

FILIPPO CELATA\*

CONOSCENZA, APPRENDIMENTO E  
ORGANIZZAZIONE SPAZIALE DELLE  
RETI DI IMPRESE

1. CONOSCENZE TACITE, RADICAMENTO TERRITORIALE E SISTEMI LOCALI DI  
PRODUZIONE

Il sistema economico contemporaneo, prima ancora che alla produzione di beni, è finalizzato alla creazione di conoscenze. L'enfasi sul ruolo della conoscenza negli studi di geografia economica, negli ultimi trent'anni, va al di là dell'esigenza di comprendere il processo innovativo e ha consentito di rileggere interamente le dinamiche di sviluppo regionale e di organizzazione spaziale della produzione.

Indicativa, in questo senso, è la vasta letteratura sui distretti industriali marshalliani e sui cluster. Per spiegare la persistente importanza della prossimità, in un contesto di esasperata globalizzazione, l'analisi geografica ha ricorso spesso al concetto di radicamento (GRANOVETTER, 1985). L'agire economico non è solo vincolato o facilitato dal contesto sociale e culturale più ampio, ma è da questo indistinguibile perché radicato in reti concrete e reali di relazioni sociali interpersonali. L'espressione delle potenzialità individuali, così come la competitività delle imprese, dipende da reticoli di contatti sociali.

La geografia istituzionalista, negli anni Novanta, re-interpreta il concetto in termini di «radicamento territoriale». L'apprendimento, come qualsiasi altra forma di scambio, richiede una qualche forma di relazione ed è quindi radicato negli specifici luoghi nei quali l'interazione

---

\* Dipartimento di Metodi e Modelli per l'Economia, il Territorio e la Finanza (MEMOTEF) della Sapienza Università di Roma.

sociale è fisicamente possibile. La scala locale, quindi, rimane cruciale perché è la scala della socializzazione, dell'esperienza diretta, dell'osservazione.

Le conoscenze tacite, in particolare, non sono codificabili, non possono cioè essere tradotte in un linguaggio sintetico e non possono essere trasmesse, nonostante il miglioramento dei sistemi di comunicazione. «Possiamo conoscere più di quello che riusciamo a dire» (POLANYI M., 1967, p. 136). I processi di apprendimento sono quindi favoriti dalla compresenza e dall'imitazione reciproca. Oltre che all'interno delle imprese, le conoscenze necessarie a particolari produzioni si radicano in specifici luoghi. In un contesto tecnologico che facilita le comunicazioni a distanza, l'importanza della conoscenza tacita, piuttosto che diminuire, si accresce. Le informazioni banali, non riservate e ricorsive possono anche essere oggetto di conversazioni telefoniche o scambi di corrispondenza. Le informazioni sensibili, irregolari, proprietarie e non standardizzate, che sono precisamente le informazioni di maggior valore ai fini del processo produttivo e innovativo, richiedono necessariamente un contatto faccia a faccia (STORPER e VENABLES, 2003). La prossimità di attività simili o collegate determina in particolare aree specializzate e competitive, come i sistemi locali di imprese, un'alta densità di potenziali trasmettitori e riceventi, generando quello che Storper e Venables (*ibidem*) definiscono «vespaio» (*buzz*). La frequenza di incontri organizzati o casuali, il passaparola e altre occasioni più o meno formali di incontro, facilita la circolazione di conoscenze (GRABHER, 2002). Gli attori possono allo stesso tempo contribuire e beneficiare di questa particolare atmosfera industriale semplicemente «stando lì» (GERTLER, 1995).

La natura contestuale della conoscenza e dei processi di apprendimento, quindi, testimonia l'importanza della localizzazione d'impresa e della prossimità geografica. Il carattere parzialmente tacito del sapere, e la possibilità di trasmetterlo mediante relazioni non codificate, è una delle chiavi che spiegano la relazione tra imprese e territorio.

Il radicamento territoriale dell'agire economico assume una rilevanza strategica nell'epoca del post-fordismo e della specializzazione flessibile, laddove le imprese si trovano immerse in un contesto tecnologico e di mercato che diminuisce i vantaggi dell'internalizzazione favorendo un esteso decentramento produttivo (PIORE e SABEL, 1984).

