soltanto alla stregua di una manodopera non specializzata (e non motivata) destinata a seguire ciecamente le istruzioni dell'ufficio dei metodi. Sin dall'inizio si considerava che il lavoratore doveva agire con una parziale autonomia e poiché doveva essere in grado di reagire alle disfunzioni delle macchine, ai bloccaggi della produzione, ecc.

Regime di accumulazione e modo di regolazione

I teorici della regolazione sottolineano che il regime di accumulazione del fordismo presupponeva una crescita (praticamente costante) della produttività (attraverso le razionalizzazioni e standardizzazioni successive dei gesti lavorativi) e dunque un innalzamento del volume di capitale fisso pro capite. Tuttavia l'innovazione principale dell'economia del dopoguerra fu la crescita del potere d'acquisto che si sviluppò parallelamente alla crescita della produttività (in particolare nel settore dei beni di consumo). Fu una crescita relativamente stabile della quale approfittarono soprattutto i salariati. Furono gli anni del cosiddetto boom economico in Italia (i "trenta gloriosi" in Francia).

Per quanto riguarda invece le forme di regolazione sviluppate dopo il 1945, esse contrastano con quelle del capitalismo classico della fine del XX secolo, in quanto riducevano l'importanza degli aggiustamenti concorrenziali. In altre parole si trattò di permettere agli agenti economici di interiorizzare la logica del regime di accumulazione, non sanzionando i loro insuccessi ma anticipando i successi delle loro iniziative, in particolare allargando l'offerta di prodotti da immettere sul mercato. Sotto il fordismo la crescita del salario era determinata dalla crescita dei prezzi e dalla crescita della produttività generale. I paesi industrializzati pervennero a questa crescita in vari modi, ma in generale combinando il ruolo delle *convenzioni collettive* (nei principali settori economici) e/o quello di un *salario minimo* fissato dallo Stato a quello di una garanzia di reddito data dal *Welfare State* (ad esempio pensioni e di reddito minimo garantito in caso di perdita del lavoro). Le convenzioni collettive a carattere obbligatorio rendevano quindi il contratto salariale relativamente rigido, che limitava il potere di licenziamento del lavoratore.

Questo modello presupponeva due caratteristiche: da un lato la concentrazione della proprietà, delle tecnologie e dei capitali nelle mani di pochi e grandi produttori non o poco specializzati (un oligopolio rotto qua e là da specializzazioni locali preesistenti) o comunque in grado di offrire una paletta diversificata di prodotti; dall'altro il ruolo e la responsabilità dello Stato nella creazione di moneta e di credito, da cui la sua capacità di influire sui redditi disponibili attraverso il salario minimo o le allocazioni del *Welfare State*.

Lo Stato quindi fu chiamato a realizzare delle politiche di intervento nel settore sociale (scuole, sanità, misure ecologiche) che si aggiungevano alle funzioni già esercitate dall'ente pubblico (politica agricola e industriale, ricerca, infrastrutture e pianificazione, ecc.). Parallelamente al suo paradigma tecnologico, la regolazione dei redditi da parte dello Stato fu dunque il secondo pilastro su cui poggiava il fordismo.

In Europa ma anche in America il fordismo agiva quindi in contesti nazionali relativamente protetti dalle garanzie di cui sopra, in un clima internazionale caratterizzato dal confronto tra blocchi e da un volume relativamente ridotto di scambi internazionali (se confrontato a quello degli anni '90).

La crisi del Fordismo ed i suoi impatti spaziali

Negli anni '70 il modello di industrializzazione che reggeva il sistema della produzione di massa iniziò un mutamento che si sarebbe rivelato fatale. Fino a quel momento la produzione industriale, soprattutto quella destinata al consumo finale, era essenzialmente indirizzata ai mercati nazionali e in massima parte era consumata localmente. Lo sviluppo tecnologico, parallelamente alla diminuzione dei costi di trasporto, permise tecniche e processi produttivi sempre più internazionalizzati, processi che erano stati messi in luce dai teorici dello sviluppo ineguale, soltanto nella loro forma embrionale di allargamento della scala ai rapporti Nord-Sud della divisione internazionale del lavoro. Come accennato, a ciò contribuì lo sviluppo del trasporto (in tutte le sue dimensioni) che permise di fatto un costante abbassamento del costo relativo (anche sulle grandi distanze), al punto da permettere di spostare segmenti produttivi in luoghi lontanissimi (come Hong Kong ad esempio). Negli anni '80 i luoghi della produzione e i mercati di destinazione divennero sempre più distanti da quelli dello sviluppo industriale iniziale.

In questo processo di internazionalizzazione il livello dei salari cambiò gradualmente il suo significato per gli investitori, diventando di fatto un determinante della competitività internazionale. Ora vorrei solo accennare al fatto che questo sviluppo incise anche sulle forme di garantismo che proteggevano la manodopera nel modello di sviluppo precedente. Sarebbe tuttavia troppo lungo trattare anche solo superficialmente questi nuovi modelli di relazioni tra imprese e lavoratori (anche se i sistemi di garantismo continuarono e continuano a sussistere in diversi settori), qui mi limiterò a sottolineare gli aspetti spaziali del cambiamento.

La crisi del fordismo è stata in qualche modo anticipata e raccontata nel 1984 da due autori, Piore e Sabel, con un saggio che ebbe una profonda influenza sulla geografia economica.

