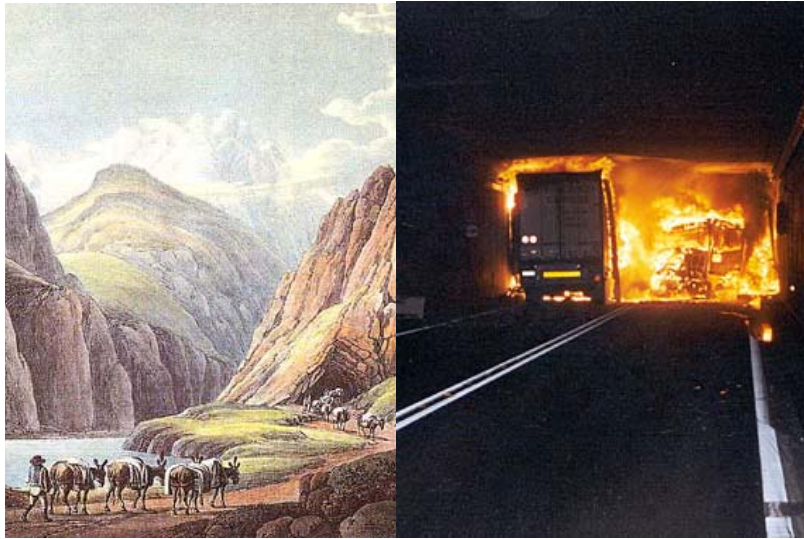


# Localizzazione, mobilità e impatto territoriale

UNA INTRODUZIONE ALLA GEOGRAFIA DELLE COMUNICAZIONI



Gian Paolo Torricelli

Università degli Studi di Milano - Facoltà di Lettere e Filosofia  
Corso di laurea in Scienze umane dell'ambiente, del paesaggio e del territorio  
Anno accademico 2007-08  
Geografia delle comunicazioni – Modulo 3

## Materiali lezione 4

### La polarizzazione, modello spaziale del fordismo

Il fenomeno della polarizzazione e le relazioni di subordinazione tra centro e periferia che caratterizzano i sistemi territoriali del dopoguerra, è (o meglio era) una sorta di proiezione nello spazio dei rapporti economici e sociali, ovvero dei diversi modi di produrre, di scambiare e di consumare beni e servizi. Da questi modi dipendono, tra l'altro, anche le logiche della localizzazione, i modelli abitativi e quelli della mobilità e dei circuiti della comunicazione, alle diverse scale, dalla città alla regione, alla nazione... al mondo globale. Nella misura in cui queste relazioni (inequali) dipendono dai cambiamenti del capitalismo contemporaneo, la polarizzazione, è una conseguenza, un effetto spaziale del *modello dominante di sviluppo nel dopoguerra* che abbiamo già più volte chiamato il *fordismo*.

### Cenni sulla teoria della regolazione

Il dibattito sul fordismo (da Henry Ford il creatore della catena di montaggio) risale agli anni '30<sup>1</sup>, è stato re-interpretato dai teorici della regolazione negli anni '70 e '80. Sviluppata in Francia a partire dalla metà degli anni '70, la *teoria della regolazione* fu elaborata proprio osservando lo sviluppo dell'impresa capitalistica dopo la grande crisi del '29 ed ha rappresentato la base per l'interpretazione del cambiamento dei sistemi produttivi e dei loro impatti spaziali, come vedremo sulle mobilità anche solo a scala regionale. La teoria della regolazione ha in infatti trovato eco e approfondimenti presso prestigiose scuole di geografia economica e delle scienze regionali negli anni '90, come ad esempio a Los Angeles, con A.J. Scott, M. Storper, E.W. Soja, tra altri, o come il gruppo GREMI in Europa, condotto dal prof. R. Camagni del Politecnico di Milano. Sarà quindi opportuno discuterne brevemente.