Il ruolo delle conoscenze (tacite) è fondamentale per stabilire quali attività o parti del processo produttivo possano essere efficacemente e convenientemente esternalizzate, e quali invece debbano rimanere all'interno dei confini organizzativi dell'impresa. Tale scelta è in genere ricondotta ad un problema di costi di transazione (WILLIAMSON, 1981). Qualsiasi esternalizzazione implica problemi di natura tecnica, strategica e organizzativa. Per questo motivo, per la teoria dei costi di transazione,

le sub-forniture riguarderanno prevalentemente componenti standardizzate della produzione. Le imprese non esternalizzeranno le fasi di produzione per le quali hanno sviluppato conoscenze specifiche, perché altrimenti dovrebbero trasmettere all'impresa esterna non solo l'ordine per un particolare tipo di merce, ma anche le conoscenze necessarie per produrla; ammesso che ciò gli convenga, non è semplice.

L'analisi empirica, tuttavia, ha rilevato un'ampia varietà di situazioni nelle quali per l'impresa sarà conveniente ricorrere all'esternalizzazione anche nel caso di componenti non standardizzate e specifiche. Dalla prospettiva degli studi sulle *capacità di apprendimento* dell'impresa (PENROSE, 1995), per esempio, l'elevata specificità delle forniture richieste, piuttosto che limitare il ricorso a forme di esternalizzazione, può favorire il decentramento produttivo. In questi casi, infatti, l'apprendimento richiesto per sviluppare determinati segmenti della catena del valore può risultare difficile, costoso o impossibile. Queste imprese devono ricorrere comunque a fornitori esterni, indipendentemente dall'esistenza di eventuali economie di scala o di scopo che renderebbero conveniente svolgere la produzione *in house* (GEREFFI, HUMPHREY e STURGEON, 2005, p. 9).

In questo caso si determinano tuttavia problemi di coordinamento ancora più rilevanti e la prossimità geografica tra acquirente e fornitore, come la formazione di distretti industriali specializzati, è una delle possibili modalità per abbassare i costi di transazione. Le logiche dell'esternalizzazione, in altre parole, sono uno dei motivi che spiegano sia la formazione che la competitività dei sistemi locali di imprese.

Un primo problema, in questo quadro, è che l'osservazione empirica ha mostrato come i sistemi locali di imprese non siano necessariamente caratterizzati da dense relazioni input-output. Quello che conta, sono piuttosto le relazioni «non di mercato» (*untraded interdependencies*) come gli scambi informali di conoscenze, piuttosto che le relazioni di mercato implicite nel rapporto cliente-fornitore (STORPER, 1995).

Il secondo problema è che i sistemi locali caratterizzati da dense relazioni di prossimità sono soltanto nodi, sebbene cruciali, all'interno di reti molto più lunghe costruite anch'esse allo scopo di rendere le relazioni di produzione più stabili, affidabili ed efficaci. In un'economia globale le relazioni di produzione si estendono ben al di là dei limiti imposti dalla compresenza geografica o dalla teoria dei costi di transazione.

È necessario, per questo, una teoria più complessa sulla spazialità delle relazioni esterne delle imprese, che consenta di rileggere il problema dei trasferimenti di conoscenza in un'ottica più ampia, e nell'ambito della quale la formazione di sistemi locali di produzione sia solo una possibilità all'interno di una casistica più ampia. Nelle prossime pagine si offriranno alcuni spunti a questo riguardo, riflettendo in particolare sul contributo

di due distinte linee di indagine: la teoria delle reti transnazionali di produzione, e i concetti di prossimità relazionale e di radicamento relazionale.

## 2. CONOSCENZA E ORGANIZZAZIONE DELLE RETI TRANSNAZIONALI DI PRODUZIONE

L'approccio delle *global commodity chain* (GEREFFI e KORZENIEVIC, 1994), anche nella sua variante «geografica» dei cosiddetti *global production network* (DICKEN *et al.*, 2001), ha acquisito una discreta rilevanza negli ultimi anni, perché consente di interpretare la crescente complessità e estensione geografica delle reti di produzione in un'ottica relazionale.

Assistiamo negli ultimi decenni, secondo alcuni, all'emergere di una «ancora più nuova» divisione internazionale del lavoro, caratterizzata dall'esteso ricorso a forme di esternalizzazione, sub-fornitura e *outsourcing* internazionale (COFFEY, 1996). La *governance* delle reti transnazionali di produzione, più in generale, implica differenti modalità relazionali. La rete può essere decentrata o centralizzata, di tipo gerarchico, eterarchico o policentrico. Ciascun nodo della catena sarà caratterizzato da un differente *regime di mercato* di tipo concorrenziale, oligopolistico, ecc.