La specializzazione flessibile di Piore e Sabel

In parole semplici (si veda anche Conti 1996, pp. 414-19), M.J. Piore e C.F. Sabel (trad. it. 1984), teorizzarono il cambiamento da un modello di "produzione di massa" (di fatto il regime di accumulazione che abbiamo chiamato fordismo) ad uno di "specializzazione flessibile" attraverso lo sviluppo della piccola e media

impresa specializzata in segmenti e in fasi specifiche della produzione. In questo passaggio viene sottolineato il ruolo decisivo delle nuove tecnologie dell'informazione che permettono di razionalizzare e di dislocare importanti segmenti produttivi che domandano ora una manodopera meno numerosa ma più formata, più specializzata e più motivata. L'affermazione della piccola e media impresa costituirebbe così una vera e propria rottura rispetto al mondo della grande impresa che fino ad ora aveva costituito il perno dell'accumulazione delle economie occidentali. Per Piore e Sabel, si tratta di un nuovo paradigma tecnologico, che a poco a poco dovrebbe rimpiazzare quello precedente. Le forme dello sviluppo economico del XX secolo devono però, secondo loro, essere interpretate non soltanto attraverso il passaggio dalla produzione di massa all'accumulazione flessibile, ma anche dalla contrapposizione fra due diversi sistemi di regolazione. Il regime di accumulazione precedente, nel mondo occidentale era caratterizzato come si è visto, oltre che dalla grande imprese, dal Welfare State, dalle istituzioni sindacali ed anche, a livello internazionale, dalla "pax americana" infine garante della stabilità dei rapporti di forza tra i due blocchi.

Il modello fondato sulla specializzazione, al contrario deve prevedere forme di rapporti più flessibili tra il datore ed il fornitore di lavoro. Tuttavia non si tratterà più di manodopera in generale poco o non specializzata, destinata ad azioni ripetitive e meccaniche. Il modello di sviluppo della specializzazione flessibile, largamente fondato sull'innovazione e sulle nuove tecnologie della comunicazione e dell'informazione (che cominciano ad affermarsi negli anni '80), deve così garantire per il suo sviluppo un'alta formazione professionale e, allo stesso tempo, porre le condizioni del continuo aggiornamento delle conoscenze e delle competenze della manodopera (delle risorse umane presenti in un distretto produttivo).

Le condizioni descritte sopra, di internazionalizzazione, parallelamente allo sviluppo delle "nuove tecnologie", permisero inizialmente alla grande impresa di delegare a piccole e medie imprese compiti specializzati e ad alto valore aggiunto. Infatti l'accresciuta competitività internazionale dettata dall'apparire sulla scena di nuovi attori industriali (Giappone e in seguito Sud est asiatico), parallelamente alla crescente incapacità delle politiche statali monetarie e fiscali di far fronte a questa concorrenza, crearono una ben più grande instabilità dei mercati.

Sarebbe questa essenzialmente, secondo Piore e Sabel, la causa prima del cambiamento del regime di accumulazione di massa verso quello della specializzazione flessibile. Tuttavia come vedremo se il fondamento di questa analisi è in gran parte condivisibile, d'altro canto esso propone uno schema storico nel quale la specializzazione delle piccole e medie imprese assume un valore fondamentale (era l'epoca dello "small is beautiful"), quasi come se la grande impresa dovesse essere destinata all'estinzione.

Nei fatti non fu così, la grande impresa continuò a svilupparsi secondo le forme e le logiche (ed i regimi di accumulazione) delle nuove condizioni di mercato.

Tuttavia questo modello troverà effettivamente riscontro concreto in quello del *distretto industriale* e conoscerà un immediato successo in Italia e in Francia.

I distretti industriali

Le origini della nozione di “distretto industriale” si ritrovano nelle analisi di Albert Marshall (1890), ma anche nel concetto weberiano di “forze di agglomerazione” sfociato nella nozione relativa alle *economie di agglomerazione* (o di esternalità) determinate a livello locale dalla vicinanza (o co-localizzazione) di diversi agenti economici in un dato punto dello spazio. Tuttavia va ricordato che il modello della specializzazione flessibile di cui sopra spiega egregiamente il suo sviluppo recente.

La concezione di Giacomo Becattini, sviluppata negli anni '80 in Italia, si basa sull'osservazione delle realtà industriali di alcune regioni italiane, in particolare del nord-est e della Toscana (con il caso esemplare di Prato). La concezione si avvicina di molto quindi a quella teorizzata da Piore e Sabel nel modello della specializzazione flessibile:

...il distretto industriale come un'unità socio-territoriale caratterizzata dalla compresenza attiva, in un'area territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, da una comunità di persone e una popolazione di imprese industriali. Nel distretto, a differenza di quanto accade in altri ambienti, la comunità e le imprese tendono, per così dire, ad compenetrarsi a vicenda”

(cfr. Becattini (1991) “*Il distretto industriale marshalliano come concetto socioeconomico*”, in Pyke, Becattini e Sengenberger (1991, a cura di).

Non si tratta quindi più di considerare l'effetto in un polo urbano della localizzazione di *attività motrici* (alla cui base vi era di solito la grande impresa “fordista”, come nel caso della Torino degli anni '70): il distretto industriale nasce dagli effetti congiunti della co-localizzazione di imprese più piccole ma più specializzate.

G. Becattini stesso propone alcuni fattori fondamentali, attraverso i quali riconoscere un distretto industriale. Vediamoli brevemente.

In primo luogo, il distretto si sviluppa sulla base di una comunità locale, caratterizzata da un sistema di valori dominanti condivisi e dunque, in generale, da una identità locale riferita a una storia e a una cultura comune. Tuttavia questo sistema di valori, nella sua evoluzione, non deve impedire lo sviluppo dello spirito imprenditoriale o l'introduzione nel distretto di innovazioni tecnologiche, al contrario deve favorirli. D'altro canto questo sistema di valori presuppone anche delle istituzioni e delle regole di comportamento (sia economico che culturale) che gli permette di riprodursi e di perdurare nel tempo.

Un distretto industriale necessita poi di una popolazione di imprese presenti in un medesimo luogo, la cui localizzazione non è tuttavia dovuta al caso o da condizioni regionali o nazionali generali (ad esempio da una politica di agevolazioni fiscali). Di fatto si tratta di imprese specializzate o che si specializzano gradualmente in una serie limitata di fasi produttive di un medesimo prodotto, di un prodotto specifico e che identifica ogni distretto. Le imprese di un distretto industriale appartengono di regola ad un medesimo settore o perlomeno sono tra loro

complementari, come in un distretto tessile (ad esempio quello di Como specializzato nella filiera della seta): accanto alla lavorazione della materia prima, si sviluppa la produzione di macchinari e di tecnologie legate al design e alla confezione.