La teoria della regolazione considera che all'interno del *modo di produzione capitalistico* vi siano diverse forme di *regimi di accumulazione*, ma anche dei diversi *modi di regolazione*<sup>2</sup>. Il passaggio da un regime di accumulazione ad un altro costituisce una crisi o una rottura del *modello di sviluppo* dominante fino a quel momento. Infatti, i *modelli di sviluppo*, sono di fatto i modelli attraverso i quali si esplicano le relazioni economiche che fondano una *comunità di interessi* nazionale, regionale o mondiale. Per questi autori un modello di sviluppo comprende così 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 ma più spesso vengono codificate con delle forme istituzionali come leggi, normative, accordi sindacali, ecc.

Nel dopoguerra il modello di sviluppo dei paesi industriali avanzati è una perfetta illustrazione di queste diverse caratteristiche.

---

<sup>1</sup> Il termine fordismo risale al dibattito e alla critica del capitalismo dell'inizio del XX secolo. Fu utilizzato inizialmente da Antonio Gramsci per descrivere i caratteri della società e dell'economia industriale americana, della produzione di massa degli anni Venti (cfr. "Americanismo e fordismo", 1934, Quaderni dal carcere, vol. 3, Einaudi, Torino 1975, pp. 2137-2181). Per contro non entrerà nel dibattito in corso tra i teorici del capitalismo contemporaneo sulle forme del postfordismo (neofordismo, toyotismo, ecc.), se non per ciò che riguarda il tema delle implicazioni spaziali dei nuovi paradigmi produttivi. Si veda per una efficace sintesi: Soja (2000), pp. 156-188.

<sup>2</sup> cf. Aglietta 1976; Boyer e Mistral 1978.

## Il fordismo come modello di sviluppo

Il fordismo, sul piano dell'organizzazione del lavoro, compie definitivamente il paradigma del *taylorismo*. Domanda: cos'è il taylorismo<sup>3</sup> e quali sono le sue caratteristiche?

- 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)<sup>4</sup>.

Questi caratteri si ritrovano nel modello di industrializzazione del fordismo che ne costituisce uno sviluppo, con la realizzazione delle catene di montaggio nella prima parte del XX secolo (quale migliore illustrazione vi invito a vedere l'eccellente film di Charlie Chaplin "I tempi moderni"). 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, poiché doveva essere in grado di reagire alle disfunzioni delle macchine, ai bloccaggi della produzione.

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. Uno dei principali caratteri 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 i *modi di regolazione* sviluppati dopo il 1945, essi contrastavano con quelli del capitalismo classico della fine del XX secolo, in quanto riducevano l'importanza degli aggiustamenti concorrenziali. Si doveva cioè permettere agli agenti economici di *internalizzare* 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 il contratto salariale relativamente rigido, ciò che aveva degli effetti sul potere di licenziamento del padronato. Questo modello presupponeva due caratteristiche:

- da un lato la *concentrazione della proprietà*, delle tecnologie e dei capitali nelle mani di pochi e grandi produttori in generale poco o non specializzati (un oligopolio rotto qua e là da specializzazioni locali preesistenti, come in Italia) o da aziende in crescita e in grado di offrire una paletta mano a mano più ampia e 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*. Le istituzioni (gli Stati in primis) furono chiamate a realizzare delle politiche sempre più inci-

---

<sup>3</sup> Frédéric Winslow Taylor (1856-1915), nato a Philadelphia negli Stati Uniti, è considerato 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.

<sup>4</sup> Cf. Leborgne D. et Lipietz A. 1987, p. 77.

sive e di intervento nel settore sociale, rispettivamente per sostenere le economie delle periferie in difficoltà, come quasi ovunque nelle regioni industrializzate del pianeta. Queste politiche e in generale l'intervento dello Stato sono i modi principali di regolazione del modello di sviluppo industriale del fordismo.