Il regime di mercato, in particolare, risulta cruciale. Le imprese leader, infatti, cercheranno di agire in segmenti di mercato caratterizzati da un minor grado di concorrenza, attraverso l'introduzione e il rafforzamento di barriere all'entrata, e finiranno in questo modo per controllare l'intero processo produttivo. Le imprese che non possono godere di queste barriere all'entrata saranno invece più piccole, subordinate alle imprese più grandi e maggiormente disperse geograficamente.

Esistono due modalità principali attraverso le quali le imprese possono acquisire potere di mercato: attraverso il marchio, oppure introducendo sempre nuove innovazioni. Ne derivano, inizialmente, due macro-tipologie generali di catene di produzione. Quelle *guidate dal produttore*, dove i beni prodotti sono ad alto contenuto tecnologico, sono dominate da poche grandi imprese e relativamente più concentrate, sia in termini organizzativi che spaziali. Le grandi imprese produttrici esternalizzeranno solo alcune parti del processo produttivo maggiormente standardizzate e a più alta intensità di lavoro.

Le catene di produzione *guidate dal consumatore*, invece, riguardano settori maturi e di industria leggera che, a ben vedere, sono proprio le specializzazioni prevalenti nei distretti industriali marshalliani. In questi casi la tecnologia è standardizzata ma conta soprattutto l'innovazione di prodotto, il design e sempre di più, negli ultimi anni, la distribuzione commerciale. Questi sistemi sono maggiormente complessi e dispersi, anche se sono dominati da grandi produttori di marca o da

grandi imprese di commercializzazione e di distribuzione. Si tratta di mercati concorrenziali con scarse barriere all'entrata e basse economie di scala; le imprese leader perseguono quindi un esteso decentramento produttivo e hanno relazioni di lunga distanza con una vasta gamma di sub-fornitori. In alcuni casi non svolgono nessuna attività produttiva divenendo, come avviene sempre più spesso, «industrie senza stabilimenti» (GEREFFI, 1999, p. 2).

La distinzione tra catene guidate dal produttore e catene guidate dal consumatore è in realtà semplicistica, ed è solo un primo passo per comprendere la varietà di soluzioni organizzative disponibili. L'analisi empirica ha messo in evidenza tipologie di catene di prodotto caratterizzate da diverse combinazioni intermedie tra il coordinamento gerarchico tipico della grande impresa integrata e il generico ricorso al mercato: l'alternativa, cioè, tra «fare» e «comprare». Nel primo caso (fare) le specifiche di prodotto non possono essere codificate, i prodotti sono complessi e non sono disponibili fornitori specializzati. Nel secondo caso (comprare), le relazioni esterne dell'impresa sono episodiche o caratterizzate da frequenti cambiamenti dei fornitori e dei partner; le informazioni necessarie alla transazione sono codificabili e le forniture semplici e standardizzate.

Esistono tuttavia altre tipologie relazionali (GEREFFI, HUMPHREY e STURGEON, 2005). La teoria dei costi di transazione, per esempio, fa riferimento a *catene di valore «captive»*, nelle quali i fornitori sono di piccola dimensione e subordinati ad acquirenti più grandi che hanno un'elevata capacità di controllo e di coordinamento. L'impresa richiede forniture specifiche, anche se semplici, e deve trasferire all'impresa fornitrice informazioni altrettanto specifiche e preziose. Dovrà quindi «catturare» il fornitore sulla base di un rapporto di subordinazione e di esclusività.

Il caso dei sistemi locali di imprese, invece, è riconducibile a quello delle *catene di valore relazionali*. Le forniture richieste sono specifiche e implicano frequenti scambi di informazioni non codificabili e proprietarie. La prossimità geografica, la fiducia, la comune appartenenza ad un sistema locale di imprese, così come legami di tipo amicale, parentale, etnico che sono tipiche dei distretti industrial marshalliani, possono essere importanti per ridurre i costi di transazione e consentire il ricorso a fornitori esterni.

Ma possono esserci anche casi diversi. Nel caso delle *catene di valore modulari*, per esempio, le forniture sono specifiche, ma anche complesse e *knowledge-intensive*. Le relazioni cliente-fornitore sono quindi di tipo orizzontale, implicano problemi relativi alla tutela della conoscenze e, più in generale, rilevanti problemi di coordinamento. Tali problemi sono risolti, appunto, dalla natura modulare della fornitura, che riguarda in questi casi intere componenti (o moduli) del bene finale,

riducendo i problemi relativi al trasferimento di informazioni complesse e proprietarie.