Le risorse umane sono un'altra caratteristica del distretto industriale. Lo sviluppo della specializzazione locale gioca di fatto sul rapporto tra individuo e comunità, nel quale la contraddizione tra le attività che ciascuno esercita e quelle alle quali ognuno aspira sarebbe alla base del costante cambiamento e del dinamismo delle risorse umane presenti nel distretto. Il sistema formativo, scuole e università, ha certamente un ruolo centrale nello sviluppo delle competenze, tuttavia gli studi empirici sui distretti industriali (specialmente italiani) mostrano che l'esperienza e i comportamenti imitativi (imparare lavorando) giocano un ruolo preponderante sulla riorganizzazione spontanea delle conoscenze esercitando un ruolo decisivo per l'evoluzione del distretto.

Il distretto industriale necessita di un mercato specifico che non è costituito (come nella teoria neoclassica) da una agglomerazione di venditori e di compratori indifferenti al luogo di produzione e interessati soltanto al prezzo delle materie prime, delle macchine, dei beni e dei servizi. Al contrario, trattandosi di un prodotto specializzato (spesso in concorrenza con pochi altri produttori), il prezzo, sul mercato del distretto industriale, non è l'elemento determinante della scelta. Il prodotto finale del distretto sarà distribuito in massima parte al di fuori di quest'ultimo e dovrà quindi essere riconoscibile come unico (le ceramiche di Sassuolo), anche se a realizzarlo è una moltitudine (un pool) di imprese. Becattini tuttavia enfatizza questo aspetto, poiché spesso i prodotti specializzati del distretto industriale sono distribuiti attraverso marchi commerciali mondiali (come nella maglieria e nell'ottica nel Veneto, o nell'industria orologiera in svizzera). Tuttavia sia che si tratti di un "marchio" riconoscibile, sia che si tratti di grandi marche prestigiose, sarà questo che in definitiva determinerà l'attrattiva presso gli acquirenti. Ne consegue che le attività di servizio alla diffusione del prodotto (prospettazione, marketing, pubblicità, ecc.) dovranno di fatto essere integrate al processo stesso della produzione (in costante osmosi con essa, per usare le parole di Becattini) e dunque elementi centrali del distretto.

Lo sviluppo di un distretto industriale non risulta quindi soltanto dalla agglomerazione di imprese specializzate in una filiera produttiva, dalle caratteristiche socio-culturali di una comunità locale, da una particolare organizzazione territoriale locale o regionale e da specificità tecniche inerenti ad un processo produttivo, ma ugualmente da un processo di interazione dinamica tra la divisione e l'integrazione del lavoro praticate nel distretto, dalla ricerca permanente di nuovi sbocchi per la sua produzione e la costruzione di una rete di relazioni con i mercati esterni. Tutti questi elementi si compenetrano anche se le modalità della loro articolazione possono essere molto diverse da distretto a distretto.

Di conseguenza nel distretto è necessario considerare un meccanismo congiunto di cooperazione/competizione tra i soggetti economici che lo compongono ed è questo meccanismo che consente di orientare molto rapidamente le fasi del processo produttivo, ad esempio introducendo delle innovazioni tecnologiche senza particolari traumi e senza le crisi determinate dalla "distruzione creatrice" (come era il caso per la teoria della regione polarizzata).

Il distretto industriale necessita infine di un particolare sistema creditizio locale. Il finanziamento è infatti il principale problema per le piccole e medie imprese. Le banche locali sono quindi anch'esse una componente fondamentale del distretto industriale: gli esempi di sviluppo territoriale parallelo allo sviluppo delle banche locali e regionali non mancano, soprattutto in Italia in cui molti distretti devono al sostegno degli istituti di credito locale (alla cui base vi è il risparmio degli attori stessi del distretto) il loro sviluppo e la loro permanenza nel tempo.

Il distretto industriale è un modello che funziona, soprattutto in Italia (ma non soltanto). Molti studi empirici sono stati realizzati sui distretti italiani in particolare, ma non è possibile adesso soffermarci. Tuttavia per approfondire l'argomento si può cercare in Internet la voce "distretto industriale" con un motore di ricerca. Appariranno allora i principali distretti industriali italiani, dai siti dalle rispettive camere di commercio e dei consorzi per l'esportazione della produzione.

Il "milieu innovatore"

Le analisi dei distretti industriali hanno spinto negli anni '80 e '90 molti ricercatori ad interessarsi alla formazione di un ambiente propizio alla localizzazione delle imprese. Il "GREMI", *Groupement de recherche sur les milieux innovateurs* si presenta come un gruppo di ricercatori, soprattutto europei, ma anche nordamericani, che da tempo, dalla seconda metà degli anni '80, si raduna regolarmente per discutere di temi, di problematiche di ricerca nel merito della localizzazione economica. E' quindi molto legato anche alle ricerche sui distretti industriali delle quali può considerarsi uno sviluppo, all'origine soprattutto francese, in grado di generalizzare il concetto anche per distretti di tipo terziario o quaternario (nel caso delle attività finanziarie).

Prima di tutto, la nozione di "milieu", o meglio di "milieu innovateur" cosa significa? In francese significa ambiente, ma essendo "innovatore" è anche di più: è l'ambiente economico, sociale, ecc. propizio alla localizzazione e allo sviluppo di una attività economica innovatrice. Il luogo che favorisce lo sviluppo dell'innovazione.

In particolare il *milieu innovateur* è volto a favorire per l'impresa: a) percorsi specifici di apprendimento collettivi; b) la riduzione dell'incertezza statica e dinamica del sistema regionale; c) la possibilità di attrarre dall'esterno risorse, conoscenza e competenze attraverso connessioni formalizzate e selettive con il mondo (esterno) globale.