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 nell'America del Nord il fordismo agiva quindi in contesti nazionali relativamente protetti, in un clima internazionale caratterizzato dal confronto tra blocchi e da un volume relativamente ridotto di scambi internazionali, se paragonato a quello degli anni '90. Sarebbe quindi forse più opportuno parlare di "fordismo nazionale", con diverse varianti, che ho qui ripreso attraverso un modello generale.

### **La crisi del Fordismo ed i suoi impatti spaziali**

Negli anni '70 gli aumenti della produttività divennero sempre meno importanti e quindi meno efficaci ai sensi di un abbassamento dei costi di produzione. 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.

### **Le delocalizzazioni**

Sul piano spaziale, il primo fenomeno che si deve menzionare sono le *delocalizzazioni*, lo spostamento di alcuni segmenti produttivi, in generale a forte intensità di lavoro e a bassa intensità di capitale e di tecnologia, dalle aree centrali verso aree e paesi aventi livelli salariali (e di sviluppo) più bassi. Inizialmente questo processo avvenne nelle *aree di frontiera degli stati industrializzati*, dove si era in presenza di differenziali importanti del salario e quindi del costo del lavoro (che favorirono lo sviluppo delle "maquiladoras" in Messico, al confine con gli Stati Uniti, o, altro esempio, quello dell'*industria di frontiera* nel cantone Ticino al confine tra la Svizzera e l'Italia, a partire dagli anni '60). Anche lo sviluppo di aree produttive del sud est asiatico (come Taiwan o Hong Kong) iniziò con la delocalizzazione di segmenti di imprese americane e poi giapponesi negli stessi anni. Nei decenni successivi le delocalizzazioni divennero sempre più importanti, implicando i settori più diversi e distanze sempre più grandi. Oggi moltissimi prodotti di consumo venduti in occidente sono fabbricati in Cina (come il computer su cui batto queste righe), tuttavia oggi le delocalizzazioni riguardano anche e sempre più attività di servizio. Da qualche tempo, grazie al formidabile sviluppo delle tecnologie della comunicazione, molte imprese nordamericane delocalizzano i *call center* (centri di informazione 24 ore su 24 e 7 giorni su 7, ai quali il consumatore si rivolge per avere informazioni sulle caratteristiche di un prodotto) nella regione di Bangalore, in India, centro tecnologico ed informatico in piena espansione, dove oggi vengono effettuate numerose operazioni a distanza per conto dell'industria e della finanza europea e nordamericana.

Ancora oggi, le delocalizzazioni sono probabilmente il fenomeno più visibile (e vistoso) della mondializzazione economica dell'ultimo ventennio. Esso non va però confuso con la trasformazione dei processi e dei sistemi produttivi degli anni 80 e '90. Il fenomeno va piuttosto letto come evoluzione logica del rapporto ineguale tra centro e periferia. Nei fatti si tratta di un trasferimento di tecnologie e processi produttivi molto spesso "maturi" (in generale a forte intensità di lavoro) verso aree dove questo costo principale (quello del lavoro) è minore. Di fatto con la dislocazione dell'apparato produttivo delle regioni centrali, negli anni '80 e '90, il costo del lavoro non viene più considerato dall'imprenditore come un investimento in future vendite, attraverso l'aumento del potere d'acquisto della popolazione. La manodopera della produzione industriale infatti è spesso situata in luoghi lontanissimi ed è quindi un fattore ininfluenza sul potere d'acquisto delle popolazioni delle aree centrali. Il lavoro diventa quindi un puro costo, da gestire come qualsiasi altra spesa e quindi da comprimere. L'embrione di questo meccanismo era stato messo in luce dai teorici dello *sviluppo ineguale*<sup>5</sup> perlomeno nella forma di allargamento della scala ai rapporti Nord-Sud e delle relazioni centro-periferia in termini di divisione internazionale del la-

---

<sup>5</sup> Cfr. tra altri Samir Amin, 1974.

voro. Negli anni '80 i luoghi della produzione e i mercati di destinazione divennero sempre più distanti da quelli dello sviluppo industriale iniziale.

