

APPUNTI DI GEOGRAFIA DELL'IMPRESA (*)

ROBERTA GEMMITI

Gennaio 2003

(*) in corso di pubblicazione presso l'Editore Kappa, Roma

1.	INTRODUZIONE E OBIETTIVI DELLE DISPENSE	<i>pg. 1</i>
1.1	Le chiavi di lettura	
1.1.1	I cicli economici	
1.1.2	I fattori di localizzazione	
2.	I FATTORI DI LOCALIZZAZIONE DELLA RIVOLUZIONE INDUSTRIALE	<i>pg. 9</i>
2.1	L'attrattività delle risorse e delle materie prime	
2.2	Il fattore lavoro e il rapporto capitale/lavoro	
2.3	Prime considerazioni sul fattore 'intraprendenza'	
2.4	Il fattore 'aziendale'. L'organizzazione interna in rapporto alla localizzazione	
3.	LA FASE DEL FORDISMO-TAYLORISMO. ORGANIZZAZIONE E TECNOLOGIA	<i>pg. 21</i>
3.1	Nuova organizzazione, nuovi fattori localizzativi	
3.1.1	Concentrazione organizzativa ed espansione	
3.1.2	Concentrazione fisica e concentrazione urbana. La concorrenza dei fattori di localizzazione	
3.2	L'avvio della divisione spaziale del lavoro	
3.3	Organizzazione d'impresa, decentramento spaziale, prime espansioni multinazionali	
3.3.1	Cambiamento tecnologico e strategia di diversificazione	
3.3.2	Divisione del lavoro e gerarchia spaziale alla scala internazionale	
4.	FATTORI PRODUTTIVI E FATTORI LOCALIZZATIVI. IL QUADRO D'INSIEME ALLE SOGLIE DEGLI ANNI '70	<i>pg. 44</i>
4.1	Sintesi dei fattori localizzativi della grande industria	
4.2	Il rapporto industria/terziario alle soglie degli anni '70	
4.3	Una sintesi delle logiche localizzative. I sistemi urbani dei paesi occidentali	
5.	NUOVI FENOMENI ED EVIDENZE EMPIRICHE	<i>pg. 51</i>
5.1	L'ambiente instabile che mette in crisi la grande impresa	
5.2	L'emergere di un modello alternativo. La piccola impresa	
5.2.1	Il modello giapponese	
5.2.2	Il <i>sunbelt</i> americano	
5.2.3	Il distretto industriale in Italia	
5.3	Una nuova configurazione spaziale della produzione	
5.3.1	Il territorio 'a rete'. L'evidenza italiana	

6.	TRANSIZIONI PARADIGMATICHE E NUOVI FATTORI LOCALIZZATIVI	<i>pg. 68</i>
6.1	Il rapporto impresa/ambiente/innovazione	
6.2	Le variazioni al ciclo di vita del prodotto	
6.3	Spazi innovativi e fattori territoriali	
6.3.1	Le forme di interazione interna	
6.4	Impresa e ambiente. L'esigenza di un nuovo paradigma	
6.4.1	Grande Impresa flessibile e nuove logiche localizzative	
6.5	Il rapporto impresa/ambiente secondo Porter	
6.5.1	La <i>catena</i> del valore	
6.5.2	Il territorio come vantaggio competitivo	
6.5.3	Competitività e localizzazione	
6.5.4	L'agglomerazione come fattore di localizzazione	
7	GLOBALIZZAZIONE E MULTINAZIONALIZZAZIONE	<i>pg. 90</i>
7.1	L'economia globale ed il sistema <i>post-fordista</i>	
7.1.1	La terziarizzazione dell'economia globale	
7.1.2	Indebolimento degli Stati e crisi delle politiche keynesiane	
7.2	Multinazionalizzazione. Caratteri e spazi	
7.2.1	Le <i>Transnational Corporations</i>	
7.2.2	Il quadro localizzativo: concentrazione e spostamento ad Est	
7.3	<i>IDE</i> : i fattori di localizzazione alla scala globale	
7.3.1	La teoria di Dunning e i vantaggi di localizzazione	
7.4	Prime considerazioni sul rapporto locale/globale	
7.4.1	L' <i>incastro</i> delle multinazionali nell'economia locale	
7.4.2	Casi in Europa orientale	
7.4.3	Il caso della Cina	
7.5	L'internazionalizzazione degli scambi	
7.6	La globalizzazione finanziaria	
8.	DOVE CONVERGE LA GLOBALIZZAZIONE?	<i>pg.116</i>
8.1	La regione come interlocutore della globalizzazione	
8.1.1	Le regioni della globalizzazione. Suggesti da caso italiano	
8.2	Città e agglomerazione. Nuovi fattori localizzativi?	
8.3	Città come nodi della rete globale	
8.3.1	Le città <i>globali</i>	
8.3.2	Funzioni e gerarchia urbana in Europa	
8.4	La città come base <i>areale</i> dello sviluppo globale	
8.4.1	Agglomerazione <i>vs</i> dispersione urbana	
8.5	<i>Cluster</i> di imprese e <i>cluster</i> di città	
9.	RIPRENENDO TOSCHI. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE	<i>pg.136</i>

1. INTRODUZIONE E OBIETTIVI DELLE DISPENSE

La lettura geografico-economica dello sviluppo, e l'individuazione dei fattori che hanno prodotto la distribuzione della ricchezza e delle imprese nel mondo, ha utilizzato per lungo tempo modelli di localizzazione di tipo spaziale.

Sia nella spiegazione delle scelte spaziali dell'industria, sia in quella della distribuzione tra città del settore terziario, per molto tempo ha prevalso la modellistica che considera l'impresa come un soggetto perfettamente razionale, operante in un mercato in concorrenza perfetta (salvo tentativi di correzione del tiro in direzione dell'oligopolio) e assolutamente trasparente (sono note le localizzazioni dei fattori produttivi, energia, materie e mercato, così come le logiche espansive dei concorrenti), con una funzione di produzione data e costante (salvo l'avanzamento introdotto con il modello di Moses); in questo spazio semplificato, il problema fondamentale delle imprese si risolveva (per eliminazione di tutte le altre variabili o per la loro incorporazione nell'unico vincolo della distanza) nella minimizzazione del costo di trasporto legato all'approvvigionamento dei fattori produttivi e alla distribuzione del prodotto finito.

Quest'approccio spiega soltanto parzialmente la realtà. In primo luogo, perché in molti casi (tipicamente per esempio nella teoria delle località centrali di Christaller) il fine di questi modelli non è la spiegazione della realtà così com'è, ma piuttosto l'identificazione di una norma, di una regola cui la realtà dovrebbe corrispondere se valessero gli assunti (uno per tutti quello della perfetta razionalità dei soggetti) stabiliti a priori. In altri termini, l'obiettivo non è tanto spiegare come la realtà è ma piuttosto come dovrebbe essere, se si potessero correggere varie distorsioni, come gli ambienti non noti ma anzi turbolenti nei quali l'impresa opera, come la varietà di gusti e poteri d'acquisto dei consumatori che molto poco ha a che fare con la distanza, e via dicendo.

Accanto a questo "difetto" legato alla peculiare natura della spiegazione deduttiva per teorie e per modelli, la loro scarsa capacità esplicativa dipende, oggi, dal fatto di essere in larga misura superati dall'evoluzione della realtà con la quale si confrontano.

Se le ipotesi di Weber potevano avere un saldo addentellato con il quadro concreto quando l'industria era in buona parte impegnata in produzioni di base¹, quando, in altri termini, la localizzazione del carbone o dei minerali di ferro costituiva davvero un vincolo, e lo stadio

d'evoluzione del sistema dei trasporti non consentiva di superare il problema della distanza e dei costi ad essa connessi, adesso il quadro è molto diverso.

L'approccio teorico all'analisi della distribuzione delle attività produttive è profondamente cambiato, soprattutto perché il sistema produttivo ha preso a comportarsi in maniera non più riconducibile alla logica semplificatrice dei modelli.

Da un lato, per la mutazione profonda nella composizione settoriale della produzione; dall'altro per la progressiva riduzione del vincolo esercitato dalla distanza grazie agli straordinari progressi nei trasporti e nelle comunicazioni.

La produzione industriale dei paesi industrializzati non è più quella della metà dell'ottocento, né quella dell'immediato dopoguerra; il bisogno di materiali di base, così come la diffusione di beni di consumo di massa, fenomeni tipici in certi periodi storici, ha lasciato il posto a prodotti tecnologicamente complessi, ha spostato la produzione dei paesi sviluppati dal manufatto concreto all'innovazione di prodotto e di processo legata a quello stesso manufatto, rendendo l'industria sempre più un fatto immateriale e portando al decentramento della manifattura anche a distanze elevate.

La tecnologia regola ormai da tempo il modo di produrre e lo sviluppo della tecnologia porta con sé l'avanzata del settore terziario che, prima negli Stati Uniti, e qualche tempo dopo in tutti i paesi industrializzati, è divenuto la principale fonte d'occupazione e ricchezza. Il ruolo assunto dal terziario come principale settore occupazionale nei paesi sviluppati, nella transizione dall'economia industriale all'economia post-industriale, dipende in larga misura dall'eccezionale espansione dei servizi alle imprese, quelli che consentono di produrre innovazione nei prodotti e nei processi; è l'industria stessa che dà avvio al processo di terziarizzazione, espandendo al suo interno una serie di funzioni di sostegno alla produzione concreta, che diventeranno via via più importanti fino ad essere oggi uno dei settori trainanti della produzione secondaria e terziaria.

Lo sviluppo del terziario segue l'accendersi della competizione basata sulla tecnologia e l'innovazione e sulla ricerca da parte della grande industria capitalistica sorta nel 1900 di forme organizzative più varie e flessibili. La estrema dispersione della produzione in una complessa rete organizzativa e spaziale dell'impresa, ed il fatto che dalla metà degli anni '80 lo spazio operativo dell'economia diventa globale, porta lo sviluppo non solo del terziario ma anche del quaternario, di quel comparto che riunisce tutte le funzioni d'orientamento,

¹Si fanno correntemente rientrare in questa categoria la metallurgia e la chimica di prima lavorazione in quanto producono principalmente *input* per le altre industrie.

direzione, controllo nei campi dell'economia, della finanza, della cultura, della ricerca, dell'informazione che segue il processo di globalizzazione.

Questo processo ha significato un'evoluzione eccezionale nel modello organizzativo dell'industria, una trasformazione della configurazione interna che l'ha portata a diventare, da impresa monolitica e monoprodotto tipica della rivoluzione industriale, un'organizzazione flessibile, sminuzzata in funzioni e parti ciascuna con propri obiettivi e fattori localizzativi. La forma organizzativa più avanzata si definisce come impresa rete, organizzata sul piano internazionale in una fitta rete di alleanze e accordi inter-aziendali.

Che cosa ha a che fare questa tipologia di organizzazione con i fattori di localizzazione tradizionalmente considerati nei modelli spaziali da Weber in avanti? Evidentemente molto poco, visto che ormai ogni più piccola unità funzionale dell'impresa ha un proprio principio localizzativo da ricomporre all'interno di quella vasta organizzazione che è divenuta la grande impresa.

Come si vedrà, a questa serie di modificazioni organizzative e localizzative dell'impresa corrisponde un progressivo mutamento nei paradigmi interpretativi messi a punto dall'economia e dalla geografia. In una prima fase, si tende infatti ad interpretare le scelte localizzative dell'impresa come una proiezione spaziale del modello organizzativo interno, da cui nascono le ben note ipotesi della Divisione Internazionale del Lavoro. Eppure la realtà sembra smentire anche questo tipo di semplificazioni, chiamando direttamente in causa il territorio come uno dei fattori che regolano le scelte strategiche dell'impresa e dunque il suo comportamento spaziale.

1.1 Le chiavi di lettura

L'obiettivo di questa dispensa è analizzare l'evoluzione dei principi e dei fattori di localizzazione dell'impresa, a partire dalla base conoscitiva fornita dai modelli spaziali per il secondario e per il terziario. Dando per acquisita la logica ed il significato di questi modelli, si intende allora procedere ad una ricostruzione della logica localizzativa d'impresa, seguendone le trasformazioni nel tempo, fino ad ipotizzare il quadro dei fattori di localizzazione ai giorni nostri.

In questo percorso, sarà d'aiuto l'utilizzo di una duplice griglia di lettura:

- quella fornita dalla suddivisione teorica dello sviluppo delle economie capitalistiche in periodi storici caratterizzati da diverse forme di produzione, tipologie d'impresa e tipi di tecnologia (cfr: par. 1.1.1);
- quella fornita dallo schema riassuntivo dei fattori di localizzazione dell'impresa, utile a valutarne la diversa portata nei vari periodi storico-economici (cfr: par. 1.1.2).

Via via che si procederà ad osservare i diversi cicli economici che hanno interessato lo sviluppo dei paesi occidentali, si noterà come questi siano stati caratterizzati da diversi principi organizzativi interni all'impresa, modi di produzione, tecnologie disponibili, gradi di interazione dell'impresa con il suo ambiente.

Questa trasformazione, come si vedrà, corrisponde in parte ad un diverso comportamento dell'impresa sul piano concreto, in parte alla accresciuta capacità interpretativa delle discipline che tradizionalmente studiano il fenomeno, via via che queste recepiscono gli stimoli e gli interrogativi posti dalla realtà.

In particolare, sul piano concettuale e avendo come riferimento sia i modelli spaziali sia la periodizzazione dello sviluppo, si tratterà di inserire progressivamente alcune variabili del tutto nuove nel problema localizzativo:

- dapprima si introdurrà il problema dell'organizzazione interna all'impresa, dalla quale dipendono ampiamente i suoi comportamenti spaziali;
- poi verrà considerato l'ambiente, per cui si vedrà come da mero spazio di proiezione dei comportamenti dell'impresa, l'ambiente diventi un fattore attivo col quale gli operatori economici impareranno ad interagire in modo continuo;
- si osserverà allora il passaggio concettuale, in economia e in geografia, dall'idea di spazio come fattore passivo ad un'ipotesi di ambiente e territorio attivi nel comportamento dell'impresa;
- infine, verrà approfondito il processo di produzione dell'innovazione che, da processo lineare considerato esterno all'impresa, diventerà uno dei fattori competitivi più importanti e, dunque, uno degli elementi in grado di influenzare le scelte dell'impresa sul piano territoriale.

1.1.1 I cicli economici

La suddivisione dello sviluppo delle economie avanzate in onde o cicli lunghi circa 50-55 anni viene dapprima da Kondratiev nel 1925, e successivamente, negli anni 30 da Schumpeter che riconosce, in queste diverse fasi, dei cicli di innovazione. Ne discende una scomposizione del percorso dello sviluppo capitalistico in fasi storiche caratterizzate da una tecnologia dominante, uno specifico modo di produzione, alcuni processi territoriali particolari.

Questa suddivisione, spesso criticata perché presuppone una linearità del percorso di sviluppo, ha una sua validità ai fini della semplificazione e comprensione dell'evoluzione delle economie di mercato, della trasformazione dell'impresa e della sua geografia.

Lo schema proposto prevede quattro cicli principali, in corrispondenza dell'affermazione di una tecnologia dominante ² (fig.1).

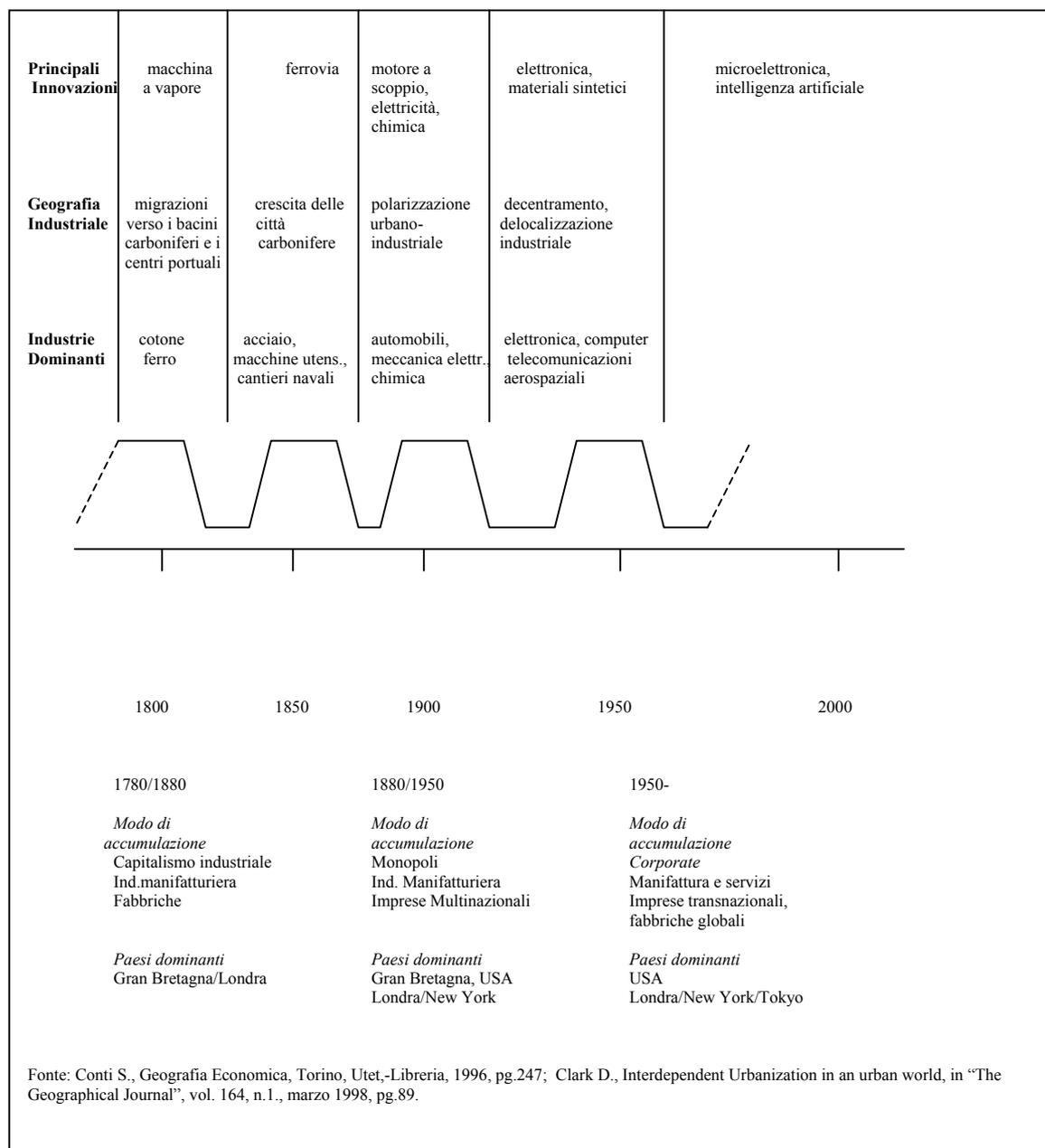
Il primo periodo investe la Gran Bretagna, va dalla seconda metà del Settecento alla prima dell'Ottocento (1770-1825), e ruota intorno alla messa a punto della macchina a vapore per la produzione di energia e la sua applicazione al telaio nell'industria tessile; e sulla metallurgia basata sull'estrazione del carbone.

La seconda ondata caratterizza la seconda metà dell'800 (1825-1880) e si basa sull'applicazione del vapore nel sistema dei trasporti; in questa fase, l'industria inglese si rafforza ma la produzione comincia a diffondersi e gli scambi ad intensificarsi.

La terza ondata (1880-1930) segna sostanzialmente la diffusione dell'elettricità (ma anche del telefono, di nuovi processi chimici basati sul petrolio, del motore a scoppio), e dà il via allo sviluppo dell'industria chimica e automobilistica, cui si aggiunge l'ulteriore sviluppo della rete dei trasporti.

La quarta (1930-1980) afferma definitivamente la dominazione degli Stati Uniti, con il trionfo della produzione di massa e l'avvio della multinazionalizzazione: è l'epoca del pieno utilizzo del petrolio, della chimica e dei nuovi materiali sintetici, dello sviluppo di settori ad alta tecnologia come l'elettronica, la televisione, l'industria aerospaziale, tutte innovazioni che danno una spinta poderosa alla multinazionalizzazione dell'industria e portano alla definitiva affermazione del potere egemonico degli Stati Uniti già avviato nella terza fase.

Figura 1 – Le ondate di sviluppo



Il modello prevede anche una quinta fase, una sorta di previsione di quello che sarebbe dovuto succedere di lì a molti anni, nell'epoca della microelettronica e delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione.

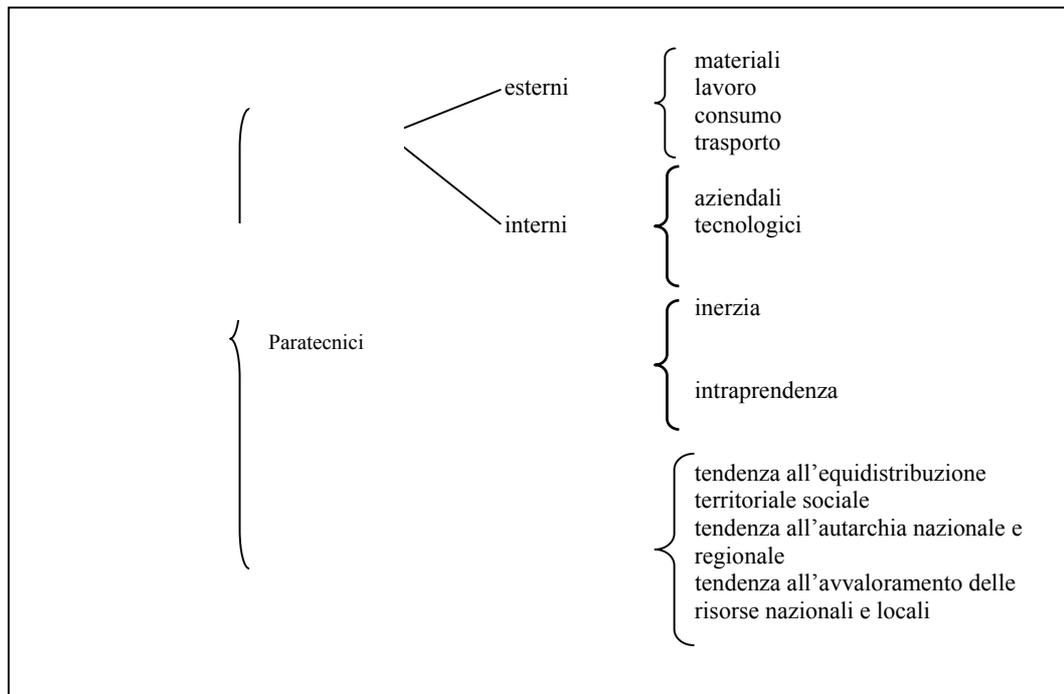
² Conti S., Geografia Economica, Torino, Utet, 1996.

1.1.2 La classificazione dei fattori di localizzazione

Un quadro riassuntivo dei fattori di localizzazione è utile ad identificare l'insieme degli elementi che possono condizionare la scelta spaziale dell'impresa, e serve per osservarne l'evoluzione via via che procedono le ondate di Kondratiev.

E' bene dire subito che i fattori localizzativi sono ben più numerosi rispetto a quelli trattati di solito nei modelli. Nella logica weberiana si tiene conto in primo luogo dei *fattori tecnici esterni* all'impresa, cioè la disposizione nello spazio dei materiali (materie prime ed energia), della forza lavoro, del mercato di sbocco dei prodotti e la ricerca di un punto di localizzazione che consenta di minimizzare il costo del trasporto totale. In realtà, come si vede nella classificazione proposta da Toschi³ (fig.2) gli elementi in grado di condizionare la scelta insediativa dell'impresa sono piuttosto numerosi.

Figura 2 – I fattori localizzativi d'impresa secondo Toschi



Fonte: Toschi U., 1967, cit.

³ Toschi U., *Geografia Economica*, Torino, Utet, 1967, pg. 269.

In particolare, nello schema sono riportati i *fattori tecnici interni* all'impresa, che aggiungono un elemento nuovo al ragionamento: l'organizzazione economico/tecnica dell'impresa e l'influenza della tecnologia nelle scelte localizzative. Entrambi contribuiscono a spiegare la tendenza dell'industria a concentrarsi oppure a distribuirsi diffusamente nello spazio, anche in relazione, come si vedrà, all'effetto esercitato dalla tecnologia sull'organizzazione interna dell'impresa.

Accanto ai fattori tecnici interni, altri fenomeni contribuiscono a spiegare la localizzazione dell'impresa rimandando direttamente ad un'idea di distribuzione regionale della ricchezza e della produzione. I *fattori paratecnici* dell'*inerzia* e dell'*intraprendenza*, infatti, sintetizzano due manifestazioni insediative particolari. La prima consiste nella tendenza dell'impresa, per quanto diffusa possa essere nello spazio, a privilegiare i luoghi di origine per localizzare certe funzioni; è come se nelle vecchie regioni e città industriali continuasse a trovare, così come in passato, alcuni fattori di agglomerazione che, pur diversi, continuano ad essere rari nello spazio.

La seconda, rende ragione di quei fattori legati alla capacità imprenditoriale, allo spirito di emulazione, alla capacità di apprendimento e trasformazione che sono alla base di processi di sviluppo di vecchie e nuove settori produttivi.

Accanto alle componenti *paratecniche*, infine, ci sono alcuni *fattori politici* che spiegano la localizzazione dell'impresa in funzione degli interventi dello Stato e che, con gli anni, sono diventati numerosi ed hanno abbracciato l'U.E. e i suoi interventi di sostegno allo sviluppo. Con una certa approssimazione possiamo affermare che i fattori politici si esprimono in scelte di politica economica e sociale (del genere protezionistico, autarchico, spinta al libero mercato e all'intensificazione degli scambi, legislazione nei settori fiscale, ambientale, sindacale e quant'altro), di politica settoriale (potenziamento di alcuni settori piuttosto che altri) o ancora di politica regionale (incentivi regionali, interventi per favorire la localizzazione in aree svantaggiate).

2. I FATTORI DI LOCALIZZAZIONE DELLA RIVOLUZIONE INDUSTRIALE

In questo capitolo, dedicato all'industria e agli orientamenti localizzativi che l'hanno caratterizzata, si è deciso di riunire le prime due ondate di Kondratiev, quelle che dalla seconda metà del settecento fino ad oltre la metà dell'ottocento introducono la macchina a vapore, prima, e la ferrovia e la meccanizzazione dei processi produttivi, dopo.

A caratterizzare questo periodo è l'estrema lentezza e onerosità dei trasporti, per cui le imprese sono fortemente orientate nella propria scelta localizzativa dalla distribuzione delle risorse e delle materie prime, innanzitutto, cui si aggiunge la presenza della città come mercato di sbocco dei prodotti finiti.

Nei modelli semplificati l'impresa aveva il compito prioritario di minimizzare gli spostamenti tra diversi punti di possibile localizzazione nello spazio. Ovviamente, l'utilità di questi modelli consisteva appunto nell'estrapolare da un problema complesso soltanto quegli elementi che si riteneva avessero maggior peso nella scelta localizzativa, appunto la localizzazione degli *input* ed il mercato di sbocco per la distribuzione dell'*output*.

In realtà, già in questa prima fase dell'industrializzazione è possibile osservare come tanti e vari siano stati gli elementi condizionanti la scelta localizzativa.

La localizzazione della forza lavoro, la possibilità di conseguire economie di agglomerazione, tutti elementi che nei modelli semplificati sono introdotti in momenti successivi come eccezioni alla localizzazione sul minimo costo di trasporto; in questa fase diventa lentamente importante l'organizzazione interna all'impresa, la divisione in funzioni del processo produttivo; il fattore intraprendenza, la capacità degli operatori di adattare le proprie risorse e capacità ad un'offerta di tecnologia esistente comincia in questo periodo ad esprimersi. Già in questa fase si comincia a vedere il fattore 'territorio' come insieme di elementi che orienta le scelte produttive e, dunque, localizzative, e come l'organizzazione del processo produttivo e le scelte localizzative d'impresa interagiscano, talvolta modificandola, con quella struttura territoriale che le società si danno nei vari periodi della loro storia economica.

2.1 L'attrattività delle risorse e delle materie prime

La distribuzione spaziale dell'industria nella prima e nella seconda fase del ciclo di Kondratiev riflette principalmente il bisogno di essere il più vicino possibile ai due fattori produttivi principalmente utilizzati in quell'epoca: le risorse e le materie prime, ubicate in punti specifici dello spazio (i punti M della modellistica weberiana); la domanda dei consumatori, tipicamente concentrata nelle città.

Dal XVIII secolo, e praticamente per tutto il XIX, la localizzazione industriale è guidata dalla presenza di giacimenti di materie prime e di fonti di energia, e dalla distribuzione delle città. All'inizio, l'onda investe la Gran Bretagna, contribuendo all'affermazione di alcune città britanniche nel settore tessile e alla formazione delle città nere dell'Inghilterra centrale; ben presto, la ricerca dell'energia e della forza lavoro diffonde stabilimenti siderurgici in Belgio, nella Slesia, in Austria, in Svizzera, nella regione della Renania, in quella che può essere definita la seconda ondata di Kondratiev. Anche in Italia le prime localizzazioni dell'industria tessile, nella seconda metà dell'800, seguono il criterio della ricerca dell'energia idrica e, dunque, interessano le valli alpine di Piemonte e Lombardia; analogo processo guida la nascita delle imprese nelle valli alpine francesi, nei Vosgi e nel nord dell'Inghilterra⁴.

E' questa la fase cui meglio rispondono le spiegazioni di Weber e dei successivi teorici della localizzazione microeconomica d'impresa, quando si tratta di decidere se localizzarsi presso la fonte delle materie prime o presso il mercato. Non è necessario presentare ancora i modelli che trattano questo tema, ma è bene ricordare il filo logico diretto che unisce le soluzioni weberiane alle tendenze localizzative dell'industria in questa fase storico-economica.

Lloyd e Dicken⁵ utilizzano il problema della scelta tra localizzazione presso le città o presso le fonti di energia e materie prime per spiegare come le scelte insediative siano, già all'origine, diverse per le industrie e per i servizi. Ogni impresa, qualunque sia il settore nel quale opera, deve decidere dove localizzarsi e, secondo i modelli tradizionali, l'industria che impegna gran parte della propria dotazione finanziaria nell'acquisto delle materie e nella lavorazione di materiali lordi ubicati (secondo la definizione di Weber) non potrà che essere attratta dai luoghi in cui queste materie prime sono rintracciabili.

⁴ Conti S., Lanza C., Nano F., Dematteis G., *Geografia dell'economia mondiale*, Torino, Utet, 1999.

⁵ Lloyd P.E., Dicken P., *Spazio e localizzazione. Un'interpretazione geografica dell'economia*, Milano, Angeli, 1979 (trad. di M.Costa e M.P. Pagnini).

L'industria, non a caso, raccoglie *input* ubicati, li trasforma e li distribuisce in mercati puntiformi (grossisti o dettaglianti) che risiedono nelle città. La sua propensione localizzativa verso i giacimenti delle materie prime o verso la località centrale⁶ che le utilizza dipende, dunque, dalla diversa combinazione dei costi di trasporto associabili a ciascun movimento nello spazio.

Diversamente, l'impresa che distribuisce servizi (si prenda un qualsiasi commerciante) non ha dubbi in proposito, visto che essa tratta materie prime nette e si rivolge sostanzialmente ad una domanda concentrata nelle località centrali; in questo caso, quindi, la localizzazione è condizionata dall'accesso al mercato e preferisce una città, magari di diverso grado gerarchico a seconda del tipo di bene che intende distribuire: ma quale che sia la sua scelta, comunque si rivolge ad una località centrale, avviando un potenziale circolo virtuoso che può portare la località centrale a migliorare il proprio livello gerarchico.

A ben vedere, la crescita delle città è avvenuta anche sulla base della localizzazione dei servizi e proprio per effetto della distribuzione di questi in un intorno spaziale ampio che ne è sprovvisto.

Questa distinzione tra le diverse tendenze localizzative dei settori, oltre che introdurre le prime considerazioni sui criteri che orientano le scelte spaziali del terziario⁷, e a portare un utile richiamo al modello delle località centrali, serve a considerare l'effetto 'produzione di città' dovuto ad alcune industrie di base.

Lloyd e Dicken, infatti, sottolineano come in passato, nel tentativo di minimizzare la distanza tra città e giacimento di materie prime, le imprese si siano localizzate in punti corrispondenti al minimo costo di trasporto ed abbiano dato luogo alla nascita di villaggi, prima, e a vere e proprie città industriali dopo, arrivando a modificare la distribuzione esistente delle località centrali.

Come si vedrà entrando meglio nello specifico dell'organizzazione interna dell'impresa, già a partire dalla prima fase di Kondratiev la presenza di un'attività economica tende ad attrarre popolazione e, anche se di piccola dimensione, essa attrae forza lavoro e altri abitanti (le famiglie al seguito del lavoratore) in punti esterni alle città tradizionali; questa presenza di

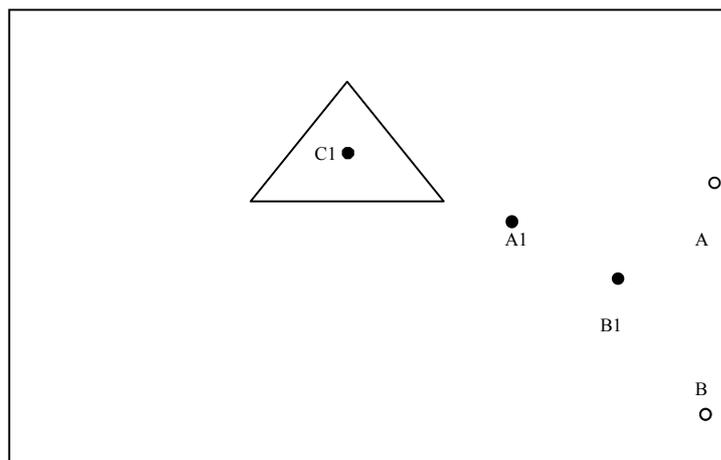
⁶ Utilizziamo indifferentemente il termine città e località centrale seguendo la logica di Christaller, che definisce località centrali le città che offrono servizi ad un intorno che ne è sprovvisto.