Bramanti e Maggioni (1997, pp.31-34), descrivono le fasi di sviluppo di questo movimento:

Il suo primo impulso viene dalla scienza regionale francese e in particolare da Philippe Aydalot (scomparso nel '92 se non vado errato) che pone l'accento sulle relazioni tra l'impresa e il suo ambiente, il *milieu* che rappresenta l'insieme dei rapporti che sta alla base di un sistema di produzione portato avanti da attori sociali localizzati (gli imprenditori, le famiglie, le istituzioni e le organizzazioni che compongono una società locale – regionale), una *cultura specifica* con uno specifico sistema di rappresentazione (le ricette in materia di localizzazione industriale che valgono per il

bacino parigino ad esempio, difficilmente possono venire applicate sulla pianura padana) caratterizzato da impatti e comportamenti specifici rispetto alle politiche territoriali attuate dall'ente pubblico. Questo "milieu" dell'impresa diviene così una variabile strategica e il problema economico non risulta più, innanzitutto, un problema di costi ma, piuttosto, di coordinamento / integrazione delle fasi del processo di produzione e d'innovazione nel tempo e nello spazio. Questo coordinamento richiede uno scambio reciproco di informazioni e necessita di prossimità anche fisica. Il milieu opera dunque come una sorta di mercato organizzato in cui si formano e si scambiano non solo prezzi e quantità, ma anche (...) informazioni, codici, linguaggi, routine, visioni del mondo, strategie.

Negli anni '90 questi studi proseguono, sono realizzati numerosissimi studi empirici, dall'analisi delle aree metropolitane a quella delle regioni di frontiera. Bramanti e Maggioni (1997) propongono tre fasi di sviluppo successive, ma a mio modo di vedere si tratta di una forzatura, in quanto l'oggetto di studio ed i metodi non cambiano fundamentalmente. Viene data tuttavia gradualmente maggiore attenzione ai processi che favoriscono la creazione dell'innovazione e all'integrazione del contesto locale nell'economia globale

"il triangolo impresa-cliente-fornitore costituisce uno dei principali vettori del processo d'innovazione e il (suo) funzionamento dipende sia da connessioni di mercato tra gli agenti sia da connessioni extra-mercantili".

Il milieu deve dunque trovare delle connessioni all'interno e all'esterno del territorio di riferimento.

"È proprio la riflessione sui modi di produzione dell'innovazione -alimentata dai circuiti internazionali della scienza e delle conoscenze e dall'interazione diretta tra i numerosi attori interagenti lungo la catena del valore in specifici contesti territoriali - che apre il dibattito circa la necessaria compresenza e interazione tra relazioni di milieu e connessioni all'esterno, attraverso networks a-spaziali".

"Ciò che acutamente la scuola del GREMI sottolinea è la forte attenzione ai processi innovativi e non ai soli fattori di efficienza locale. Nel forzare l'accento sulla dimensione spazio-temporale viene chiaramente evidenziato che il processo economico riguarda fundamentalmente la creazione di Conoscenza e di risorse, anche specifiche (...). La modalità con cui gli agenti strategicamente scelgono e interagiscono è largamente il prodotto del loro contesto."

"Il nodo dell'intero ragionamento risiede dunque nel come il milieu è in grado di rafforzare il processo innovativo. Da questo punto di vista il milieu è essenzialmente lo «Spazio relazionale» dello sviluppo, che guida gli agenti innovativi, consentendo loro di innovare e di coordinarsi con altri agenti innovativi. Si comprende qui la prossimità di concetti quali l'«embeddedness» (radicamento, in questo caso territoriale) dei processi sociali ed economici."

Ora, per aver partecipato e seguito da vicino alcune ricerche nell'ambito del GREMI direi che i principali contributi non furono tanto teorici quanto empirici (si veda ancora Bramanti e Maggioni a cura di 1987). Il ragionamento del GREMI infatti trova i suoi limiti nell'articolazione tra scala regionale e scala globale e non permette facilmente di passare dall'una all'altra:

"La riflessione stessa della scuola riconosce peraltro che il punto ancora irrisolto è la modalità del bilanciamento milieu-reseau (locale-globale)".

Tra i pochi tentativi riusciti del GREMI di teorizzare lo sviluppo regionale troviamo la teoria delle regioni di frontiera di Remigio Ratti (si veda l'articolo del 1997 sullo "spazio attivo"), basata sui concetti dello "spazio di sostegno" (lo spazio regionale) e lo "spazio di mercato" (lo spazio anche extra-territoriale), nozioni che allargano la nozione di milieu alle relazioni e alle dinamiche delle regioni di frontiera. Tuttavia resta, quest'ultima, una formulazione ampiamente incompleta e fortemente basata sul caso specifico della "Regione insubrica" al confine tra la il Cantone Ticino nella Confederazione elvetica e la Lombardia.

Infine va detto che la scuola del GREMI è frequentata essenzialmente da economisti, anche se vi sono relazioni con gruppi di ricerca in geografia. In questo senso la teoria dello sviluppo locale di Giuseppe Dematteis è qualcosa di molto vicino, concettualmente, alla concezione del milieu del GREMI. (Si veda per approfondimenti, l'opera di Francesca Governa, *Il milieu urbano*, Angeli Milano, 1997).

Costi di transazione e disintegrazione verticale della produzione La scuola californiana

La teoria della regolazione ha dunque dato un contributo fondamentale alla geografia economica poiché sfocia di fatto su una teoria che comprende il cambiamento ed in particolare i concetti relativi alla specializzazione (flessibile) dei sistemi produttivi locali e regionali. Tuttavia questa via interpretativa basata essenzialmente sulla piccola e media impresa non è l'unica configurazione della localizzazione economica del dopo fordismo. Il mondo degli anni '90 è un mondo "della varietà e delle differenze" un mondo che senza essere diametralmente opposto è comunque molto diverso, non solo dal punto di vista economico, da quello che lo ha preceduto.