Nel processo di internazionalizzazione dell'economia e con la generalizzazione delle delocalizzazioni, il livello dei salari diventò così di uno dei determinanti della competitività internazionale. Questo cambiamento ha certamente favorito un rallentamento e poi una stagnazione delle economie avanzate negli anni 90 e fino ai nostri giorni<sup>6</sup>. 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 e ad evolvere in diversi settori, si è assistito in questi ultimi anni a dei tentativi di deregolamentare e di liberalizzare i contratti di lavoro, in particolare nelle nuove professioni legate alle tecnologie dell'informazione e della comunicazione), qui mi limiterò a sottolineare gli aspetti spaziali, cercando di evidenziare gli effetti del cambiamento sullo sviluppo delle mobilità.

### **La specializzazione flessibile**

Alcuni aspetti della crisi del fordismo sono stati in parte anticipati da due autori, M.J. Piore. e C.F. Sabel, con un saggio che ebbe una certa influenza sulla geografia economica degli anni '80. In parole semplici, Piore e 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 la crescita della piccola e media impresa specializzata in segmenti o in fasi specifiche di una produzione ad alto valore aggiunto. Essi sottolinearono il ruolo decisivo delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, che permisero prima di razionalizzare e poi di dislocare importanti segmenti produttivi che richiedevano una manodopera meno numerosa ma più formata, più specializzata e più motivata. Teorizzarono così un *regime di accumulazione flessibile* fondato su diversi tipi di imprese specializzate e sulla loro interconnessione: un sistema in cui avrebbero vinto gli attori e le reti di attori capaci di adattarsi rapidamente a nuove situazioni di mercato. Lo sviluppo della piccola e media impresa doveva così rappresentare una vera e propria rottura rispetto al mondo della grande impresa che fino ad ora costituiva il perno dell'accumulazione delle economie occidentali. Essi rappresentarono il cambiamento come un nuovo paradigma tecnologico e scientifico, che a poco a poco avrebbe dovuto rimpiazzare il precedente. Le forme dello sviluppo economico della fine del XX secolo, tuttavia non dovevano essere soltanto viste tramite 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 oltre che dalla grande impresa, dal *Welfare State*, dalle istituzioni sindacali ed anche, a livello internazionale, dalla "pax americana", garante della stabilità dei rapporti di forza tra i due blocchi in molte regioni dell'occidente industrializzato.

Il modello fondato sulla specializzazione, al contrario doveva invece prevedere forme di rapporti più flessibili tra il datore ed il fornitore di lavoro. La manodopera non era più in prevalenza poco o non specializzata, destinata ad azioni ripetitive e meccaniche. La specializzazione flessibile si basava ampiamente sull'introduzione e sulla diffusione dell'innovazione, doveva così garantire 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).

---

<sup>6</sup> Cfr. Todd 1995.

## La scheda. Il distretto industriale nell'Italia del centro-nord

G. Becattini propone alcuni fattori fondamentali, attraverso i quali riconoscere un distretto industriale. Questi fattori definiscono particolarmente bene il distretto produttivo che ritroviamo ad esempio in Veneto, Emilia-Romagna, Toscana, ecc.

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.

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.

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 (prospezione, 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 socioculturali 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.

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

## La localizzazione delle imprese oggi: esternalità spaziali e costi di transazione

La specializzazione flessibile, basata essenzialmente sullo sviluppo della piccola e media impresa, non è certamente l'unica interpretazione del cambiamento del dopo fordismo. Il mondo degli anni '90 è un mondo che senza essere diametralmente opposto è comunque molto diverso, non solo dal punto di vista economico, da quello che lo ha preceduto.