⁷ E' bene ricordare che il terziario si suddivide in diverse categorie: il terziario pubblico e il terziario privato, innanzitutto. In questa categoria, poi, si usa distinguere i servizi alle famiglie (cioè ai consumatori finali) e i servizi alle imprese, all'interno del quale vanno distinte le categorie del terziario al terziario (servizi rivolti ad imprese di servizi), del terziario al secondario (Celant A., *I fondamenti della Geografia Economica*, II parte). In questo caso si fa riferimento ai servizi alle famiglie.

domanda, di conseguenza, richiamerà altre funzioni e servizi, a cominciare da quelle che possono accontentarsi dei consumatori locali.

Proprio l'elevata quantità di carbone necessaria all'industria pesante spiega, durante il XIX secolo, la localizzazione d'impresa presso i giacimenti e la generazione di nuovi centri urbani basati sull'utilizzazione delle risorse e sul soddisfacimento dei bisogni della popolazione residente (fig. 3).

Figura 3 – Localizzazione dell'industria e nascita di nuove città



La localizzazione in C_1 del punto di minimo costo trasportazionale farà sì che l'organizzazione precedente delle città, in particolare lo sviluppo di A e B venga sostanzialmente interrotto, mentre tenderanno a formarsi e a crescere le cittadine A_1 e B_1 perché esse corrispondono a giacimenti di materie prime ed energia e sono più vicine al punto C_1 . Questo significa che la geografia urbana di un'area può essere trasformata in una struttura territoriale diversa e più articolata.

2.2 Il fattore lavoro e il rapporto capitale/lavoro

Il fattore lavoro è il secondo importante elemento da introdurre in questa rassegna sulla localizzazione d'impresa, anche perché esso non ha perso importanza nei paesi avanzati come invece è successo alle risorse, tutt'altro.

L'effetto di attrazione che la presenza del lavoro può esercitare su un'impresa dipende dal fatto che esso non è uniformemente distribuito nello spazio (diversamente da quanto si

ipotizzava nei modelli spaziali) né perfettamente mobile, cioè capace di raggiungere senza costi e fatica il sito produttivo. La rivoluzione industriale, invece, lo coglie già localizzato in specifici punti del territorio, anche se non con tassi di concentrazione paragonabili a quelli che odierni.

Oltre ad essere localizzato in termini quantitativi, esso varia nello spazio anche rispetto a diversi connotati qualitativi, ai livelli di conoscenza tecnica, al grado di formazione, all'affidabilità, alla produttività ed efficienza, alla struttura per età e per sesso e, con il tempo, alle richieste salariali, alla forma e al livello di tutela sindacale, alla specializzazione nelle mansioni, e molto altro.

Già nei modelli semplificati, Weber riconosce la capacità di orientamento che il fattore lavoro può dare alla localizzazione d'impresa, soprattutto in quelle industrie ad alto impiego di manodopera, come i primi insediamenti tessili. Weber elabora l'*indice del costo del lavoro* proprio per misurare il costo necessario a produrre una unità di prodotto e per stimare, conseguentemente, il grado di orientamento dell'industria verso i bacini di manodopera. Evidentemente, nella sua ottica, l'incidenza del costo del lavoro deve essere messa a confronto anche con quella esercitata da tutti gli altri fattori della produzione e della localizzazione, per cui la sensibilità di un'industria alle variazioni del costo del lavoro sono date dal *coefficiente di lavoro*, cioè dal rapporto tra indice del lavoro e peso localizzatore di materie prime ed energia.

E' chiaro comunque che la forza lavoro, pur non essendo infinitamente mobile, ha mostrato e mostra ancora grande capacità di circolazione nello spazio. Soprattutto nella seconda ondata di Kondratiev, la manodopera ha cominciato a spostarsi verso i siti produttivi, con fenomeni di esodo dalla campagna verso la città o con la nascita di villaggi operai presso le fabbriche.

Sebbene la rilevanza della manodopera venga di solito collegata al problema localizzativo delle industrie leggere, è opportuno considerare il lavoro come fattore produttivo (oltre che localizzativo) e collegarlo all'altro principale fattore, quello del capitale/tecnologia. La tipica distinzione da fare all'interno del comparto industriale, corrispondente al fattore maggiormente utilizzato, è tra imprese *labour-intensive* (si immagini la prima fabbrica per la filatura del cotone) o *capital-intensive* (si pensi all'industria siderurgica). Il capitale può definirsi come quell'insieme di "accorgimenti messi in opera dall'uomo per aumentare la produzione, quali utensili, impianti ed attrezzature, compresa qualunque cosa fatta dall'uomo che non sia consumata nel suo diretto interesse, ma utilizzata nel processo di produzione di

altri beni”⁸. Il capitale, dunque, corrisponde alla strumentazione concreta (e tecnologica talvolta) messa in opera dall’uomo per massimizzare la produzione propria o di altre imprese.

Prima di essere incorporato in elementi fisici, il capitale è l’insieme dei fondi di cui un’impresa dispone, derivante dal reddito conseguito, da quanta parte di questo viene risparmiata, accumulata e infine destinata ad investimento; oppure, è quello di cui l’impresa dispone come offerta di fondi per gli investimenti in un dato sistema economico, ed in questo senso diventa importante la sua distribuzione ai fini della localizzazione d’impresa.

In alcune regioni industriali, non a caso, la presenza di capitale fisico come impianti, infrastrutture, attrezzature può aver giocato un ruolo determinante nella crescita industriale, così come la disponibilità di risparmi da mettere a disposizione degli investitori.

Il rapporto capitale/lavoro, infine, ha in alcuni casi determinato l’orientamento tecnologico delle imprese e, di qui, ha fortemente inciso sullo sviluppo industriale di intere regioni. Rosemberg⁹ individua proprio nella carenza di manodopera uno dei fattori responsabili delle dinamiche diffuse dell’industria negli Stati Uniti.

Nei primi decenni del 1800, la carenza di manodopera era tale da non potersi superare se non introducendo massicciamente la meccanizzazione della produzione, tanto che quando pure nel 1840 cominciarono i grandi flussi migratori, era ormai impensabile mutare il rapporto capitale/lavoro. Tuttavia, la cultura produttiva della nuova manodopera proveniente dal continente sarà il fattore decisivo nella spinta tecnica e innovativa delle “macchine americane” prodotte ed esposte intorno al 1850.

2.3 Prime considerazioni sul fattore ‘intraprendenza’

I primi sviluppi dell’industria furono senza dubbio legati alla disponibilità delle materie prime e delle fonti energetiche. Nell’aprire la descrizione dell’economia industriale, Toschi¹⁰ racconta come “ancora alle industrie moderne l’ambiente fornì il fondamento naturale, al suo interno stavolta, per l’abbondanza delle risorse minerarie e segnatamente del ferro e del carbone. Trattati col carbon fossile, i minerali diedero in crescente abbondanza ferro e acciaio per le industrie meccaniche e il carbone stesso consentì alle macchine a vapore di fornire in crescente abbondanza l’energia motrice”. Eppure, la nascita dell’industria non avvenne

⁸ Lipsey, 1963, citato in Lloyd P.E. e Dicken P., 1979, cit.

⁹ La citazione è in Dini F., *Continuità e discontinuità nei processi geografici di evoluzione dell’industria*, in Dini F. (a cura di), *Geografia dell’industria*, Torino, Giappichelli, 1995, pp. 3-30.

ovunque vi fosse disponibilità degli *input*, e questo mette in evidenza i fattori paratecnici e l'influenza che questi hanno esercitato sulla localizzazione produttiva già nelle prime fasi dello sviluppo. Dini¹¹ procede ad una lettura spaziale degli effetti dei cicli di Kondratiev per dimostrare come i fattori di natura endogena abbiano giocato un ruolo importante nel favorire la diffusione industriale in Europa.

E' bene premettere che la categoria dei *fattori endogeni* è piuttosto vasta e fa di solito riferimento a quell'insieme di condizioni proprie di un luogo che contribuisce, in positivo o in negativo, a determinare il processo di sviluppo. In geografia, l'insieme dei fattori endogeni viene anche spesso a coincidere con il fattore 'territorio', quest'ultimo inteso come ambiente costruito dall'uomo, di cui l'uomo si è appropriato caratterizzandolo con elementi materiali ed immateriali propri della società che ha prodotto.

Soltanto per avere un'idea, si consideri che nei fattori endogeni rientrano le caratteristiche dell'ambiente naturale (dotazione di risorse, clima, natura dei suoli, morfologia, ecc.); la quantità ed il profilo qualitativo della popolazione (densità di popolazione e dinamica demografica, struttura per età e per sesso, tipologie familiari, tipologia delle relazioni sociali e socio-spaziali, grado di istruzione e di formazione, livello di imprenditorialità e cultura d'impresa, ecc.); le attività produttive, (la dimensione delle imprese, la loro distribuzione attuale nello spazio, i rapporti intersettoriali, la loro storia, il loro radicamento nella cultura locale, la loro influenza nel determinare lo spazio costruito); il sistema insediativo, a partire dalla struttura urbana (distribuzione delle città, loro dimensione, relazioni tra le città, forme di gravitazione e dipendenza, forme di specializzazione e relazioni conseguenti, rapporti città-campagna, ecc.), fino al livello di infrastrutturazione (sistemi di trasporto pubblico e privato, portualità, aeroporti, canali navigabili, ecc.); il sistema dei fattori politici e di governo (le norme legislative e sindacali, le diverse forme di sostegno all'impresa, la regolazione degli scambi, ecc.)

Tutto questo insieme di caratteri, elencati in modo non esaustivo soltanto per dimostrare l'ampiezza della categoria, rappresenta i fattori endogeni dello sviluppo; più avanti verranno ulteriormente chiariti trattando, in particolare, i distretti industriali e le forme di sviluppo locale. Intanto, val la pena di isolare nel ragionamento di Dini il fattore 'intraprendenza' per capire come accanto alla disponibilità delle risorse e della forza lavoro altri fattori, non

¹⁰ Toschi U., 1967, op.cit.

¹¹ Dini F., 1995, op cit.; Lusso G., *Rivoluzione industriale e organizzazione del territorio in Europa*, Firenze, La nuova Italia Editrice, 1975.

altrettanto quantificabili e tangibili, abbiano agito nella costruzione dello spazio industriale in Europa.

Non a caso, Dini osserva come la prima ondata di Kondratiev abbia industrializzato soltanto una parte della Gran Bretagna, lasciando per il resto indenne il continente europeo: la frammentazione del sistema dei trasporti esercitava un vincolo forte, infatti, limitando la mobilità degli uomini e delle imprese, gli scambi, il commercio e l'informazione, per cui è legittimo pensare ad un effetto di iniziale isolamento geografico dell'onda all'interno di alcune regioni della Gran Bretagna. La seconda fase, che vede lo sviluppo delle ferrovie e delle macchine utensili, aumenta la dominanza britannica sui mercati ma diffonde anche l'industria meccanizzata in paesi nei quali la prima ondata non aveva prodotto effetti. Il primo e più importante effetto è quello della crescita infra-settoriale, cioè l'impiego delle macchine nei diversi settori della manifattura, che avviene soprattutto nel campo tessile e rafforza ulteriormente le prime regioni industriali; ma la possibilità di meccanizzare le produzioni artigianali preesistenti consente di creare nuovi prodotti e nuovi mercati. L'introduzione delle macchine, dunque, spinge alla ricerca del mercato, come spazio di domanda e di disponibilità qualitativa e quantitativa di manodopera, in modo tale da rendere la distribuzione dell'industria più articolata nello spazio.

Nonostante l'industria di base cresca, anche per effetto della domanda proveniente dalla manifattura leggera, e il lento sviluppo del sistema dei trasporti renda ancora forte il vincolo dell'ubicazione delle risorse, la produzione meccanizzata porta ad un quadro più complesso della distribuzione spaziale dell'industria, modificando la rete urbana nazionale e regionale.

Alla fine della seconda ondata di Kondratiev, lo spazio geografico è diviso in quattro *idealtipi* regionali: le regioni industriali di prima ondata; le regioni non industrializzate vicine alle prime ed escluse dallo sviluppo; le regioni industriali di seconda ondata; le regioni non industrializzate vicine alle seconde ed escluse dallo sviluppo. Le regioni industrializzate di seconda ondata si inseriscono già in un panorama produttivo e in un mercato degli scambi organizzato, per cui partecipano secondo il fattore 'intraprendenza', quel carattere per cui ciascuno si inserisce in un sistema produttivo dominante sfruttando al meglio le proprie caratteristiche, risorse, potenzialità, bisogni.

In sostanza, il fattore 'intraprendenza' è quello che fa da intermediario tra l'esistenza di una nuova tecnologia e di un nuovo modo di produrre e la messa in atto di ciò che è potenzialmente possibile.

2.4 Il fattore 'aziendale'. L'organizzazione interna in rapporto alla localizzazione

L'organizzazione interna è un potente fattore di localizzazione dell'impresa perché, come già sottolineava Toschi, da esso dipendono i fenomeni di concentrazione o di diffusione spaziale delle attività produttive. L'impresa ha evidentemente un diverso rapporto con il territorio a seconda che trovi convenienza ad essere spazialmente concentrata oppure frammentata e dispersa in vari luoghi.

Tutto questo non viene solitamente compreso nei modelli spaziali tradizionali, da Weber in poi, perché lì l'impresa viene considerata come elemento puntuale, qualcosa di non scomponibile in unità e funzioni di produzione; anche quando si introducono le economie di agglomerazione come movente dell'impresa a spostarsi dal punto di minimo costo trasportazionale verso la localizzazione di altri operatori (all'interno dell'isodapana critica¹²), a muoversi è sempre l'impresa nel suo complesso, della quale non si conoscono dimensioni e organizzazione.

L'elemento dell'organizzazione interna è invece fondamentale, lo è già nelle prime ondate del progresso industriale e lo sarà via via di più man mano che procedono le innovazioni e lo sviluppo.

Due concetti economici rendono ragione della tendenza dell'impresa a concentrarsi spazialmente, almeno nelle prime ondate di Kondratiev: le economie di scala interne ed esterne. Fintanto che lo sviluppo del sistema dei trasporti non consentirà all'impresa di svincolarsi dalla distanza e riorganizzarsi in funzioni e unità di produzione diverse, essa tenderà alla concentrazione fisica e spaziale.

La progressiva concentrazione fisica dell'impresa, verso dimensioni via via più elevate, le consente di guadagnare in economie di scala interne, aumentando i volumi quantitativi di produzione in modo da ridurre progressivamente i costi del prodotto e migliorare il rapporto tra costi fissi e costi variabili. Nel caso delle piccole e medie imprese, invece, le economie esterne (o risparmi di agglomerazione) consistono nella possibilità di condividere oneri (per

¹² Come noto, l'isodapana è quella linea che unisce tutti i punti di eguale costo di trasporto totale che l'impresa deve sopportare per recarsi, dal proprio punto di localizzazione, ai luoghi di reperimento di materie prime e energia e al luogo di mercato. Essa diventa critica quando, nel valutare l'opportunità di spostarsi dal punto di minimo costo trasportazionale alla ricerca di vantaggi localizzativi alternativi, segna il luogo dei punti in cui l'aumento del costo totale di trasporto che l'impresa subisce spostando il proprio stabilimento annulla i vantaggi derivanti dalla localizzazione alternativa.

esempio dividendo i costi per una certa infrastruttura comune) o godere di vantaggi (avere per esempio informazioni) grazie al fatto di essere fisicamente vicine ad altre imprese operando nello stesso contesto spaziale.

L'importanza dell'organizzazione come fattore di localizzazione si vede, appunto, sin dalle prime fasi dello sviluppo industriale, quando comincia a modificarsi l'assetto produttivo precedente alla prima ondata di Kondratiev.

La manifattura artigianale tipicamente svolta nei centri urbani principali, intorno al secolo XVII comincia ad essere diffusa negli intorni rurali di quelle stesse città, attraverso il meccanismo del lavoro a domicilio. L'abbondanza della manodopera rurale, che riesce in questo modo ad integrare i redditi dell'agricoltura, fa sì che gli artigiani localizzati nelle città trovino conveniente affidare agli agricoltori e alle loro famiglie alcune parti della lavorazione, distribuendo le materie prime, talvolta gli strumenti di lavorazione, per poi raccogliere e distribuire in proprio il prodotto finito.

In questo modo, la prima ondata di Kondratiev va ad incidere su uno spazio produttivo diffuso, detto dell'industria rurale, guidato da alcune città che soddisfano una domanda non solo locale ma regionale, e talvolta nazionale.

E' questo il caso delle prime lavorazioni della lana dello Yorkshire, del lino nelle Fiandre, della seta a Lione e Milano. Dunque la prima fase del processo di industrializzazione poggia su una sorta di organizzazione del processo produttivo preesistente e sostanzialmente la rispetta, così come rafforza la struttura spaziale delle relazioni produttive e i rapporti città campagna.

Gli effetti che la seconda ondata produce, al contrario, hanno una maggiore capacità di impatto sull'organizzazione territoriale della produzione, perché incidono sul processo organizzativo interno all'impresa.

Tutto sommato, finché non si arriva all'innovazione tecnologica del vapore, e alla meccanizzazione della produzione che ne consegue, il processo produttivo è molto semplice ed il ciclo non presuppone forme di specializzazione interna, di moltiplicazione e di suddivisione delle funzioni.

Secondo Dini¹³ l'utilizzo del vapore come fonte di energia e l'applicazione delle macchine automatiche sancisce la definitiva affermazione della fabbrica, quella che diventerà il cardine organizzativo del processo di accumulazione capitalistica. La meccanizzazione chiede, infatti,

¹³ Dini F., 1996, cit.

la suddivisione e la specializzazione estrema delle mansioni, perché più gli atti sono elementari più è facile sostituirli con le macchine.

Questo, evidentemente, contrasta con l'organizzazione artigianale, che è tipicamente basata su micro-unità di produzione che lavorano la materia prima ottenendo direttamente il prodotto finito, e ha invece bisogno di concentrare il ciclo produttivo in un unico punto.

Almeno per tutto il Settecento, seguendo la ricostruzione di Dini, la fabbrica continua ad essere di piccole dimensioni ma produce già un forte impatto sulla struttura spaziale della produzione.

Da un lato, infatti, le imprese tendono a concentrarsi nelle città in un processo di centralizzazione urbana cui contribuiscono gli iniziali spostamenti di popolazione dalla campagna verso la città; dall'altro, quelle che erano unità artigiane rimarranno al loro posto come piccole imprese in ambiente rurale, soltanto che questo ambiente si trasforma progressivamente da campagna in città.

Infatti, l'industrializzazione riesce in questa fase ad avviare un processo di urbanizzazione intorno alle prime piccole fabbriche, e queste nuove città accentrano, in quella che prima era la campagna, miriadi di piccole e medie imprese che tengono insieme, tramite le loro relazioni, intere regioni industriali.

La presenza diffusa della piccola impresa, la cultura produttiva che si va affermando, le innovazioni continue, la specializzazione produttiva, le relazioni e gli scambi tra le imprese daranno luogo ad un particolare esempio di economie esterne di agglomerazione, quelle stesse che saranno vitali per lo sviluppo industriale e per il passaggio al successivo stadio di sviluppo.

La seconda ondata di Kondratiev comincia a distorcere questo modello, spostando l'ottica dalle economie di scala esterne (basate sulla presenza diffusa di piccole e medie imprese) a quelle interne, e l'interesse degli imprenditori dalla qualità della forza lavoro alla quantità e al minor costo della manodopera. Come si diceva riguardo al fattore intraprendenza, la meccanizzazione diventa nel secondo ciclo un elemento infrasettoriale, entra cioè in tutti i processi produttivi, e questo consente di sviluppare nuovi prodotti diretti a nuovi mercati.

In questa fase, la *fabbrica* comincia a diventare un'organizzazione diretta a produrre diversi tipi di beni e la meccanizzazione consente di standardizzare la produzione e aumentare i volumi dell'*output* diretti ad una domanda già a quei tempi dinamica. Ma per realizzare questo tipo di processo è necessario avere discrete quantità di manodopera, non più qualificata com'era nella prima ondata, ma semplicemente in grado di attivare la macchina; nello stesso

tempo, è anche necessario concentrare le macchine in un unico edificio, data la loro capacità di produrre parti diverse per diversi prodotti finiti.

Insomma, nella seconda fase di Kondratiev si gettano le basi per quello che sarà il trionfo della produzione organizzata per la massa, in quella divisione del lavoro che ha orientato i maggiori e più importanti processi territoriali del novecento.

3. LA FASE DEL FORDISMO-TAYLORISMO. ORGANIZZAZIONE E TECNOLOGIA

L'osservazione dei primi due cicli di Kondratiev ha consentito di delineare il quadro dei rapporti tra impresa, organizzazione interna, tipologia di produzione in relazione alla tecnologia dominante, fattori localizzativi, distribuzione spaziale dell'industria.

Il secondo ciclo ha consentito di introdurre l'organizzazione in fabbrica, l'inizio del processo di divisione interna delle funzioni e della loro meccanizzazione, verso la produzione di beni diversi e la standardizzazione del processo che consente nuovi volumi di output.

Certamente, questa divisione diviene più spinta con il passaggio alla terza ondata di Kondratiev, quella che vede l'introduzione del motore a scoppio, dell'elettricità, delle grandi industrie, cui consegue la concentrazione spaziale dell'impresa, la polarizzazione della produzione all'interno dei centri urbani, ed il deciso cambiamento nell'importanza dei fattori di localizzazione.

E' stato già sottolineato come tutti i fattori siano sempre e comunque influenti sulla localizzazione d'impresa, ma si è osservato anche che è possibile individuarne, con qualche approssimazione, alcuni particolarmente determinanti.

Questa è, allora, la fase in cui si afferma l'importanza dell'organizzazione d'impresa, del capitale e delle relazioni industriali, con il tramonto dell'energia localizzata come fattore determinante nello sviluppo dell'industria e dunque nella sua ubicazione: lo stesso Schumpeter individua nelle innovazioni nei trasporti, nelle comunicazioni e nell'elettricità l'elemento che sconvolgerà, a cavallo tra ottocento e novecento, le precedenti localizzazioni industriali "eliminando in pratica la voce energia dalla lista dei fattori determinanti"¹⁴.

3.1 Nuova organizzazione, nuovi fattori localizzativi

Con il termine *fordismo-taylorismo* si intende definire quella organizzazione scientifica del lavoro immaginata dall'ingegnere americano Frederick Taylor e applicata per la prima volta

¹⁴ Citazione tratta da Dini F., 1996. op. cit. La scomparsa dell'energia come fattore di localizzazione fa evidentemente riferimento al carbone e al petrolio. L'elettricità è un tipo di energia ubiquitaria (prodotta con fonti con le fonti primarie e distribuita in modo capillare) la cui diffusione spaziale libera largamente l'industria dal vincolo localizzativo.

nel 1913 da Henry Ford nell'industria automobilistica di cui era proprietario. L'avvio di questo sistema di produzione, che si consolida nel periodo tra le due guerre mondiali, produce il definitivo consolidamento degli Stati Uniti come potenza capitalistica e troverà il proprio definitivo tramonto soltanto dopo le crisi petrolifere del 1973 e del 1979.

I principi sui quali si è basato il sistema *fordista-taylorista* sono stati sostanzialmente:

- la produzione di beni orientati ad un mercato di massa (che mira raggiungere tutte le classi sociali);
- la produzione in serie e standardizzata, nella ricerca di economie di scala interne;
- la crescita fisicamente e spazialmente concentrata, almeno in una prima lunga fase, alla ricerca di economie di scala interne ed esterne;
- un deciso controllo delle relazioni industriali (quelle cioè tra industria, lavoratori, proprietà del capitale);
- il ruolo preminente svolto dai Governi centrali nel modo di regolazione sociale (principi e strumenti di stabilizzazione e riproduzione dei rapporti tra classi sociali).

Il meccanismo alla base del sistema è abbastanza semplice nella sua grandiosità, e consiste nell'applicare al lavoro una organizzazione scientifica che, in primo luogo, separa le funzioni di coloro che sono chiamati ad organizzare il processo produttivo (ingegneri e dirigenti) e coloro che debbono concretamente metterlo in pratica: insomma, dividere quelli che pensano da quelli che agiscono manualmente.

Le attività produttive vere e proprie, poi, vengono parcellizzate in unità semplici e meccanismi ripetibili in sequenza, in quel processo di massima riduzione degli sprechi di tempo e di energia che è stata la catena di montaggio.

Questa nuova organizzazione d'impresa fonda il proprio successo sulla divisione spinta delle funzioni, sull'aumento dei livelli di produttività, sul guadagno in economie di scala interne. Chandler descrive la catena di montaggio come la più celebre delle innovazioni basate sull'impiego di energia meccanica per il flusso dei materiali messa a punto da Ford e da alcuni dei suoi più stretti collaboratori: "La forte domanda per il modello T della Ford, la cui produzione era iniziata nel 1908, li spinse a rivolgere la loro attenzione al miglioramento della concezione degli stabilimenti e all'uso di macchinari specializzati per accelerare i ritmi produttivi. Nel 1913 la catena di montaggio era ormai una realtà. Il nuovo processo produttivo ridusse il tempo di lavoro necessario per la produzione di un'automobile dalle dodici ore e otto minuti degli inizi del 1913 all'ora e trentatré minuti della primavera del 1914. La catena

di montaggio, risultante da un cinquantennio ininterrotto di miglioramento dei macchinari, dalla pianificazione degli stabilimenti e dall'utilizzazione dell'energia meccanica, divenne presto il simbolo della moderna produzione di massa, e tale rimase. La velocità, il volume e l'efficienza del tutto inediti della produzione che risultarono da questa innovazione, resero possibile a Henry Ford la costruzione dell'automobile più economica del mondo, di pagare i salari più alti del mondo e di diventare uno degli uomini più ricchi del mondo.”¹⁵.

Nella combinazione dei fattori produttivi, dunque, diventa fondamentale la continua immissione di capitali (in termini di liquidità e di elementi fisici) e la popolazione, intesa come forza lavoro disposta a svolgere mansioni semplici e ripetitive in turni massacranti che consentono alle macchine di lavorare senza interruzioni, e in termini di potenziale domanda dei beni prodotti dall'impresa. La quantità di manodopera si trasforma in fattore produttivo indispensabile all'affermazione del nuovo modello organizzativo d'impresa; non importa più il grado di preparazione, la capacità e la professionalità lasciano il posto ad una manualità ripetitiva e questo, paradossalmente, svincola l'impresa da alcune localizzazioni, dandole rispetto al passato, quando il livello di specializzazione del lavoratore era fondamentale, una maggiore libertà di localizzarsi in qualunque città concentrasse popolazione¹⁶.

Lo sfruttamento massimo delle macchine avviene, però, a patto di produrre volumi di beni sempre maggiori, con tecniche standardizzate in grado di ridurre i costi unitari ed i prezzi medi di vendita dei prodotti stessi. Questo meccanismo, a sua volta, necessita di un mercato di consumo in espansione, la certezza di avere sempre consumatori disposti ad acquistare i nuovi prodotti in commercio.

Il sistema fordiano sintetizza le esigenze tecnico-organizzative con quelle della dinamica della domanda trasformando il lavoratore in consumatore, distribuendo salari decisamente più elevati rispetto alla media dell'epoca in maniera tale da controllare le rivendicazioni sindacali e da permettere ai lavoratori di acquistare gli stessi prodotti che avevano contribuito a produrre.

La riduzione progressiva dei prezzi garantita dalle economie di scala interne avrebbe alla fine fatto quadrare il cerchio. Proprio la Ford T diventò l'automobile che ogni lavoratore era in grado di acquistare.

L'impresa capitalistica fordiana diviene così un elemento caratterizzante anche il modo di regolazione sociale, in cui lo stesso Governo centrale contribuisce a sorreggere il livello di

¹⁵ Chandler A.D., *Stati Uniti: l'evoluzione dell'impresa*, in Postan M.M., Mathias P., *Storia economica Cambridge*, vol.VII, Einaudi, Torino, 1978, pg. 133.

domanda e l'espansione economica con meccanismi di protezione sociale e sostegno economico ai lavoratori.

Per esempio¹⁷, alla depressione del 1929 fece seguito l'introduzione di una serie di meccanismi di aggiustamento che consentirono non solo alle imprese ma all'intero sistema di accumulazione *fordista* di sopravvivere. Vennero così sperimentate politiche di aggiustamento dei salari alla dinamica dei prezzi e tutta una serie di interventi di *welfare* (abitazioni, sanità, educazione) che servirono ad evitare l'esplosione di contrasti e rivendicazioni sociali e di classe. Anche grazie a queste misure di regolazione sociale nei decenni successivi il sistema mostrò una dinamica della produttività senza precedenti.

La descrizione di Chandler suggerisce alcune riflessioni sui fattori localizzativi di questa nuova forma organizzativa. L'impresa fordiana si inserisce infatti in quel processo di prima localizzazione delle imprese all'interno delle città principali con cui si era chiuso il precedente ciclo di Kondratiev, e lo fa sviluppando e riorganizzando la fabbrica di prima generazione. Il nuovo sistema di produzione dà vita ad uno straordinario processo di polarizzazione urbano-industriale, che si protrarrà per gran parte del 1900, orientato alla ricerca di manodopera e mercati di consumo in espansione.

La scelta localizzativa investe principalmente le città già costituite (sulla costa orientale degli Stati Uniti in una prima fase), per un effetto inerziale che porta a preferire aree in cui è già presente un tessuto d'impresa; per la ricerca di economie di scala esterne (di urbanizzazione) connesse con l'insieme delle infrastrutture, i servizi offerti (banche, assicurazioni, ecc.), le opportunità di contatti (con altri imprenditori, con consulenti organizzativi, con i sindacati, con il Governo centrale); per la presenza di buone densità di popolazione, o comunque per l'effetto di richiamo di immigrati che una città tipicamente svolge grazie alla sua elevata accessibilità; e infine perché le città rappresentavano un mercato locale ma anche il punto di partenza dei traffici internazionali.

3.1.1 *Concentrazione organizzativa ed espansione*

La concentrazione fisica dell'impresa nelle città statunitensi persegue alcuni obiettivi fondamentali, ai quali si può collegare la nascita della grande impresa:

- a) il conseguimento di economie di scala interne;

¹⁶ Estall R.C., Buchanan R.O., *La localizzazione industriale*, Milano, Angeli, (ed. it. 1992)

¹⁷ Conti S., 1996, cit.

b) il controllo progressivo dell'ambiente nel quale l'impresa opera, intendendo con ambiente l'insieme degli operatori concorrenti, dei fornitori, dei distributori;

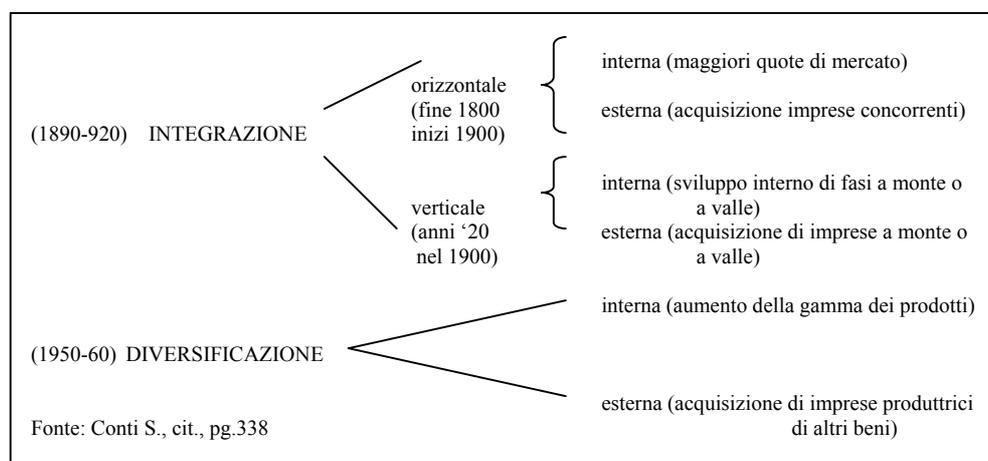
c) l'ottenimento di un peso economico tale da orientare progressivamente il sistema politico-economico (le relazioni sindacali, il sostegno finanziario, la stabilizzazione dei mercati, le politiche nazionali liberiste o protezioniste, ecc.).

Quest'ultimo punto può essere considerato una conseguenza dei primi due, che a loro volta spiegano la progressiva concentrazione dimensionale dell'impresa e la sua iniziale persistenza localizzativa nelle principali città.

Le trasformazioni organizzative che l'impresa ha adottato come propria strategia espansiva sono complesse e si sovrappongono nei diversi periodi storici.

Un quadro sintetico, relativo però alla sola impresa statunitense, è contenuto nello schema che segue, dal quale emerge il fenomeno della integrazione come prima forma di controllo ambientale, di stabilizzazione delle turbolenze, di controllo dei costi, di incremento delle economie di scala.

Figura 4 – Le strategie espansive dell'impresa statunitense



Nel periodo *ford-taylorista*, l'impresa ha adottato sostanzialmente due forme di strategia espansiva¹⁸, quella dell'integrazione e quella della diversificazione (fig. 4). Come si vede

¹⁸ In linea generale, per strategia d'impresa si intende quell'insieme di decisioni a lungo termine volte a migliorare le relazioni con l'ambiente esterno: consistono nella definizione degli obiettivi di lungo periodo, delle linee di condotta, della collocazione delle risorse, del modello organizzativo da assumere, ecc; si distinguono pertanto dalle decisioni operative che, rispettando le indicazioni strategiche danno loro concretezza e attuazione, riguardano la gestione concreta dell'impresa, e dalle decisioni amministrative, che assicurano il coordinamento interno all'impresa.

dallo schema, infatti, la strategia espansiva adottata da quelle che sarebbero diventate le grandi imprese è consistita di due diverse forme di integrazione:

- l'integrazione orizzontale, che porta al potenziamento dello stesso bene già prodotto dall'impresa, è finalizzata ad ampliare le quote di mercato oppure ad acquisire imprese che producono lo stesso prodotto, e caratterizza un periodo abbastanza breve che va dalla fine del 1800 all'inizio del 1900;
- l'integrazione verticale, che copre un periodo più lungo e si protrae fino al primo dopoguerra, consiste nello sviluppo all'interno dell'impresa, o dell'acquisizione diretta di imprese, di quelle funzioni che si pongono a monte o a valle del processo produttivo (sviluppo di una linea che produce i semilavorati necessari alla linea di produzione tradizionale dell'impresa, acquisto di un'impresa che produce accessori finali al prodotto principale, ecc.).

A queste si aggiunge la strategia di diversificazione, che riguarda il periodo successivo alla seconda guerra mondiale, e che consiste nello sviluppo di linee di produzione, o dell'acquisizione diretta di imprese, che producono beni diversi da quello tradizionale.