Le differenti modalità di *governance* dipendono quindi, in questo schema, da alcune variabili chiave – come la complessità delle forniture richieste, la possibilità di codificare le informazioni connesse alla transazione e la disponibilità di fornitori con conoscenze specifiche – che a ben vedere hanno molto a che fare con la gestione della conoscenza e dei processi di apprendimento.

Le relazioni tra imprese, inoltre, possono essere di tipo gerarchico ma anche orizzontali e simmetriche, possono essere facilitate dalla prossimità ma avvenire anche sulla lunga distanza. La gerarchia e il mercato, la formazione di sistemi locali di produzione, così come l'esistenza di grandi imprese multinazionali integrate, sono casi particolari all'interno di una casistica più ampia.

### 3. IL RADICAMENTO RELAZIONALE DELLE RETI DI PRODUZIONE

Secondo i teorici delle *commodity chain*, le catene di prodotto hanno una specifica spazialità e si inseriscono in un particolare contesto istituzionale e politico. Nonostante i tentativi iniziali di considerare tali dimensioni, lo studio si è concentrato prevalentemente sulla *governance* dei sistemi di produzione e, incidentalmente, sull'organizzazione delle relazioni input-output (RAIKES, JENSEN e PONTE, 2000; DICKEN *et al.*, 2001). In questo ambito l'approccio presenta una casistica più ampia di possibili relazioni inter-aziendali rispetto alla teoria dei costi di transazione, ma non riesce a superare i limiti di quest'ultima: la tendenza a sopravvalutare il ruolo delle (grandi) imprese e sottovalutare le dimensioni sociali, politiche, culturali, e quindi anche territoriali dell'agire economico.

Lo spazio geografico fornisce, da una parte, il supporto di relazioni che perseguono logiche relative alle strategie d'impresa, alle condizioni di mercato e alle disponibilità tecnologiche. Le imprese, tuttavia, sono a loro volta un prodotto della territorialità, così come i luoghi sono il prodotto di relazioni socio-spaziali (DICKEN, 2000, p. 276). Numerosi autori hanno criticato l'approccio delle catene di prodotto per sottovalutare il ruolo del contesto, il ruolo delle scale non globali di regolazione economica e – nonostante il riferimento esplicito all'istituzionalismo – il ruolo delle istituzioni territoriali (DICKEN *et al.*, 2001, p. 100). L'enfasi è sulla deterritorializzazione, piuttosto che sulla territorialità, con il rischio di sottovalutare la stessa variabilità geografica delle modalità organizzative delle catene di prodotto (WHITLEY, 1996).

È necessario evidentemente apprezzare, da un lato, il potere delle reti transnazionali di imprese e delle logiche globali alle quali rispondono e,

dall'altro, la persistente importanza delle dinamiche di sviluppo che sono endogene e specifiche a qualsiasi Paese, regione, luogo o organizzazione.

Un'eccessiva enfasi sulla dimensione territoriale del radicamento e sull'importanza del «locale», tuttavia, può essere altrettanto fuorviante (DICKEN *et al.*, 2001, p. 90). L'organizzazione delle catene di prodotto rileva invece la natura transcalare del sistema economico e può essere utile per indagare congiuntamente le logiche locali e globali di regolazione economica in un'ottica topologica. La rete, infatti, agisce nel senso di trascendere i confini entro i quali siamo soliti rappresentare il mondo, per stabilire connessioni tra attori, luoghi e scale geografiche.

Le prospettive di «geografia economica relazionale» (YEUNG, 2005; BATHELT, 2006) propongono per questo di sostituire la «regione» come unità di indagine privilegiata della geografia economica, con la nozione di rete, ma allo stesso tempo di ribadire il radicamento (relazionale) dell'agire economico, l'importanza dei fattori non-economici, delle istituzioni, delle convenzioni (DICKEN *et al.*, 2001).