Questo mondo è anche molto diverso in materia di mobilità: apparentemente si muove di più, molto di più, in maniera sempre più rapida (frenetica), certamente consuma più servizi, energia, mezzi e infrastrutture per il trasporto del mondo della produzione di massa che lo ha preceduto, e certamente l'impatto della mobilità è maggiore, dal punto di vista spaziale, sociale, economico e ambientale. Propongo quindi di proseguire il discorso sulle teorie della localizzazione e sull'impatto spaziale, sulla mobilità in particolare. Cercheremo di capire il ruolo della mobilità nel passaggio dalla logica della localizzazione che trovò in Weber e in Perroux e poi in Friedmann alcuni dei suoi fondamenti, a quelli dell'economia industriale del dopo fordismo. Vedremo quindi una approccio alla localizzazione adeguato alla comprensione dei cambiamenti del dopo-fordismo (o se preferite della mondializzazione economica).

Questo modello, alla base, è stato sviluppato a partire dalla fine degli anni '80 da Allen Scott e da altri studiosi californiani come Edward Soja o Michael Storper. Ritroviamo una eccellente sintesi di questa teoria nel capitolo "Le basi regionali della performance economica" di un recente saggio di Scott<sup>7</sup>, che analizzeremo brevemente.

### I costi di transazione

La base di questa 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. Essa riguarda direttamente il modo di produrre, e pone il problema dei vari costi che l'impresa deve sostenere per realizzare la sua produzione di beni o di servizi. L'impresa è posta di fronte alla scelta se realizzare internamente tutta la produzione, operando una serie di transazioni (o relazioni) interne, con un conseguente aumento dei costi di queste ultime (aumenti dati dalla divisione tecnica del lavoro e dalle diverse specializzazioni che richiede l'intero processo di produzione), oppure cercare sul mercato la possibilità di produrre a costi più bassi, ad esempio affidando alcuni segmenti o fasi della produzione ad altre imprese specializzate. La scelta tra questi due modi di produrre sarà data dall'economia realizzabile e quindi dalla possibilità di produrre a costi più bassi. Nel primo caso si parla di *integrazione verticale* della produzione, nel secondo di *disintegrazione verticale*. Scott considera quindi l'impresa come un insieme di transazioni economiche, fondamentalmente di due tipi:

- Transazioni interne governate da una logica manageriale e riferite alla divisione del lavoro derivante dell'integrazione delle funzioni produttive;
- Transazioni esterne "relative allo scambio con altre imprese e rette quindi da una logica di mercato", che concernono anche l'affidamento di parte o dell'intero ciclo produttivo ad altre imprese.<sup>8</sup>

Se si assume che il comportamento dell'impresa si attua in nell'ottica della minimizzazione dei costi al fine di massimizzare i profitti (ragionamento 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 attraverso i 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 interna all'azienda. Chiaramente questi ragionamenti avranno un impatto più o meno forte sullo spazio e

---

<sup>7</sup> In Scott tr. it. 2001, pp. 93-123.

<sup>8</sup> Per approfondimenti ulteriori si veda Conti 1996, pp. 420-421.

sull'ambiente, ad esempio dal tipo di distanze da percorrere tra un impianto produttivo e l'altro e quindi dal ricorso più o meno intenso alle reti, ai modi ed ai servizi di trasporto. Il trasporto, come le diverse fasi produttive, genera quindi effetti esterni positivi o negativi (*nozione di esternalità*) per l'impresa e per il suo spazio di relazione, e dunque anche per l'ambiente fisico e sociale nel quale essa si sviluppa.