Limitando l'attenzione, per ora, alla strategia di integrazione si può osservare come l'espansione della grande impresa sia avvenuta per progressiva incorporazione delle imprese concorrenti, nonché di quelle che operavano a monte e a valle, produttori di semilavorati, di accessori, distributori all'ingrosso e al dettaglio del bene prodotto.

Nell'industria automobilistica, che forse meglio di tutte racconta l'ascesa dell'impresa oligopolistica degli Stati Uniti, i dati raccontano come nel 1938 le Big Three, Ford (1903), General Motors (1908) e Chrysler (1923) producessero quasi il 90% di tutti gli autoveicoli statunitensi: i circa 300 produttori del 1914 erano soltanto 44 nel 1927.

3.1.2 Concentrazione fisica e concentrazione urbana.

La concorrenza dei fattori di localizzazione

L'esempio dell'industria automobilistica è utile per affinare ulteriormente il ragionamento sui fattori di localizzazione in questo particolare periodo storico-economico.

Si è già detto, infatti, come le imprese in via di espansione trovassero assolutamente conveniente localizzarsi nelle principali città degli Stati Uniti:

- a) per la manodopera;
- b) per il mercato di sbocco locale e la facilità di accedere, grazie al fatto che le città erano già meglio collegate al sistema dei trasporti, ai flussi nazionali ed internazionali;
- c) per un fattore ‘inerzia’ per cui le grandi imprese nascono da quelle preesistenti di piccola e media dimensione, oppure per inglobamento progressivo dei produttori esistenti in quel processo continuo di integrazione orizzontale e verticale;
- d) per quell’insieme di economie di agglomerazione di tipo urbano (anche definite economie di urbanizzazione) che consentono di avere relazioni con altri imprenditori e con tutti gli operatori che influenzano le scelte d’impresa (dai sindacati ai Governi centrali).

La descrizione delle tappe evolutive della grande industria automobilistica statunitense consente di osservare l’efficacia di tutti questi fattori localizzativi e, in parte di affinare il ragionamento aggiungendo il fattore ‘politico’ della classificazione di Toschi.

La storia di Detroit e del “reame automobilistico” del Midwest degli Stati Uniti, infatti, descrive come l’industria sia inizialmente nata negli Stati orientali del Massachusetts, di New York, del Connecticut che, nel 1900 concentravano la gran parte dei piccoli e medi produttori di veicoli ad uso privato (circa 2500 addetti per una produzione di 4192 veicoli).

Soltanto quattro anni dopo (1904) la produzione si era spostata fisicamente in cinque Stati del Midwest (Michigan, Ohio, Indiana, Illinois, Wisconsin) dove si produceva già il 72% dell’intera quantità di autoveicoli prodotti negli USA, con un’occupazione pari già al 58% del totale degli addetti al settore del Paese.

Al centro di questa regione industriale, la città cardine della produzione automobilistica è Detroit che, come vedremo, dell’impresa ha seguito le sorti in maniera simbiotica.

Nel 1900 non si registrano ancora imprese automobilistiche nel Michigan, ma già nel 1904 Detroit è diventata il primo centro di produzione dell’auto. Nel 1914 vi si lavora già il 69% di tutta la produzione di autocarri e automobili del Paese e già 9 delle 15 maggiori imprese hanno la propria sede in città.

I motivi dello spostamento sembrano interessanti, soprattutto perché pongono in luce, accanto ai fattori localizzativi classici, alcuni fenomeni particolari¹⁹. Dal punto di vista della popolazione e delle economie di agglomerazione, Detroit non sembrava infatti più

vantaggiosa delle città della costa orientale, visto che nel 1900 era solo al quindicesimo posto nella gerarchia delle città più popolate; né lo era dal punto di vista infrastrutturale, visto il buon livello di sviluppo ferroviario del Nord-Est degli Stati Uniti.

Due fattori localizzativi non classici, invece, spiegano questa improvvisa preferenza localizzativa per Detroit²⁰:

- la base produttiva preesistente, che può in qualche modo essere ricondotta al fattore localizzativo 'inerzia';
- la disponibilità di capitali;
- alcuni fattori localizzativi 'politici';

La base produttiva del Michigan era caratterizzata, fino ai primi anni del novecento, da un sistema di piccola e media impresa specializzata, grazie alla presenza dei laghi, nella produzione dei motori marini.

Accanto a questi, città come Cleveland e Detroit producevano già ferro e acciaio, ottone, molle e pneumatici, tutta componentistica di grande interesse per l'industria automobilistica.

In questo sistema di piccole e medie imprese, che ha rappresentato una sorta di fattore localizzativo inerziale per cui è tipico delle imprese localizzarsi laddove vi siano già attività operanti nello stesso settore, l'assenza di un'impresa di grandi dimensioni, un'impresa leader, aveva avuto effetti particolari sulla disponibilità di capitale. In altri termini, il capitale industriale e finanziario di Detroit cercava ancora una forma di investimento che gli consentisse di compiere un salto di scala.

Proprio questa disponibilità delle banche locali a concedere finanziamenti ha contribuito in maniera decisiva alla localizzazione industriale in quella regione, elevando così il capitale a fattore localizzativo determinante per l'industria automobilistica.

Un ulteriore elemento, che si può ricondurre al gruppo dei fattori localizzativi di natura politica, è stata la maggiore simpatia del Governo centrale per il motore a benzina piuttosto che per quello elettrico (preferito nel Connecticut) e a vapore (ancora utilizzato nel Massachusetts). Dunque l'ascesa di Detroit sarebbe da ricercare nelle interconnessioni tra capitale industriale, capitale bancario e Governo statale, oltre che nella struttura produttiva

¹⁹ Conti S., *Dopo la città industriale. Detroit tra crisi urbana e crisi dell'automobile*, Milano, Angeli, 1983.

²⁰ Conti S., 1983, cit.

locale e nei fattori classici di localizzazione (popolazione e trasporti) nei quali Detroit certamente non brillava²¹.

3.2 L'avvio della divisione spaziale del lavoro

La concentrazione fisica dell'impresa all'interno della città, nelle sue diverse funzioni (amministrazione, stabilimenti, dirigenti, ecc), caratterizza il novecento almeno fino al secondo dopoguerra, in un processo di richiamo continuo di popolazione e di servizi.

All'indomani del secondo dopoguerra Detroit, che nell'analisi di Conti continua ad essere utile esempio dei processi produttivi e spaziali dell'epoca, è una sorta di grande stabilimento: il 46% dell'occupazione industriale degli interi Stati Uniti è localizzata all'interno del confine metropolitano (l'84% era all'interno dei cinque Stati del Midwest), mentre le Tre Grandi vi possiedono 24 stabilimenti. Ma il dopoguerra segna anche l'avvio di quell'inevitabile processo di riorganizzazione spaziale della produzione che porterà lentamente le industrie fuori dalle città nelle quali erano in origine nate.

Negli anni '40, si cominciano a predisporre alcune condizioni per l'evoluzione della struttura spaziale dell'industria automobilistica: le commesse belliche che portano allo sviluppo di alcune localizzazioni nelle aree suburbane della città di Detroit; il progressivo invecchiamento degli impianti che pone la questione della loro sostituzione o del loro abbandono; la fase di espansione della domanda che di lì a poco, con il baby-boom della seconda metà degli anni '40, avrebbe chiesto più ampi volumi di produzione e nuovi e più ampi stabilimenti.

A sostenere la tendenza dell'impresa a spostarsi verso localizzazioni nuove e alternative a quelle della città c'è, evidentemente, la progressiva riduzione dei costi di trasporto che consente di allontanare gli impianti verso localizzazioni suburbane o addirittura verso luoghi molto lontani.

La prima ondata di decentramento degli stabilimenti avviene, tra il 1948 ed il 1955, all'interno dello stesso Stato, lungo i cosiddetti *corridoi industriali*, ossia lungo le principali vie di comunicazione che dalla città si dipartono verso l'interno della regione; e in direzione sud-est. L'ondata espansiva degli stabilimenti²² coinvolge numerose città minori del

²¹ Conti S., 1983, cit.

²² Questo processo di decentramento di certe funzioni dell'impresa fuori della grande città, nelle fasce periferiche lontane dal centro o verso città più piccole è stato anche definito *filtering down*.

Michigan, producendo una sorta di grandissima regione industriale tenuta insieme dalle relazioni tra sedi principali e decentrate.

Va sottolineato un aspetto importante che riguarda le economie di scala interne e che è intimamente connesso al processo di decentramento: in questa fase le economie di scala diventano *un fatto regionale*, anzi il decentramento è esso stesso prodotto dalla ricerca di economie di scala interne che, in questo caso, si producono in diverse fasi del ciclo produttivo, separate da distanze anche ampie ma tenute insieme dal sistema di trasporti.

Anzi, proprio il perseguimento delle economie di scala diventa motivo di decentramento e, dunque ancora, fattore localizzativo decisivo, soprattutto nella ricerca prima di spazi e edifici a costi minori, e poi di manodopera meno pressante dal punto di vista delle rivendicazioni salariali e meno tutelata dai sindacati.

Le economie di scala interne sui fattori della produzione rimane prioritario per l'impresa, soltanto che il sistema dei trasporti consente ora il perseguimento su un spazio più ampio rispetto al passato, su una scala regionale o sovra-regionale.

Le localizzazioni dell'industria automobilistica in California perseguono esattamente l'obiettivo di spostare gli stabilimenti in ambienti nei quali la manodopera sia meno costosa, in un processo di *proiezione spaziale* della divisione funzionale del lavoro.

Di questo fenomeno si parlerà diffusamente più avanti, perché diventa soprattutto evidente con il progredire degli anni '70.

Tuttavia vale la pena di stabilire subito un nesso logico tra processo di decentramento spaziale della produzione e proiezione nello spazio della divisione del lavoro interno all'impresa.

Se, per semplicità, si recupera la prima distinzione operata da Taylor tra quelli che nell'impresa si occupano di organizzare il processo produttivo e quelli che manualmente lo eseguono è già possibile immaginare quali siano gli effetti sul piano spaziale. Le parti più semplici e standardizzate del processo sono le prime ad essere decentrate, nella ricerca di manodopera a buon mercato, mentre quelle più qualificate rimangono nelle localizzazioni originali.

Non a caso, facendo un balzo in avanti, si scopre che nel 1977 solo 3 lavoratori su 10 a Detroit sono addetti alla manifattura, mentre gli altri 7 sono impiegati o addetti a funzioni terziarie interne all'industria automobilistica.

E' l'avvio del processo di *divisione spaziale del lavoro*, proiezione nello spazio della divisione funzionale interna alle grandi imprese di cui tra poco si valuterà la portata. Ed è

l'avvio della *segmentazione dei fattori localizzativi*, per cui l'impresa non si muove più come un tutto unico alla ricerca di un punto di ottimo localizzativo; d'ora in avanti, ed in maniera progressivamente più spinta, ogni funzione, parte e segmento dell'impresa avrà la possibilità di perseguire autonomamente i propri specifici fattori di localizzazione.

3.3 Organizzazione d'impresa, decentramento spaziale, prime espansioni multinazionali

Questo progressivo consolidamento di un'organizzazione interna diversa da quella tradizionale si esplicita anche, da un certo punto in poi, nelle strategie espansive multinazionali dell'impresa statunitense.

Il processo si mostra particolarmente evidente nel periodo tra le due guerre, ma consacra l'egemonia della multinazionale statunitense a partire dalla seconda guerra mondiale, fino alla metà degli anni '70.

Per spiegare la logica localizzativa della grande impresa al di fuori dei propri confini nazionali è necessario prima di tutto intendersi sul significato della multinazionalizzazione, per poi ricostruire le strategie espansive in parte già viste nel precedente paragrafo e spiegare perché le imprese multinazionali americane abbiano seguito fattori localizzativi diversi da quelli tradizionali.

Bisogna innanzitutto precisare che per impresa multinazionale si intende quella che ha attività produttive, di proprietà o controllate, in paesi diversi da quello d'origine²³ pur mantenendo in quest'ultimo il proprio centro decisionale (generalmente detto *headquarter*).

Lo strumento attraverso il quale le imprese si espandono in senso multinazionale è l'investimento diretto estero (*IDE*), che consente loro di controllare direttamente le operazioni svolte giornalmente all'interno degli stabilimenti produttivi²⁴.

Sono quindi da considerare multinazionali quelle imprese che attuino *IDE* del genere *greenfield* (nuove costruzioni in spazi non ancora produttivi) o che assumano la forma di *acquisizioni* e *fusioni* (finalizzate ad assumere il controllo di attività preesistenti); non rientrano nella categoria multinazionale le imprese che realizzano investimenti di portafoglio

²³ Dunning J.H., *The multinational enterprise*, Allen&Unwin, 1971.

²⁴ Fuga F., *Geopolitica delle multinazionali*, Pacini, Pisa, 1993; anche l'UNCTAD, la Conferenza per il Commercio e lo Sviluppo delle Nazioni Unite definisce un Investimento Diretto Estero come quello che implichi

(di natura finanziaria) dato che questi non consentono il controllo quotidiano delle attività²⁵, né quelle che abbiano sedi di rappresentanza o uffici all'estero attraverso i quali realizzino volumi anche elevati di esportazioni.

L'espansione multinazionale non è un fenomeno nuovo nel XX secolo, anzi.

Nella storia dell'espansione delle imprese al di fuori del paese di origine, Fuga²⁶ individua come prima generazione delle multinazionali quelle che, soprattutto a partire dall'epoca coloniale, hanno ricercato all'estero gli *input* produttivi necessari ai processi di trasformazione manifatturiera da realizzare a casa propria.

Le imprese europee hanno dominato questa prima fase espansiva, che va formalmente dalla metà del XIX secolo fino alla prima guerra mondiale. Rispetto all'obiettivo perseguito, essenzialmente l'approvvigionamento di materie prime, questa generazione di imprese si definisce *supply oriented* o *resources oriented*, perché il fattore localizzativo principale è stata indiscutibilmente la presenza di materie prime di tipo minerale o alimentare (metalli preziosi, petrolio, rame, stagno, tè, caffè, zucchero ecc.).

Se questo fattore di localizzazione gioca un ruolo preminente per le imprese produttrici di materia prima (legno, alimenti, minerali e metalli), in quel periodo l'industria manifatturiera, quella dedicata alla trasformazione, è ancora principalmente interessata a rimanere all'interno dei paesi avanzati, e continua a privilegiare la collocazione in Europa o, in misura ancora modesta, negli Stati Uniti.

Nella scelta delle destinazioni geografiche, le prime imprese multinazionali preferiscono quei paesi sviluppati che offrono occasioni di espandere il proprio mercato di sbocco, di godere di dazi e barriere protezionistiche che le tutelano dalla concorrenza, di avere un buon livello di infrastrutturazione che consenta loro di far funzionare i nuovi stabilimenti come teste di ponte per la penetrazione di altri mercati.

il controllo sulla gestione di un'impresa da parte di un'altra impresa che risieda in un diverso paese. L'effetto è quello di sottolineare la stabilità della relazione e il controllo sulle operazioni.

²⁵ Watts J.H., *Industrial Geography*, Longman, UK, 1987.

²⁶ Fuga F., 1983, cit. Secondo l'autore, un esempio classico della tradizione plurisecolare della multinazionalizzazione può considerarsi la Compagnia delle Indie fondata da Elisabetta I alla fine del 1500.

Tab.1 - Distribuzione geografica delle sussidiarie estere statunitensi ed europee prima del 1914

	Multinazionali USA	Multinazionali GB	Multinazionali Europa
Paesi sviluppati	87.7	73.7	81
Nord America	27	15.3	6.6
Europa	57.5	41.7	73.2
PVS	12.3	26.3	19
America Latina	8.2	16.2	1.2
Medio Oriente	4.1	3.3	15.4

Fonte: Fuga, 1993, cit., pg.70

Ebbene, proprio dalla prima guerra mondiale comincia a definirsi l'avanzata delle multinazionali statunitensi che faranno proprio il principio *market oriented* e lo perseguiranno almeno fino all'inizio degli anni '70.

E' sostanzialmente l'inizio di una seconda generazione di multinazionali, quelle il cui obiettivo prioritario è la conquista, tramite localizzazione diretta, di mercati di consumo nuovi e dinamici per cui la scelta localizzativa rimane all'interno degli stessi paesi sviluppati.

Il fatto che le imprese statunitensi espandano la propria produzione all'interno del mondo occidentale discende, in primo luogo, dalla particolare tipologia della produzione.

Già nel corso del XIX secolo, infatti, esse avevano cominciato a differenziare la propria produzione da quella europea, intensificando il processo di ricerca dell'innovazione tecnologica da incorporare nei manufatti. I beni prodotti dalle imprese statunitensi erano dunque già innovativi, soprattutto nei settori della telefonia, dell'elettromeccanica, delle macchine da cucire e dell'automobile. La loro strategia produttiva puntava dunque all'integrazione tra cambiamento tecnologico ed espansione dei mercati, cioè alla ricerca di nuovi prodotti da collocare su nuovi mercati.

La ricerca di una domanda sufficientemente ampia per assorbire i nuovi beni ad alto contenuto tecnologico, prodotti secondo criteri di massa, non poteva far altro che condurre le imprese statunitensi all'espansione verso paesi avanzati in grado di assorbirli, specialmente nei decenni più dinamici che seguono la guerra. Negli anni attorno alla prima guerra mondiale si comincia, dunque, ad affermare il processo di dominazione delle multinazionali americane.

A questo bisogno strategico di espandere i propri mercati corrisponde un progressivo rimodellamento dell'organizzazione interna all'impresa, che sarà al contempo causa ed effetto del processo di concentrazione funzionale, prima, ed espansione spaziale dell'impresa, dopo:

l'integrazione tra produzione di massa e distribuzione di massa, avviata già dagli ultimi decenni del 1800²⁷.

Secondo Chandler, è alla fine del 1800 che, dopo aver perseguito l'integrazione orizzontale, le imprese intraprendono la strategia espansiva dell'integrazione verticale²⁸.

La prima, di cui si è già accennato in precedenza, è quella che vede la graduale associazione tra le imprese di uno stesso settore: il processo comincia in modo informale, poi porta alla creazione di cartelli definiti, attraverso fusioni e acquisizioni, talvolta si consolida in vere e proprie *holdings* finanziarie.

Questa prima ondata di fusioni subisce successivamente una sorta di razionalizzazione che la porta ad assomigliare molto alla moderna impresa multinazionale: i diversi stabilimenti vengono sottoposti al controllo di un unico centro o dipartimento, deputato a coordinare tutto il processo produttivo.

Quella appena descritta rappresenta già una grande impresa multimpianto, multilocalizzata e monoprodotta, ed è su questa che si innesta il processo successivo di integrazione verticale, che espande la rete del controllo verso monte e verso valle.

Questa forma di integrazione conduce alla formazione dell'impresa *plurifunzionale*, profondamente diversa da quella tradizionale perché combina diversi settori, la manifattura, il commercio, l'estrazione di materie prime, i trasporti, l'elettricità ecc.

Essa si espande dunque a valle, organizzando in proprio la rete di distribuzione e commercializzazione, o a monte, con la creazione di vaste reti d'acquisto e di controllo del mercato degli approvvigionamenti.

L'espansione a monte porta l'impresa a stabilire gli impianti produttivi nei paesi in via di sviluppo, secondo il tipico processo di localizzazione *supply oriented* per la produzione agro-alimentare ed il controllo di risorse e materie prime.

L'espansione a valle è quella invece che meglio spiega la localizzazione sui mercati, perché comincia con la costruzione di una rete distributiva funzionale alla commercializzazione di massa.

Un esempio della progressiva plurifunzionalità assunta dalle imprese americane è fornito dallo sviluppo dell'industria delle macchine (come la Singer per le macchine da cucire o la Remington Typewriter per le macchine da ufficio)²⁹: in questo comparto si producevano su

²⁷ Chandler A.D.jr, 1978, cit.

²⁸ Per comodità si ricostruisce il passaggio dall'integrazione orizzontale a quella verticale ma in realtà molte imprese hanno saltato la prima e hanno intrapreso direttamente la seconda.

²⁹ Chandler A.D.jr, 1978, cit

vasta scala parti interscambiabili da assemblare per cui si poneva la necessità di fornire servizi specializzati per la commercializzazione, per la dimostrazione, l'installazione, i servizi di assistenza, il credito al consumatore. Questo portò progressivamente le imprese produttrici di macchine a creare una propria rete di rappresentanza e assistenza alla distribuzione, in forma integrata con la originaria manifattura.

Analogamente, quando nel settore delle carni si cominciò ad utilizzare vagoni frigoriferi per il trasporto e la distribuzione di massa del prodotto, le imprese sostituirono gli originali grossisti con una rete nazionale di filiali dotate di magazzini adeguati e attrezzatura per la vendita.

Sulla combinazione tra innovazione tecnologica, produzione di massa e distribuzione di massa, dunque, si è basata l'espansione multinazionale delle imprese statunitensi, visto che la ricerca di mercati nuovi ha potuto poggiare su una rete di organizzazioni commerciali già esistenti all'estero, sulla quale innestare nuovi impianti di produzione direttamente presso il mercato.

3.3.1 Cambiamento tecnologico e strategia di diversificazione

Tutti i processi visti sin qui trovano la loro massima realizzazione negli Stati Uniti dopo la grande depressione del 1929 e, con più vasta portata, a partire dal secondo dopoguerra.

Chandler³⁰ sottolinea come nel terzo decennio del 1900 le imprese dedicassero ampi investimenti alla ricerca e allo sviluppo utilizzando i laboratori per sperimentare le invenzioni e mettere a punto prodotti nuovi destinati a mercati nuovi.

E' la fase in cui è più facile osservare il processo di integrazione tra cambiamento tecnologico ed espansione dei mercati, per cui le grandi imprese investono fortemente nella ricerca e nell'innovazione, nella produzione di beni ad alto contenuto tecnologico, e ricercano mercati ampi per la loro distribuzione.

Ovviamente, l'impresa plurifunzionale integrata è quella che meglio riesce ad investire e a trasformarsi, approfittando delle nuove tecnologie. Chandler sottolinea anche il nesso stretto che lega la capacità di investire in ricerca e innovazione con la possibilità di espandersi e trasformarsi, sfruttando appunto il legame nuovi prodotti/nuovi mercati.

³⁰ Chandler A.D.jr, 1978, cit.

Nel 1929, oltre due terzi del personale impiegato nella ricerca industriale opera in cinque soli settori: industria elettrica (31.5%), chimica (18.1), macchine (6.6), metalli (6.6), gomma (5.9), sostanzialmente tutti quelli nei quali più spinto è stato il successivo processo di espansione.

L'investimento nel comparto della ricerca&sviluppo, secondo Estall e Buchanan³¹, è stato il più importante fattore di mutamento strutturale delle industrie nei paesi avanzati a partire dall'ultima guerra.

Il fenomeno è particolarmente importante negli Stati Uniti, dove il capitale pubblico e privato immesso nella ricerca e nello sviluppo di innovazioni di prodotto e di processo ha raggiunto il 3% del Prodotto Interno Lordo. Nel caso di questo Paese, poi, è opportuno ricordare come il nesso stretto tra affermazione della grande impresa capitalistica e intervento pubblico si sia esplicitato anche nel sostegno allo sviluppo di innovazioni. Non solo il sistema di regolazione sociale è stato finalizzato, come già detto nel paragrafo relativo all'impresa fordiana, al supporto della domanda nei periodi di crisi attraverso incentivi e protezione sociale; ma la mano pubblica è intervenuta attivamente per sostenere l'industria anche dal punto di vista dei suoi sviluppi ulteriori, finanziando massicciamente la ricerca industriale, fino ad una quota che nel 1969 raggiunge il 47% del totale investito.

Il processo di espansione basato sul cambiamento tecnologico, insomma, ha lentamente trasformato l'impresa in un'organizzazione plurisettoriale e plurifunzionale.

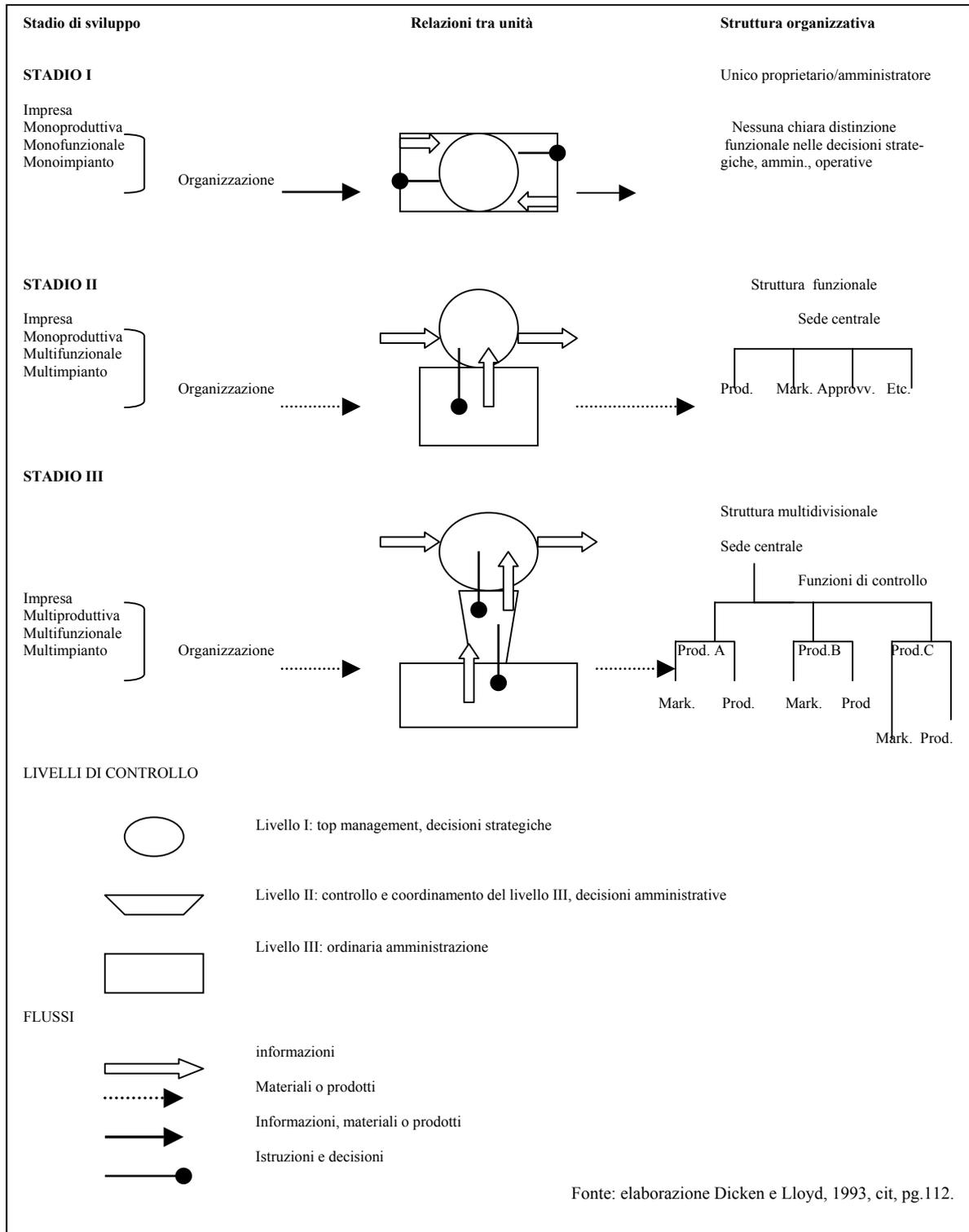
La strategia attuata in questo senso è quella della *diversificazione* in altri settori della produzione, diversi da quelli della manifattura originale nel quale l'impresa si era specializzata.

Le strategie di diversificazione possono essere correlate o non correlate, e la differenza sta nel fatto di espandersi (orizzontalmente o verticalmente) verso attività collegate al proprio settore di produzione, oppure unirsi con imprese che svolgono attività del tutto diverse.

La strategia di diversificazione *non correlata* spiega la formidabile crescita negli Stati Uniti dell'impresa conglomerata, soprattutto durante gli anni '60³².

³¹ Estall R.C., Buchanan R.O., *La localizzazione industriale*, Milano, Angeli, 1992.

Fig.5 – Gli stadi di sviluppo dell'evoluzione dell'impresa



³² Il termine 'conglomerata' è preso a prestito dalla geologia, laddove s'intende un tipo di roccia nata dall'aggregazione di parti d'origine e natura completamente diverse.

Di strategie espansive di natura correlata, verso monte e verso valle, esistono numerosi esempi. Chandler utilizza il caso della General Electric, tradizionalmente specializzata nella produzione di energia e di materiali per illuminazione; negli anni '30, quest'impresa comincia a produrre un'ampia gamma di elettrodomestici, radio, attrezzature per i raggi x. La General Motors, dal canto suo, realizza la propria strategia di diversificazione aprendosi alla costruzione e alla vendita di locomotive, aerei, macchine e motori agricoli.

Accanto alla possibilità di conseguire crescenti economie di scala grazie ai maggiori volumi di produzione, la strategia di diversificazione (correlata o no) consente alle imprese manifatturiere di perseguire le cosiddette *economie di varietà*, risparmi di costo che conseguono alla scelta della qualità e della combinazione dei prodotti, al fatto di produrre diversi tipi di beni realizzando anche così progressive riduzioni nei costi medi unitari.

La combinazione tra l'assetto integrato dell'impresa e la spinta alla diversificazione ha progressivamente indirizzato l'organizzazione d'impresa verso una struttura *decentrata*, tipologia organizzativa caratteristica dagli anni '50 in avanti, per cui essa si compone di numerose divisioni operative autonome ma integrate, coordinate e controllate da un ufficio responsabile del funzionamento dell'intera organizzazione (fig.5).

Come si vede dalla rappresentazione grafica che ricostruisce il processo di evoluzione della struttura organizzativa della grande impresa fino allo stadio multidivisionale, questa configurazione presuppone molteplici unità operative autonome dal punto di vista del marketing e della produzione (terzo livello), che dialoga con l'esterno in termini di approvvigionamento dei materiali e distribuzione dei prodotti finiti, e che riceve decisioni ed istruzioni da un livello di controllo e coordinamento intermedio, al quale trasmettono a loro volta informazioni (bilanci, volumi di vendita, margini di redditività, ecc.). Ogni divisione si attribuisce tutte le funzioni relative alla produzione e alla distribuzione di una singola linea di prodotto. Il secondo livello, quello di coordinamento, comunica con il top-management dal quale riceve decisioni ed istruzioni; da notare come il terzo livello invii istruzioni e riceva informazioni dalle altre divisioni interne all'impresa ma sia l'unico a dialogare con l'ambiente esterno in termini di flussi informativi³³.

³³ Questo avviene sia allo stadio dell'impresa multidivisionale sia in quello della struttura funzionale (secondo stadio). Questa osservazione è importante perché ci riporta alle considerazioni svolte a proposito del decentramento d'impresa e della divisione spaziale del lavoro introdotte dall'industria automobilistica, e contribuisce a spiegare l'affermazione per cui il livello decisionale delle imprese rimane nella città per godere delle economie d'agglomerazione. Come si vedrà, quando anche si osservi la distribuzione dell'impresa a livello mondiale, l'esigenza di scambiare informazioni con altri top-management spiega il mantenimento del livello III all'interno del paese (e della città) d'origine dell'impresa.

Nella struttura centrale (top-management), che consiste di dirigenti di altissimo livello e vasti servizi di consulenza e finanziari, vengono definite le strategie di lungo periodo, ripartite le risorse tra le divisioni, scelte le linee di prodotto sulle quali investire, individuate le aree geografiche di espansione, insomma venga elaborata la programmazione e le strategie dell'intera organizzazione.

Il rapporto tra l'organizzazione interna dell'impresa e la sua distribuzione geografica è evidentemente molto stretto.

Da un lato, la ricerca della diversificazione dei prodotti necessita di una struttura più flessibile rispetto a quella per funzioni, di un maggior livello di autonomia delle singole unità pur all'interno di un generale coordinamento; dall'altro, proprio la dispersione geografica delle diverse componenti via via acquisite dalla grande impresa spiega la necessità di dividere le funzioni all'interno, specializzandone alcune nel settore, sempre più complesso, della gestione strategica di tutta l'impresa, sviluppandone altre perché controllino e coordinino una struttura diversa, composita, dispersa nello spazio.

Secondo Chandler e Redlich³⁴, proprio la *geografia* dell'impresa, la sua dispersione spaziale sarebbe alla base di un processo di riorganizzazione che prevede specifiche funzioni come quella amministrativa e di coordinamento, necessarie a tenere le fila di un processo produttivo già ampiamente disperso nello spazio.

3.3.2 *Divisione del lavoro e gerarchia spaziale alla scala internazionale*

Si può a questo punto passare alla descrizione del processo di multinazionalizzazione successivo alla seconda guerra mondiale, con l'affermazione egemonica delle industrie statunitensi.

In questa fase, si profila la nascita di una seconda generazione di multinazionali, quelle imprese che anziché orientarsi sul reperimento delle risorse e delle materie prime necessarie alla produzione, si localizza seguendo l'esigenza di espandere i propri mercati di sbocco. Ed è bene ricordare come alla base di questa espansione vi siano due punti di forza:

³⁴ Chandler A.D.jr, Redlich F., *Recent developments in American business administration and their conceptualisation*, in "Business History Review", n.35, pp.1-27, citato in Dicken, Lloyd, 1993, cit.

l'organizzazione e la tecnologia. Come ben racconta Chandler³⁵: “La *sfida americana* venne lanciata dalle duecento aziende cui si doveva più della metà di tutti gli investimenti diretti effettuati all'estero da società statunitensi, che appartenevano quasi tutte ai settori industriali ad alta intensità di capitale e tecnologicamente progrediti e che avevano già adottato la forma d'organizzazione multidivisionale”. Come a dire che la combinazione tra i nuovi prodotti da collocare e l'organizzazione multidivisionale che ben si presta ad essere distribuita spazialmente, spiegano le nuove frontiere della multinazionalizzazione statunitense.

Confrontando la distribuzione geografica delle imprese multinazionali nel periodo precedente alla prima guerra mondiale (tab.1) con quella dei primi anni '60, si notano diversi importanti cambiamenti a partire proprio dal secondo dopoguerra (tab.2) .