La geografia economica ha sottolineato, più in generale, la necessità di considerare congiuntamente una pluralità di scale geografiche, e anche il ruolo di specifici nodi, siti produttivi, fino alle dinamiche interne che caratterizzano le imprese (WHITLEY, 1996; LESLIE e REIMER, 1999; SMITH *et al.*, 2002). Alcuni tentativi in questo senso sono stati effettuati di recente (COE *et al.*, 2004), analizzando per esempio il ruolo delle catene globali di prodotto nel promuovere, o eventualmente frenare, processi di «modernizzazione industriale» (*industrial upgrading*) (HUMPHREY e SCHMITZ, 2002; GIULIANI, PIETROBELLI e RABBELLOTTI, 2005): l'inserimento all'interno di catene globali può essere una straordinaria opportunità di crescita organizzativa per le imprese più piccole e subordinate, e quindi per le regioni periferiche che le ospitano (GEREFFI, 1999, p. 39). Lo sviluppo di molte economie emergenti deriva in parte da questi meccanismi.

Per Ash AMIN (2002) lo sviluppo dell'economia globale favorisce varie tipologie di «prossimità relazionale» tra le quali la vicinanza fisica – di cui i distretti industriali sono un'espressione paradigmatica – è solo una delle soluzioni possibili. Si possono avere prossimità di tipo organizzativo, settoriale, istituzionale, culturale, che consentono di stabilire connessioni, creare affinità e intessere legami che facilitano la trasmissione di conoscenze anche a prescindere dalla prossimità geografica.

La forma organizzativa «impresa» è di per se uno dei dispositivi privilegiati di gestione delle relazioni a distanza. La *prossimità organizzativa* che è riscontrabile all'interno delle grandi imprese è essenziale per promuovere l'internazionalizzazione produttiva: essa fa sì che gli individui che fanno parte di specifiche organizzazioni, sebbene distanti, possano di fatto lavorare insieme, scambiarsi informazioni e conoscenze, perché sono materialmente connessi attraverso flussi di comunicazione

e di mobilità e perché condividono particolari modalità di azione e di interpretazione del mondo. Tali modi di fare e di pensare sono riconducibili, da una parte, al concetto di «pratica» così come questo è interpretato nell'ambito degli studi culturali e, per altri versi, al concetto di «routine» utilizzato nell'ambito dell'approccio evolutivo: forme ricorrenti di interazione che servono a ridurre la complessità dell'organizzazione, dando a questa una relativa stabilità, e consentendogli di «risparmiare risorse cognitive» (BECKER, 2003, p. 17).

La dimensione spaziale di tali dinamiche organizzative è cruciale. «Si può dire che lo sviluppo storico delle moderne organizzazioni sia in parte dovuto all'esigenza di facilitare la prossimità a distanza» (AMIN, 2003, p. 125). L'impresa moderna non è un mero contenitore di fattori produttivi, ma un dispositivo per la mobilitazione efficace di persone, beni, soldi e informazioni, e un sistema di gestione dello spazio e del tempo (SCHOENBERGER, 2000).

Le relazioni a distanza, tuttavia, possono risultare difficili, come si è visto, quando implicano la trasmissione di conoscenze tacite e proprietarie. «La diffusione attiva di questa forma di conoscenza costituisce un problema serio, sebbene non insormontabile, nella gestione della produzione, ed è oggetto di molta attenzione da parte delle imprese» (GERTLER, 2003, p. 107). «Le organizzazioni di successo saranno quelle in grado di diffondere conoscenze locali tacite nello spazio con il minor grado possibile di codificazione e di interazione» (THRIFT, 2004, p. 59).

Lo strumento migliore per promuovere la trasmissione di conoscenze non codificabili rimane in ogni caso la loro codificazione. Le imprese promuovono per questo attivamente una progressiva standardizzazione delle tecnologie e delle proprie pratiche organizzative. Tale processo di convergenza tecnologica e organizzativa può riguardare anche imprese autonome e distinte che, per esempio, decidono di adottare i medesimi *standard di produzione*, che possono essere anch'essi rilette come dispositivi che consentono l'estensione geografica e organizzativa delle relazioni esterne delle imprese (GEREFFI, HUMPHREY e STURGEON, 2005).