### Le esternalità spaziali

Le relazioni tra l'impresa e il suo ambiente generano in effetti numerose esternalità<sup>9</sup>, effetti esterni da cui possono scaturire economie (risparmi) o diseconomie (costi supplementari), che le impongono scelte e strategie precise. Mi limito qui alle economie esterne che dipendono dallo spazio, i cui benefici (e i cui costi) sono relativi alla distanza o alla prossimità degli attori economici. Si può così parlare di economie esterne (o esternalità) positive (ad esempio: la disponibilità di manodopera specializzata o di informazioni su nuovi processi produttivi, dovute alla co-presenza di diverse imprese in un determinato territorio) e di esternalità negative (ad esempio l'impatto ambientale e acustico derivato dal processo produttivo o dal trasporto del prodotto). Molte esternalità hanno poi degli effetti sui rendimenti crescenti: tanto più sono presenti, tanto più importanti sono i benefici (se positive), o gli svantaggi (se negative) che ne derivano per l'impresa. In sintesi, i costi di transazione e le esternalità impongono all'impresa, a partire da una certa soglia di mercato, di elaborare un tipo di organizzazione della produzione, organizzazione che può oscillare tra le due grandi varianti: *l'integrazione o la disintegrazione verticale della produzione*. Le condizioni in cui si realizzano questi processi sono ovviamente diversissime, tuttavia a scala regionale il primo caso si riferisce in generale alle condizioni dello sviluppo cumulativo, teorizzato con la regione polarizzata, mentre il secondo è invece più frequente nel periodo più recente, del dopo fordismo<sup>10</sup>.

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, e che cerca da un lato di spiegare e di anticipare il suo comportamento, dall'altro di caratterizzare le configurazioni spaziali che ne derivano. In questo modello Scott interseca le esternalità spaziali ai costi di transazione delle imprese. Vi sono 6 configurazioni possibili:

Esternalità	Costi di transazione dipendenti da relazioni spaziali		
	<i>Bassi</i>	<i>Eterogenei</i>	<i>Alti</i>
<i>Basse</i>	1. Entropia spaziale	2. Dispersione aleatoria con strutture emergenti di tipo löschiano-weberiano	3. Strutture spaziali löschiane-weberiane
<i>Alte</i>	4. Piccoli <i>cluster</i> interconnessi	5. <i>Supercluster</i>	6. Piccoli <i>cluster</i> disconnessi

(Fonte: Scott, tr. it. 2001)

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 (tabella qui sopra).

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

<sup>9</sup> Di fatto il concetto comprende e "aggiorna" quello delle economie esterne visto nella precedente lezione.

<sup>10</sup> Qui di seguito si riprende e si riassume la trattazione di Scott (tr. it. 2001, pp. 104-110). E' opportuno segnalare che la traduzione di quest'opera è infelice in alcuni punti, in particolare si parla dei concetti della "teoria della regolamentazione" intendendo di fatto quelli relativi alla teoria della regolazione.



*Nel primo caso*, il più teorico, non vi sarebbe alcun criterio valido di localizzazione, essendo al limite nulli i costi di transazione e le esternalità spaziali si può ricorrere 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: inizia ad apparire una rete gerarchica di poli produttivi (che tuttavia è compiuta soltanto nel 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 esternalità spaziali permettono la formazione di sistemi produttivi locali specializzati (distretti o *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. Tuttavia, "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 oggi 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 (ad esempio i costi di trasporto) consentono ad ogni cluster di attingere dalle risorse e dai mercati situati in aree sempre più distanti, stimolando così una massiccia crescita locale. Si veda qui 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 renderebbero economicamente difficile alle imprese impegnarsi reciprocamente su distanze estese, e ciò imporrebbe limiti severi alle capacità di crescita di ciascun cluster" (ibid., p. 109).

Sebbene fondato su poche categorie di costi di transazioni e di economie esterne, potenzialmente appare in grado di dare senso alle differenze degli impatti spaziali tra un modello di sviluppo ed un altro, e dunque tra i diversi sistemi produttivi locali e regionali contemporanei. Naturalmente una applicazione empirica della teoria a un qualsivoglia realtà regionale necessita l'introduzione di categorie supplementari, in modo da tener conto di forze storiche, sociali e culturali o specificità locali, spesso impossibili da modellizzare.