Tab. 2 - Distribuzione geografica delle sussidiarie estere statunitensi ed europee tra il 1946 e il 1961

	Multinazionali USA	Multinazionali GB	Multinazionali Europa
Paesi sviluppati	63.2	79.5	65.4
Nord America	14.9	15.9	16
Europa	35.9	26.6	41.8
PVS	36.8	20.5	34.6
America Latina	30.6	6.4	19.2
Medio Oriente	1.4	2.6	3
Asia	3.4	6.9	5.8

Fonte: Fuga, 1993, cit., pg.84

In primo luogo, si nota l'effetto della progressiva integrazione verticale delle imprese americane e l'ondata degli investimenti *supply-oriented* verso i paesi in via di sviluppo, alla ricerca di materie prime per l'industria agro-alimentare e di risorse energetiche.

In secondo luogo, si rileva l'aumento della presenza di sussidiarie all'interno dei paesi europei e nel Nord-America (in Canada sostanzialmente); questo processo prende corpo soprattutto a partire dagli anni '50 con il ritorno di stabilità e l'avvio della crescita economica in Europa occidentale e Giappone.

I fattori di espansione multinazionale all'interno dei paesi occidentali sono in parte riconducibili all'esigenza di evitare le barriere commerciali e sfruttare il minor costo della manodopera, alla ricerca di più blande forme di tutela sindacale, come si è visto nel caso di Detroit, e per guadagnare economie di scala interne attraverso il fattore lavoro. Ma, in larga

³⁵ Chandler A.D.jr, 1978, op.cit, pg. 162

misura, il criterio dominante è quello della ricerca di mercati di sbocco e dell'aggiramento delle barriere protezionistiche spesso fissate nel paese d'origine.

Dunque la seconda generazione di multinazionali realizza la gran parte degli scambi all'interno dei paesi avanzati, in termini di flussi di informazioni, prodotti e servizi, impianti e stabilimenti, in un processo di progressiva concentrazione di ricchezza e benessere. Negli anni sessanta, soltanto i *New Industrialized Countries* (NICs, Singapore, Hong Kong, Taiwan, Corea del Sud) cominciano a beneficiare in modo stabile della delocalizzazione industriale proveniente dai paesi avanzati, esplodendo insieme al Brasile negli anni '70.

Il decentramento disegna una nuova geografia dell'impresa ormai ampiamente distribuita su scala regionale, su scala nazionale e spesso internazionale. Ovviamente, la gerarchia interna all'impresa multisettoriale appena ricordata si riflette in una gerarchia spaziale o di divisione del lavoro, a questo punto, è possibile immaginare alla scala mondiale.

Si può a questo punto parlare della progressiva crescita di una *Nuova Divisione Internazionale del Lavoro* (DIL)³⁶.

La prima si basava sui differenziali internazionali nella dotazione di materie prime e beni (secondo la logica di Adam Smith), per cui ciascun paese si specializzava nella lavorazione delle materie di cui era naturalmente dotato per poi scambiarle con altri paesi che seguivano la stessa logica: la divisione era in sostanza di tipo settoriale.

La nuova DIL è diretta conseguenza dell'egemonia dei paesi industrializzati e della loro estensione a livello internazionale del sistema di produzione *fodista-taylorista*: all'interno di uno stesso settore, il differenziale di costo del salario tra i paesi è quello che regola la distribuzione delle mansioni e coinvolge, in uno stretto rapporto di dipendenza, la forza lavoro di paesi stranieri nel processo produttivo delle grandi imprese capitalistiche europee o statunitensi.

Uno schema utile a rappresentare la distribuzione geografica delle funzioni produttive, la Divisione Internazionale del Lavoro e la riproposizione sul piano spaziale della gerarchia delle funzioni già osservata all'interno dell'impresa, è rappresentato dalla trasposizione spaziale della teoria del ciclo di vita del prodotto³⁷.

³⁶ cfr: Celant A., *I fondamenti della geografia economica. Il secondario*.

³⁷ Vernon R., *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, in "Quarterly Journal of Economics", vol. 80, 1966, pp. 190–207.

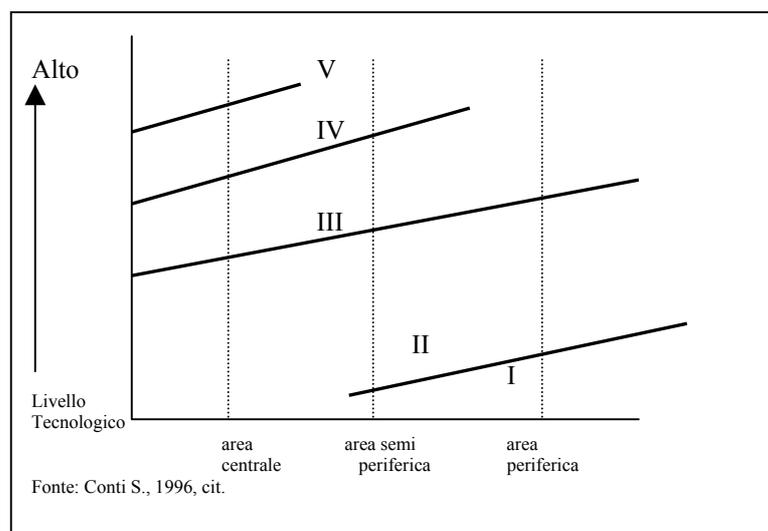
In origine, questa teoria spiega come, in termini di tecnologia e innovazione contenuta, e dal punto di vista della dinamica della domanda, ogni prodotto abbia un ciclo di vita schematizzabile in quattro fasi distinte:

- lo sviluppo iniziale del prodotto, che presuppone un avvio rapido sul piano della tecnologia, in un ambiente caratterizzato da poche imprese concorrenti e pochi acquirenti, con un volume delle vendite destinato a salire;
- la fase della crescita, che vede un più lento sviluppo della tecnologia, l'aumento rapido degli acquirenti, il progressivo incremento delle imprese produttrici concorrenti;
- la terza fase, quella della maturità, che corrisponde al picco della domanda e alla progressiva uscita dal mercato dei concorrenti più deboli, mentre la tecnologia tende a stabilizzarsi e a standardizzarsi;
- la quarta fase, del declino, che vede la stabilizzazione dei concorrenti e la progressiva diminuzione della domanda;
- la quinta fase, dell'obsolescenza, presuppone il crollo della domanda e l'uscita dal mercato di alcuni concorrenti.

Con un certo grado di approssimazione, la teoria del ciclo di vita del prodotto è adattabile allo spazio per rappresentarvi la distribuzione dei diversi momenti produttivi.

Lo schema spaziale del ciclo di vita del prodotto, allora, si articola allora in tre diversi tipi di regioni industriali (fig. 6).

Fig. 6 – La proiezione spaziale del ciclo di vita del prodotto



La prima regione, detta *area centrale* (che corrisponde ai paesi occidentali che investono di più nelle fasi della ricerca e dell'innovazione e, al loro interno, alle città che spesso hanno visto la nascita delle imprese multinazionali), accoglierebbe la prima fase di vita del prodotto. Questa necessita infatti di attività di ricerca e di capitale finanziario, di manodopera specializzata, di servizi alla produzione. La commercializzazione avverrà sempre all'interno dei paesi avanzati, visto che il contenuto tecnologico rende il prodotto abbastanza costoso.

La seconda regione, definita *area semi-periferica*, accoglie la fase di maturità del prodotto. Gli impianti possono essere decentrati al di fuori dei paesi sviluppati e delle città principali, verso altri paesi industriali o in regioni meno importanti all'interno del paese di origine. A questa fase corrisponde sostanzialmente la logica della penetrazione statunitense in Europa, attuata anche attraverso l'apertura di filiali per la vendita del prodotto oltre che di stabilimenti per la produzione.

La terza regione, quella *periferica*, accoglie la fase della standardizzazione del prodotto, nella quale il fattore localizzativo più importante diventa il basso costo del lavoro. Le tecnologie vengono di solito trasferite quando sono nella fase di maggior standardizzazione, quando sono piuttosto ripetitive e necessitano di ampie quote di manodopera a basso costo.

4. FATTORI PRODUTTIVI E FATTORI LOCALIZZATIVI. IL QUADRO D'INSIEME ALLE SOGLIE DEGLI ANNI '70

I processi osservati fin qui ci consegnano l'immagine di un'impresa complessa, distribuita nello spazio grazie alla flessibilità di processo introdotta dalla meccanizzazione e dalla maggiore flessibilità localizzativa legata al miglioramento dei sistemi di trasporto. L'impresa è, inoltre, attivamente impegnata nella ricerca e nell'innovazione organizzativa, di prodotto e di processo, stabilmente radicata nell'ambiente di origine, anche se pronta a decentrare ampie parti del processo produttivo; è infine fortemente interagente con il proprio Governo soprattutto nella definizione dei sistemi di regolazione sociale e nella ricerca di capitale da investire.

Volendo ricostruire sinteticamente il quadro dei fattori di produzione e di localizzazione che caratterizzano la fase *fordista* e *taylorista* della produzione, la cui fase di maturità si spinge fino all'inizio degli anni '70, possiamo ricordare:

- *l'organizzazione* dell'impresa, che come detto ha un legame strettissimo con la *geografia* d'impresa;
- il mercato come fattore di localizzazione;
- i caratteri della manodopera come fattore di localizzazione nella ricerca di *economie di scala interne*;
- le *economie di scala esterne* che spiegano *l'inerzia localizzativa* delle funzioni di livello superiore, soprattutto top-management e ricerca&sviluppo.

L'organizzazione dell'impresa, infatti, ha seguito le diverse tappe dell'integrazione orizzontale e verticale fino a raggiungere la strategia della diversificazione, diventando quell'impresa multisetoriale e multifunzionale di cui si è detto.

Al suo interno, la struttura è gerarchicamente divisa in almeno tre diversi livelli, quello decisionale, quello del coordinamento, quello delle attività operative, e questa organizzazione ha uno stretto rapporto con la distribuzione spaziale della stessa impresa. Il bisogno di espandersi, infatti, segue anche un percorso spaziale via via che il miglioramento nel sistema dei trasporti consente di decentrare stabilimenti e filiali di vendita.

Qual è la logica localizzativa che l'impresa segue in questa fase del decentramento? In parte, si dedica alla ricerca di mercati di sbocco ai quali vendere crescenti volumi produttivi; sul piano mondiale, questa ricerca si coniuga anche con l'esigenza di godere di regimi protezionistici che tutelino le imprese dalla concorrenza.

In parte, ancora, l'impresa cerca di guadagnare in economie di scala interne spingendosi verso luoghi nei quali il costo della manodopera è basso, e dove la tutela sindacale è meno pressante. In questa sorta di schema spaziale della localizzazione d'impresa, considerata non più come un tutto unico ma come sistema complesso e articolato tenuto insieme da relazioni e flussi, l'esigenza di avvantaggiarsi di economie di scala esterne porta le funzioni più importanti, quelle decisionali e quelle della ricerca, a rimanere nei luoghi di origine.

La possibilità di scambiare informazioni con altri imprenditori, di essere vicini al Governo centrale per ottenere incentivi e sostegno, di avere una forza lavoro qualificata e servizi innovativi spiega quella forma di inerzia localizzativa per cui le funzioni più qualificate continuano a rimanere all'interno dei paesi e delle città di origine.

4.1 Il rapporto industria/terziario alle soglie degli anni '70

E' bene a questo punto ricapitolare quanto avveniva, nel periodo *fordista*, nel settore dei servizi, al cui ruolo si è più volte fatto riferimento trattando dell'espansione industriale.

Fare il punto sulle logiche espansive e localizzative del terziario offre due opportunità:

- sottolineare lo stretto legame, già ravvisabile a questo punto, tra crescita industriale ed ampliamento dei servizi sul piano quantitativo e qualitativo;
- focalizzare su entrambi i settori per dare una lettura dell'assetto territoriale del sistema produttivo, con particolare attenzione alle città che come si è visto hanno rappresentato per gran parte del novecento lo spazio portante dell'espansione industriale;
- fissare l'assetto territoriale della produzione alle soglie degli anni '70 per poi osservare le trasformazioni che questo subisce nei decenni più recenti.

Per quel che riguarda il terziario, la lettura delle strategie espansive dell'impresa (sia nell'esempio di Detroit sia rispetto alla più generale strategia di diversificazione) ha già lasciato intendere il contemporaneo sviluppo dei servizi, principalmente connesso alla

crescente importanza della distribuzione, dell'amministrazione, della pubblicità, dell'assistenza ai consumatori, della ricerca innovativa.

In particolare, si può immaginare l'espansione dei servizi nel sistema distributivo che segue la strategia di diversificazione adottata dall'industria, l'importanza dell'assistenza al cliente nella vendita delle macchine utensili, la creazione di reti all'ingrosso per certi tipi di prodotto, l'invenzione dei grandi magazzini che segue la massificazione diversificata della produzione (con la produzione di elettrodomestici, della radio e della televisione, ecc.), la specializzazione dei negozi che cancella i tradizionali empori.

Si può anche pensare a quanto i servizi siano diventati importanti via via che l'impresa si trasforma in un'organizzazione complessa: i servizi di pianificazione e controllo, i bilanci e la contabilità, le statistiche interne, la gestione del personale, la cura degli approvvigionamenti, lo scambio dei semilavorati, ecc.ecc. Ed è anche facile immaginare il settore della ricerca&sviluppo interno all'impresa, sull'importanza del quale si è già detto.

L'insieme di questi servizi alle imprese è a questo punto ancora *implicito*, nel senso che è strutturato all'interno dell'industria che lo ha sviluppato e da essa dipende; in maniera progressiva dagli anni '70 in poi, si assiste alla progressiva evoluzione dei servizi in forma *esplicita*, quando la crescente domanda da parte dell'industria darà ragione della creazione di imprese autonome specializzate nel fornirle, da fuori, gli stessi servizi e molti altri ancora.

Tab. 3 - Percentuale degli occupati nei diversi settori dell'economia (in %) nel 1960

	USA	ITALIA	BRASILE	CINA	ETIOPIA
Agricoltura	13	33	54	82	88
Industria	33	37	13	8	5
terziario	54	30	33	10	7

Fonte: elaborazione su Conti, Lanza, Nano, Dematteis, 1999, pg. 256

L'affermazione crescente di questi servizi, rivolti esclusivamente alle imprese, si è sommata ad un più generale sviluppo dei servizi alle famiglie (in parte legati alla stessa evoluzione dell'impresa e di cui essa stessa beneficia), conseguenti alla crescita dei trasporti, delle comunicazioni, delle assicurazioni, delle banche, della stampa, della sanità, dell'educazione, del commercio al dettaglio, dei grandi magazzini, ecc.

Per avere un'immagine della progressiva *terziarizzazione* dell'economia già negli anni '60, è sufficiente confrontare la capacità occupazionale dei diversi settori in alcuni paesi con diverso livello di sviluppo (tab.3).

L'osservazione della tabella suggerisce due ordini di considerazioni: la maggiore percentuale di occupati nel settore terziario dei paesi sviluppati rispetto ai più poveri, soprattutto Cina e Etiopia, dipende certamente da un più progredito livello di servizi alle famiglie; ma la differenza con l'Italia suggerisce anche la prodigiosa crescita dei servizi alle imprese, quella sorta di sinergia tra evoluzione nell'organizzazione dell'industria e spinta alla specializzazione nei servizi ad essa necessari.

4.2 La sintesi spaziale delle logiche localizzative. I sistemi urbani occidentali

Già nei primi paragrafi è stata chiarita la naturale tendenza del terziario rivolto alle famiglie a localizzarsi nelle città, data la natura 'netta' dei prodotti trattati che svincola l'impresa di servizi da qualunque problema di reperimento di risorse ed energia, e la proietta necessariamente ad una collocazione presso i luoghi di concentrazione della popolazione, le città appunto.

Ed è già noto come almeno fino agli anni '70 il principio della distribuzione dei servizi alle famiglie nelle città segue il criterio gerarchico di Christaller, per cui è possibile trovare i servizi più rari nelle città più importanti e via via a scendere, quelli più diffusi nei centri di minor rilievo.

E' chiaro, infine, che le funzioni a maggior contenuto immateriale e innovativo rimangono localizzate nelle città in cui sono originariamente nate (la Fiat a Torino è un esempio in Italia), perché è lì che trovano tutte le economie di agglomerazione e di urbanizzazione di cui hanno bisogno, in quello scambio di informazioni con l'ambiente esterno che, come visto, caratterizza soltanto il top-management dell'industria.

Viene da sé che la gran parte dei servizi alle imprese, ovviamente nella fase implicita ma anche in quella esplicita, preferiscono collocarsi in quelle stesse città nelle quali possono facilmente interagire con il 'quartier generale' della grande impresa, che rappresenta il principale consumatore³⁸.

³⁸ E' chiaro, sebbene qui sia omissis per semplicità, che i servizi alle imprese sono rivolti sia all'impresa manifatturiera sia all'impresa di servizi; anche quest'ultima avrà bisogno di pianificazione e controllo, gestione

Questo continuo processo di agglomerazione di attività produttive e popolazione nelle principali città dei paesi avanzati, che comincia con la terza fase del ciclo di Kondratiev, investe la quarta e si protrae praticamente fino all'inizio degli anni '70, con modalità profondamente diverse da paese a paese.

In linea di massima, tuttavia, si possono distinguere due tipi di struttura urbana, come prodotto dell'organizzazione spaziale della produzione³⁹: la città anglosassone, ben rappresentata da quella degli Stati Uniti; quella continentale e mediterranea, come Parigi o Milano.

La differenza sta nel fatto che città statunitense tende, per tutto il novecento, a distribuirsi nello spazio seguendo il sistema dei trasporti, disperdendosi in numerosi centri e villaggi staccati dalla città centrale, i ben noti sobborghi inglesi e americani. Questa diffusione si combina con il continuo gravitare della popolazione sul centro principale per il lavoro o l'approvvigionamento di servizi. La città europea, al contrario, si dimostra incline a crescere per contiguità, si espande seguendo il criterio della minimizzazione delle distanze, allargandosi progressivamente ma rimanendo sostanzialmente compatta nello spazio, e ben distinta dalla campagna.

Nelle città degli Stati Uniti, al contrario, dapprima le preferenze localizzative della popolazione e poi le strategie di decentramento della grande industria conducono non ad una grande città compatta, ma ad un sistema di piccole e medie città legate tra loro da un ben sviluppato sistema di trasporti e da relazioni quotidiane di pendolarismo, di incontri, di acquisti.

All'inizio è stata la popolazione, soprattutto di ceto borghese, a decidere di abitare fuori dal centro principale e dalle industrie in esso localizzate, alla ricerca di case più grandi e immerse nel verde, con vicini della stessa classe sociale; nel dopoguerra, il sogno americano della casa di proprietà con il giardino si è esteso alla classe media ed ha prodotto una generalizzazione delle residenze suburbane e l'espansione spaziale del fenomeno. Questo soprattutto grazie allo sviluppo dei sistemi autostradali e alla diffusione del mezzo privato di trasporto. Los Angeles, che forse meglio di tutte ha rappresentato la concretizzazione del sogno pubblico e privato americano, è nata come promessa di residenza suburbana per tutti⁴⁰ e si è realizzata

del personale, ecc. Ed è anche scontato il fatto che le imprese consumatrici di servizi, sia nel settore secondario sia nel terziario, possono essere private o pubbliche. Comunque la si veda, la localizzazione naturale del terziario alle imprese, almeno sin qui, è nelle città.

³⁹ A questo punto ci si riferisce sia all'industria sia al terziario.

⁴⁰ Fischman R., *Bourgeois Utopias: Visions of suburbia*, New York, Basic Book, 1987.

spontaneamente seguendo l'assetto del sistema di trasporto pubblico, prima, e quello delle grandi infrastrutture stradali, dopo.

A quello che era stato un fenomeno squisitamente residenziale, si successivamente aggiunto il decentramento delle attività commerciali che, anche in funzione della riorganizzazione del sistema distributivo della grande impresa, a partire dal periodo tra le due guerre, preferiscono alla città centrale le localizzazioni periferiche sui grandi assi di circolazione.

L'industria, come noto, da un certo punto in poi è stata spinta fuori dai centri urbani tradizionali: il bisogno di spazi più ampi e a costi modesti, e la ricerca del risparmio nei costi della manodopera l'ha spinta progressivamente fuori dalla città (e come si è visto per l'industria automobilistica, anche fuori dal Paese).

In una prima fase, l'allontanamento dell'industria dal centro segue il principio della minimizzazione della distanza ed è supportato dallo sviluppo del sistema delle comunicazioni e dei trasporti. Di qui la suburbanizzazione, ossia il decentramento delle funzioni produttive lungo i principali assi di comunicazione o in modo contiguo alla città costruita.

L'esempio tipico citato a testimonianza di questo processo è quello della formazione dei corridoi industriali di Detroit, prodotti dal decentramento degli stabilimenti automobilistici lungo le principali arterie ferroviarie che si dipartono dalla città; iniziato seguendo una logica di minimizzazione delle distanze dalla città centrale, il processo di decentramento ha portato alla formazione di una vasta regione metropolitana funzionale che ormai si estende dalla città sull'interno *Midwest* degli Stati Uniti e nell'Ontario Canadese.

Al progressivo decentramento d'impresa, si è aggiunto il naturale aumento della dotazione di servizi nei villaggi e nelle città più piccole, soprattutto nei servizi alle famiglie ma anche nel terziario rivolto a quelle parti d'impresa decentrate, e così, la città degli Stati Uniti è evoluta seguendo un assetto *multicentrico* sempre più spinto.

Per descrivere questa struttura urbana del tutto peculiare agli Stati Uniti, Gottmann⁴¹ utilizzò la metafora della *megalopoli*, a definire un'area urbanizzata di grandi proporzioni che si estende sulla costa orientale da Boston a Washington per centinaia di chilometri in un *continuum* di città piccole e medie intervallate da spazi verdi ed unite da un efficiente sistema di trasporti. E' una sorta di mega-sistema urbano interconnesso da relazioni produttive che unisce città e attività produttive ormai decentrate alla scala regionale.

⁴¹ Gottmann J., *Megalopolis: The Urbanized Northeastern Seaboard of the United States*, New York, The Twentieth Century Fund, 1961

Su questi due modelli urbani si scaricheranno gli effetti prodotti dalla trasformazione dell'impresa a partire dagli anni '70.

5. NUOVI FENOMENI ED EVIDENZE EMPIRICHE

La crisi petrolifera del 1973 segna un punto di svolta storico nei modelli di assetto del sistema produttivo capitalistico, sia alla scala dell'organizzazione interna d'impresa, sia alla scala geografica globale.

La crisi economica e le difficoltà connesse con l'approvvigionamento ed il costo della risorsa petrolifera non fanno altro che affrettare una riorganizzazione che sarebbe comunque venuta di lì a poco tempo. I germi della crisi del modello *fordista* erano infatti già attivi negli anni '60 ma esplodono, in contrasti e rivendicazioni, durante gli anni '70.

La grande impresa ha un'organizzazione ancora piuttosto rigida, con processi produttivi automatizzati e programmati per alti volumi di produzione. Questo significa, come più volte detto:

- dover controllare i mercati di sbocco dei prodotti, anche attraverso l'intervento dello Stato con misure di sostegno alla domanda;
- poter contare su una manodopera a buon mercato, che consente di avere tassi di produttività elevati (dunque margini elevati di redditività e capitale autonomo di investimento).

I germi della crisi possono essere già individuati nella rigidità di un sistema produttivo basato sulle economie di scala e la grande dimensione; nelle condizioni del mercato del lavoro⁴²; nella turbolenza sindacale che segue il processo di decentramento industriale, per cui l'industria è mal vista quando preferisce spostare gli stabilimenti piuttosto che impiegare i lavoratori del proprio paese alleviando i tassi di disoccupazione⁴³; nella stessa scelta del

⁴² Nel caso degli Stati Uniti, la piena occupazione è raggiunta nel 1969 e la rigidità spiega anche la tendenza al decentramento delle parti del processo produttivo a maggior impiego di manodopera (Bluestone B., Harrison B., Matthews A.C., *Structure vs cycle in USA. Manufacturing job growth*, in "Industrial Relation", vol. 25, 1986, pp. 101-125.

⁴³ All'inizio degli anni '80 negli Stati Uniti si parla chiaramente di de-industrializzazione addossando la responsabilità del disagio sociale proprio al comportamento delle grandi imprese statunitensi. Bluestone e Harrison affermano senza mezzi termini che la crisi di quegli anni è da attribuirsi alla scelta delle *corporation* di rilanciare la competizione internazionale per frenare la caduta dei tassi di profitto. Il problema consiste nel fatto che anziché essere investito nelle industrie nazionali, il capitale viene utilizzato per comprare e vendere velocemente, per fusioni e acquisizioni, per investimenti diretti all'estero. Il risultato di questi comportamenti è proprio la progressiva de-industrializzazione degli Stati Uniti, con gli stabilimenti produttivi che chiudono, i lavoratori che si spostano, le città che si trasformano in luoghi fantasma (Bluestone B., Harrison B., *The de-*

decentramento che rende concorrenti i paesi asiatici di nuova industrializzazione verso i quali si sono spostati gli stabilimenti; nella progressiva saturazione dei mercati da parte di prodotti standardizzati; nella progressiva difficoltà per i Governi centrali di sostenere i livelli di domanda.

Con la crisi petrolifera, le debolezze di un congegno apparentemente perfetto vengono immediatamente alla luce.

I mercati di sbocco divengono instabili perché l'inflazione e l'incertezza riducono i consumi; il principio delle economie di scala basate sui grandi volumi entra in fase di stallo. Le rivendicazioni sindacali divengono serrate e conducono ad un progressivo aumento dei salari che erode la produttività interna mettendo in crisi il meccanismo di accumulazione. I Governi centrali trovano difficoltà insormontabili nel sostenere finanziariamente il sistema produttivo nazionale.

A questo si aggiunga la dismissione del sistema di scambio internazionale secondo gli accordi di Bretton Woods, fenomeno che introduce grande incertezza nei termini della competizione tra imprese.

Infine, il danno diretto prodotto dall'aumento del prezzo del petrolio che, ormai, è diventato la risorsa energetica principale della produzione: sia come alimentazione dei processi produttivi, sia come fonte energetica primaria per l'uso dei beni domestici, diretta (per l'automobile) o indiretta (per la produzione di energia elettrica necessaria al funzionamento dei macchinari).

In Europa e in Italia, a queste difficoltà si somma l'accendersi della questione urbana, che come si è visto è il fulcro spaziale dello sviluppo capitalistico: si esaspera il problema delle periferie e della qualità della vita dei residenti suburbani, in particolare per gli immigrati che sono stati una linfa vitale per l'industria; si contesta la crescente compromissione ambientale via via che aumenta il livello di sensibilità della popolazione alla questione ecologica; si inasprisce la contestazione verso i sistemi di governo, incapaci di gestire la transizione verso un sistema di produzione e di regolazione sociale adeguato ai nuovi tempi⁴⁴.

industrialization of America: Plant closing, community abandonment and the dismantling of basic industry, New York, Basic Books, 1982.)

⁴⁴ Vale la pena di ricordare la crisi sociale che investe l'Italia in quegli anni. La contestazione studentesca del '68, che ben presto entra in simbiosi con le rivendicazioni sindacali; la contestazione ideologica e le istanze riformistiche di tipo socialdemocratico; le rivendicazioni di decentramento istituzionale e la nascita delle Regioni, con conseguente indebolimento dei Governi centrali; la contestazione legata all'arretratezza del Mezzogiorno; gli anni bui del terrorismo (Muscarà C., *Geografia della trasformazione italiana*, in Valussi G, *L'Italia geoeconomica*, Torino, Utet Libreria, 1993.

5.1 L'ambiente instabile che mette in crisi la grande impresa

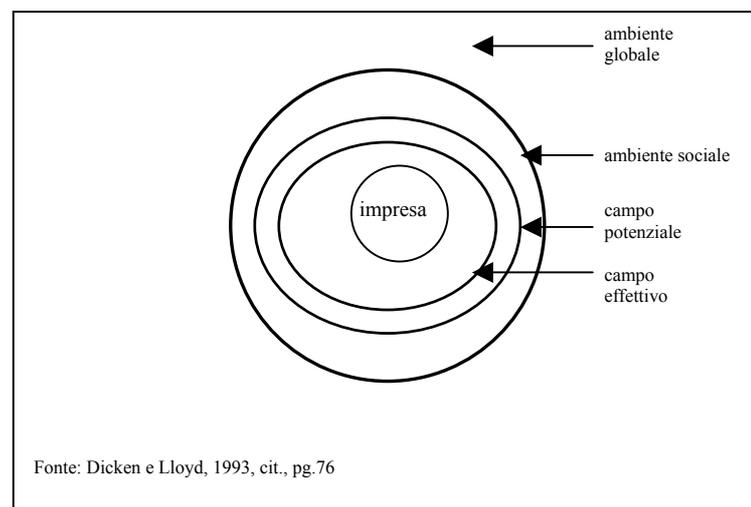
L'ambiente d'impresa diventa, insomma, estremamente turbolento, molto meno prevedibile e controllabile rispetto al passato, e quelli che fin lì erano stati i punti di forza dell'impresa capitalistica, la grande dimensione rigidamente organizzata e il perseguimento delle economie di scala, diventano fattori addirittura involutivi.

Per superare questa fase le grandi imprese ricorreranno a nuove importanti innovazioni nell'elettronica, nelle telecomunicazioni e nell'informatica, aprendo così la quinta fase del ciclo di Kondratiev, e riemergeranno con una nuova organizzazione e con nuove logiche localizzative soltanto negli anni '80.

Prima di osservare i fenomeni emergenti nel corso degli anni '70, è bene cominciare a mettere ordine nel concetto di ambiente, perché questo assumerà rilevanza sempre maggiore sia sul piano concreto, per le difficoltà e le opportunità poste all'impresa, sia sul piano interpretativo, per gli avanzamenti che la geografia e l'economia dovranno approntare.

L'ambiente comprende molti degli aspetti trattati sin qui ma mai esplicitati. In prima approssimazione, si può intendere per ambiente tutto l'insieme dei fattori che influenzano i risultati conseguiti, i comportamenti, le strategie dell'impresa.

Fig. 7 - L'ambiente dell'impresa



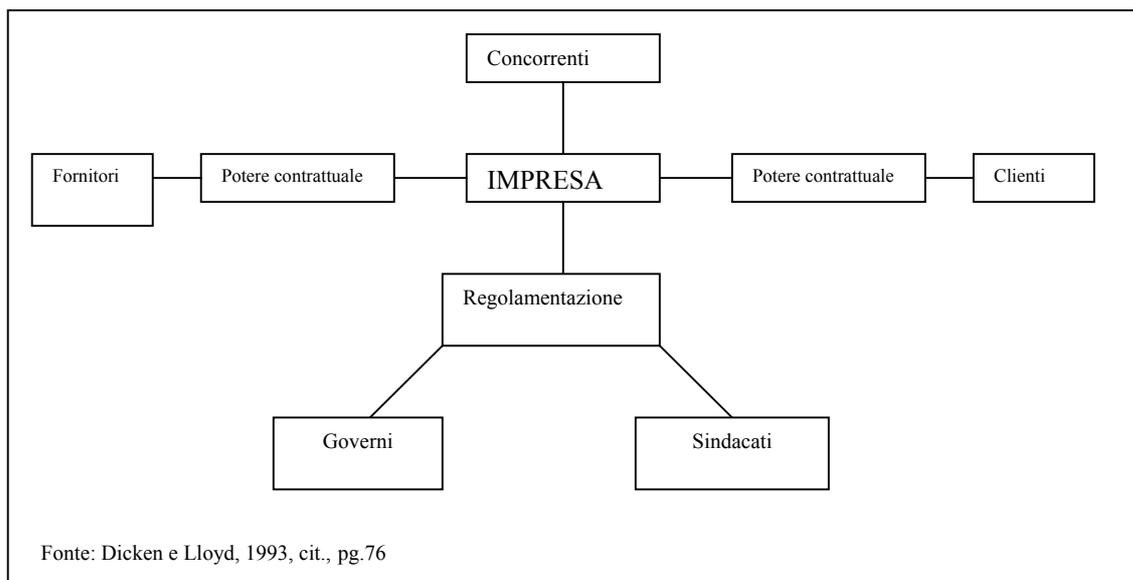
Si possono far rientrare nel concetto di *ambiente globale* tutti i fattori generali connessi con gli accordi monetari internazionali, le regole del commercio internazionale, l'andamento delle borse finanziarie, i tassi di cambio, ecc.

Per *ambiente sociale* si può intendere tutto il sistema socio-culturale nel quale l'impresa si muove, a partire dal livello di tecnologia disponibile, al sistema dell'istruzione, ai valori e le norme ecc.. In questi due macro-ambienti, rientrano i due concetti di *campo potenziale* e *campo effettivo*, che coinvolgono l'ambiente ristretto dei competitori, dei soggetti e gruppi di operatori con cui l'impresa direttamente interagisce.

Fanno parte del campo effettivo⁴⁵:

- le relazioni effettive o potenziali di competizione con altre imprese, che comprende anche la possibilità di vedere i propri prodotti sostituiti da altri nuovi e sucedanei;
- la pressione esercitata da gruppi dotati di capacità contrattuale, fornitori e clienti, sui prezzi;
- le pressioni normative di ogni tipo, tasse, azioni sindacali per la tutela e i salari, dazi doganali, norme ambientali, ecc.

Fig. 8 – Il campo effettivo dell'impresa



Il campo potenziale comprende le stesse tipologie di interazione, anche se queste sono ancora nella sfera delle scelte eventuali dell'impresa.

⁴⁵ Dicken e Lloyd, 1993, cit.

Dal punto di vista concettuale, questa prima specificazione delle componenti dell'ambiente d'impresa aggiunge un nuovo tassello alla comprensione, rispetto alla modellistica spaziale dalla quale si è partiti:

- si è guardato prima nell'impresa, nella sua organizzazione e nelle sue logiche comportamentali;
- si è poi osservato l'insieme delle proiezioni spaziali del comportamento dell'impresa;
- si è infine introdotto l'ambiente nelle sue diverse componenti, preparando così il terreno a quella che si vedrà essere la fitta trama delle relazioni impresa/ambiente.

5.2 L'emergere di un modello alternativo. La piccola impresa

Tra i diversi fenomeni empirici che emergono durante gli anni '70, uno in particolare ha sostanzialmente minato le convinzioni teoriche, e conseguente tipologia degli interventi per lo sviluppo, che aveva caratterizzato praticamente tutto il novecento.