Ora a partire da questo cambiamento generale possiamo considerare un'altra "scuola", la scuola californiana di Allen Scott, Michael Storper ed altri che ha oggi una influenza molto importante sulla geografia economica contemporanea.

Il modello alla base è stato sviluppato da Allen Scott già all'inizio degli anni 80, si è evoluto con i lavori di Storper (1992) e di altri. Ritroviamo una eccellente sintesi di questa nuova teoria localizzativa nel capitolo "Le basi regionali della performance economica" (in Scott tr. it. 2001, pp. 93-123).

La base della riflessione si trova nel recupero della teoria dei costi di transazione dell'impresa, espressa in una prima formulazione dell'economista americano R.H. Coase nel suo saggio del 1937 *The Nature of Firm*, e ripresa da O. E. Williamson nel 1985.

Lettura consigliata:

Scheda 7.4. – I costi di transazione, da Conti 1996, pp. 420-421.

Secondo la teoria dei costi di transazione, per la spiegazione dell'assetto Strategico/dimensionale dell'impresa si ricorre all'analisi del costo da sostenere per governare le relazioni (transazioni) che possono avvenire sul mercato (divisione so-

ciale del lavoro) oppure all'interno dell'impresa (divisione tecnica del lavoro). In altri termini, si pone la scelta fra coordinare l'insieme della produzione mediante un gran numero di transazioni interne all'impresa, con conseguente aumento dei costi d'uso dell'organizzazione, oppure far sì che questa sia più o meno liberamente guidata dal mercato. L'organizzazione della produzione -integrata verticalmente nel primo caso, disintegrata nel secondo -dipenderà pertanto dall'economia realizzabile nella gestione della produzione.
(Conti 1996, p. 420)

Scott considera l'impresa come un insieme di transazioni economiche.

- a) Transazioni interne governate da una logica manageriale e riferite alla divisione del lavoro derivante dell'integrazione delle funzioni produttive;
- b) Transazioni esterne "relative allo scambio con altre imprese e rette quindi da una logica di mercato" (ibid., p. 421).

Se si assume che il comportamento dell'impresa si attua in un ottica marginalista, allora per la localizzazione dell'impresa si presentano due soglie di costi: quella che stabilirà fin dove vi è convenienza nelle transazioni con l'esterno (con altre imprese con altri mercati) e quella che stabilirà invece fin dove converrà produrre in un luogo o in una rete di luoghi attraverso una organizzazione tecnica della produzione.

Le esternalità spaziali

Le relazioni tra l'impresa e il suo ambiente generano numerose esternalità (o economie esterne) che le impongono benefici e costi precisi. Abbiamo già visto questa nozione, in particolare quando abbiamo parlato delle economie esterne di agglomerazione. Per questa trattazione ci si limiterà alle economie esterne che dipendono dallo spazio, i cui benefici (o i cui costi) sono relativi alla distanza o alla prossimità degli attori economici. Si può così parlare dei economie esterne (o esternalità) positive (ad esempio la disponibilità di informazioni su processi produttivi innovativi, dovute alla presenza dell'impresa in un determinato "milieu") e di esternalità negative (l'inquinamento atmosferico e fonico derivato da un determinato processo produttivo). Molte economie esterne hanno poi degli effetti sui rendimenti crescenti: tanto più sono presenti, tanto più sono i benefici (se positive) o gli svantaggi (se negative) che ne deriveranno per l'impresa.

Schematizzando al massimo, possiamo dire che i costi di transazione e le esternalità impongono all'impresa di elaborare un tipo di organizzazione della produzione, organizzazione che può oscillare tra due grandi varianti:

- ***L'integrazione verticale della produzione***, con cui si intende un'organizzazione del processo produttivo realizzato da più unità (reparti) operanti all'interno di una stessa impresa;
- ***La disintegrazione verticale***, riferita cioè a un processo produttivo realizzato da più impianti separati e indipendenti (Conti 1996, p. 422).

Si ritrovano, nella scelta e nella ponderazione dell'impresa, due noti concetti per l'organizzazione della produzione, concetti che tuttavia non hanno ancora un significato spaziale.

La teoria della localizzazione di Allen Scott

Parallelamente ad una impressionante serie di studi empirici, in particolare sullo sviluppo delle esternalità spaziali nella geografia industriale della metropoli di Los Angeles³, Allen Scott ha ripreso la teoria della localizzazione di origine weberiana per ricostruirla in un modello molto originale (perlomeno dal punto di vista epistemologico), un modello che considera i costi di transazione dell'impresa, cercando da un lato di spiegare e di anticipare il suo comportamento, dall'altro di caratterizzare le configurazioni spaziali che ne derivano.

Ma vediamo nel dettaglio⁴.

TAB. 4.1. *Esiti in termini di localizzazione della combinazione tra costi di transazione dipendenti dallo spazio ed esternalità*

Ester- nalità	Costi di transazione dipendenti dallo spazio		
	bassi	eterogenei	alti
Basse	1. Entropia spaziale	2. Dispersione aleatoria con paesaggi emergenti di tipo löscheriano-weberiano	3. Paesaggi löscheriani-weberiani
Alte	4. Piccoli <i>cluster</i> interconnessi	5. <i>Supercluster</i>	6. Piccoli <i>cluster</i> disconnessi

(Fonte: Scott 2001, p. 106)

In questo modello egli interseca le economie di agglomerazione (esternalità) ai costi di transazione delle imprese (Scott 2001, pp. 104-110).

In questo modello vi sono 6 configurazioni possibili.

1. Bassi costi di transazione e basse esternalità
2. Costi di transazione eterogenei e basse esternalità
3. Alti costi di transazione e basse esternalità
4. Bassi costi di transazione e alte esternalità
5. Costi di transazione eterogenei e alte esternalità
6. Alti costi di transazione e alte esternalità

Ad ognuna di queste intersezioni corrispondono dei modelli dominanti di localizzazione e dunque anche di configurazione spaziale dello sviluppo economico.