La congiuntura attuale porterebbe quindi all'affermazione della configurazione n. 5, quella del "super-cluster", della *progressiva concentrazione delle attività decisionali sulle principali metropoli mondiali*,

contesto in cui soltanto in alcune regioni sviluppate resiste il modello del distretto industriale fondato su imprese di piccole e medie dimensioni, che rappresenta il quarto caso<sup>11</sup>.

Malgrado i processi della mondializzazione, le componenti storiche e geografiche permangono un fattore importante, se non decisivo della localizzazione industriale regionale. In altre parole questo scenario descrive a suo modo un concetto di “metropolizzazione” dello spazio economico, una fase storica in cui sono i grandi poli di sviluppo diversificati a trarre beneficio dall’evolvere delle transazioni economiche. Questo schema permette di leggere le logiche della localizzazione economica contemporanea e il passaggio da un regime di accumulazione all’altro – dal fordismo al dopo fordismo – attraverso il cambiamento dell’uso delle relazioni spaziali. Ciò che dobbiamo sottolineare sono gli scenari 4, 5 e 6, si spiano con dosi più o meno forti di disintegrazione (e quindi di dispersione spaziale) delle fasi produttive, con un “consumo” conseguente nettamente più elevato di prestazioni e servizi di mobilità che in molti casi – con la circolazione di flussi di prodotti semilavorati – sostituiscono lo stoccaggio del prodotto finito, come è invece il caso nelle configurazioni 1, 2 e 3 (che corrispondono alla localizzazione dominante in Europa nella prima parte del XX sec.). Permangono tuttavia grosse differenze tra una nazione e l’altra (e tra una regione e l’altra all’interno del medesimo stato nazionale), come sottolinea anche Sassen (2003) nel suo saggio sulle città nell’economia mondiale. Scott, infine, 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 un intervento esterno: quello delle istituzioni, della cultura e anche delle mentalità radicate in un luogo, in una regione o in una nazione.

---

<sup>11</sup> Si veda ancora Scott, tr. it. 2001, pp. 109-110

## Bibliografia

- AGLIETTA, M. (1976), *Régulation et crise du capitalisme. L'expérience des États-Unis*, Calman-Lévy, Paris.
- AMIN S. (1977, tr. it.) *Lo sviluppo ineguale. Saggio sulle trasformazioni sociali del capitalismo periferico*, Einaudi, Torino (orig. Francese: Ed. de Minuit, Paris, 1973)
- 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.
- COASE R.H. (1937) *The Nature of Firm*, *Economica*, n. 4.
- CONTI S. (1996) *Geografia economica. Teorie e modelli*, Utet Libreria, Torino.
- GRAMSCI A. (1975) *Quaderni dal carcere*, vol. 3, Einaudi, Torino 1975.
- LEBORGNE D. et LIPIETZ A. (1987) « *L'après fordisme et son espace* », *Les temps Modernes*, 1987, pp. 75-110.
- PIORE M.J., SABEL C.F. (trad. it. 1984), *Le due vie dello sviluppo industriale: specializzazione di massa e specializzazione flessibile*, Isedi, Torino.
- PONSARD CL. (1958) *Histoire des théories économiques spatiales*, ed. A. Colin, Rennes, pp. 13-22.
- PYKE, BECATTINI, SENGENBERGER (1991, a cura di) *Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia*, Quaderni della Banca Toscana, 34, Firenze.
- SASSEN S. (2003, tr. it.) *La città nell'economia globale*, nuova edizione aggiornata, Il Mulino, Bologna.
- SCOTT A. (2001, tr. it) *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)
- SOJA E. W. (2000) *Postmetropolis. Critical Studies of Cities and Regions*, Blackwell Publishers, Malden (Mass).
- TODD E. (1995) *L'illusion économique. Essai sur la stagnation des sociétés développées*, Gallimard, Paris.
- WILLIAMSON O. E. (1985) *Economic Institutions of Capitalism: Firm, Market, Regional Contracting*, Free Press, London.