L'affermazione della grande impresa aveva persuaso tutti, sia gli studiosi⁴⁶, sia i decisori pubblici chiamati a promuovere lo sviluppo e la competitività nei rispettivi paesi⁴⁷, che quello fosse l'unico modello sul quale puntare.

Proprio negli anni che seguono la crisi petrolifera ed economica salta però agli occhi un fenomeno nuovo o, comunque, qualcosa del quale non ci si era accorti prima: l'esistenza di modelli di sviluppo basati sulla piccola e media impresa che, proprio quando la grande organizzazione capitalistica entra in crisi, mostrano un dinamismo tutto particolare, basato proprio sulla flessibilità organizzativa.

In parte, questo fenomeno è di recente formazione. Ci si riferisce, in particolare, al dinamismo produttivo di alcune regioni del Sud degli Stati Uniti, quelle stesse che negli anni precedenti avevano beneficiato del decentramento (e della de-industrializzazione) delle grandi imprese del Nord-Est.

⁴⁶ La letteratura prodotta fino agli anni '70, come si è visto nel corso di queste pagine, nei settori di studio dell'economia, dell'organizzazione aziendale, della geografia economica ha privilegiato in modo pressoché esclusivo lo studio della grande impresa, i suoi principi localizzativi, organizzativi, evolutivi.

⁴⁷ Vale la pena di ricordare che l'intervento straordinario per il Mezzogiorno aveva puntato, dagli anni '50 in poi, alla costruzione dei 'poli di sviluppo' proprio nell'intento di colmare nelle aree del Sud la carenza di grandi imprese, che si erano dimostrate vincenti nei paesi avanzati e nel Nord d'Italia (Celant A., *Geografia e squilibri regionali*, Roma, Kappa, 1990).

In parte, si tratta di un fenomeno non nuovo, ma piuttosto poco conosciuto, come è quello delle aree di agglomerazione di piccole e medie imprese nelle regioni italiane del Nord-Est e del Centro. In parte, ancora, si tratta di sistemi organizzativi basati proprio sulla flessibilità e territorialmente agglomerati come quelli in grande ascesa osservabili in Giappone.

In tutti i casi, sono formazioni produttive in grado di gettare in crisi profonda sia le convinzioni degli imprenditori, che saranno spinti a ricercare nuovi modelli organizzativi d'impresa, sia un apparato teorico-interpretativo ormai consolidato.

5.2.1 *Il modello giapponese*

La crescente competitività del Giappone a partire dagli anni '60 richiama presto l'attenzione sul modello produttivo che caratterizza il Paese e, soprattutto, sulla particolare tipologia delle relazioni tra imprese e tra diverse dimensioni d'impresa.

Quella del Giappone sembra essere un'economia duale, in cui coesistono grandi gruppi imprenditoriali e numerose piccole e medie imprese ereditate dalla storia artigianale del Paese. Sebbene la politica nazionale punti, a partire dal dopoguerra, sulle strategie di standardizzazione e sul sostegno allo sviluppo delle grandi imprese, il tessuto diffuso di piccole e medie imprese stimola la ricerca di forme organizzative che valorizzino entrambe le dimensioni, intensificando le relazioni tra grandi imprese, da un lato, e piccoli e medi produttori dall'altro⁴⁸.

In questo modo, il Giappone sperimenta una forma di organizzazione produttiva decisamente diversa da quella di stampo *fordista*, perché le piccole e medie imprese anziché essere inglobate dalle grandi in processi continui di acquisizione di proprietà verticale ed orizzontale, tendono a legarsi attraverso rapporti informali di sub-fornitura, collaborazione, affiliazione, in un sistema di grande flessibilità.

L'affinamento crescente di queste tecniche ha prodotto la ben nota tecnica del *just in time*, il cui obiettivo è quello della minimizzazione delle scorte di magazzino di prodotti e semilavorati. Anziché produrre in anticipo ed immobilizzare ampie quantità di prodotto in magazzino, le imprese grandi imprese giapponesi collaborano con le piccole e medie per

⁴⁸ Freeman C., Pinter F., *Technology policy and economic performance. Lessons from Japan*, Pinter, Londra, 1987 (ed.it. *Il Rito dell'Innovazione*, Franco Angeli, Milano 1989)

rispondere alla domanda del mercato via via che questa si presenta, ottenendo grandi vantaggi in termini di flessibilità.

La grande elasticità che caratterizza queste forme organizzative di produzione in Giappone rappresenta un modello sconosciuto alle grandi imprese capitalistiche, una via da seguire per superare la grande rigidità dimostrata nei momenti di crisi.

Il modello di produzione giapponese si differenzia talmente da quello capitalistico occidentale da presentare forme di localizzazione completamente diverse. La rete delle relazioni porta le imprese nipponiche, infatti, a privilegiare la contiguità fisica, la agglomerazione in spazi abbastanza ristretti, in modo da garantirsi maggiore affidabilità nelle consegne e più facili economie tra produttori di semilavorati e linee di assemblaggio finale⁴⁹. Le imprese giapponesi, inoltre, privilegiano le città di piccola e media dimensione, anche quando si localizzano in paesi diversi da quello di origine⁵⁰. Diversamente dalle imprese fordiste, le multinazionali giapponesi evitano le aree metropolitane ed i grandi sistemi urbani, perché in spazi ristretto le collaborazioni tra imprese e l'applicazione del modello *just in time* è decisamente più agevole.

5.2.2 *Il sunbelt degli Stati Uniti*

L'idea di un modello diverso di sviluppo e produzione comincia ad insinuarsi nella letteratura economica e geografica anche nel momento in cui, dagli Stati Uniti, emergono gli indizi di una trasformazione generale dei meccanismi dello sviluppo.

Negli anni '70, infatti, l'osservazione dei dati statistici relativi agli Stati Uniti fa emergere fenomeni del tutto inaspettati:

- la crescita di popolazione e di attività produttive comincia ad investire aree diverse da quelle tradizionali;
- emerge un dinamismo produttivo fatto di piccole e medie imprese in nuove regioni, che sembra fare da contraltare alla crisi della grande industria;

⁴⁹ Hill R.C., *Comparing transnational production systems: the automobile industry in the USA and Japan*, in "International Journal of Urban and regional research", n. 13, 1989, pp. 426-480.

⁵⁰ Mair A. e altri, *The new geography of automobile production: japanese transplants in North-America*, in "Economic Geography", n.64, 1988, pp. 352-373.

- si verifica una sorta di inversione di tendenza nel processo di polarizzazione urbano-industriale, per cui le piccole e medie città mostrano un dinamismo demografico mentre le grandi città cominciano a registrare una diminuzione di popolazione.

Sembra, in altri termini, che si sia interrotto quel fenomeno di concentrazione organizzativa che ha dato vita alla grande impresa, e di concentrazione spaziale che ha guidato per decenni la polarizzazione industriale all'interno delle principali città della costa orientale degli Stati Uniti.

A partire dagli anni '70, infatti, i ricercatori notano in primo luogo uno spostamento della popolazione verso le regioni del Sud e dell'Ovest degli Stati Uniti, a fronte di una generale diminuzione demografica nelle aree tipiche della concentrazione, quelle del Nord-Est e del Centro-Nord. Nel decennio 1968-1978, l'aumento della popolazione si distribuisce infatti così: la crescita interessa, con un incremento pari a 2.655.000 abitanti il Sud e con oltre 1.760.000 l'Ovest, mentre il Nord-Est perde quasi 2.400.000 persone e il Centro-Nord oltre 2.000.000.

In questo movimento demografico generale, la popolazione sembra preferire le città piccole e medie, cui corrisponde un macroscopico declino demografico nelle più grandi aree metropolitane. Questo fenomeno, del quale si avrà modo di dire meglio più avanti, viene definito *controurbanizzazione*⁵¹ e consiste sostanzialmente nell'arresto o nella diminuzione della popolazione all'interno delle città grandi, da un lato, e nella ripresa demografica delle città piccole e medie. Il termine *contro* sta proprio a segnalare un criterio di urbanizzazione assolutamente contrario a quello cui tutti erano abituati, fatto della crescita progressiva delle città maggiori.

Il fenomeno produttivo, d'altra parte, porta ad evidenziare l'emergere di una vasta regione produttiva detta *sunbelt*, che comprende gli Stati della fascia sud-occidentale degli Stati Uniti e, in particolare, la California. Il dinamismo del *sunbelt* viene contrapposto al processo di de-industrializzazione della *manufacturing belt*, quella regione nord-orientale su cui lo sviluppo industriale ha insistito per quasi un secolo. In quest'ambito, le regioni che perdono occupazione sono il Nord-Est (il New England in particolare), la cui quota di occupazione totale diminuisce di tre punti percentuali, per effetto di una riduzione di posti di lavoro

⁵¹ Berry B.J.L., *The counterurbanization process: urban America since 1970*, in Berry B.J.L. (a cura di), *Urbanization and counterurbanization*, B. Hills, Sage, 1976, pp.17-30; l'osservazione del fenomeno in Europa e la definizione di *controurbanizzazione* si devono a Fielding A.J., *Counterurbanization in Western Europe*, in "Progress in Planning", n.17, 1982, pp. 5-52.

praticamente in tutti i grandi gruppi industriali⁵²; e le aree della Pennsylvania, di New York, del New Jersey.

Per contro, crescono in maniera straordinaria alcune regioni manifatturiere in Texas, Louisiana, Oklahoma, California.

Tab. 3 - Occupazione totale negli Stati Uniti.
Variazioni percentuali 1968-1978

<i>Nord-Est</i>	19.7
<i>Nord-Centro</i>	18.8
di cui Est	15.4
di cui Nord-Ovest	27.4
<i>Sud</i>	32.6
di cui Atlantico	31.7
di cui Sud-Est centrale	25.8
di cui Sud-Ovest centrale	40.2
<i>Ovest</i>	39.7
di cui stati interni	57.9
di cui Pacifico	34.5

Fonte: Rones, cit., pg. 14

5.2.3 Il distretto industriale in Italia

L'esperienza dei distretti industriali in Italia è stata forse quella più significativa nel dimostrare la possibilità di un modello alternativo di sviluppo. L'emergere di un insieme di aree di concentrazione di piccole e medie imprese nelle regioni del Nord-Est-Centro porta l'attenzione su una *Terza Italia*, dimostrando che i modelli di sviluppo non sono riconducibili soltanto a due tipologie: lo sviluppo basato sulla grande impresa capitalistica (come quello del Nord) e quello dell'arretratezza e del non-sviluppo (Sud), nel quale intervenire per ricreare le condizioni di insediamento della grande impresa. Esiste invece una terza via allo sviluppo, proprio quella basata sulla piccola e media impresa flessibile e territorialmente organizzata.

Il distretto industriale è definibile come “un insieme di imprese e di unità produttive caratterizzate da dimensione e da specializzazione per lo più simili, operanti in aree geografiche ben delimitate e che realizzano tra di loro forme diverse di collaborazione, con estensione però a casi di integrazione produttiva tra unità di diverse dimensioni, con funzioni differenziate”⁵³.

⁵² Rones P.L., *Moving to the sun: regional job growth 1968 to 1978*, in “Monthly Labor Review”, marzo, 1980, pp. 12-19.

⁵³ Nuti F., *I distretti dell'industria manifatturiera in Italia*, Milano, Angeli, 1992.

Il distretto si caratterizza, nell'esperienza italiana, per essere un territorio nel quale si concentrano imprese di medio-piccola dimensione, specializzate in manifatture di tipo leggero (se ne hanno numerosi esempi nel settore dell'oreficeria, delle pelli e del cuoio, della lavorazione del legno, della ceramica, ecc.), caratterizzate da intense relazioni orizzontali (tra imprese operanti nello stesso settore) e verticali (con rapporti a monte e a valle), cui talvolta di aggiungono attività di supporto all'organizzazione e alla distribuzione.

Con riferimento ai settori presenti e al tipo di relazioni che lega le imprese, di solito, l'organizzazione produttiva del distretto si distingue in tre diverse tipologie⁵⁴:

- *aree di specializzazione produttiva*, quando le imprese producono lo stesso bene e sono concorrenti;
- *sistemi produttivi locali*, all'interno dei quali le imprese sono legate da fitti rapporti di sub-fornitura;
- *aree-sistema*, dove i settori produttivi si ampliano a comprendere beni strumentali o settori del tutto diversi da quello manifatturiero principale.

I tentativi di spiegazione dati al distretto hanno fatto ricorso, tuttavia, anche ad aspetti più complessi delle specializzazioni settoriali o delle relazioni interaziendali. Becattini, uno dei principali studiosi del fenomeno, chiarisce bene come il distretto non sia riconducibile soltanto alla forma organizzativa del processo produttivo. Le economie di agglomerazione (condivisione di costi e vantaggi prodotti dalla vicinanza) generate da imprese specializzate nello stesso settore e coesistenti sullo stesso territorio non sono sufficienti a spiegare il dinamismo, la resistenza, la capacità innovativa, la competitività.

Il distretto è più di un sistema produttivo localizzato, è un *ambiente sociale* in cui le relazioni fra gli uomini giocano un ruolo fondamentale; queste relazioni sono sia di tipo produttivo sia di tipo personale e sociale, e caratterizzano i momenti dell'accumulazione e quelli della socializzazione. Nel distretto diventa quindi importante l'insieme dei valori condivisi dalla comunità, la propensione verso il lavoro, il risparmio, il gioco, il rischio che dà a quei territori un loro particolare timbro e carattere⁵⁵.

“Il distretto è un'entità socio-territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali. Nel distretto, a differenza di quanto accade in altri ambienti (ad esempio nella città

⁵⁴ Fumagalli M., *L'industria manifatturiera*, in Valussi G., 1993, cit., pg .318.

⁵⁵ Becattini G., *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Milano, Angeli, 1987.

manifatturiera), la comunità e le imprese tendono, per così dire, ad interpenetrarsi a vicenda”⁵⁶

Questa idea, e lo stesso termine distretto, riprendono la definizione che Marshall propose per spiegare quelle formazioni produttive fatte di micro-imprese diffuse sul territorio prima che in Europa e negli Stati Uniti si affermassero la fabbrica e la grande organizzazione industriale. Il distretto industriale marshalliano si caratterizza, sul piano strutturale, per essere un addensamento di piccole e medie imprese che svolgono la loro attività nello stesso settore produttivo; sono radicate storicamente sul territorio, e socialmente nella famiglia; l’impresa e le conoscenze vengono tramandate di padre in figlio; le imprese cooperano e competono, in un ambiente caratterizzato da una ‘comune cultura industriale’ che porta il distretto stesso ad innovare continuamente in modo incrementale sia i prodotti sia i processi.

Secondo Marshall, il fattore che spiega lo sviluppo del distretto è costituito dalle economie esterne, vantaggi equivalenti alle economie interne di scala, perché la coabitazione su uno stesso territorio consente di suddividere il processo produttivo in fasi, ciascuna delle quali può essere eseguita in modo efficiente all’interno di uno stabilimento⁵⁷.

Più in generale, le economie di agglomerazione porterebbero ad una riduzione dei costi legata alla disponibilità di forza lavoro qualificata; alla presenza di associazioni locali che muovono informazioni e relazioni; a particolari infrastrutture e servizi (bancari e trasporti); alle opportunità di ricerca e sviluppo, soprattutto legate alla facilità di diffusione di idee nuove.

Una riflessione sulle modalità di introduzione dell’innovazione all’interno dei distretti può aiutare a comprendere meglio sia il suo funzionamento come formazione socio-territoriale, sia la profonda differenza che questo sistema presenta rispetto alla grande impresa.

L’innovazione tecnologica non viene introdotta nel distretto così come nella singola impresa, non è qualcosa di estraneo con cui la forza lavoro si trova a dover fare i conti; è invece un processo sociale che avviene gradualmente, attraverso una lenta e collettiva presa di coscienza, che fonda sull’orgoglio di essere tecnologicamente avanzati, competitivi, capaci di cogliere le opportunità⁵⁸. E, si potrebbe, aggiungere, proprio questa decisione complessiva

⁵⁶ Becattini G., *Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico*, in Becattini G., *Il distretto Industriale*, Rosenberg&Sellier, Torino, 2000, pg. 58.

⁵⁷ Le economie di scala interne possono corrispondere ad economie di scala esterne, nella visione marshalliana, perché la divisione del processo produttivo tra diverse imprese coesistenti sullo stesso territorio consente di replicare quei risparmi di costo prodotti all’interno della grande impresa integrata, Tinacci M., *Geografia Economica*, Bologna, Il Mulino, 1990.

⁵⁸Becattini, 2000, cit.

rende l'innovazione tecnologica adattata ed opportuna alle caratteristiche del sistema produttivo locale.

5.3 L'emergere di una nuova configurazione spaziale della produzione

L'insieme di questi processi, che caratterizzano gli anni '70, porta gli studiosi e gli operatori ad interrogarsi su quelli che sembrano essere principi nuovi nell'organizzazione e nella localizzazione del sistema produttivo dei paesi avanzati.

Sembra infatti essersi prodotta una rottura storica nei processi di crescita verticale delle imprese e, al contempo, i luoghi tradizionali della produzione sembrano aver ceduto il passo a regioni storicamente escluse dal fenomeno della diffusione industriale. Dal punto di vista urbano, analogamente le grandi città perdono popolazione e occupazione a favore delle piccole e medie.

Questa inversione di tendenza nei fenomeni di concentrazione urbano-industriale è stata discussa con riferimento agli Stati Uniti, ma sembra lentamente investire tutti i paesi europei in una sorta di complessificazione del sistema produttivo (prima facilmente identificabile in pochi grandi gruppi industriali) e del territorio nel quale le imprese operano (prima limitato alle grandi città).

E' bene richiamare alcuni principi che sono sembrati validi sin qui:

- la stretta relazione tra l'organizzazione gerarchica interna all'impresa (con le tre grandi funzioni del top-management, del coordinamento, dell'attività operativa) e la proiezione di queste nello spazio, per cui anche lo spazio diventa gerarchicamente ordinato a seconda delle funzioni che accoglie (tipica la rappresentazione del ciclo di vita del prodotto alla scala globale, e la suburbanizzazione di Detroit alla scala regionale);
- il principio christalleriano della gerarchia tra le città, correlata con la dotazione di servizi più o meno rari;
- la distinzione tra i modelli di città anglosassone e continentale, il primo diffuso nello spazio in una struttura reticolare di grandi proporzioni, il secondo sostanzialmente compatto e agglomerato.

La complessificazione del territorio, che dimostra un cambiamento radicale nelle logiche organizzative della produzione a partire dagli anni '70, è contenuta in parte in quel concetto di *controurbanizzazione* di cui si parlava poc'anzi.

Fin da subito, infatti, l'evidenza dei dati statistici suggerisce una sorta di inversione di tendenza nei processi di crescita delle città che, è noto, sono stati il processo spaziale caratterizzante tutta la fase di espansione *fordista*. Il meccanismo sembra incrinarsi nella misura in cui le grandi città cessano di crescere in termini demografici, subiscono una battuta d'arresto e talvolta una diminuzione nel numero dei residenti; diversamente, i centri urbani piccoli e medi cominciano a registrare variazioni positive di popolazione.

Le risposte teoriche formulate dagli studiosi della città a questo processo del tutto nuovo sono riconducibili a tre principali scuole di pensiero⁵⁹:

- l'ipotesi della *controurbanizzazione*;
- la teoria del *ciclo di vita della città*;
- il *salto di scala spaziale* della città.

La *controurbanizzazione* è il nome dato, proprio per sottolineare l'inversione di tendenza rispetto al passato, ad una *relazione matematica* inversa tra tassi di crescita demografica e taglia dimensionale delle città: le città grandi registrano tassi di variazione negativi, quelle piccole medie, invece, tassi positivi.

Diversamente dall'ipotesi della *controurbanizzazione* che si limita a considerare i tassi di variazione in città considerate come unità amministrative (in Italia, per esempio, facendo riferimento ai comuni), lo schema del *ciclo di vita delle città* considera il rapporto tra centro e periferia (*core* e *ring*) del sistema metropolitano⁶⁰, e in una sorta di divisione in periodi storici dell'evoluzione della città giunge ad inquadrare il periodo corrente come quello della *disurbanizzazione*, ossia il momento in cui lo spostamento della popolazione satura le periferie e quindi comincia a spostarsi fuori dal sistema urbano, verso le piccole e medie città esterne.

⁵⁹ Celant A., *Nuova città, nuova campagna*, Patron, Bologna, 1988.

⁶⁰ Semplificando fin troppo il problema, ai soli fini della comprensione si può dire che un sistema metropolitano è quello che comprende un centro (*core*) ed una periferia (*ring*) tenuti insieme, e così delimitabili, dalle relazioni espresse dal pendolarismo. Quando vi sia un centro dominante (per dimensione di popolazione, ad esempio) si parla di sistema metropolitano *monocentrico*; come si è visto nel caso delle città statunitensi, tuttavia, possono esservi sistemi metropolitani *pluricentrici* in cui un grande numero di città di media dimensione sono tenute insieme da fitte relazioni, nella nostra semplificazione espresse attraverso l'indicatore del pendolarismo.

Entrambe le interpretazioni della rottura del principio di agglomerazione nelle grandi città utilizza come proprio criterio di misura la dinamica della popolazione, i tassi di crescita o diminuzione dei residenti all'interno delle città.

Se, accanto agli indicatori demografici, si considera il comportamento spaziale della produzione, il cambiamento di configurazione porta a parlare di 'salto di scala' della città. In altri termini, una lettura che tenga conto delle modificazioni nel sistema produttivo, nella divisione spaziale del lavoro, nei principi organizzativi dell'impresa, porta ad individuare una tendenza del fenomeno urbano ad organizzarsi in forma reticolare e su una scala spaziale più ampia rispetto al passato.

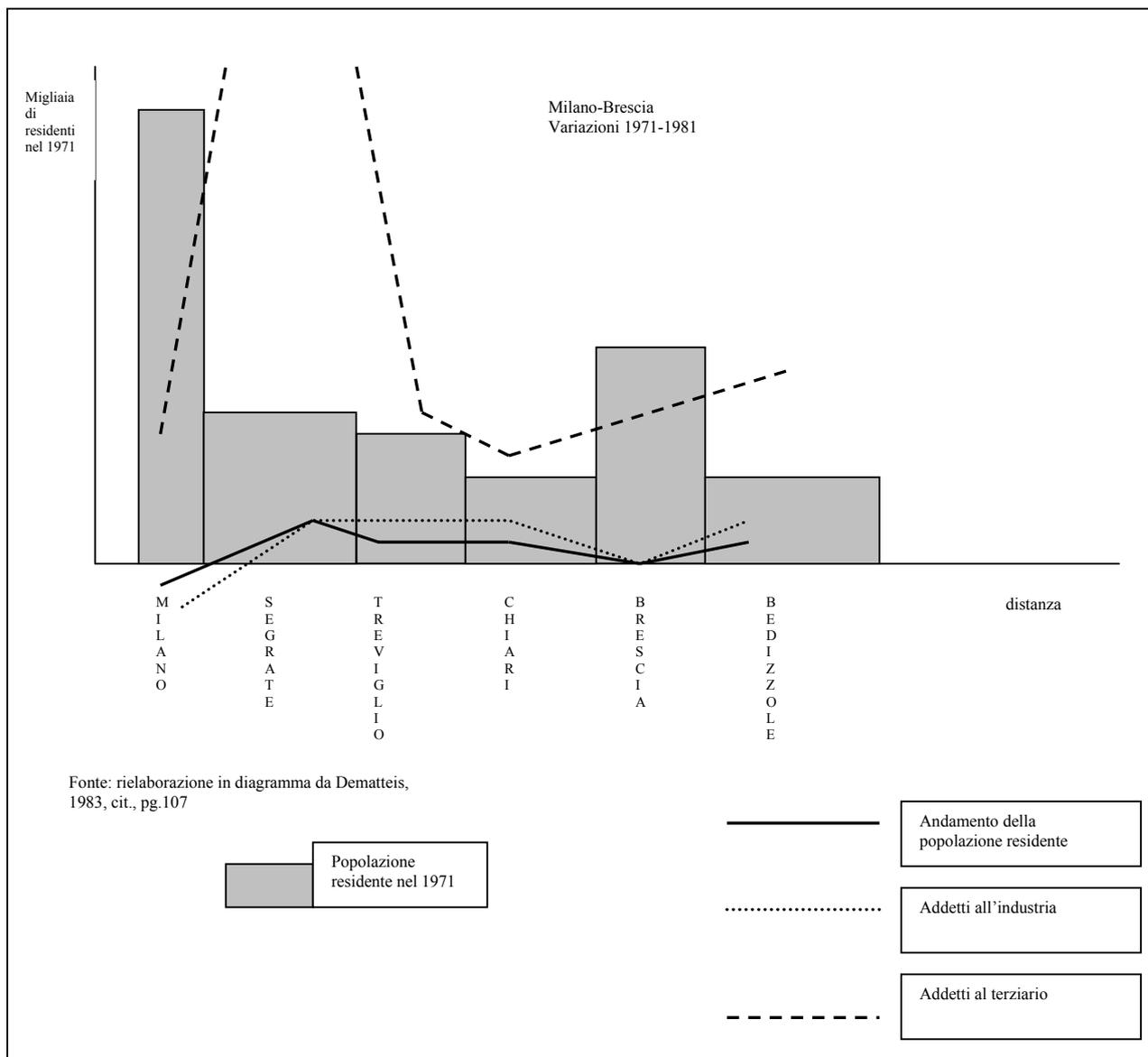
L'osservazione dei dati statistici relativi alle componenti a) popolazione, b) addetti all'industria manifatturiera, infatti, dimostra nel caso italiano come alla scala regionale le curve della variazione degli addetti all'industria segua abbastanza regolarmente quelle della variazione di popolazione e, quando non sia così, addirittura la crescita dell'occupazione preceda della quella popolazione⁶¹.

Osservando il caso concreto dell'area Milano-Brescia riportato nel diagramma, la complessificazione del territorio ed il salto di scala appaiono chiari.

Dall'andamento della dinamica della popolazione e degli addetti all'industria nel periodo 1971-81, si nota la sostanziale coincidenza tra le due curve e la tendenza di entrambe le componenti a dirigersi ben fuori dalla città centrale. Se il principio della polarizzazione regolasse ancora la localizzazione dell'industria, si avrebbe una netta rottura spaziale tra la città di Milano e le città circostanti, mentre invece è facilmente osservabile la dilatazione dell'area metropolitana fino a 30 km dal centro (tra Segrate e Treviglio), ed una successiva coincidenza delle tre componenti (popolazione, industria, terziario) a riorganizzarsi su una scala spaziale diversa dal passato.

Nell'ipotesi di Dematteis, quindi, la controurbanizzazione sarebbe sostanzialmente un effetto ottico dipendente dal fatto che si continua a guardare Milano e non la scala più ampia su cui la città sembra riorganizzarsi.

Fig. 9 – Il salto di scala spaziale della città



⁶¹ L'ipotesi del salto di scala spaziale si deve a Dematteis; uno tra i diversi scritti è Dematteis G., *Controurbanizzazione e deconcentrazione: un salto di scala nell'organizzazione territoriale*, in Innocenti R., *Piccola città e piccola impresa*, Milano, Angeli, 1983.

5.3.1 *Il territorio 'a rete'*

Alla base di questo fenomeno di ri-configurazione territoriale della città ci sono diversi processi:

- l'aumento naturale del livello di dotazione funzionale generale, per cui ad un certo punto i servizi pubblici e privati raggiungono anche le aree meno accessibili, meno sviluppate e popolate;
- il miglioramento nel sistema dei trasporti e delle comunicazioni che rende sempre più conveniente il decentramento industriale;
- il terziario alle imprese che segue in parte il decentramento dell'industria;
- la preferenza della popolazione per stili di vita diversi da quello della città, per abitazioni più ampie in ambienti più salubri, che adesso sono consentiti dalla flessibilità degli orari introdotta dal terziario, dallo sviluppo dei trasporti, dall'aumento del livello di reddito.

Questo fenomeno può essere considerato una sorta di ri-configurazione della città verso un assetto reticolare, nel senso che da agglomerazione densa e concentrata di popolazione e funzioni, la città si è ridistribuita su un insieme di centri piccoli e medi che hanno accolto parte delle sue attività produttive e dei suoi residenti. L'assetto reticolare rimanda ad un'idea di interazione e cooperazione tra i nodi della rete, direttamente derivante dal fatto che adesso diverse funzioni sono presenti in diversi luoghi, e questi tendono naturalmente a cooperare.

La nuova configurazione territoriale della produzione ha, in sostanza, progressivamente cambiato l'assetto delle città nei paesi avanzati, portando apparentemente una maggiore diffusione di attività, occupazione e benessere. Questo nuovo modello di città non corrisponde più alla figura cui siamo stati abituati dal modello di Christaller, principalmente perché la gerarchia che caratterizzava i rapporti tra località centrali di rango diverso è stata sostituita dalla complementarità, dalla specializzazione dei nodi, dall'interazione al posto della dominazione.

Più nello specifico, i cambiamenti del territorio rendono inadatto il modello delle località centrali per i seguenti motivi:

- la distanza non rappresenta più il fattore determinante nella localizzazione delle attività: il loro progressivo allontanamento dalla città dimostra come, via via che il costo di trasporto diventa meno importante, altri elementi subentrano nella scelta;
- l'area di influenza della città non è più un'area, appunto, ma un sistema di città che con la località centrale interagiscono, su una scala spaziale di tipo regionale o sovra-regionale;
- la località centrale non accentra più tutti i servizi ma ne ha decentrati molti anche verso città di ordine inferiore: studiando la distribuzione dei servizi tra i comuni d'Italia, si trovano servizi mediamente rari in città anche di poca importanza funzionale, e questo conferma il venir meno del principio gerarchico⁶²;
- le relazioni a questo punto sono di tipo bi-direzionale, fondate più sulla specializzazione che non sullo stretto ordine gerarchico;
- si intensificano le relazioni tra località centrali dello stesso livello gerarchico, che nel modello non erano contemplate.

Il territorio, insomma, assume una configurazione diversa da quella cui si era abituati a pensare. Lo sviluppo sembra essere più diffuso rispetto ad un modello che ha sempre contrapposto grandi crateri urbani a spazi desolatamente rurali e in via di spopolamento. Adesso è tutto notevolmente più complesso, più distribuito, legato da relazioni più complesse da interpretare, organizzato in forma di rete di città di tutte le dimensioni, interagenti tra di loro e non più soltanto dipendenti dal centro principale per l'approvvigionamento dei servizi. La configurazione passa dalla gerarchia alla rete e, come vedremo, qualcosa di simile succederà alla grande impresa.

⁶² In questo tipo di studi è molto utile l'elaborazione della *matrice delle compresenze*. Questa si struttura mettendo sull'asse delle ordinate i comuni ordinati dal basso verso l'alto secondo il numero di servizi diversi che sono in grado di offrire (in alto ci sarà la città con la maggiore dotazione funzionale); sull'asse delle ascisse sono posti i servizi secondo il loro grado di diffusione, che aumenta da sinistra a destra (la città in alto avrà il servizio più raro. L'applicazione di questa matrice ai comuni italiani mostrava un notevole 'rumore' ossia presenza di servizi rari nello spazio dei comuni meno dotati in senso funzionale, a riprova del venir meno del criterio di distribuzione gerarchica di tipo christalleriano (Celant, 1988, cit.).

6. TRANSIZIONI PARADIGMATICHE.

IL TERRITORIO COME FATTORE DI SVILUPPO E LOCALIZZAZIONE

Gli avvenimenti registrati durante gli anni '70 segnano non solo una trasformazione nella forma organizzativa e localizzativa della grande impresa ma anche un avanzamento paradigmatico⁶³ all'interno delle discipline che si occupano di interpretare le logiche dello sviluppo economico. L'economia e la geografia, in particolare, trovano difficoltà a dare una spiegazione, secondo l'insieme delle teorie e degli strumenti utilizzati in passato, al cambiamento radicale che negli anni '80 sembra caratterizzare: le modalità di intervento pubblico nell'economia; le forme organizzative dell'impresa; i fattori localizzativi della produzione, che hanno visto emergere prepotentemente i caratteri del territorio; i processi di produzione dell'innovazione.

La necessità di rivedere gli strumenti interpretativi dell'impresa e della sua localizzazione viene dall'osservazione dei fenomeni empirici appena ricostruiti.

Si è visto come di fronte alla crisi degli anni '70 siano risultate vincenti forme organizzative d'impresa basate sulla piccola dimensione, sugli accordi informali, sulla collaborazione e cooperazione (è il caso del modello giapponese e del distretto industriale) piuttosto che sulla rigida e gerarchizzata organizzazione verticale; e si è anche visto come il territorio, gli specifici caratteri di certe aree rendono ragione dello sviluppo e del dinamismo d'impresa, secondo assetti assolutamente non prevedibili all'interno dei modelli interpretativi conosciuti (è il caso del distretto e della *sunbelt* americana).

A queste evidenze empiriche, già di per sé in grado di mettere in crisi gli strumenti interpretativi classici, si aggiunge il passaggio epocale alla tecnologia dell'informazione, con tutte le trasformazioni che questo ha portato nei modi di produzione. La tecnologia dell'informazione ha consentito di introdurre, a partire dagli anni '70, la trasmissione delle informazioni in via telematica⁶⁴ che ha raggiunto livelli imprevedibili con lo sviluppo del sistema di trasmissione per cavi a fibre ottiche e via satellite.

Sul piano dei processi produttivi, l'introduzione dei microprocessori, e l'applicazione delle tecnologie informatiche alla produzione, ha consentito di progettare e realizzare i prodotti

⁶³ Per paradigma si intende l'insieme delle convinzioni, delle teorie, degli strumenti, dei modelli che una certa comunità scientifica condivide ed utilizza in un dato periodo storico.

⁶⁴ Come noto la telematica nasce dalla combinazione tra lo sviluppo delle telecomunicazioni, che trasmettono le informazioni, e dell'informatica, che le elabora.

direttamente al computer, con grandi risparmi di tempo e ampi margini di miglioramento della produttività⁶⁵. Gli effetti prodotti da queste innovazioni sono⁶⁶ :

- l'importanza decisiva che l'informazione e l'innovazione assumono nel processo produttivo, sostituendo progressivamente i fattori produttivi classici, come i materiali e l'energia;
- la maggiore flessibilità produttiva introdotta dall'automazione flessibile, per cui le macchine possono a questo punto servire per produrre una vasta gamma di prodotti in tempi più rapidi;
- la crescente attitudine dell'impresa ad assemblare i prodotti via via che questi vengono richiesti dal mercato, riuscendo così a differenziare il prodotto secondo le esigenze del consumatore fino ad anticiparne le esigenze;
- il progressivo dipendere della produttività non più sul perseguimento delle economie di scala e sui grandi volumi di produzione, ma piuttosto sulla capacità di rispondere adeguatamente e rapidamente alla domanda posta dal mercato;
- il peso crescente assunto, dunque, dalla forza lavoro qualificata e dai capitali da investire.