Analisi recenti hanno messo in discussione, più in generale, la convinzione che la trasmissione di conoscenze non codificabili implichi necessariamente la prossimità geografica così come l'idea che le conoscenze codificabili abbiano al contrario il dono dell'ubiquità (AMIN, 2002). Le nuove tecnologie non consentono solo di facilitare la trasmissione di conoscenze codificabili ma, accrescendo l'immediatezza, la multi-funzionalità e l'efficacia delle comunicazioni a distanza, permettono anche lo scambio di conoscenze non codificabili. Allo stesso tempo esse aumentano, piuttosto che ridurre la necessità di incontri diretti. Dalla prospettiva degli studi sulla mobilità umana (URRY, 2002, 2003), le reti di relazioni sociali possono funzionare anche sulla lunga distanza, ma devono essere



periodicamente «attivate» dalla compresenza (URRY, 2007, p. 231), come testimoniato dai frequenti viaggi dei manager delle grandi aziende, o dall'importanza di eventi come fiere o altri tipi di prossimità temporanea (BATHELT, MALMBERG e MASKELL, 2004).

L'approccio relazionale e il paradigma della mobilità implicano una critica delle interpretazioni sovra-territorializzate del concetto di radicamento sociale (HESS, 2004, p. 174): l'agire economico è radicato in relazioni inter-personali che non sono tuttavia confinate all'interno dei confini di uffici, organizzazioni, luoghi o regioni.

Si possono avere, per esempio, forme di prossimità *settoriale* o *tecnologica* che riguardano individui e organizzazioni distanti e autonomi, ma che sviluppano sistemi di significato comuni perché hanno a che fare con il medesimo contesto produttivo, tecnologico, lavorativo o di mercato. La produzione e lo scambio di conoscenze, quindi, può essere facilitata da un'interazione intensa e diretta, ma anche dall'appartenenza a «comunità epistemiche» (che condividono il riferimento a particolari insiemi di conoscenze) o «comunità di pratiche» (che implicano lo svolgimento di attività simili o che consentono concretamente di lavorare insieme) molto più ampie (COE e BUNNELL, 2003).

Le possibilità relazionali degli attori economici, inoltre, sono mediate da uno specifico contesto culturale, e possono essere facilitate da affinità linguistiche, psicologiche e altre forme di *prossimità culturale* che si basano, per esempio, sulla comune appartenenza etnica, come nel caso delle cosiddette economie etniche e delle reti transnazionali di produzione costruite su base etnica (MITCHELL, 2000). La prossimità culturale, tuttavia, non implica necessariamente l'appartenenza alla medesima «comunità», intesa in senso antropologico, e tanto meno alla stessa etnia, ma sottintende qualsiasi condivisione di valori, norme esplicite e implicite, convinzioni, abitudini, modi di pensare.

I sistemi di produzione, in definitiva, sono tenuti insieme non solo dalle logiche astratte dell'economia globale, o dei mercati nei quali operano, ma da relazioni che sono sempre territorializzate e che tuttavia non implicano necessariamente la prossimità, la comune appartenenza culturale, istituzionale, organizzativa, ma tutte queste cose contemporaneamente in combinazioni diverse. Il coordinamento a distanza, la codificazione e la trasmissione di conoscenze tacite, rimane in ogni caso difficile e rende sempre più necessario sviluppare, tra luoghi differenti, forme di prossimità che prescindono il più possibile dal contatto diretto o dall'incontro, che rimane tuttavia indispensabile in molti casi.

Le prospettive relazionali, nelle interpretazioni più radicali, mettono in discussione la stessa nozione di «regione» e la distinzione tra «luogo» e «spazio» (AMIN, 2004). «La negoziazione dei luoghi non crea territori delimitati ma costellazioni di connessioni con legami che vanno

ben al di là» (MASSEY, 2005, p. 187). «Lo spazio non è più visto come una gerarchia auto-contenuta che va dal globale al locale. Questa assurda interpretazione scalare è sostituita dalla considerazione che quello che conta è la connettività» (THRIFT, 2004, p. 59). «Questo non vuol dire assumere una geografia del mondo amorfa e evanescente [...], lo spiazamento dello spazio dei luoghi da parte dello spazio dei flussi. Significa piuttosto ribadire che la materialità della vita di tutti i giorni è costituita da una pluralità di spazi discorsivi, emozionali, affiliativi, fisici, naturali, organizzativi, tecnologici e istituzionali» (AMIN, 2002, p. 389).

L'esperienza dei sistemi locali di produzione sottintende, certo, un paradosso fondamentale per comprendere lo spazio economico contemporaneo. Essi esemplificano l'immagine di un sistema economico sempre più globale nel quale il vantaggio competitivo si basa sempre di più su relazioni sociali localizzate e rimane fortemente concentrato in alcune regioni privilegiate. Ma lo scambio di conoscenze non è facilitato solo dall'appartenenza alle comunità locali socialmente omogenee tipiche dei distretti industriali, ma a comunità di tipo molto diverso, di natura translocale e transcalare.