Nel primo caso, il più teorico, non vi sarebbe alcun criterio valido di localizzazione, essendo al limite nulli i costi di transazione e le economie esterne si può ricor-

³ S veda il caso "esemplare" dello sviluppo del *cluster* tecnologico della Silicon Valley negli anni '80 e di quello più antico relativo alla localizzazione degli studi cinematografici nel quartiere di Hollywood (e della sua transizione post-fordista negli anni '90).

⁴ Qui di seguito si riprende e si riassume la trattazione di Scott (tr. it. 2001). E' opportuno segnalare che la traduzione di quest'opera è infelice su alcuni punti, in particolare si parla dei concetti della "teoria della regolamentazione" intendendo di fatto quelli relativi alla teoria della regolazione.

re alla metafora dell'entropia localizzativa (o del disordine non prevedibile a priori).

Nel secondo caso si sviluppano situazioni ibride dato che alcuni costi di transazione possono risultare elevati ed altri meno, ma il livello delle economie esterne rimane basso, la localizzazione industriale tenderebbe a distribuirsi in maniera aleatoria o a disegnare tendenzialmente delle configurazioni di tipo weberiano o loescheriano (che tuttavia rappresentano meglio il caso seguente).

Nel terzo caso infatti gli alti costi di transazione e le basse economie esterne non permettono la concentrazione spaziale di troppi attori. Si disegnerebbero così da un lato dei "paesaggi loescheriani" di località centrali (di distribuzione regolare di funzioni centrali sul territorio), dall'altro di "*paesaggi weberiani*" caratterizzati da "*una irregolare distribuzione dei produttori, distribuzione che permette tuttavia di ridurre i costi e che riflette il modello sottostante di disponibilità delle risorse, dei legami input-output e delle localizzazioni dei mercati finali*" (ibid., p. 106).

Nel quarto caso invece i bassi costi di transazione associati ad alte economie esterne permettono la formazione di sistemi produttivi locali specializzati (*clusters* produttivi) di piccola dimensione, il cui significato è vicino a quello del distretto industriale italiano formato da aziende specializzate di piccola e media dimensione, aperti e ben interconnessi con l'ambiente esterno. "*Questi clusters rimarranno piccoli dal momento che, grazie ai bassi costi di transazione, sarà possibile che i legami fra le imprese e gli effetti delle esternalità si realizzino su lunghe distanze, eliminando quindi il bisogno della vicinanza tranne che su una base molto selettiva*" (ibid., p. 107).

Il quinto caso è quello più importante per Scott, in quanto "*il momento attuale della geografia economica e della storia è descritto precisamente da queste condizioni limite, in particolare a) costi di transazione dipendenti dallo spazio che vanno ad esempio da quelli minuscoli rappresentati dal commercio di valute internazionale a quelli più onerosi di molti tipi di riunioni faccia a faccia e b) alte esternalità, specialmente nel caso dei sistemi di produzione flessibili postfordisti. In questi ultimi tipi di sistemi, tra cui quelli più importanti sono quelli caratterizzati da livelli avanzati di disintegrazione verticale, i produttori di solito si concentrano molto vicini gli uni agli altri (...)*" (ibid., p. 108). Tuttavia, allo stesso tempo i bassi costi delle transazioni esterne consentono ad ogni *cluster* di attingere dalle risorse e dai mercati, stimolando così una massiccia crescita locale. Si veda qui ancora il caso di Los Angeles, dove lo sviluppo del *cluster* della Silicon Valley ha determinato degli effetti cumulativi sullo sviluppo territoriale di tutta la metropoli.

Il sesto caso infine è infine simile al quarto caso, il modello prevalente di localizzazione consiste in piccoli distretti, ma relativamente fra loro poco interconnessi. "*Tuttavia gli alti costi di transazione renderanno economicamente difficile alle imprese impegnarsi reciprocamente su distanze estese, e ciò imporrà limiti severi alle capacità di crescita di ciascun cluster*" (ibid., p. 109).

In sintesi è questo il "nuovo" modello teorico di localizzazione "post-fordista" descritto da Scott, che, sebbene fondato su poche categorie di costi di transazioni e

di economie esterne, potenzialmente appare in grado di dare senso a numerose e potenziali differenze tra un modello di sviluppo ed un altro, e dunque tra i diversi sistemi produttivi locali e regionali contemporanei. Naturalmente introducendo categorie supplementari, in modo da tener conto di forze storiche, sociali e culturali più ampie, la complessità delle differenze aumenta notevolmente.

Va ricordato che, sempre secondo Scott, la congiuntura attuale porterebbe all' affermazione della configurazione n. 5, quella del "supercluster", ossia quella della progressiva concentrazione delle attività decisionali sulle principali metropoli mondiali, smentendo parzialmente il modello del distretto industriale italiano di piccole e medie dimensioni (si veda ancora Scott, tr. it. 2001, pp. 109-110). Tuttavia vedremo che permangono grosse differenze tra una nazione e l'altra (e tra una regione e l'altra all'interno del medesimo stato nazionale) in quanto, malgrado i processi della mondializzazione, le componenti storiche e geografiche permangono un fattore importante, se non decisivo della localizzazione industriale regionale.

Scott tuttavia non considera sufficiente questo modello teorico, che non potrebbe funzionare soltanto sulla base delle relazioni di mercato. Al contrario l'organizzazione della produzione e del lavoro deve essere vista in funzione dell'imperativo della regolazione, partendo dalla constatazione storica che l'equilibrio economico nello spazio non può mai essere raggiunto senza l'intervento regolatore esterno delle istituzioni, della cultura, della società radicate in un luogo o in una regione o in una nazione. Abbiamo già parlato di queste forme di regolazione, che appaiono nel mondo occidentale dopo la crisi degli anni '30, sotto la forma ad esempio di politiche pubbliche di riequilibrio e di pianificazione regionale. Tratteremo queste *strategie regionali di regolazione* in una delle prossime lezioni (si veda ancora Scott, tr. it. 2001, Cap. 5: *L'ordine collettivo e lo sviluppo regionale*, pp. 125-149 che riprende lo sviluppo economico).