Come coniugare questa accelerazione con il modello del ciclo di vita del prodotto, che prevede che in aree periferiche si localizzino soltanto imprese dipendenti dal centro operanti esclusivamente in tecnologie banali e standardizzate? Il problema non è facilmente risolvibile, come si vedrà, se non abbandonando certi modi di intendere il rapporto tra impresa e ambiente.

6.1 Il rapporto impresa/ambiente/innovazione

Prima di approfondire il tema dell'innovazione tecnologica e degli avanzamenti teorici volti a comprenderne le logiche di sviluppo, è bene fare il punto sugli strumenti interpretativi a disposizione.

In primo luogo, rispetto ai modelli di tipo weberiano, si è progressivamente cercato di indagare la struttura d'impresa, per capirne le logiche organizzative e localizzative. In

⁶⁵ I nuovi sistemi sono quelli CAD (computer aided design) e CAM (computer aided manufacturing).

⁶⁶ Dicken P., Lloyd P, 1993, cit., pag. 93.

secondo luogo, è stata introdotta la componente ambientale che, da spazio indistinto nel quale individuare il punto di ottima localizzazione, è divenuto un fattore esterno all'impresa che ne stimola gli adattamenti e le evoluzioni organizzative e sul quale l'impresa proietta le proprie scelte localizzative.

Le due entità, impresa e ambiente, sono ancora sostanzialmente separate: l'ambiente si muove secondo logiche proprie (cambiamenti tecnologici, evoluzioni politico-economiche e istituzionali, variazioni nel numero dei concorrenti, ecc.) e l'impresa si adatta alle turbolenze cambiando il proprio assetto, producendo sull'ambiente fenomeni come la divisione spaziale del lavoro, proiezione spaziale della propria divisione funzionale interna.

Questo modo di intendere il rapporto impresa/ambiente funziona fin tanto che si continua ad ipotizzare il fenomeno dell'innovazione come dato oggettivo ed esterno. Non a caso, nello schema di Kondratiev (e nella concezione dell'innovazione di Schumpeter) l'innovazione è considerata come un processo discontinuo nel tempo e nello spazio, introdotto da un numero ristretto di imprenditori particolarmente avveduti attraverso un procedimento del quale si sa molto poco.

Dall'introduzione di una certa innovazione, fenomeno dato ed esterno, si faceva dipendere il passaggio da una fase storico-economica ad un'altra, ciascuna caratterizzata da una tecnologia dominante, determinate forme di organizzazione dell'impresa, certi principi di localizzazione. I principi localizzativi dell'innovazione non erano studiati in quanto tali, ma piuttosto rappresentavano la conseguenza delle logiche del comportamento spaziale dell'impresa.

Ancora, infatti, la distribuzione regionale dell'innovazione era interpretata all'interno dello schema del ciclo di vita del prodotto. Ogni fase del ciclo (sviluppo, maturità, standardizzazione), ed ogni impresa impegnata nella sua produzione, avevano infatti degli spazi privilegiati di localizzazione. Secondo questa ipotesi esplicativa, il prodotto innovativo, necessitando di ingenti mezzi finanziari e forza lavoro altamente specializzata, veniva sviluppato nelle regioni centrali, generalmente nelle città dei paesi industrializzati.

Le grandi aree metropolitane, infatti, sono quelle in grado di offrire la vicinanza delle direzioni industriali, delle Università, dei laboratori pubblici di ricerca, del personale qualificato⁶⁷.

⁶⁷ La coincidenza tra localizzazione dei centri di ricerca&sviluppo e sedi delle grandi imprese, è dimostrata da Malecky nel caso degli Stati Uniti. Circa l'88% dei centri che lavorano alle dipendenze di una grande impresa è concentrato all'interno delle 24 principali aree metropolitane degli Stati Uniti, nella regione New York-New

Nella fase della maturità e della standardizzazione, quando le tecnologie erano ormai divenute di *routine*, la produzione si spostava nelle aree semi-periferiche e periferiche, dove i costi di manodopera erano relativamente più bassi e così pure quelli del suolo. La distribuzione dell'innovazione era semplicemente il risultato delle logiche organizzative e spaziale della grande impresa.

L'impresa tendeva naturalmente, pena la sua stessa sopravvivenza, a crescere fisicamente integrandosi a monte e a valle; il nesso geografico stretto tra organizzazione dell'impresa e perseguimento delle economie di scala interne producevano quella proiezione spaziale delle fasi e delle funzioni con diverso grado di innovazione; le economie di agglomerazione spiegavano l'inerzia localizzativa nelle regioni d'origine; la rigida gerarchia interna alle imprese si proiettava nello spazio internazionale producendo la stessa gerarchia nei livelli di sviluppo, in maniera macroscopica sul piano multinazionale⁶⁸.

A mettere in dubbio questo approccio, negli anni '70 e '80, concorrono due fenomeni: il primo potremmo dire tecnologico, per cui le modifiche che la tecnologia apporta al ciclo di vita del prodotto ne compromettono la validità; il secondo, è l'emergere di regioni tecnologiche non inquadrabili all'interno della rigida gerarchia spaziale prodotta dal modello.

6.2 Le variazioni al ciclo di vita del prodotto

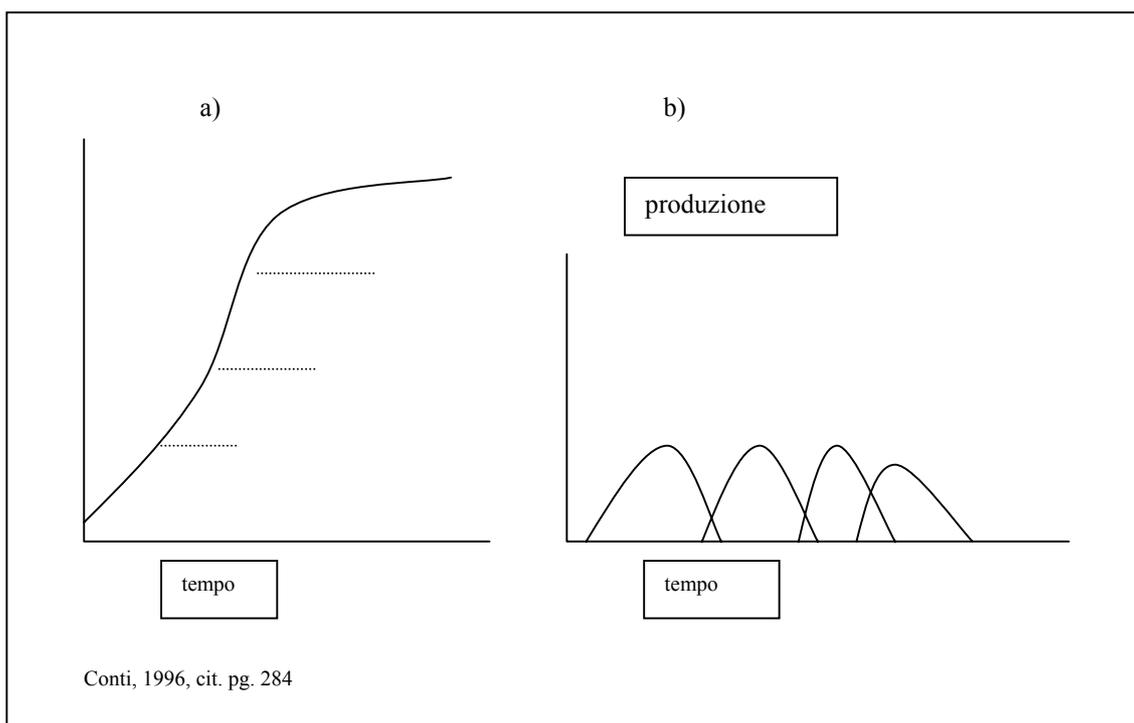
Un primo fenomeno concreto che mette in dubbio la capacità esplicativa di questo approccio è quello dell'accorciamento del ciclo di vita del prodotto, fenomeno che si verifica a seguito della più rapida sostituzione tecnologica e la più breve permanenza sul mercato del prodotto.

Jersey e nell'area di Los Angeles (Malecky E.J., *Locational trend in R&D by large U.S. Corporation, 1965-1977*, in "Economic Geography", 55, 1979, pp. 309-323.

⁶⁸ Proprio da questo approccio nasce il concetto di Nuova Divisione Internazionale del Lavoro di cui si è parlato nel paragrafo 3.3.2. Le teorie di Hymer, economista canadese cui si deve questa definizione, mostrano una stretta correlazione tra formazione di imprese oligopolistiche, espansione multinazionale, struttura dei mercati. La multinazionalizzazione rappresenterebbe una sorta di 'reazione oligopolistica' per cui le imprese scelgono di investire all'estero per far fronte alla maggiore concorrenza interna. Nel fare ciò, impongono allo spazio mondiale della stessa divisione gerarchica del lavoro che hanno realizzato al loro interno.

In primo luogo, se si considera l'introduzione di innovazioni incremental⁶⁹ (segmento tratteggiato nella parte sinistra del grafico) la proiezione spaziale del ciclo di vita del prodotto non funziona più. I produttori, infatti, dimostrano di saper apportare continue migliorie all'innovazione radicale introdotta, e questo allunga e distorce il ciclo di vita aprendo a numerose variazioni nella gerarchia delle aree e delle tecnologie utilizzate.

Fig. 10 – Le varianti allo schema del ciclo di vita del prodotto



In secondo luogo, nei prodotti tecnologici più avanzati il ciclo di vita sembra notevolmente accorciato, data la continua immissione di innovazione che rende superato in tempi brevissimi il prodotto e spinge ad investire continuamente in ricerca&sviluppo per competere sui mercati. Le imprese che producono innovazione⁷⁰, allora, sono spinte ad investire continuamente destinando risorse e manodopera qualificata alla continua produzione di innovazioni.

⁶⁹ Le innovazioni vengono generalmente distinte in *radicali* e *incrementali*: le prime sono eventi discontinui e di importanza tale da poter generare onde e cicli come quelli di Kondratiev; le seconde sono migliorie continue e adattamenti che consentono di incrementare l'efficienza e la produttività dell'impresa.

⁷⁰ Conti rileva come non vi sia una definizione certa delle imprese innovative o tecnologiche. Si può comunque fare riferimento ai settori nei quali operano oppure considerare gli indicatori a) della quota di bilancio aziendale destinata alla ricerca e b) della quota di dipendenti occupati nella ricerca rispetto al totale (Conti, 1996, cit.)

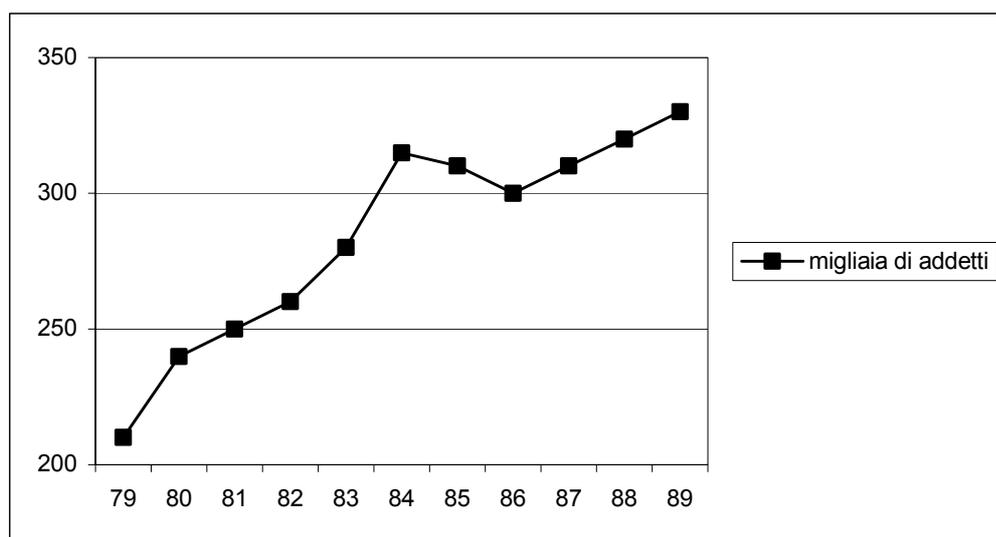
Se, come sembra, la produzione tecnologica diventa così rapida da non potersi più inquadrare nelle fasi di introduzione, crescita e maturità dello schema del ciclo di vita del prodotto, allora, la diffusione dell'innovazione non segue più il criterio della gerarchia degli spazi. Allora, la spiegazione del livello tecnologico raggiunto dalle industrie in una certa regione non può più farsi discendere, come conseguenza, dalla localizzazione di imprese che operano in una certa fase del processo produttivo.

6.3 Spazi innovativi e fattori territoriali

La traduzione spaziale del nuovo modo di produrre basato sulle tecnologie dell'informazione emerge già negli anni '80, soprattutto in alcune regioni specializzate, e dominanti, nel settore ricerca&sviluppo e nella produzione di beni ad alto contenuto tecnologico.

Esempi tipici negli Stati Uniti tipico di queste aree, poi definite come parchi scientifici e tecnologici (o Science Parks), sono la Silicon Valley⁷¹ (California) e la strada n.128 che cinge Boston.

Fig. 11 – Variazioni negli addetti in imprese *high-tech* nella contea di Santa Clara (california) 1979-89



Fonte: Saxenian A., *Regional Network and the resurgence of Silicon Valley*, in "California Management Review", 1990, pp.89-112.

Queste aree concentravano numerose piccole e medie imprese specializzate nel comparto *high tech*, che sembravano trarre vantaggio da una particolare combinazione spazio-temporale. La proliferazione delle imprese tecnologiche beneficiava, infatti, di una particolare disponibilità dei Governi federali ad investire nella ricerca appaltando il lavoro al settore privato; ed esse trovavano in una localizzazione prossima alle grandi regioni urbane un insieme di vantaggi, come la forza lavoro ben istruita e formata, la presenza di università impegnate nella ricerca di base, di grandi imprese disposte a sperimentare i risultati della ricerca, di una discreta disponibilità di capitale in cerca di occasione di investimenti; in più, queste regioni garantivano un'elevata accessibilità, un clima gradevole e buone occasioni di svago.

L'osservazione di queste esperienze sul piano internazionale⁷², unita alla progressiva consapevolezza delle trasformazioni introdotte dal regime tecnologico basato sull'informazione, e alla constatazione della nascita di imprese autonome e specializzate nel produrre e vendere tecnologia, hanno spostato lentamente l'attenzione degli studiosi dalle relazioni gerarchiche nell'ambito dell'impresa e dalle relative proiezioni spaziali, agli specifici caratteri delle aree in cui le imprese innovative si agglomeravano⁷³.

Gli studi in questo senso sono stati davvero numerosi e, per successivi approfondimenti, hanno estrapolato alcuni caratteri importanti e ricorrenti in questo tipo di regioni⁷⁴:

- la presenza di strutture universitarie e centri di ricerca tecnologica di livello elevato;
- la disponibilità di capitale in cerca di investimenti;
- un efficiente sistema di infrastrutture;
- un diffuso sentimento antisindacale che consentiva di tenere basse le retribuzioni e flessibili le condizioni di lavoro;
- la vicinanza di centri di ricerca e sperimentazioni militari, soprattutto al fine di beneficiare dei flussi di investimento pubblico in questo settore, sempre molto elevati, specialmente negli Stati Uniti;
- favorevoli condizioni climatico-ambientali e buon livello di qualità della vita;

⁷¹ Saxenian A., *Silicon Valley and Route 128: regional prototypes or historic exceptions?*, in Castells M. (ed), *High Technology, Space, and Society*, Beverly Hills, Sage, 1985, pp. 81–115

⁷² Sul piano internazionale gli esempi erano abbastanza numerosi: il *Research Triangle Park* della Carolina settentrionale, l'area di Cambridge in Inghilterra più tardi definita *Silicon Fen*, la regione Sud di Parigi, l'area di Tsukuba in Giappone.

⁷³ Oakey R. P. and Cooper S. Y., *High technology industry, agglomeration and the potential for peripherally cited small firms*, in "Regional Studies", vol. 23, n. 4, 1989, pp. 347–60.

⁷⁴ Conti, 1996, cit., pg. 289.

- un sistema ricco di servizi di consulenza e informazione;
- l'insieme dei servizi connessi con il sistema amministrativo, il commercio, la cultura.

6.3.1 *Le forme di interazione interna*

Il fatto di esplorare il processo di produzione dell'innovazione, e di cominciare a considerare il ruolo del territorio come elemento attivo, e non solo teatro passivo delle scelte della grande impresa, rappresenta già un notevole avanzamento interpretativo.

Il progressivo spostamento dell'attenzione dall'impresa a tutto un insieme di caratteri del territorio per cui questo diventa di fatto responsabile del dinamismo economico e della capacità di sviluppo locale è, di fatto, un passaggio fondamentale.

A questo si aggiungono, però, alcuni studi successivi che tendono a focalizzare sulle specifiche condizioni del mercato e sulle fitte relazioni tra le imprese, e tra le imprese e i fattori territoriali locali. L'ottica si sposta, insomma, dall'insieme dei caratteri presenti in queste aree, al sistema delle relazioni tra le imprese e dal rapporto proficuo che le imprese intrattengono con i caratteri locali.

Questa scelta consegue alla progressiva consapevolezza del fatto che non è sufficiente concentrare un insieme di fattori all'interno di un'area per ottenere un parco scientifico, perché questo (come anche il distretto industriale in Italia) è il prodotto originale del sistema collettivo di apprendimento e delle specifiche sinergie tra gli operatori economici e tra questi ed il loro contesto localizzato⁷⁵.

La particolare dinamica della produzione di innovazione porta a pensare che alla base vi sia la cooperazione tra imprese, la collaborazione, lo scambio informativo e la reciproca interazione tra gli attori, in altri termini una specifica organizzazione territoriale del processo. La metafora utilizzata per descrivere l'organizzazione territoriale che produce innovazione è, negli anni novanta, quella della *rete di innovazione*, intesa come un sistema di relazioni esplicite, strette con *partners* privilegiati, in uno spazio d'impresa fatto di complementarità, e con l'obiettivo comune di ridurre l'incertezza⁷⁶.

⁷⁵ Così come nei distretti industriali, anche nei parchi scientifici esistono tre tipologie di relazioni tra le imprese: quelle che uniscono le imprese a monte, in direzione cioè dei fornitori; quelle verso valle, soprattutto verso i distributori; e in senso orizzontale, quando le imprese sviluppano forme di competizione e collaborazione con operatori simili. Hagey M. J. e Malecki E. J., *Linkages in High Technology Industries*, in "Environment and Planning", n. 18, 1986, pp. 1477-98; Oakey R. P. e Cooper S. Y., *High Technology Industry Agglomeration*, in "Regional Studies", n. 23, 1989, pp. 347-60.

⁷⁶ Camagni R., *Local 'milieu', uncertainty and innovation networks : towards a new dynamic theory of economic space*, in Camagni R., *Innovation networks : spatial perspectives*, Belhaven Press, Londra, 1991.

Così come si è visto trattando del territorio, la metafora della rete consente di descrivere le relazioni che insistono in un certo luogo, sia di tipo materiale, come merci e persone su di una infrastruttura fisica, sia di tipo immateriale, come le informazioni, il senso di appartenenza e condivisione, gli scambi relazionali umani.

E consente di sostituire all'ipotesi della rigida organizzazione gerarchica e della distanza che regola la localizzazione dell'impresa e la diffusione di informazioni e tecnologia, il criterio della cooperazione e della sinergia tra gli operatori economici rivolta a perseguire un obiettivo comune.

Il problema localizzativo, allora, non dipende più dai fattori cui tradizionalmente si era abituati a pensare (differenziali di costo, abbondanza di manodopera), né da alcuni *fattori discreti* (capitale, manodopera, clima, imprese simili) presenti in un certo luogo.

Le imprese innovative privilegiano certi spazi e non altri perché questi presentano caratteri locali specifici e imprescindibili per il loro successo, primo fra tutti la *prossimità geografica* con imprese che svolgono attività simili o correlate, che sembra giocare un ruolo vitale nello scambio di informazioni e nella generazione di sinergie tra gli operatori.

Le condizioni territoriali fondamentali su cui si fonda il processo innovativo, ed i fattori di localizzazione richiesti dalle imprese innovative sono allora⁷⁷:

- un'organizzazione informale delle relazioni fra gli attori;
- una cultura tecnica e industriale da questi condivisa;
- comportamenti e pratiche collettive storicamente consolidate;
- un'atmosfera imprenditoriale e tecnologica.

Questo insieme di condizioni territoriali specifiche di certi luoghi sono state negli anni '90 definite con il termine francese *milieu* (che riferito all'innovazione diventa *milieu innovateur*), intendendo con esso l'insieme territorializzato delle relazioni tra operatori economici, in cui lo sviluppo si deve ad un apprendimento collettivo, basato sugli scambi multilaterali e sulla generazione di economie esterne specifiche per l'innovazione e per la creazione di forme sempre più efficienti di gestione comune delle risorse⁷⁸. E' in sostanza una metafora⁷⁹ che

⁷⁷ Conti, cit., 1996, pg. 303.

⁷⁸ Maillat D., Quevit M., Senn L., [*Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement régional*, GREMI, EDES, Neuchâtel, 1993.

⁷⁹ Nonostante le molte similitudini, è bene ricordare che i tre concetti di *parco scientifico*, *distretto industriale*, *milieu innovateur* vanno tenuti sempre distinti. In primo luogo perché sono nati in momenti storici diversi per descrivere fenomeni diversi: non a caso, il parco scientifico designa un insieme discreto di fattori e tipologie di impresa ed è molto diverso dal milieu e dalla sua portata esplicativa. In secondo luogo fanno riferimento a condizioni produttive e settori diversi, specialmente per quanto riguarda il distretto industriale. Infine, come

consente di evidenziare l'insieme dei caratteri sociali, culturali, produttivi di un luogo, comprendendo lo spirito di imprenditorialità, l'uso delle tecnologie, l'attitudine allo scambio e alla sinergia, i meccanismi di apprendimento collettivo (di recepire e creare innovazione), la capacità di migliorare continuamente la performance del singolo operatore e del gruppo nel suo insieme. Un insieme di esternalità specifiche e non riproducibili (economiche, sociali, culturali, ambientali) che si è sedimentato in seguito a processi storici di lungo periodo⁸⁰.

6.4 Impresa e ambiente. L'esigenza di un nuovo paradigma

E' chiaro a questo punto come il rapporto impresa/ambiente, così come costruito nell'impianto teorico dell'epoca *fordiana*, vada completamente rivisto. Non solo sono comparse nello scenario complessivo le piccole e medie imprese, che fino agli anni '70 avevano ricevuto ben poca attenzione ma, soprattutto, le logiche localizzative cominciano a dimostrarsi più complesse.

Nonostante fin dall'inizio sia stato chiaro come tutti i fattori di localizzazione incidano, alla fine, sulle scelte dell'impresa, l'insieme delle teorie prodotte nel periodo *fordista* aveva ridotto molto il panorama dei fattori di scelta.

L'organizzazione delle funzioni interne alla grande impresa capitalistica dominava le sue scelte localizzative, e la ricerca di economie di scala interne ne spiegava il decentramento spaziale. Lo spazio della localizzazione era inteso ancora come il teatro su cui l'impresa si muoveva liberamente, e l'ambiente dell'impresa un fatto estraneo che poteva al limite creare pressioni e disturbi comunque regolabili.

Il percorso teorico svolto negli anni per dare spiegazione al processo innovativo non ha fatto altro che aggiungere conferme alla sensazione che il rapporto impresa/ambiente e impresa/territorio, con il progredire degli anni '70, fosse profondamente cambiato. Si tratta allora di ricostruire i caratteri della nuova grande impresa capitalistica, quella che emerge intorno alla metà degli anni '80, con un'organizzazione molto diversa dalla precedente.

Camagni ha chiarito negli anni '90, perché il *milieu innovateur* rappresenta la parte dinamica del distretto, tende ad interpretare i meccanismi di sviluppo e di evoluzione che a differenza del distretto, sono basati sull'applicazione e l'interazione piuttosto che sull'uso.

⁸⁰ Conti, cit. ,1996.

6.4.1 Grande impresa flessibile e nuove logiche localizzative

La prima e più interessante forma di ristrutturazione della grande impresa capitalistica è consistita nella ricerca di modelli organizzativi improntati alla flessibilità. Da un lato il sostegno fornito dall'automazione flessibile che rende più maneggevole il ciclo di produzione (attraverso per esempio le linee di lavoro robotizzate); dall'altro l'applicazione di tecniche di produzione modulari secondo quanto sperimentato in Giappone con il metodo *just in time* che consente la minimizzazione delle scorte di magazzino e la predisposizione di prodotti sempre più adeguati alle specifiche richieste dei consumatori.

Anzi, le opportunità di assemblaggio, *design* e produzione sufficientemente rapidi hanno consentito alle imprese di diventare competitive proprio spingendo la differenziazione del prodotto, cosa impensabile quando grandi volumi di produzione erano tenuti in magazzino in attesa di trovare collocazione sul mercato. La diversificazione, la personalizzazione del prodotto è divenuta via via un modo per le imprese di essere competitive e, dunque, le economie di scala ed il prodotto standardizzato sono state sostituite dalla ricerca di prodotti innovativi, rapidi ed appropriati alla domanda (attuale e potenziale).

In questa ricerca di flessibilità l'impresa abbatte quella struttura rigidamente gerarchizzata sostituendo ai rapporti di dominazione e proprietà una vasta gamma di relazioni più o meno formali, sub-contratti, *joint venture*, alleanze strategiche, accordi di *co-marketing*, *co-licensing* e molti altri tipi di accordi con fornitori, piccole e medie imprese, distributori, imprese di servizi e consulenti che rendono estremamente più duttile l'organizzazione.

La metafora utilizzata per descrivere questa nuova organizzazione della grande impresa è, ancora una volta, quella della rete. *L'impresa rete*, infatti, rimanda ad un'idea di soggetti e relazioni.

Riassumendo la letteratura recente, Conti ⁸¹ esplicita alcuni caratteri della rete:

- interdipendenza tra le imprese, per cui l'efficienza economica è generata da una serie di effetti sinergici che non sono valutabili nelle singole componenti della rete;
- grande varietà delle forme contrattuali che regolano gli scambi interni alla rete;
- dialettica tra cooperazione e dipendenza, conseguente i diversi rapporti tra le imprese operanti nel sistema reticolare.

⁸¹ Conti, 1996, cit. 381.

Dal punto di vista localizzativo, evidentemente, il quadro si complica non poco, dato l'ampio ricorso al decentramento e alla cooperazione con un numero sempre crescente di altre imprese.

A lungo gli studiosi hanno dibattuto la validità del principio della divisione spaziale del lavoro, e la sua sostituzione con l'ipotesi della specializzazione flessibile.

Le evoluzioni del XX secolo avrebbero portato dapprima l'impresa a svincolarsi dal problema della minimizzazione dei costi di trasporto; poi, la tecnologia e l'organizzazione funzionale le avrebbero consentito un'espansione volta a ridurre costi di manodopera e di spazio; infine, le scelte localizzative prodotte dalla tecnologia dell'informazione avrebbero condotto l'impresa a minimizzare il costo di acquisizione delle informazioni.

La possibilità di entrare in reti locali di apprendimento collettivo sarebbe uno dei principali criteri di localizzazione, come le esperienze dei distretti industriali e dei *milieu innovateur* hanno dimostrato. Dunque la grande impresa cercherebbe sempre più dei territori specifici coerenti con gli obiettivi che persegue.

Sicuramente, la nuova impresa rete privilegia la ricerca di vantaggi da agglomerazione, la presenza in reti territoriali sinergiche e dinamiche e questo porta a ragionare sul rapporto impresa/territorio, o impresa/ambiente come è stato più volte definito. Nonostante il principio della divisione spaziale del lavoro continui a persistere, come si avrà modo di vedere trattando della globalizzazione, il territorio ha mostrato di essere una variabile strategica nelle scelte localizzative e nella competizione tra imprese.

6.5 Il rapporto impresa/ambiente secondo Porter

Una delle più interessanti interpretazioni del rapporto impresa/ambiente è quella proposta da M.E. Porter in una serie di ricerche avviate a partire dalla seconda metà degli anni '80⁸².

Al centro del percorso teorico di Porter, ci sono diversi concetti elaborati per spiegare il nuovo delicato rapporto che l'impresa è andata instaurando con l'ambiente negli anni più recenti.

Fin qui, pur considerando le reciproche influenze, si è sempre ragionato come se l'impresa fosse elemento distinto dall'ambiente economico in cui opera. Basta ricordare il paragrafo

⁸² I due testi fondamentali sono: Porter M.E., *Competitive advantage: creating and sustaining superior performances*, New York, Free Press, 1985 (tradotto in italiano nel 1987); Porter M.E., *The competitive*

dedicato alla progressiva instabilità dell'ambiente che si produce con la crisi degli anni '70: l'accentuazione delle fluttuazioni economiche, il cambiamento nelle scelte politiche, l'acuirsi delle rivendicazioni sindacali, sono stati considerati come elementi in grado di incidere sul comportamento dell'impresa, ma come qualcosa che agisce 'da fuori' producendo reazioni, adattamenti e cambiamenti nell'organizzazione interna dell'impresa.

L'innovazione introdotta dalle ricerche di Porter consiste nel superare l'idea che l'ambiente sia un dato esogeno all'impresa, e nel considerarlo come prodotto dell'azione strategica dell'impresa, prodotto delle relazioni di concorrenza e cooperazione che la nostra instaura con altre imprese e soggetti.

Il punto di osservazione si sposta allora dalle relazioni interne all'impresa alle interazioni impresa-ambiente, evidenziando un allargamento dell'orizzonte strategico e operativo delle singole imprese e un incremento delle alternative possibili⁸³. Questo modo di intendere il comportamento d'impresa ha forti ripercussioni anche sull'interpretazioni dei processi di localizzazione: in particolare, l'insieme di relazioni con altre imprese e altri soggetti mette in evidenza il ruolo del territorio e della localizzazione come occasione di godere di vantaggi competitivi di lungo periodo, per cui le diverse scelte spaziali dell'impresa trovano spiegazione da un lato nella propria organizzazione e, dall'altro, nella capacità dei diversi spazi di offrire occasioni di incremento della capacità di competere.

6.5.1 *La catena del valore*

Il primo passo nella costruzione teorica di Porter consiste nel definire il concetto di strategia d'impresa, qualcosa di più concreto e operativo rispetto alle tradizionali definizioni⁸⁴. Distinguiamo intanto tra efficacia operativa e strategia.

La prima fa riferimento ad una situazione in cui l'impresa svolge attività simili a quelle dei concorrenti, ma vi riesce meglio. L'efficacia operativa indica un'abilità nel migliorare l'utilizzo degli *input*, nello sviluppare rapidamente prodotti migliori, nel ridurre lo spreco di energia, nel tenersi al passo con le tecnologie, nell'aumentare costantemente la produttività.

advantage of Nations, Boston, Harvard (tradotto da Mondadori nel 1991). Una collezione dei suoi articoli più importanti è in Porter M.E., *Strategia e competizione*, Edizione Ilsole24ore, 2001.

⁸³ Conti S., *Transizioni paradigmatiche in geografia industriale*, in Dini F., 1995, op.cit.

⁸⁴ Vedi la definizione riportata nella nota n.15.

Quando l'impresa elabora strategie, invece, tenta di sviluppare attività diverse da quelle dei propri concorrenti, oppure di svolgere attività simili in modo del tutto diverso. E' attraverso questo tipo di attività che l'impresa riesce a guadagnare un *posizionamento strategico* nel mercato.

La strategia si basa, dunque, sull'originalità delle attività e la strategia competitiva si basa sulla esplicita scelta di un diverso insieme di attività al fine di distribuire un particolare *mix* di valore⁸⁵.

Inoltre, la strategia competitiva consiste sia nella definizione delle attività che l'azienda svolgerà, sia nella loro configurazione e integrazione. La strategia competitiva, e il vantaggio competitivo che ne deriva, dipende soprattutto dal modo in cui le sue attività si integrano e si potenziano reciprocamente. E' questo che rende il vantaggio competitivo difendibile nel tempo, perché sarà molto più difficile che i concorrenti riescano ad imitare un'intera organizzazione piuttosto che una specifica attività dell'impresa. Dunque una strategia competitiva consiste anche nella capacità di creare integrazione tra le attività di un'impresa⁸⁶.

Nel concetto di *catena del valore* (fig.12) Porter esplicita il sistema delle attività interne all'impresa, sulle quali si gioca il vantaggio competitivo, e introduce la costruzione teorica che gli consentirà di chiarire l'insieme delle relazioni che l'impresa intrattiene con l'ambiente esterno.

⁸⁵ Uno degli esempi proposti da Porter come tipo di strategia e di raggiungimento di una posizione strategica è il ben noto caso IKEA. Il prodotto è quello comunemente offerto dei mobili e degli arredi, dunque attività simili a quelle dei concorrenti ma svolte in modo del tutto diverso. L'unicità della posizione di IKEA, infatti, si spiega in una combinazione di attività che portano ad un prodotto del tutto originale. L'obiettivo è quello di rispondere alle esigenze del segmento di mercato dei giovani che vogliono mobili con un certo stile ma a prezzi bassi. Il cliente è ben contento di rinunciare ai servizi pur di avere prezzi più bassi per cui, diversamente dai negozi di mobili tradizionali, non ci sono commessi che illustrano i prodotti perché tutto è già esposto in allestimenti che simulano gli ambienti (niente architetti, niente consigli, massima autonomia di movimento e di scelta); il trasporto e la costruzione dei moduli è affidato al cliente, con un notevole risparmio di costo e risponde all'esigenza dei giovani di avere subito il prodotto a disposizione. Alcuni servizi sono sostituito da altri più adatti a coppie giovani, che lavorano, che hanno bambini: servizio di baby-sitting, lunghi orari di apertura.