L'impresa non è il soggetto, ma è piuttosto il prodotto di queste relazioni. La geografia economica può quindi offrire un contributo fondamentale per comprenderne la logica e il funzionamento, a patto di superare le forme di «feticismo del territorio» che molto spesso caratterizzano il pensiero geografico (MACKINNON, CUMBERS e CHAPMAN, 2002, p. 295). Località e regioni, infatti, sono anch'esse il prodotto di relazioni che, sempre più spesso, travalicano i loro confini e trasformano la natura stessa della territorialità.

#### BIBLIOGRAFIA

- AMIN A., «Spatialities of globalization», *Environment and Planning A*, 34, 2002, pp. 385-399.
- AMIN A., «Spaces of corporate learning», in J. PECK e H.W. YEUNG (a cura di), *Remaking the Global Economy*, London, SAGE, 2003, pp. 113-129.
- AMIN A., «Regions unbound: Towards a new politics of place», *Geografiska Analer B*, 86, 2004, pp. 33-44.
- BATHELT H., «Toward a relational view of economic action and policy», *Progress in Human Geography* 30, 2006, n. 2, pp. 223-236.
- BATHELT H., MALMBERG A. e MASKELL P., «Clusters and knowledge: Local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation», *Progress in Human Geography*, 28, 2004, pp. 31-56.
- BECKER M.C., *The Concept of Routines Twenty years after Nelson and Winter, 1982*, DRUID Working Paper 03-06, 2003.
- CELATA F., *Spazi di produzione: una prospettiva relazionale*, Torino, Giappichelli, 2009.

- COE N.M. e BUNNELL T.G., «“Spatializing” knowledge communities: Towards a conceptualisation of transnational innovation networks», *Global Networks*, 3, 2003, pp. 437-456.
- COE N.M., HESS M., YEUNG H.W., DICKEN P. e HENDERSON J., «Globalizing regional development: A global production networks perspective», *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29, 2004, pp. 468-484.
- COFFEY W., «The Newer international division of labour», in P.W. DANIELS e W.F. LEVER (a cura di), *The Global Economy in Transition*, Harlow, Longman, 1996, pp. 40-61.
- DICKEN P., «Places and flows: Situating international investment», in G.L. CLARK, M.S. GERTLER e M.P. FELDMAN, *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford, Oxford University Press, 2000, pp. 275-291.
- DICKEN P., KELLY P.F., OLDS K. e YEUNG H.W., «Chains and networks, territories and scales: Towards a relational framework for analysing the global economy», *Global Networks*, 1, 2001, n. 2, pp. 89-112.
- GEREFFI G., *A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries*, Working Paper, 1999, <http://www.azc.uam.mx>.
- GEREFFI G. e KORZENIEVIC M., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Praeger, 1994.
- GEREFFI G., HUMPHREY J. e STURGEON T., «Il governo delle catene di valore globali», *Economia e società regionale*, 90, 2005, n. 2, pp. 5-36.
- GERTLER M.S., «“Being there”: Proximity, organisation and culture in the development and adoption of advanced manufacturing technologies», *Economic Geography*, 71, 1995, pp. 1-26.
- GERTLER M.S., «The spatial life of things: The real world of practice within the global firm», in J. PECK e H.W. YEUNG (a cura di), *Remaking the Global Economy*, London, SAGE, 2003, pp. 113-129.
- GIULIANI E., PIETROBELLI C. e RABBELLOTTI R., «Upgrading in global value chains: Lessons from Latin American clusters», *World Development*, 33, 2005, n. 4, pp. 549-573.
- GRABHER G., «The project ecology of advertising: Talents, tasks, and teams», *Regional Studies*, 36, 2002, n. 3, pp. 245-262.
- GRANOVETTER M., «Economic action and social structure: The problem of embeddedness», *American Journal of Sociology*, 91, 1985, n. 3, pp. 481-510.
- HESS M., «“Spatial” relationships? Towards a reconceptualization of embeddedness», *Progress in Human Geography*, 28, 2004, n. 2, pp. 165-186.
- HUMPHREY J. e SCHMITZ H., «How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?», *Regional Studies*, 36, 2002, n. 9, pp. 1017-1027.
- LESLIE D. e REIMER S., «Spatializing commodity chains», *Progress in Human Geography*, 23, 1999, n. 3, pp. 401-420.
- MACKINNON D., CUMBERS A. e CHAPMAN K., «Learning, innovation and regional development», *Progress in Human Geography*, 26, 2002, pp. 293-311.
- MASSEY D., *For Space*, London, SAGE, 2005.
- MITCHELL K., «Networks of ethnicity», in M. SHEPPARD e T. BARNES (a cura di), *A Companion to Economic Geography*, Oxford, Blackwell, 2000, pp. 392-408.
- PENROSE E.T., *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford, Oxford University Press, 1995.
- PIORE M.J. e SABEL C.F., *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books, 1984.
- POLANYI K., *La grande trasformazione*, Milano, Einaudi, 1974.
- POLANYI M., *The Tacit Dimension*, New York, Anchor Books, 1967.
- RAIKES P., JENSEN M.F. e PONTE S., «Global commodity chain analysis and the French *filiere* approach: Comparison and critique», *Economy and Society*, 29, 2000, n. 3, pp. 390-417.