* * *

Appendice:

La “New economic geography” di Paul Krugman

Paul Krugman⁵ è un economista statunitense, insegna l'economia internazionale al MIT (Massachusetts Institute of Technology) di Boston, una delle più prestigiose istituzioni universitarie americane. All'inizio degli anni 90 egli propose di re-introdurre il concetto di spazio nell'economia, in particolare nell'economia del commercio internazionale.

Origine: si ritorna in pratica al concetto di equilibrio spaziale, si tratta nei fatti di una sorta di rifondazione della vecchia *regional science* che aveva subito un forte declino negli anni 70 e 80 anche a causa dell'eccessivo formalismo e dell'astrazione matematica sempre più spinta, tipico della scuola neoclassica. Per paradossale che possa sembrare, Krugman si pone in questa prospettiva, di riuscire dove fallì Walter Isard.

Si veda ancora Bramanti e Maggioni (a cura di, 1997) “*Struttura e dinamica dei sistemi produttivi territoriali: un agenda di ricerca per l'economia regionale*”, pp. 23-81, le cui tesi, in parte condivisibili, sono riassunte qui di seguito.

Nonostante la sua modellizzazione riprenda e formalizzi in maniera rigorosa (anche se a volte parziale) alcuni temi cari a tutta la tradizione regionalista, Krugman intende sottolineare la sua indipendenza, e sembrerebbe anche la sua estraneità, dalla letteratura di scienze regionali e, non a caso, ha definito il proprio approccio come «nuova geografia economica».

Nei diversi contributi sul tema Krugman applica, con marginali modifiche, l'impianto teorico che aveva precedentemente sviluppato per l'analisi del commercio internazionale, per analizzare quelli che lui considera i due problemi principali dell'analisi economica spaziale:

- l'esistenza di economie di agglomerazione [nel senso weberiano] e
- la spiegazione dei comportamenti localizzativi delle imprese.

Lo sviluppo locale, dunque, per Krugman non rappresenta il centro dell'analisi, al contrario, esso rappresenta, al più, un significativo risultato empirico da spiegare in termini di un modello neoclassico in cui si introducono **rendimenti crescenti**.

Krugman dapprima spiega l'esistenza di fenomeni agglomerativi (di ciò che lui chiama concentrazione geografica) attraverso l'interazione di tre fattori principali:

- rendimenti crescenti,
- costi di trasporto,
- movimenti migratori.

Nella sua modellizzazione più semplificata (cfr. Fujita, Krugman & Venables 2000) egli descrive le dinamiche agglomerative in un contesto di un'economia suddivisa in due località (est e ovest), due settori (agricoltura, con rendimenti costanti e industria con rendimenti crescenti) e due tipi di lavoratori (contadini e operai) di cui solo l'ultimo mobile.

⁵ Si veda in particolare Fujita, Krugman & Venables (2000) che propone una sintesi dei lavori effettuati negli anni '90 da questa scuola.

Il modello, che può apparire triviale a molti geografi, poi si basa sull'interazione di tre forze economiche delle quali due sono centripete (il desiderio delle imprese di localizzarsi il più possibile vicino al mercato più vasto ed il parallelo interesse dei lavoratori che vogliono avere accesso al numero di beni più elevato possibile) mentre la terza è centrifuga (le imprese manifatturiere hanno interesse a servire anche il mercato agricolo periferico). L'esistenza e la persistenza di fenomeni di concentrazione geografica di un'attività industriale dipendono quindi (...) dai valori e dalle interazioni di tre parametri chiave che descrivono: la percentuale di beni industriali sul totale della spesa del sistema economico, il livello dei costi di trasporto e la rilevanza delle economie di scala.

E decisivo sottolineare inoltre come Krugman, nonostante i continui riferimenti a Marshall, eviti esplicitamente di modellizzare le economie esterne di agglomerazione che definisce come "un concetto analiticamente poco maneggevole ed empiricamente elusivo" e si concentri soltanto sulle economie interne di scala (delle imprese).

Le decisioni localizzative delle imprese vengono poi spiegate attraverso l'interazione di due elementi. un accidente storico iniziale ed un processo cumulativo costruito attraverso la traduzione di alcuni originali concetti marshalliani in un contesto analitico dinamico.

Krugman esplicitamente si sofferma sui vantaggi derivanti dalla condivisione di un vasto serbatoio di manodopera specializzata e dall'esistenza di una rete locale di fornitori di beni dedicati, e solo marginalmente accenna alla rilevanza di fenomeni quali la presenza di *esternalità tecnologiche* e di *spillover* informativi per spiegare la concentrazione di imprese appartenenti a settori high-tech.

(...) sembra rilevante sottolineare come alcuni modelli (Krugman, 1991b, c) sottolineano che pattern localizzativi geograficamente concentrati generino effetti cumulativi - nelle conoscenze e nelle capacità -che, a loro volta, provocano fenomeni di (sviluppo) settoriali causati dalla specializzazione produttiva. Questo risultato sembrerebbe perciò giustificare, se non addirittura invocare come necessario, l'intervento di una qualche agenzia pubblica locale per facilitare l'introduzione e il rafforzamento di una nuova specializzazione produttiva al fine di sostenere la competitività relativa del sistema produttivo territoriale nel medio-lungo periodo.

Se da un lato va dunque riconosciuto a Krugman il merito di avere ricollocato l'analisi delle decisioni localizzative nel centro della teoria economica - rompendo l'isolamento della location theory che veniva vista dai non cultori come una curiosità e/o una distorsione intellettuale - ed avere efficacemente traghettato sulla sponda dell'ortodossia neo-classica concetti quali equilibri multipli, path-dependency, aspettative autorealizzantesi ed accidenti storici; dall'altro, bisogna evidenziare come nella sua analisi lo spazio resti confinato alla sua più limitativa accezione geometrica di distanza e non vengano considerate le conseguenze in termini di *diseconomie* dovute alla congestione.