⁸⁶ L'integrazione va dalla semplice coerenza tra le funzioni (tutto risponde per esempio alla necessità di risparmiare sui costi per tenere bassi i prezzi); al rafforzamento reciproco tra le funzioni (l'esempio è quello del sapone Neutrogena che ad un certo punto ha smesso di essere prodotto da supermercato, e ha puntato su un'immagine di sapone farmaceutico raccomandato dai dermatologi; per consolidare quest'immagine di qualità, Neutrogena ha concordato con alcuni alberghi di lusso l'offerta del proprio sapone ai clienti, proprio per rafforzare l'idea di un prodotto di lusso dedicato ad una certa elite di consumatori); all'integrazione come ottimizzazione degli sforzi (per cui nell'esempio di Gap, catena di abbigliamento, il fatto di considerare fondamentale che i punti vendita avessero sempre una piena disponibilità dei capi lo ha portato a scegliere di rinnovare quasi quotidianamente l'assortimento degli abiti anziché lasciare giacenze di magazzino nei negozi).

Il vantaggio competitivo, osservato dal punto di vista della configurazione, dipende dunque dalla capacità dell'impresa di delocalizzare le proprie funzioni perseguendo vantaggi competitivi diversi per ciascuna attività e funzioni, in un rapporto con il territorio messo in evidenza dal concetto del *diamante*.

Quando Porter introduce il concetto di 'diamante' lo fa trattando del vantaggio competitivo delle Nazioni, ma si può considerare questa definizione, di qui in avanti, applicabile a qualunque scala amministrativa (Regioni, Province, Comuni), o a qualunque spazio geografico, sia esso un sistema territoriale sub-regionale, uno specifico sistema urbano, un distretto industriale, un particolare tipo di luogo.

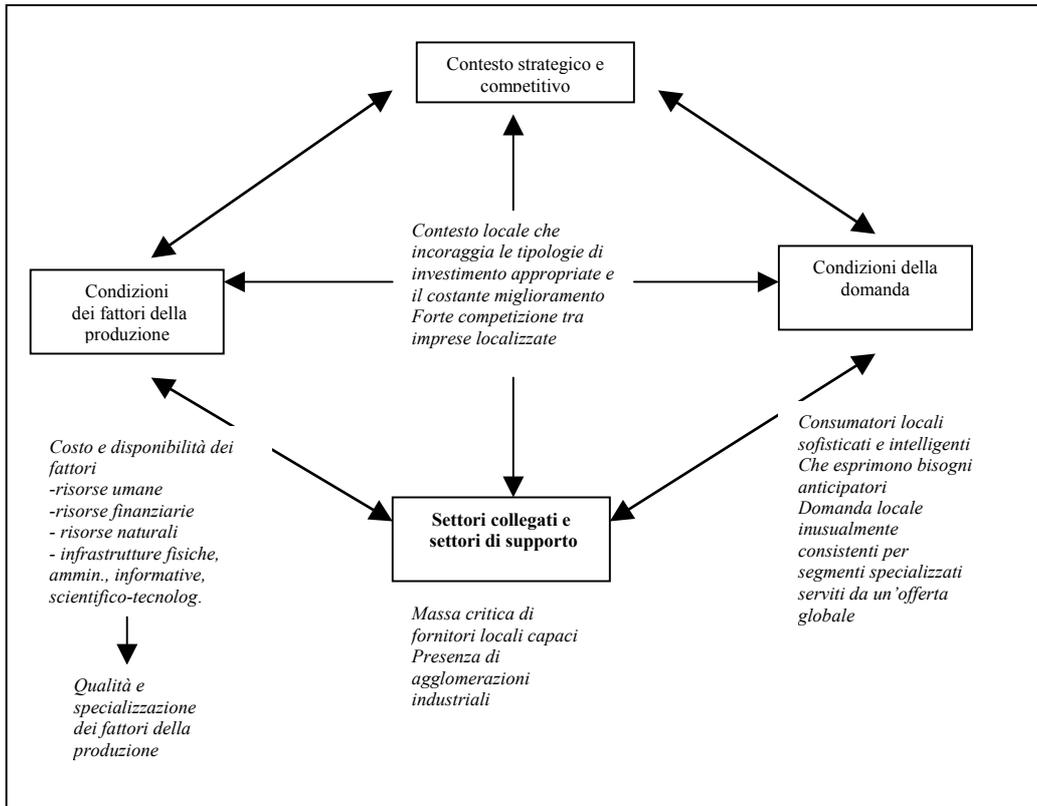
Il ragionamento di Porter parte da un'ipotesi: la competitività dei paesi non dipende, come si è abituati a pensare, da un insieme di risorse naturali o da particolari condizioni politico-economiche (come il livello dei salari, i tassi di cambio, i regimi protezionistici), ma essa discende dal dinamismo delle imprese che vi operano; questo, a sua volta, in una sorta di rapporto sinergico, dipende dai fattori specifici che sussistono sul territorio, sui quali l'impresa incide progressivamente attraverso la sua rete di relazioni e cooperazione con altre imprese.

6.5.2 *Il territorio come vantaggio competitivo*

Il rapporto particolare che lega le imprese, la ricerca del vantaggio competitivo e la scelta localizzativa dipende dal ruolo attivo che Porter riconosce al territorio, a tutte le possibili scale geografiche: una Nazione, una regione, uno specifico luogo.

Nello spazio mondiale, i luoghi differiscono agli occhi dell'impresa nella misura in cui possono offrire tutta una serie di requisiti che sono importanti per lo sviluppo ed il mantenimento di una posizione competitiva rispetto ai concorrenti. L'insieme dei fattori offerti dal territorio spiega il livello di competitività delle imprese che vi operano e, allo stesso tempo, il livello di competitività del territorio stesso.

Fig. 13 – Il diamante di Porter



Gli attributi del diamante sono:

- le condizioni dei fattori, per cui ogni nazione ha una certa capacità di offrire i fattori di produzione (trasporti, forza lavoro, ecc.) necessari alle imprese per competere; la disponibilità di fattori della produzione, diversamente da quanto affermavano gli economisti classici, non è un elemento in grado di vincolare lo sviluppo e la competitività della nazione, anzi, spesso il limite nelle risorse rappresenta uno stimolo all'introduzione di innovazioni (vedi la carenza di manodopera negli Stati Uniti);
- le condizioni della domanda, per cui ogni nazione ha una particolare domanda interna di prodotti o di servizi e, di norma, una domanda esigente e competente stimola il perseguimento di obiettivi qualitativi elevati;
- le industrie collegate e di supporto, per cui ogni paese ha o non ha industrie fornitrici o industrie collegate e competitive; un'industria fornitrice competitiva può agevolare in vari modi le imprese che serve ed esserne stimolata dal punto di vista della ricerca e del progresso; così come le industrie collegate sono stimolanti sul piano della circolazione delle informazioni e lo scambio tecnico;

- la strategia, la struttura e la rivalità tra imprese, insieme di condizioni interne che regolano la creazione, l'organizzazione e la gestione delle imprese, nonché la natura della concorrenza interna; i sistemi manageriali sono diversi da paese a paese, così come il sistema degli incentivi, le misure di protezione a favore di certi settori, mentre di grande beneficio secondo l'autore è la rivalità interna che stimola continuamente l'innovazione.

Questo insieme di attributi funziona come sistema, nel senso che le diverse relazioni tra le componenti si influenzano reciprocamente, in positivo ed in negativo. E stabilisce il principio dell'influenza reciproca tra ambiente e impresa.

6.5.3 Competitività e localizzazione

Il ragionamento di Porter porta ad affermare due principi teorici:

- l'impresa evolve insieme all'ambiente, tra i due esiste una forma di *co-evoluzione* per cui entrambi crescono influenzandosi reciprocamente (l'impresa influenza l'insieme dei fattori del vantaggio competitivo del territorio e questo, a sua volta, ne caratterizza la capacità competitiva);
- tra i due esiste un rapporto di specifica reciprocità, per cui imprese diverse mostrano di preferire territori diversi, mentre determinate funzioni e attività d'impresa privilegiano certi tipi di ambiente.

Questo secondo principio consente di entrare meglio nel tema della de-localizzazione dell'impresa, in particolare di chiarire il *trade-off* localizzativo delle imprese tra il criterio della divisione spaziale del lavoro e quello della specializzazione flessibile.

Come si vedrà nel prossimo capitolo, nella riorganizzazione dell'impresa in forma reticolare, e pur in presenza di un'elevata flessibilità che le consente di spostarsi nello spazio globale con grande libertà approfittando delle nuove tecnologie di trasporto e comunicazione, continuano ad esistere forme di concentrazione territoriale in certi luoghi dello spazio globale, nei principali sistemi metropolitani o urbano-industriali, nelle regioni *high tech*, nei distretti industriali, nei parchi scientifici e tecnologici, ecc.

Queste concentrazioni territoriali della produzione si spiegano proprio nel rapporto di specifica reciprocità tra ambiente e impresa. La localizzazione riveste insomma un ruolo cruciale per il vantaggio competitivo d'impresa, e lo dimostra il fatto che le imprese multinazionali pur avendo distribuito le proprie attività in molti paesi continuano a concentrare in uno solo (e all'interno di questo in specifiche aree) le funzioni più importanti per la competitività dell'intera organizzazione⁸⁸. Le ricerche di Porter, condotte attraverso l'osservazione di centinaia di settori (spesso anche molto innovativi, come il software e le biotecnologie) dimostrano come i *leader* mondiali abbiano tutti la testa pensante in un numero ristretto di paesi, spesso in uno soltanto.

Inoltre, l'importanza della localizzazione nel posizionamento strategico è dimostrata per esempio nel caso degli Stati Uniti, dove il settore editoriale è concentrato nello Stato di New York, la produzione cinematografica e televisiva a Hollywood, gli arredi per uffici nel Michigan occidentale, la maglieria e i casalinghi nella Carolina del Nord. E si potrebbero aggiungere a questi esempi molti dei nostri distretti industriali, così come il fenomeno della concentrazione delle imprese chimico-farmaceutiche nel sistema metropolitano milanese.

Dunque, il vantaggio competitivo dipende sicuramente dall'organizzazione interna dell'impresa, ma i fattori necessari ad esplicitarlo dipendono dalle condizioni ambientali, altrimenti non si spiegherebbero le forme di concentrazione di imprese competitive nello stesso paese e nelle stesse regioni secondo il principio dell'inerzia.

I vantaggi competitivi derivanti dalla localizzazione dipendono dalle componenti del 'diamante' e delle diverse relazioni che le legano. Nell'esempio relativo alla componente dei fattori della produzione, Porter sottolinea la differenza tra *vantaggio comparato* della localizzazione, che fa riferimento alla disponibilità e al costo del fattore (vedi quello della manodopera di cui spesso si è parlato), e *vantaggio competitivo* della localizzazione, che invece riguarda la ricerca di specifici fattori qualitativi, come le competenze, la tecnologia, le infrastrutture fisiche, la disponibilità di capitali.

Quando il diamante funziona come sistema, le imprese possono stimolare la componente Ricerca e Sviluppo dei fornitori offrendosi come ambiente di sperimentazione, accelerando il ritmo dell'innovazione; analogamente, la vicinanza dei fornitori favorisce lo scambio informativo, di collaborazioni a tutte le scale, di condividere costi comuni. Alla base di questo

⁸⁸ Uno degli esempi proposti da Porter è quello della Honda, uno dei principali produttori di automobili e leader mondiale nei motocicli. Già nel 1991 il 61% del fatturato aveva origine fuori dal Giappone, soprattutto in Asia e Nord America. Il 22% dei dipendenti e il 39% dell'attivo patrimoniale sono localizzati fuori dal Giappone, con

funzionamento ‘a sistema’ del diamante, e dell’impresa che ne è parte, sta la produzione di vantaggi competitivi per il territorio e per le imprese.

“La concorrenza, dunque, è sempre più nazionale e globale, ma le ragioni cruciali del vantaggio competitivo rimangono spesso locali: masse critiche di competenze specializzate e fortemente interconnesse, tecnologia applicativa, imprese, fornitori e istituzioni. I vantaggi della localizzazione possono essere facilmente riprodotti per mezzo di una rete globale quando hanno a che fare con il costo dei fattori della produzione. Quando, al contrario, riguardano la produttività la contiguità spaziale è necessaria. Tutto ciò di cui è possibile dotarsi da distante o per mezzo di una rete globale può essere ottenuto anche dai concorrenti e smette di essere una solida ragione di vantaggio competitivo. I vantaggi di localizzazione davvero importanti sono, sempre di più, quelli che –come reti di relazioni e motivazione- non possono essere imitati da rivali distanti”⁸⁹.

6.5.4 L’agglomerazione come fattore di localizzazione

Il ragionamento condotto sin qui introduce un nuovo atteggiamento nel pensare il rapporto impresa/ambiente e un diverso modo di intendere il comportamento d’impresa nello spazio.

Nel momento in cui si sa che l’impresa può attivare relazioni sinergiche con il territorio, non ci si accontenta più di considerare l’ambiente come un dato oggettivo ed una sorta di supporto alle scelte localizzative d’impresa. Ora è nota la differenza tra un approccio come quello che descrive la multinazionalizzazione come ricerca di un fattore localizzativo in un determinato spazio: il vantaggio competitivo è qualcosa di più complesso rispetto al vantaggio comparato (che comunque per certe sue attività l’impresa continua a perseguire localizzandosi in paesi dove la manodopera è meno costosa) ed il rapporto con il territorio è quello che consente all’impresa di essere competitiva in modo duraturo.

Il territorio vale allora come ricerca di competenze radicate, di conoscenze scientifiche ed operative, di relazioni tra imprese, di stratificazione dei comportamenti, di identità collettiva, di modo di condurre i rapporti interpersonali ecc. ecc.

Questa conclusione porta a puntare l’attenzione su due ulteriori considerazioni.

linee di produzione e di assemblaggio in 39 paesi diversi. La direzione e gli uffici centrali sono tuttavia rimasti in Giappone (Porter, op. cit. 2001)

La prima riguarda la strategia della grande impresa che, dato lo stretto vincolo con il territorio, per essere vincente deve aprirsi alla competizione globale anche sul piano della localizzazione, nel senso che deve ampliare la gamma degli ambienti specifici di localizzazione nei quali ricercare la propria competitività, estendendo la catena del valore ad una gamma sempre più specializzata di fornitori e clienti⁹⁰.

La seconda, che qui si intende approfondire, riguarda l'importanza del fattore competitivo della concentrazione spaziale.

Concentrazione spaziale nel senso che, anche in epoca di globalizzazione, la distanza tra i luoghi in cui l'impresa svolge alcune attività della catena del valore, oppure la distanza tra i luoghi nei quali diverse imprese svolgono attività simili annulla, in certi casi, la possibilità di produrre vantaggi competitivi. Altrimenti, non si spiegherebbe la persistente concentrazione in certi paesi ed in certe regioni di determinati tipi di impresa (e il richiamo è ancora ai distretti industriali italiani, alle imprese tessili della Carolina, al distretto automobilistico della Germania meridionale, alla Silicon Valley americana).

Il concetto introdotto da Porter è una sorta di evoluzione concettuale della vecchia idea di distretto industriale: il *cluster*, cioè la concentrazione spaziale di imprese competitive operanti in un certo settore, interrelate tra loro e con le istituzioni.⁹¹

Il paradosso localizzativo che ne deriva consiste nel fatto di essere in un'epoca in cui le imprese possono superare gli svantaggi derivanti dagli alti costi dei fattori della produzione attraverso la delocalizzazione in paesi o in aree comparativamente più favorevoli; tuttavia, quando si tratta di migliorare la produttività o di conquistare una posizione competitiva, per l'impresa diventa cruciale la valutazione della componente territoriale.

Nella metafora del *cluster*, infatti, Porter identifica la coesistenza spaziale di varie componenti strategiche: fornitori di *input* specializzati e di macchinari innovativi; imprese di servizi; canali di distribuzione e commercializzazione; imprese collegate che producono beni complementari; imprese connesse per tipologia di competenze e di tecnologie, per uso di input comuni; particolari tipologie di istituzioni pubblico/private, come le università, associazioni commerciali, istituti di formazione, imprese che fanno ricerca in settori innovativi, ecc⁹².

⁸⁹ Porter, op. cit., 2001, pg. 346.

⁹⁰ Vagaggini V., *Sistema economico e agire territoriale*, Milano, Angeli, 1990.

⁹¹ Porter M.E., *Clusters and the new economics of competition*, in "Harvard Business Review", nov-dic., 1998, pp. 77-90.

⁹² Uno degli esempi prodotti da Porter è il *cluster* del cuoio in Italia, del quale fanno parte anche imprese importanti come Ferravamo e Gucci, che comprende fornitori di semilavorati, di macchine, di servizi per design,

Quella del cluster è una figura teorica molto simile alle diverse aree di specializzazione descritte trattando delle forme di agglomerazione territoriale della produzione, con una particolare attenzione alle relazioni tra le imprese piuttosto che alle componenti sociali e ambientali cui l'idea rimandava.

In questa figura, Porter esplicita le sinergie tra imprese e tra attività delle imprese che si producono nel caso in cui vi sia prossimità geografica. Il *cluster* assicura a ciascuno benefici comparabili a quelli della grande scala di produzione, oppure a quelli che avrebbero se si alleassero con altre imprese; la concentrazione spaziale di un certo tipo di imprese garantisce loro questi benefici senza che esse debbano in alcun modo rinunciare alla propria flessibilità. I vantaggi che, secondo Porter, le imprese traggono dal fatto di essere concentrate in specifici *cluster* sono:

- connessi alla *produttività*: si immagini il beneficio derivante dalla localizzazione in un'area in cui i lavoratori sono già presenti, formati e specializzati; dove sia facile accedere ad informazioni specifiche; dove lo stimolo all'introduzione di semilavorati di maggiore qualità o macchinari più efficienti venga dalle imprese fornitrici; dove siano localizzati programmi di ricerca finanziati dalle istituzioni pubbliche o programmi di aggiornamento per la manodopera;
- connessi *all'innovazione*: si pensi alla maggiore velocità di diffusione di un'innovazione quando gli acquirenti siano localizzati nel *cluster*, come avviene nella Silicon Valley o ad Austin in Texas, alla facilità dello scambio di informazioni e allo stimolo alla competizione;
- connessi con la *formazione d'impresa*, che significa espansione delle opportunità di competizione e cooperazione: visto che il *cluster* è un ambiente favorito dalle scelte localizzative, per le imprese già presenti la crescita di altre imprese rappresenta una nuova possibilità di estendere la catena del valore aumentando il proprio vantaggi competitivo.

di imprese che producono diversi tipi di cuoio con input e tecnologie comuni, di industrie che producono scarpe sportive. Tutto il cluster sfrutta un'immagine ed un tipo di marketing comune. La loro forza è nell'insieme delle relazioni e delle sinergie tra le diverse imprese che vi operano.

7. GLOBALIZZAZIONE E MULTINAZIONALIZZAZIONE

Il termine globalizzazione suggerisce ormai a tutti un cambiamento radicale nel modo di vivere e di produrre, percepito con grande incertezza come una forza che pervade il mondo moderno avvicinando spazi e persone. Già nel 1983 Levitt utilizzava questo termine per esprimere una convergenza spinta dei mercati ed il superamento della teoria del ciclo di vita del prodotto: le imprese avevano smesso di esportare nei paesi meno ricchi soltanto i beni con mercato saturo nei paesi occidentali: pur con qualche adattamento rispetto ai caratteri della domanda locale, la tendenza era vendere a tutti lo stesso prodotto.

Sebbene se ne intravedessero già gli effetti sui modelli di consumo e anche sulla cultura dei paesi coinvolti, la globalizzazione identificava principalmente un fenomeno d'impresa e di mercato; successivamente si è affermata l'idea di una struttura imprenditoriale globalmente integrata, in cui tutta la catena del valore, dall'innovazione alla distribuzione, aveva come riferimento strategico lo spazio mondiale. Di qui, la globalizzazione come avvicinamento delle genti e dei consumatori sembrava diretta conseguenza di quella fitta rete di relazioni economiche originata dalla disintegrazione dell'impresa nello spazio.

Dunque la globalizzazione non è un fenomeno soltanto economico, sebbene l'impresa vi abbia giocato un ruolo determinante. Il cambiamento riguarda diverse dimensioni, tutte strettamente legate: l'ambiente, la cultura, i modelli sociali, la politica.

La globalizzazione ha varie manifestazioni ed esistono diverse classificazioni tipologiche volte a chiarirne cause ed effetti. Una possibile classificazione del fenomeno è quella offerta recentemente da Camagni⁹³, che all'interno della globalizzazione distingue:

- la globalizzazione in senso stretto, che comprende le dimensioni:
 - a) della tecnologia;
 - b) delle informazioni;
 - c) della cultura;
 - d) della finanza;
- la multinazionalizzazione, come mutamento in atto nel volume e nella logica degli Investimenti Diretti Esteri;
- l'internazionalizzazione, come avvicinamento dei mercati.

⁹³ Camagni R., *Globalizzazione e sviluppo delle economie globali: la sfida per le grandi aree urbane*, Convegno "Marketing per lo sviluppo locale", maggio 1999, paper.

7.1 L'economia globale e il sistema *postfordista*

La distinzione nelle tre grandi categorie serve a sottolineare come l'internazionalizzazione e la multinazionalizzazione non siano assolutamente fenomeni nuovi, mentre lo è la globalizzazione della tecnologia, della finanza, della cultura, dell'informazione.

In effetti, tutto il novecento è stato contrassegnato dal processo di internazionalizzazione dei mercati, per cui le economie nazionali sono state progressivamente integrate dall'infittirsi degli scambi; così come il processo di de-localizzazione multinazionale delle grandi imprese industriali, come si è visto, ha assunto la sua forma più moderna già a partire dal secondo dopoguerra.

Eppure, l'internazionalizzazione delle economie è qualcosa di molto diverso dalla globalizzazione dell'economia⁹⁴, nella quale i concetti di internazionalizzazione e multinazionalizzazione hanno assunto volumi e modalità del tutto nuove.

Rullani⁹⁵ chiarisce bene il fatto che globale non è sinonimo di internazionale, perché tra i due termini c'è la stessa differenza che segna il passaggio tra due epoche, quella *fordista*, di cui molto si è detto, e quella *post-fordista*: l'internazionalizzazione *fordista* riguardava poche imprese, di grandi dimensioni, mentre tutte le altre operavano in larga misura nei propri paesi di origine rivolgendosi all'estero per gli approvvigionamenti e per le vendite⁹⁶; gli Stati nazionali mantenevano un controllo sui rispettivi territori e gli scambi avvenivano sostanzialmente in modo rispondente ai differenziali nazionali in risorse, imprese, capacità di scambio.

La globalizzazione dell'economia, tipica della fase *post-fordista* che segue la crisi degli anni '70, è diversa dall'internazionalizzazione in primo luogo per la dimensione del fenomeno. Grazie allo sviluppo dei sistemi di comunicazione e trasporto e grazie alle forme di flessibilità introdotte nel processo produttivo ormai tutti gli operatori, di grande o piccola dimensione sono in grado di muoversi nello spazio mondiale; e grazie alle forme di accordo e di collaborazione che hanno sostituito la vecchia integrazione verticale nella grande impresa, questa estende ormai la sua rete di relazioni in uno spazio virtualmente planetario. In secondo

⁹⁴ Ed il fatto che si parli prima al plurale e poi al singolare già suggerisce come la globalizzazione porti l'economia ad essere un sistema unico. Secondo Castells, per economia globale si intende *an economy that works as a unit in real time on a planetary scale* (Castells M., *European cities: the informational society and the global economy*, in "Tijdschrift voor economische en sociale geographie", n. 84, 1993, pp. 247-257.

⁹⁵ Rullani E., *Economia globale e post-fordismo*, Fondazione IBM, 1997.

⁹⁶ Grandinetti R., Rullani E., *Impresa transnazionale ed economia globale*, La Nuova Italia Scientifica, Roma, 1996.

luogo, la globalizzazione è un fenomeno nuovo perché ha ampiamente svincolato i rapporti internazionali dagli Stati e dal loro potere sovrano.

“La globalizzazione è dunque, la prima forma che l'internazionalizzazione assume nell'economia *postfordista*, in cui le relazioni transnazionali non nascono da differenziali nazionali artificialmente creati o mantenuti dalla sovranità politica degli Stati sui rispettivi territori, ma dall'estensione transnazionale di reti di divisione del lavoro, che usano l'interazione comunicativa e cooperativa per scoprire e mettere in valore le rispettive complementarità”⁹⁷. Non è più il caso di alcune imprese che spostavano all'estero parti del processo produttivo o stabilivano in mercati internazionali punti e catene di distribuzione; in epoca di globalizzazione, tutta la catena del valore si estende a livello mondiale cambiando le regole della produzione.

7.1.1 La terziarizzazione nell'economia globale

Uno dei principali processi di trasformazione del sistema produttivo dei paesi industrializzati, e segnale di passaggio all'economia *postfordista*, è la progressiva dematerializzazione della produzione, l'affermarsi di un'economia che non ha più come obiettivo la produzione di beni materiali ma piuttosto quella delle informazioni, dove ben pochi sono ormai i lavoratori che hanno a che fare con *input* materiali⁹⁸. Ne nasce uno straordinario sviluppo dei servizi, del quale può facilmente immaginare la portata, dopo quanto detto a proposito della ri-organizzazione dell'impresa dopo la crisi degli anni '70.

Solo per citare alcuni dei processi responsabili dello sviluppo *esplicito* dei servizi: le imprese sono sempre più spinte a produrre beni altamente personalizzati nella competizione internazionale (da cui lo sviluppo di servizi come l'informatica che gestisce i robot, le ricerche di mercato, il design industriale, il marketing, ecc.); le imprese si riorganizzano secondo assetti reticolari tenuti insieme da informazioni, scambi e relazioni (per cui aumenta la quota di coloro che sono destinati a svolgere le mansioni di coordinamento, nonché l'insieme dei servizi volti a rendere compatibili le esigenze dell'impresa rete con i singoli nodi ed i singoli mercati); la competizione si svolge sempre più sul piano tecnologico (per cui si intensificano gli sforzi dell'impresa in direzione dello sviluppo e dell'adeguamento

⁹⁷ Rullani E., cit. 1997.

⁹⁸ Hall P., *The future of cities in Western Europe*, in “European Review”, n.3, 1995, pp. 161-169.

tecnologico continuo); la forza lavoro deve essere necessariamente qualificata ed aggiornata (per cui aumentano i servizi di selezione, consulenza, formazione continua dei lavoratori).

La sostanziale sinergia tra evoluzione del settore secondario e sviluppo del terziario spiega anche la veloce crescita multinazionale delle imprese di servizi durante gli anni '70.

Al seguito delle imprese manifatturiere, infatti, tutta una serie di imprese di servizi si trasferiscono nei paesi di destinazione degli *IDE*.

Tab. 4 – Composizione percentuale degli *IDE* dei paesi industrializzati.

Settori	1975	1985
Estrattivo	26.4	19.9
Manifatturiero	48.4	41.2
Servizi	25.2	39.9
Totale	100	100

Fonte: Fuga F., 1993, cit., pg. 26.

Nella crescita generale dei servizi rivolti all'impresa, un ruolo particolare è quello svolto dal settore del terziario avanzato.

Per *Terziario Avanzato* si intende quell'insieme di servizi che rappresentano di per sé prodotti innovativi, e che nel contempo introducono avanzamenti e innovazioni all'interno dell'impresa (industriale o terziaria) alla quale si rivolgono. Si tratta dunque di quel settore che risponde ai bisogni di un'impresa sempre più esposta alla competizione internazionale, basata sull'informazione e sull'innovazione tecnologica.

Accanto al terziario avanzato, la cui affermazione risponde alle logiche del nuovo modo di produrre, la fase *postfordista* vede lo straordinario sviluppo del settore *Quaternario*.

Questo, diversamente dal terziario avanzato, non ha finalità commerciali, non ha un consumatore ed un mercato ben definiti, ma è piuttosto un insieme di funzioni di direzione, ordinamento, controllo, coordinamento delle variabili culturali, produttive, tecnologiche, politiche, economiche e finanziarie; insomma, l'insieme delle attività di concezione e coordinamento che corrispondono alla parte più alta nella struttura decisionale di imprese private, istituzioni pubbliche, organismi sovranazionali.

Vi rientrano dunque le sedi centrali delle grandi imprese (il cervello dell'impresa rete), le sedi dei principali organismi internazionali (si pensi alla capacità di influenza mondiale esercitata dalle decisioni interne alle FAO, al WTO, alla Banca Mondiale, all'U.E., all'ONU), le sedi universitarie (per la ricerca e per la formazione), le principali borse mondiali (si pensi alla loro capacità di influenzare le sorti di milioni di investitori).

Più ancora del terziario avanzato, la crescita del quaternario risponde alla dispersione spaziale dell'economia e alla progressiva integrazione dei paesi in forma globale, secondo un processo che vede crescere l'esigenza di produrre e diffondere informazioni e innovazioni, di coordinare un sistema produttivo sempre più disperso ed un ambiente socio-culturale via via più integrato nel 'villaggio globale'.

7.1.2. Indebolimento degli Stati e crisi delle politiche keynesiane

Uno dei principali effetti osservabili negli ultimi anni è la formazione di oligopoli, anche se secondo criteri diversi da quelli dell'impresa *fordiana*: i nuovi oligopoli hanno natura relazionale, rispondono ad una estrema varietà di forme organizzative, sono, rispetto al passato, tenute insieme non solo dalla proprietà e dal controllo ma anche da una fitta rete di relazioni e accordi di varia natura.

Alla base di questo processo di affermazione dell'impresa rete, come si è visto, c'è da un lato il fatto che la conoscenza è divenuta un elemento fondamentale in tutti i sistemi economici e produttivi, e la tecnologia evolve in maniera molto rapida; dall'altro, c'è quella combinazione tra nuove opportunità localizzative (che segue lo sviluppo delle comunicazioni), rapida transizione tecnologica, instabilità e dinamismo del mercato cui l'impresa ha reagito cercando forme flessibili e diversificate.

La diminuzione del potere degli Stati è strettamente legata alla formazione dei grandi gruppi e alla conseguente concentrazione del potere economico. Rispetto al rapporto tra Stati e multinazionali e, soprattutto con riferimento ai paesi in via di sviluppo, la metafora è quella degli Stati nani e delle Imprese giganti, a sottolineare lo scarso potere negoziale che i Governi hanno rispetto ad imprese il cui fatturato annuo è varie volte maggiore del loro prodotto interno lordo.

L'indebolimento del potere degli Stati, tuttavia, non è fenomeno limitato ai paesi in via di sviluppo.

In termini generali, la crisi degli Stati nei paesi industrializzati dipende, dalla minore efficacia delle tradizionali forme di intervento, quelle orientate ai principi keynesiani, che ora si dimostrano inadatte a regolare concorrenza, inflazione, flussi, stabilità; e dalla incapacità strutturale degli Stati, tipicamente rigidi e lenti nelle decisioni, di dialogare con fenomeni economici più fluidi, capitali internazionali più mobili.

Ne nasce un problema serio di ricerca di forme di regolazione e norme nazionali ed internazionali che governino la globalizzazione, ed il rischio che il governo pubblico, a livello mondiale e nazionale, si adegui più o meno volontariamente alle regole del libero mercato.

In termini generali, infatti, l'epoca *post-fordista* ha visto uno spostamento delle risorse pubbliche dai tradizionali settori di intervento (del benessere sociale, del sostegno alla domanda, della stabilizzazione delle fluttuazioni) verso il sostegno diretto alle imprese e all'innovazione, con forme di intervento nel settore fiscale, formativo, infrastrutturale.

La crisi degli anni '70, ha cambiato non solo il modo di produrre delle imprese, ma tutto il sistema di regolazione del sistema sociale ed economico⁹⁹. Il fordismo, infatti, non è stato soltanto un 'paradigma tecnologico', un metodo di produzione, ma ha generato un certo 'modo di regolazione' dei rapporti sociali, imprenditoriali, industriali, del sistema di intervento dello Stato, delle regole competitive, delle relazioni capitale/lavoro.

Si tratta ora di vedere quale sistema di regolazione segue alla transizione economica verso il *post-fordismo*.

Ricostruendo il percorso con Leborne e Lipietz¹⁰⁰, si può dire che la crisi del sistema *fordista* è stata innescata dall'incremento del prezzo del greggio che ha condotto al bisogno di esportare per riequilibrare la bilancia dei pagamenti e, dunque, ad un aumento generale della competizione internazionale; questo ha incrinato il sistema di adeguamento dei salari ed ha conseguentemente ridotto il livello della domanda interna e le opportunità di profitto per le imprese. Dal punto di vista organizzativo, come si è detto, il raggiungimento del pieno impiego ha posto un limite all'ulteriore sviluppo del sistema *taylorista* e, di qui, il sistema produttivo ha avuto uno stimolo in più alla propria trasformazione.

Lipietz distingue allora due ipotesi di reazione alla crisi del fordismo, due nuovi modi di regolazione dei rapporti sociali¹⁰¹.

Il primo, tipico dei paesi anglosassoni (Regno Unito e Stati Uniti) e della Francia, anche detto *neo-fordismo*, tenta di restaurare i passati livelli di profitto promuovendo la flessibilità all'interno dell'impresa, rafforzando lo sfruttamento del lavoro secondo una struttura

⁹⁹ Questa visione appartiene alla scuola della regolazione sociale (ispirata alla teoria marxiana) che vede in ogni periodo storico alcuni caratteri che regolano il processo di accumulazione e dunque i rapporti e i comportamenti individuali e collettivi; e ogni sistema di regolazione contiene in sé i germi della sua successiva trasformazione.

¹⁰⁰ Leborne D., Lipietz A., *Conceptual fallacies and open questions on post-fordism*, in Storper M., Scott A.J. (eds), *Pathways to industrialization and regional development*, Londra, Routledge, 1992, PP. 332-348.

¹⁰¹ Lipietz A., *The Post-Fordist World : Labour Relations ,International Hierarchy and Global Ecology. Annual lecture of the Review of International Political Economy*, in "Review of International Political Economy", n.4, 1997 (anche reperibile nel sito dell'autore).

gerarchica ancora stretta (è il sistema produttivo detto *neo-taylorista*) e incoraggiando politiche pubbliche neo-liberali a livello sociale. Gli Stati sembrano aver indentificato il problema nella eccessiva ‘forza’ raggiunta dai lavoratori nei molti decenni del sistema *fordista*, per cui reagiscono ‘flessibilizzando’ le regole del gioco, scegliendo sistemi di minor tutela e maggior liberismo nei campi della contrattazione salariale, della sicurezza sociale, della tutela dell’occupazione, favorendo anche lo sviluppo di forme di lavoro a tempo determinato, a contratto, temporanee, ecc. Il risultato è l’emergere di una struttura sociale divisa tra un gruppo ristretto di impiegati nei settore dei servizi e nell’*high technology* con livelli salariali medio-alti, mentre la maggior parte dei lavoratori si accontenta di bassi salari o è addirittura disoccupata.