- SCHOENBERGER E., *The Management of Time and Space*, in G.L. CLARK, M.S. GERTLER e M.P. FELDMAN, *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford, Oxford University Press, 2000, pp. 317-332.
- SMITH A., RAINNIE A., DUNFORD M., HARDY J., HUDSON R. e SADLER D., «Networks of value, commodities and regions: Reworking divisions of labour in macro-regional economies», *Progress in Human Geography*, 26, 2002, n. 1, pp. 41-63.
- STORPER M., «The resurgence of regional economics ten years later: The region as a nexus of untraded interdependencies», *European Urban and Regional Studies*, 2, 1995, n. 3, pp. 191-221.
- STORPER M. e VENABLES A.J., «Buzz: Face-to-face contact and the urban economy», *Journal of Economic Geography*, 4, 2003, n. 4, pp. 351-370.
- THRIFT N., «Intensities of feeling: Towards a spatial politics of affect», *Geografiska Annaler B*, 86, 2004, pp. 57-78.
- URRY J., «Mobility and proximity», *Sociology*, 36, 2002, n. 2, pp. 255-274.
- URRY J., «Social networks, travels and talks», *British Journal of Sociology*, 54, 2003, n. 2, pp. 155-175.
- URRY J., *Mobilities*, Cambridge, Polity Press, 2007.
- WHITLEY, R., «Business systems and global commodity chains: Competing or complementary forms of economic organisation?», *Competition & Change*, 1, 1996, n. 4, pp. 411-425.
- WILLIAMSON O.E., «The economics of organization: The transaction cost approach», *American Journal of Sociology*, 87, 1981, n. 3, pp. 548-577.
- YEUNG H.W., «Rethinking relational economic geography», *Transactions of the Institute of British Geographers*, 30, 2005, pp. 37-51.

RIASSUNTO – *Conoscenza, apprendimento e organizzazione spaziale delle reti di imprese* - Le modalità di apprendimento, in un'economia della conoscenza, influiscono in misura cruciale sull'organizzazione spaziale dei processi produttivi. La geografia economica ha tradizionalmente enfatizzato, in questo senso, l'importanza, la densità e la ricchezza delle relazioni di prossimità. È evidente, tuttavia, la capacità del sistema economico contemporaneo di individuare soluzioni tecniche, organizzative e spaziali che favoriscono relazioni altrettanto ricche e complesse sulle lunghe distanze. Nell'articolo di discuteranno alcuni tentativi di rileggere il problema dei trasferimenti di conoscenza al di là dei limiti imposti dalla compresenza geografica o dalla teoria dei costi di transazione. Si rifletterà, in particolare, sul contributo di due distinte linee di indagine: la teoria delle reti transnazionali di produzione e i concetti di prossimità relazionale e di radicamento relazionale.

SUMMARY – *Knowledge, learning and the spatial organization of inter-firm networks* - In a knowledge economy, learning processes' influence upon the organization of production is crucial. Economic geographers have traditionally emphasized the importance, the density and the richness of local relations. It is obvious, however, that the contemporary economy has been able to identify technical, organizational and spatial solutions which enable rich and complex relations also over the long distances. The article discusses some recent attempts to investigate how knowledge transfers can transcend the limits imposed by proximity and discussed within transaction costs theory. To this end, the article will reflect upon the contribution of two different strands of literature: theories about transnational production networks, on the one hand, and the concepts of relational proximities and relational embeddedness on the other.