La rimozione del secondo limite (...) avvicina, seppure marginalmente, il modello alla realtà, permettendo l'eliminazione dell'ipotesi di immobilità dei lavoratori agricoli, senza dover prevedere necessariamente la concentrazione di tutte le attività in una sola località. Non solo, diffusione e/o concentrazione delle attività industriali vengono fatte dipendere dall'interazione fra economie di scala ed esternalità reali. Da ultimo, l'introduzione delle diseconomie esterne introduce nel modello una rilevante leva di governo dell'economia e del territorio, poiché le dotazioni infrastrutturali inamovibili tornano a giocare un ruolo che, seppure evidente, è misconosciuto in Krugman.

Nota critica

Il geografo inglese Ron Martin ha recentemente emesso delle critiche abbastanza feroci alla corrente della “New economic geography”, arrivando anche a considerare che non si tratta di una geografia economica, ma piuttosto di una economia geografica o meglio una “nuova economia dell’agglomerazione spaziale”.

Egli sottolinea come la ricerca del formalismo matematico, che spinge Krugman ed i suoi seguaci a tralasciare le variabili che non possono essere elegantemente formalizzate (come le economie esterne di agglomerazione), porti all’impossibilità pratica di confermare empiricamente le teorie espresse.

“Ad esempio i fattori sociali, culturali, il tipo di istituzioni presenti in un territorio, questi fattori sono tralasciati da Krugman poiché difficili da formalizzare (meglio lasciarli ai sociologi). Ma questi fattori, come del resto le dotazioni infrastrutturali, sono a volte dei fattori chiave per il successo di una regione (del suo sviluppo economico).”

Il pensiero di Krugman non può certo essere ridotto a questo breve riassunto. Tuttavia vediamo come egli si ponga in una prospettiva ben diversa da quella dei geografi economici della scuola californiana o di quella francese, o ancora della scienza regionale italiana.

* * *

Bibliografia

- AGLIETTA, M. (1976), *Régulation et crise du capitalisme. L'expérience des États-Unis*, Calman-Lévy, Paris.
- BARNES T. J. (2001) "Retheorizing Economic Geography: From the Quantitative Revolution to the 'Cultural Turn' ", *Annals of The Association of American Geographers*, 9(3), 2001, pp. 546-565.
- BECATTINI G. (1987) *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Il mulino, Bologna)
- BENKO G. LIPIETZ A. (éd. 1992) *Les régions qui gagnent*, PUF, Paris.
- BENKO G. LIPIETZ A. (éd. 2000) *La Richesse des Régions. La nouvelle géographie socio-économique*, PUF, Paris.
- BOYER, R. et MISTRAL, J. (1978), *Accumulation, inflation, crises*, Presses Universitaires de France, Paris.
- BRAMANTI A. E MAGGIONI M. (a cura di 1997) *La dinamica dei sistemi produttivi territoriali: Teorie, tecniche, politiche*, Franco Angeli, Milano, in particolare: " *Struttura e dinamica dei sistemi produttivi territoriali: un agenda di ricerca per l'economia regionale* ", pp. 23-81.
- COASE R.H. (1937) *The Nature of Firm*, *Economica*, n. 4.
- CONTI S. (1996) *Geografia economica. Teorie e modelli*, Utet Libreria, Torino.
- DEMATTEIS G. (1991) " *Modelli urbani a rete. Considerazioni preliminari* " in *Gerarchie e reti di città, tendenze e politiche*, a cura di L. Curti e R. Drappi, Franco Angeli, Milano, pp. 27-48.
- FUJITA M., KRUGMAN P., VENABLES A.J. (2000) *The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- GOVERNA F., *Il milieu urbano*, Angeli, Milano, 1997.
- KRUGMAN P. (1991a) *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge.
- KRUGMAN P. (1991b) " *Increasing Returns and Economic Geography* ", *Journal of Political Economy*, 1991/ n.3.
- LEBORGNE D. et LIPIETZ A. (1987) « *L'après fordisme et son espace* », *Les temps Modernes*, pp. 75-110.
- LIPIETZ A. (2000) « *Géographie culturelle, économie et écologie* », *Géographie, Economie et Société*, Vol 2, N°2, 2000.
- MARSHALL A. (1890) *Principles of economics*, London / (1919) *Industry and trade*, London. (Tr. it.: *Principii di Economia*, tr. di A. Campolongo, UTET,

- Torino, 1959, in particolare: *Libro IV/ Fattori della produzione Terra, lavoro, capitale e organizzazione*, capitoli VIII (Organizzazione industriale); IX (Divisione del lavoro. Influenza delle macchine); X (La concentrazione industriale in località particolari) pp. 256 e ss. (Principi di economia di scala / di distretto industriale))
- MARTIN R. (1999) “*The new ‘geographical turn’ in economics: some critical reflections*”, Cambridge Journal of Economics, 1999, n. 23, pp. 65-
- PIORE M.J. e SABEL C.F. (trad. it. 1984), *Le due vie dello sviluppo industriale: specializzazione di massa e specializzazione flessibile*, Isedi, Torino.
- PYKE, BECATTINI e SENGENBERGER (1991, a cura di) *Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia*, Quaderni della Banca Toscana, 34, Firenze.
- RATTI R. (1997) “*Lo ‘spazio attivo’, una risposta paradigmatica al dibattito locale-globale*”, in Bramanti e Maggioni (eds. 1997) op. cit. , pp. 134-156.
- SCOTT A. (tr. it 2001) *Le regioni nell'economia mondiale. Produzione, competizione e politica nell'era della globalizzazione*, il Mulino, Bologna. (orig: *Regions and the world Economy* , Oxford University Press, 1998)
- STORPER M. (1992) “*The Limits to Globalization: Technology Districts and International Trade*”, Economic Geography, 1/1992, pp. 60-93.
- WILLIAMSON O. E. (1985) *Economic Institutions of Capitalism: Firm, Market, Regional Contracting*, Free Press, London