Il secondo è quello perseguito da paesi come il Giappone, la Germania e la Svezia, anche detto *post-fordismo*, che trova una più positiva forma di relazione capitale/lavoro, una mobilitazione intellettuale della manodopera cui vengono demandati maggiori gradi di autonomia e creatività (sistema produttivo detto *Kalmarista*, introdotto per la prima volta da Kalmar nella Volvo). La reazione alla crisi degli anni ’70 punta l’attenzione alla inadeguatezza del principio *taylorista*, soprattutto di fronte a tecnologie che operano secondo il principio del *just in time* per il quale l’uso della forza lavoro deve far leva sulla collaborazione, sul coinvolgimento delle capacità personali e non limitarsi al meccanismo comando-e-controllo tipico dell’impresa fordiana. In questi paesi si registra allora una maggiore presenza di piccole e medie imprese flessibili, interconnesse, indipendenti e spesso specializzate. Le imprese giapponesi, scandinave e tedesche scelgono decisamente la strada della valorizzazione della forza lavoro, quantomeno per offrire come contropartita alla contrattazione sindacale, un maggior livello di coinvolgimento, sviluppo dell’autonomia e partecipazione dei lavoratori.

7.2 Multinazionalizzazione. Caratteri e spazi

Stando ai dati rilevati negli ultimi anni, il fenomeno dell’integrazione economica globale, prodotto dalla riorganizzazione delle imprese sul piano internazionale in un fitto reticolo di relazioni, ha raggiunto proporzioni straordinarie.

Dal punto di vista globale, la tab. 5 consente di osservare alcuni indicatori riassuntivi della velocità del fenomeno negli anni ‘90, in particolare negli Investimenti Diretti Esteri

(anche se sono una parte delle forme di integrazione scelte dalle multinazionali) e in quello dello scambio commerciale, di beni e di servizi.

Tab. 5 – Alcuni indicatori della globalizzazione

	Variazione percentuale relativa 1991/96 rispetto al periodo precedente	Media delle variazioni 1991-1996
Esportazioni mondiali	47	7.6
Merci	46	8.05
Servizi (escluso il comparto pubblico)	50	10.2
Volume degli <i>IDE</i> mondiali in entrata	70.9	10.8
Volume degli <i>IDE</i> mondiali in uscita	68.8	7.5
		Media delle variazioni 1990-1997
Prodotto Interno Lordo (mondo, in termini reali)		3.2

Fonte: elaborazioni su dati ICE, 1997, tav.A; tav.1.2; tav.1.8.

Tab. 6 – Evoluzione del volume degli Investimenti Diretti Esteri nel mondo

	1986-1990	1991-1995	1996-2000	1999	2000	2001 ¹⁰²
<i>IDE</i> mondiali in entrata	23.6	20.0	40.1	56.3	37.1	-50.7
<i>IDE</i> mondiali in uscita	24.3	15.8	36.7	52.3	32.4	-55

Fonte: elaborazione su dati UNCTAD, www.unctad.org

La multinazionalizzazione coincide in buona parte con l'espansione straordinaria di quelle imprese che hanno come orizzonte operativo e localizzativo lo spazio mondiale, di solito definite in termini tecnici come *Transnational Corporations (TNCs)*. Le *TNCs* sono formate dalle *parent enterprises* (case-madri) e dal fitto reticolo delle loro *affiliate estere*: più precisamente, l'UNCTAD definisce *parent enterprises* quelle imprese che controllano altre imprese in paesi diversi dal proprio, di solito attraverso una quota di capitale pari almeno al 10%.

¹⁰² Il 2001 è stato caratterizzato da una potente battuta d'arresto dei tassi di crescita degli *IDE*, dovuti ad un generale rallentamento delle principali economie industriali, agli eventi dell'11 settembre, ad un primo esaurimento dell'ondata di nuove forme di alleanza che aveva caratterizzato i due anni precedenti.

7.2.1 Le Transnational Corporations

Le TNCs sono circa 65.000 nel mondo per un totale di circa 850.000 affiliate estere; nel 2001 le affiliate estere contavano circa 54milioni di occupati (rispetto ai 24milioni nel 1990); le loro vendite ammontavano a 19.000miliardi di dollari, pari a più del doppio delle esportazioni mondiali; la loro produzione era pari a 1/10 del Prodotto Interno Lordo mondiale e ad 1/3 dell'export mondiale (tab.7)¹⁰³.

Tab. 7 - Principali TNCs nel mondo, ordinate per proprietà estere e TNI¹⁰⁴

Pr. estere	TNI	Nome	Paese di origine	Settore
1	15	Vodafone	U.K.	Telecomunicazioni
2	73	General Electric	USA	Elettricità e app.elettriche
3	30	ExxonMobil	USA	Idrocarburi
4	42	Vivendi Universal	Francia	Diversi
5	84	General Motors	USA	Veicoli a motore
6	46	Royal Dutch/Shell	U.K. / Paesi Bassi	Idrocarburi
7	24	BP	U.K.	Idrocarburi
8	80	Toyota Motor	Giappone	Veicoli a motore
9	55	Telefónica	Spagna	Telecomunicazioni
10	47	Fiat	Italia	Veicoli a motore
11	57	IBM	USA	Appar. Elettriche ed elettroniche
12	44	Volkswagen	Germania	Veicoli a motore
13	64	ChevronTexaco	U.S.A.	Idrocarburi
14	52	Hutchison Whampoa	Hong Kong, Cina	Diversi
15	23	Suez	Francia	Elettricità, acqua, gas
16	93	DaimlerChrysler	Germania/USA	Veicoli a motore
17	11	News Corporation	Australia	Media
18	4	Nestlé	Svizzera	Alimenti e bevande
19	62	TotalFina Elf	Francia	Idrocarburi
20	87	Repsol YPF	Spagna	Idrocarburi
21	51	BMW	Germania	Veicoli a motore
22	48	Sony	Giappone	Appar. Elettriche ed elettroniche
23	77	E.On	Germania	Elettricità, acqua, gas
24	3	ABB S	Svizzera	Macchine e apparecchi
25	10	Philips Electronics	Paesi Bassi	Appar. Elettriche ed elettroniche

Fonte: UNCTAD, 2002, cit.

In questi valori, pur straordinari, non si tiene peraltro conto di tutte i rapporti formali o informali che non consistono di Investimenti Diretti, e che come si è visto, rappresentano una parte importante dell'espansione dell'impresa rete nel mondo (sub-contratti, licenze e *co-licensing, co-marketing*, ecc.).

¹⁰³ UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporation and export competitiveness*, 2002.

¹⁰⁴ Per TNI si intende il Transnational Index che l'UNCTAD calcola su tre variabili: percentuale di proprietà estere sul totale; percentuale di occupati all'estero sul totale; percentuale di vendite all'estero sul totale. Il confronto tra i due principi ordinatori nella tabella consente di valutare il peso ancora rivestito dalle imprese nel paese di origine rispetto ad una configurazione molto più spostata verso la produzione e la distribuzione estera (si pensi alla differenza tra Vodafone e Coca-Cola).

Gli straordinari tassi di crescita delle *TNCs* sono dovuti, soprattutto negli anni 1999 e 2000, ad un'ondata di fusioni e acquisizioni all'interno dei paesi industrializzati (tab. 8). Questo metodo sembra particolarmente preferito dalle grandi multinazionali dei paesi avanzati (tab. 9), in particolare nei settori più moderni come quelli delle telecomunicazioni e dell'elettronica¹⁰⁵.

Tab. 8 - Tassi di crescita di
Fusioni e Acquisizioni (M&A) nel mondo

	Miliardi di dollari
1987	30.0
1990	60.9
1993	23.5
1996	94.0
1997	129.2
1998	329.7
1999	522.0
2000	866.0
2001	378.1

Fonte: UNCTAD, 2000, cit.

Anche se particolarmente dinamiche nei nuovi settori produttivi (la Vodafone ne è un esempio tipico), il metodo delle fusioni e delle acquisizioni caratterizza tutte le maggiori imprese transnazionali, anche quelle che operano in campi tradizionali.

Gli accordi conclusi tra il 1987 ed il 2001 vedono particolarmente attivo il gruppo Nestlé, con 136 accordi, la General Electric statunitense (228), il gruppo Daimler-Benz/Daimler-Chrysler (88). Il metodo delle fusioni e acquisizioni sembra essere preferito proprio dalle più grandi *TNCs*, producendo un loro ulteriore ampliamento internazionale: nello stesso periodo le prime dieci imprese transnazionali hanno prodotto l'1% e le prime venti il 2,4% del numero totale di fusioni e acquisizioni (come detto, le *TNCs* nel mondo sono parecchie decine di migliaia); in termini di valore delle fusioni e acquisizioni il rapporto è pari per le prime dieci al 15% del totale e per le prime venti a oltre il 20%.

¹⁰⁵ Questo tipo di operazioni ha portato la Vodafone inglese ad essere la prima *Transnational Corporation* nel mondo per proprietà all'estero, dopo aver acquisito nel 2000 la Mannesman tedesca (che così è scomparsa

7.2.2 Il quadro localizzativo: concentrazione e spostamento ad est

Il quadro spaziale della multinazionalizzazione è, come si è già avuto modo di intuire, quello della progressiva concentrazione in termini di imprese e di paesi coinvolti.

Pur scontando il forte calo degli investimenti nel 2001, i paesi sviluppati continuano a polarizzare quasi il 70% degli *IDE* in entrata e oltre il 93% di quelli in uscita, mentre i paesi in via di sviluppo sono interessati in una misura quasi pari al 28% in entrata, con particolare riguardo alle aree Sud, Est, Sud-Est asiatico, cui si rivolge quasi il 13% degli *IDE*, all'America Latina (quasi il 12%), e all'Europa Orientale e Centrale.

Tab. 9 – Indicatori della concentrazione

	<i>IDE</i> in entrata in % sul valore totale		<i>IDE</i> in uscita in % sul valore totale		Fusioni e acquisizioni in % sul valore totale
	2000	2001	2000	2001	2000
Paesi sviluppati	82.3	68.4	92.2	93.5	89.93
<i>di cui</i>					
U.E.	54.2	43.9	70.2	58.8	55.09
USA	20.2	16.9	12.0	18.4	22.7
Giappone	0.6	0.8	2.3	6.1	--
PVS	15.9	27.9	7.6	5.9	9.3
<i>di cui</i>					
A.Latina e Caraibi	6.4	11.6	1.6	1.2	4.6
Sud ed Est asiatico	8.8	12.8	5.8	4.9	4.2
Europa Centrale e orientale	1.8	3.7	0.3	0.6	--

Fonte: elaborazione su dati UNCTAD, www.unctad.org

Pur con vari differenziali interni, che vedono per esempio un rafforzamento dell'U.E. rispetto agli Stati Uniti ed un incremento del Giappone come paese beneficiario degli *IDE* in entrata oltre che in uscita, a polarizzare lo spazio degli investimenti internazionali è sempre la Triade, gli Stati Uniti, il Giappone, l'Unione Europea e la sua area di influenza¹⁰⁶.

dall'elenco ufficiale). In modo analogo si spiega l'entrata della Telefonica spagnola tra le prime dieci *TNCs* del mondo, e della Vivendi francese specializzata in media e televisione.

¹⁰⁶ Il concetto di *Triade* si deve ad Ohmae, che negli anni '80 lo ha utilizzato per spiegare la strutturazione tripolare dell'economia internazionale (Ohmae K., *Triad Power*, New York, Free Press, 1985). Secondo l'autore, le tre principali potenze mondiali (USA, Europa, Giappone) tenderebbero ad estendere i propri rapporti verso i paesi in via di sviluppo situati al loro Sud, producendo una tripartizione delle aree di scambio mondiali. Gli Stati Uniti, baricentro del continente, che estendono la propria influenza su Canada e America Centrale, con un occhio all'Asia (le aree di influenza sono: Argentina, Bolivia, Cile, Colombia, Costa Rica, Venezuela, Messico, Trinidad e Tobago Singapore); l'Europa che polarizzava l'Africa, ma che a distanza di quindici anni dall'opera mostra un netto interesse verso i mercati dell'Europa orientale e ancora dell'Asia (Repubblica Ceca, Ungheria, Polonia, Brasile, Perù, Egitto, Tunisia, India e Turchia); il Giappone al centro della regione dell'Est asiatico (Rep. Corea, Singapore, Taiwan).

I dati sul capitolo delle fusioni e delle acquisizioni hanno già suggerito una decisa tendenza alla formazione di grandi oligopoli a livello internazionale, e sul piano spaziale l'osservazione della tabella 9 non fa che confermare la concentrazione del potere all'interno dei paesi avanzati. A questo si aggiunga che il cosiddetto *headquarter* delle imprese transnazionali, la sede centrale dalla quale si dipartono orientamenti, strategie e controlli è, per 90 imprese sulle prime 100 più grandi al mondo, concentrato negli stessi luoghi di origine, paesi avanzati e grandi città.

Tab.10- I caratteri della concentrazione del potere multinazionale nel volume delle attività svolte all'estero

Paese di origine	Prime 100 <i>TNCs</i>
USA	24
Giappone	16
Germania	10
UK	14
Francia	12
Paesi Bassi	5
Svizzera	3
Spagna, Italia, Canada, Australia	2
Austria, Belgio, Finlandia, Malesia, Messico, Norvegia, Svezia	1

Fonte: elaborazione su dati UNCTAD, 2001.

Dal punto di vista dei soggetti della multinazionalizzazione, la tendenza alla concentrazione oligopolistica e all'accentramento dei poteri in pochi paesi è netta (Tab.10).

Le prime 200 imprese transnazionali per volume di investimenti diretti esteri appartengono ai paesi più ricchi in termini di PNL: gli USA con 24 imprese (delle quali 4 occupano le prime 5 posizioni; sulle prime 200 il valore sale a 74), il Giappone con 16, la Germania e la Francia rispettivamente con 10 e 12, il Regno Unito e la Svizzera con 14; e questo evidenzia come il controllo dei flussi internazionali di capitale sia nelle mani di pochi grandi Stati-Nazione (Clairnon, 1999).

Considerando poi che negli ultimi vent'anni non si sono registrate, a parte le grandi fusioni, grosse variazioni nella classifica delle imprese multinazionali più importanti a livello mondiale, si può avere un'idea della solidità strategica ed operativa di questi gruppi e delle

barriere, naturali o artificiali, che queste dimensioni d'impresa innalzano verso i potenziali concorrenti.

Dal punto di vista degli scambi interni alle imprese multinazionali, è stato stimato che più dell'80% dei pagamenti ricevuti dagli USA per la vendita di tecnologie sono *royalties* (quello che si paga per lo sfruttamento di un brevetto) corrisposte da *parent enterprises* statunitensi, e che sul finire degli anni '80 le *TNCs* statunitensi rappresentavano l'80% del commercio internazionale degli Stati Uniti e che questo, per di più, era costituito per oltre un terzo da scambi inter-aziendali.

7.3 *IDE*: i fattori localizzativi alla scala globale

Individuare i fattori localizzativi della multinazionalizzazione, anche alla *scala globale* per gruppi o per singolo paese non è certamente facile.

In parte si può fare riferimento alle teorie che tendono a spiegare l'organizzazione d'impresa e la sua evoluzione, ottenendo così anche una indicazioni degli spazi privilegiati dalle scelte localizzative. Rientrano in questo tipo di approccio ad esempio, la teoria della divisione spaziale del lavoro; la teoria dei costi transazionali; la teoria eclettica di Dunning.

Della teoria della divisione spaziale (internazionale) del lavoro si è ampiamente detto, ed è abbastanza facile intuire come le scelte localizzative dell'impresa vengano fatte dipendere dalla sua organizzazione interna e dal principio che la guida, quello della ricerca delle economie di scala interne, della riduzione progressiva dei costi che discende anche dalle scelte di delocalizzare parte della produzione.

La teoria dei costi transazionali¹⁰⁷, in origine, fa ancora dipendere le scelte della riorganizzazione dell'impresa, e della sua multinazionalizzazione, dall'obiettivo prioritario della riduzione dei costi. E' ancora un tentativo di identificare le condizioni che portano l'impresa ad evolvere da un'organizzazione interna delle transazioni (relazioni, passaggi, scambi, acquisti e vendite) ad un'organizzazione che deleghi verso l'esterno alcune funzioni, verso imprese diverse ed esterne. In condizioni di mercato imperfette (sul piano commerciale, fiscale, monetario, normativo) l'impresa tende ad organizzarsi in forma diversa da quella integrata perché i costi di transazione interni sono maggiori di quelli esterni. Così, la

¹⁰⁷ Williamson O.E., *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization*, New York, Free Press, 1975.

multinazionalizzazione si spiegherebbe ancora nella ricerca di strutture organizzative che minimizzino i costi di produzione e quelli di transazione.

La teoria di Dunning apporta qualche elemento conoscitivo in più rispetto alle precedenti, soprattutto perché tenta di inserire all'interno del quadro di valutazione e di scelta delle imprese l'insieme dei vantaggi, esplicitate per la prima volta in un quadro sistematico, che ciascun luogo è in grado di offrire all'impresa.

In tutti i casi, queste teorie sulla multinazionalizzazione sembrano costringere ad un passo indietro rispetto a quanto si è visto nel capitolo precedente, soprattutto nel complesso e ancora poco compreso rapporto tra impresa e territorio.

7.3.1 La teoria di Dunning e i vantaggi di localizzazione

La teoria eclettica di Dunning¹⁰⁸ apporta un quadro sistematico dei caratteri organizzativi e localizzativi dell'impresa, approfondendo in maniera particolare il rapporto tra scelte localizzative e attributi degli spazi, anche rispetto alla capacità di questi ultimi di porsi come vantaggi comparati per l'impresa.

Nel complesso processo attraverso cui l'impresa valuta l'opportunità di organizzarsi in forma multinazionale, infatti, entra un apprezzamento complessivo dei vantaggi e degli svantaggi connessi con questa scelta. Secondo Dunning, i vantaggi possono essere di tre tipi:

- vantaggi connessi con il mantenimento della proprietà di fattori come la conoscenza tecnologica, il capitale, le capacità manageriali;
- vantaggi connessi con l'internalizzazione delle funzioni, per cui si tratta di scegliere se continuare ad essere integrata verticalmente e orizzontalmente nel proprio paese o scegliere di aprirsi alla struttura multinazionale;
- vantaggi connessi con la localizzazione, ossia con la possibilità di sfruttare le caratteristiche e le dotazioni di paesi diversi.

Secondo Dunning, l'impresa tenderà a scegliere la multinazionalizzazione, tramite investimento diretto estero soltanto quando potrà mantenere i vantaggi di proprietà, godere dei vantaggi dell'internalizzazione, sfruttare appieno i vantaggi localizzativi offerti da altri paesi.

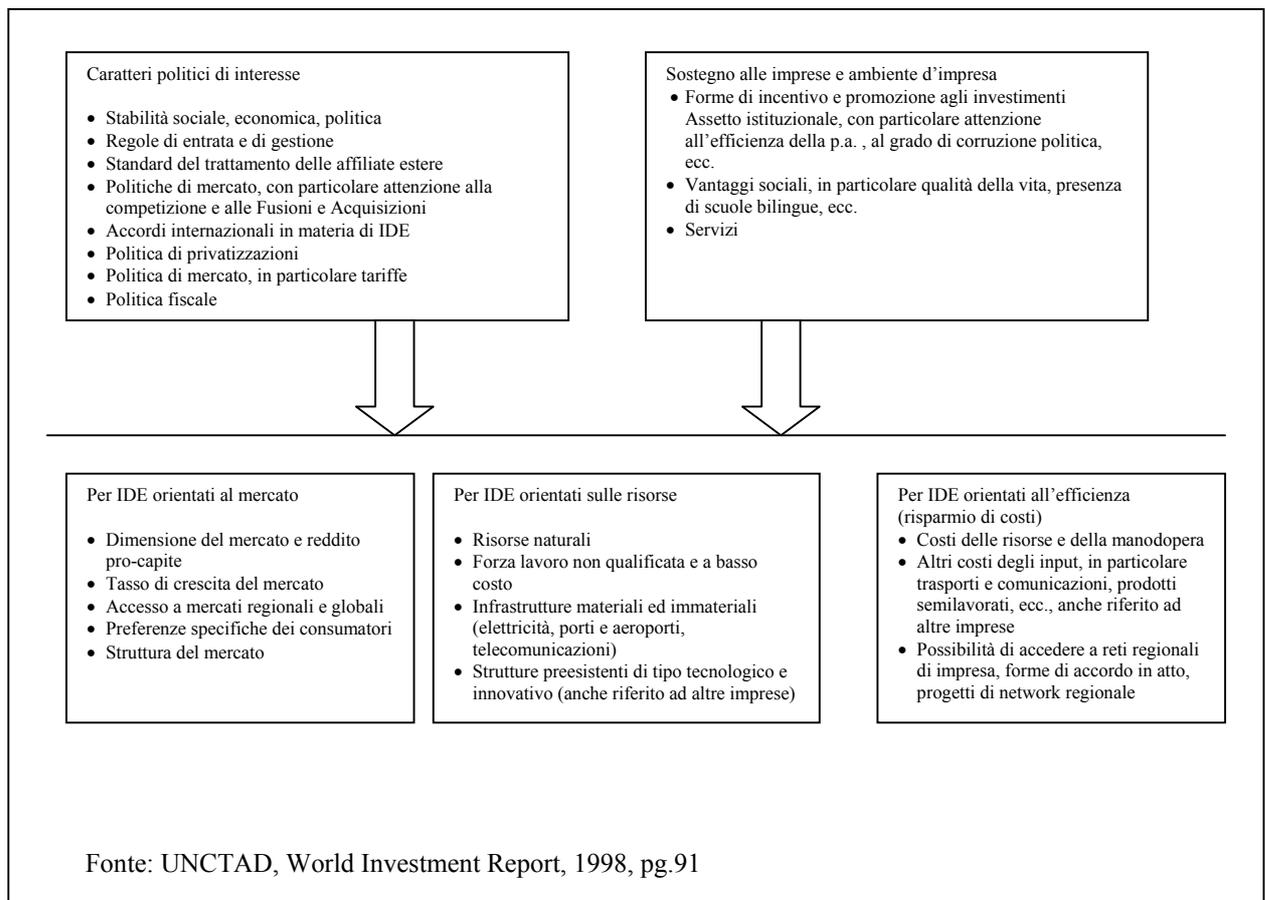
Corollario di questa impostazione è l'ipotesi per cui l'impresa, quando investe all'estero in modo diretto, tende a non cedere il vantaggio connesso con la proprietà. L'investimento

diretto estero avverrebbe dunque senza trasferimento di tecnologia e proprietà o licenza all'uso. Dunque solo tecnologie standardizzate delle quali le imprese locali non avranno la proprietà

E, ancora, che la scelta della multinazionalizzazione dipenderà da una convenienza anche studiata in relazione all'insieme dei vantaggi offerti dagli altri paesi, per cui questi dovranno annullare gli svantaggi derivanti dai costi connessi con la maggiore distanza. In questo senso la teoria di Dunning ha l'indubbio pregio di inserire i caratteri dei diversi luoghi all'interno del processo organizzativo dell'impresa.

Per avere un quadro il più completo possibile dei diversi fattori cui ci si riferisce quando si parla degli attributi di un luogo che entrano direttamente nella scelta localizzativa delle multinazionali, si può far riferimento al quadro presentato dall'UNCTAD in un recente rapporto sugli investimenti mondiali.

Fig. 14 - Caratteri di un paese che possono attrarre Investimenti Diretti Esteri



¹⁰⁸ Dunning J.H. (ed), *International production and the multinational enterprise*, Allen & Unwin, Londra, 1981.

Come si vede, il quadro presenta due gruppi di caratteri che si potrebbe facilmente far rientrare nel macro-ambiente o nell'ambiente sociale dell'impresa, considerando che si tratta di fattori politici e sociali, con particolare attenzione alla stabilità politica e ai regimi di mercato e fiscali; e all'insieme degli incentivi per la produzione e per l'accoglienza degli investimenti dall'estero. Più nello specifico, la seconda parte dello schema fa riferimento ai fattori di localizzazione secondo l'orientamento dell'impresa, che sono in larga misura diversi a seconda questa sia orientata dalla ricerca di mercati di sbocco, allo sfruttamento di risorse naturali, alla minimizzazione dei costi.

7.4 Prime considerazioni sul rapporto locale/globale

Le teorie della localizzazione dell'impresa multinazionale cui si è appena fatto riferimento offrono una visione parziale, quando non eccessivamente schematica, del fenomeno.

Intanto perché risentono ancora di una visione incentrata sull'impresa, per cui dalle preferenze organizzative di quest'ultima estraggono le esigenze localizzative e i fattori spaziali privilegiati; e di qui, finiscono per estrarre l'elenco degli attributi che ciascun paese, nella competizione spaziale internazionale senza regole, dovrebbe sviluppare e promuovere per rendersi interessante agli occhi dell'impresa multinazionale. Questo vuol dire rafforzare l'idea che le multinazionali si muovano in uno spazio indifferenziato, alla ricerca di alcuni attributi politici e di mercato piuttosto che di caratteri peculiari del territorio stratificati e specifici; e che ogni paese, piuttosto che perseguire un percorso di sviluppo autonomo, fondato sulle proprie specificità, debba adeguarsi alle esigenze di un capitale internazionale praticamente libero di muoversi su uno spazio globale indifferenziato.

Questa visione, che come si diceva riporta un po' indietro sul piano concettuale, dipende, in parte, dal fatto che queste teorie hanno come spazio di riferimento quello globale, per cui si limitano a definire un insieme sistematico di grandi fattori *discreti* (e di vantaggi comparati), un elenco di caratteri generali o specifici che l'impresa, a seconda della propria strategia, può trovare più o meno convenienti. Non si tratta, quindi, di un approccio che coniughi il rapporto impresa/ambiente, dove la relazione è affrontata nella sua complessità e con l'intento di indagare le sinergie tra le diverse componenti.

Nei paragrafi precedenti, con l'introduzione delle teorie di Porter e, soprattutto, con l'analisi dei fattori di dinamismo di aree come distretti industriali, spazi innovativi e *cluster* porteriani, l'analisi era invece andata avanti a considerare i diversi tipi di contributo che il territorio offriva all'impresa e viceversa.

In quei casi, il territorio beneficiava della presenza dell'impresa e tra i due si innestava una relazione di mutuo perseguimento dello sviluppo e della competitività. Nelle teorie appena considerate, al territorio non si riconosce un ruolo attivo, se non quando gli si suggerisce implicitamente di adeguarsi alle preferenze mostrate dalla multinazionale.

In realtà, il territorio svolge un ruolo attivo come fattore di attrazione ma anche come canale di trasmissione degli impulsi globali all'economia locale, nel senso che le caratteristiche peculiari di un luogo spiegano la capacità che l'economia locale ha di beneficiare, essa stessa, della presenza multinazionale.

Il territorio consente, in altri termini, all'impresa di perseguire i suoi scopi, che consistono spesso nella ricerca di caratteristiche specifiche e peculiari dei luoghi; e all'economia locale di trovare ulteriori occasioni di crescita, innescando meccanismi di sviluppo dell'imprenditoria, della capacità innovativa, aumentando i fattori di attrazione, ecc.

Ne nasce l'esigenza di indagare e promuovere il rapporto locale/globale, di puntare allo sviluppo delle capacità dei luoghi di trasformare gli stimoli globali in occasioni di crescita e competitività.

Alla scala globale, le teorie sulla multinazionalizzazione hanno tentato di esplicitare questo rapporto analizzando le diverse forme di inserimento della multinazionale nell'economia locale ed il ruolo rivestito in questo senso dal territorio.

Il termine utilizzato in letteratura è quello della *local embeddedness*, appunto l'incardinamento, l'incastro della multinazionale nell'economia locale.

A sostegno della tesi per cui il territorio fa effettivamente la differenza come elemento regolatore del dialogo locale/globale, e dunque gli stimoli che provengono dai grandi processi vengono tradotti dalle specificità dei luoghi in occasioni di trasformazione e di sviluppo, si può ragionare sulle recenti forme della multinazionalizzazione nell'Europa dell'Est e nell'Est asiatico, in Cina in particolare.

Lo spostamento ad Est degli Investimenti Diretti Esteri può, infatti, molto banalmente farsi rientrare nel fattore localizzativo della manodopera a basso costo.

Le imprese transnazionali, in larga misura, hanno scelto di privilegiare le economie europee in transizione dal sistema socialista per il vantaggio nei differenziali di costo dei

salari, sulla disponibilità dei lavoratori ad adeguarsi alle esigenze dell'impresa, spesso sulla debole organizzazione sindacale ereditata dal regime socialista. Eppure, all'interno di questo generale principio localizzativo delle grandi imprese estere, il territorio ha fatto la differenza soprattutto nel trasformare gli stimoli globali rappresentati dalle esigenze della multinazionale in occasioni locali, specifiche per il luogo, di evoluzione e sviluppo dell'economia.

Analogamente, l'apertura della Cina ha offerto un nuovo mercato in grande espansione da sfruttare e, nel contempo, grande quantità di manodopera a buon mercato spesso con buoni livelli di specializzazione tecnologica. Nonostante le teorie (quella di Dunning, in particolare) portino a pensare che il capitale internazionale che si è orientato alla Cina risponda sostanzialmente all'esigenza di catturare un nuovo mercato esportandovi tecnologie standardizzate, l'esperienza smentisce questa convinzione o quanto meno mostra un quadro decisamente più complesso

7.4.1 *L'incastro delle multinazionali nell'economia locale*

Nell'analizzare il caso delle Repubbliche Ceca e Slovacca, Pavlinek e Smith¹⁰⁹ verificano quelle che Lipietz¹¹⁰ ha definito le due principali forme di ristrutturazione delle economie regionali.

La prima è quella della *ristrutturazione difensiva*, per cui una regione si propone offrendo ch fattori localizzativi banali, in particolare la ampia disponibilità di manodopera, flessibile e a basso costo, che tipicamente conduce alla costruzione di stabilimenti produttivi estranei al tessuto sociale ed economico nel quale si inseriscono. L'effetto è quello di un nodo dell'impresa globale che dialoga con il resto della rete ma non con l'economia e la società locale, sulle quali produce anzi un effetto di progressiva destabilizzazione e sottrazione delle risorse.

La seconda è quella della *ristrutturazione offensiva*, in cui prevale l'esigenza di conservare e sviluppare la qualità e le specificità della manodopera, realizzata mantenendo alti i livelli

¹⁰⁹ Pavlinek P. e Smith A. Internationalization and embeddedness in East-Central European transition: the contrasting geographies of inward investment in the Czech and Slovak Republics, in "Regional Studies", 1998, vol.32 , 7, pp. 619-638.

¹¹⁰ Lipietz A. (1992) *The regulation approach and capitalist crisis: an alternative compromise for the 1990s*, in Dunford M. e KafKalas G. (Eds) *Cities and Regions in the New Europe*, Belhaven Press, Londra, 1992, pp. 309-334.

salariati pur garantendo l'incremento della produttività, offrendo occasioni di cooperazione e *partnership* con le istituzioni e con le altre imprese. La differenza è sostanziale dal punto di vista del coinvolgimento delle imprese nell'economia locale, e così il contributo che le due possono reciprocamente darsi.

L'affermarsi di forme offensive di ristrutturazione, ed il radicamento dell'impresa estera nell'economia locale che ne discende, viene generalmente spiegato in letteratura nella presenza di un tessuto di piccole e medie imprese preesistenti e dinamiche.

Il beneficio che le economie locali traggono dalla multinazionalizzazione dipenderebbe dal fatto che l'impresa transnazionale può relazionarsi con una fitta rete locale di fornitori e produttori di semilavorati, per cui non ha necessità di rivolgersi ad altri luoghi o altri nodi della rete, e finisce così nel trovare convenienza ad interagire con l'economia locale (come le considerazioni già spese su *milieu* innovativi e *cluster* d'impresa può facilmente lasciare immaginare)¹¹¹.

Le forme di radicamento possono tuttavia essere però più complesse, cioè fare riferimento a relazioni con soggetti che non sono unicamente gli operatori economici.

Richiamando la classificazione di Jessop¹¹², si può dire che esistono almeno tre modi di intendere il radicamento dell'impresa nell'economia e nella società locale:

- il radicamento sociale, quello delle relazioni interpersonali;
- il radicamento nelle istituzioni, che riguarda le relazioni tra gli operatori economici locali;
- il radicamento nella società, quello che riguarda i rapporti con istituzioni di ordine e funzioni diverse.

Storper chiarisce questo concetto facendo riferimento al tipo di interdipendenze tra imprese, in particolare nei rapporti di sub-fornitura, cooperazione, concorrenza, condivisione dei costi; e al tipo di interdipendenze che coinvolge il potere istituzionale, il Governo centrale e locale, per cui diventa importante l'insieme delle norme e delle regole del mercato e della produzione; le abitudini e le tradizioni economiche; l'iniziativa e l'intraprendenza locale;

¹¹¹ Dicken P. e altri, *The local embeddedness of transnational corporations*, in Amin A. e Thrift N. (eds), *Globalization, institutions and regional development in Europe*, Oxford University Press, Oxford, 1994.

¹¹² Jessop B. (1997) *The governance of complexity and the complexity of governance: preliminary remarks on some problems and limits of economic guidance*, in Amin A. and Hausner J. (Eds) *Beyond Market and Hierarchy*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 95-128.

l'atteggiamento delle istituzioni più o meno orientato a promuovere l'iniziativa, a sostenere la ricerca, l'innovazione, la formazione di qualità della manodopera.¹¹³

7.4.2 *Casi in Europa orientale*

Come si diceva poc'anzi, questi diversi meccanismi spiegano un insieme di rapporti diversificati che l'impresa multinazionale ha stabilito con i diversi paesi dell'Europa Orientale nei quali si è localizzata durante tutti gli anni '90: tradizioni produttive, tessuto imprenditoriale, capacità della forza lavoro, codici di comportamento controllati dai Governi centrali e locali, spessore e forza delle istituzioni, hanno insomma fatto la differenza.

Pavlinek e Smith puntano in primo luogo l'attenzione sulla tradizione produttiva e la presenza di una struttura imprenditoriale di piccoli e medi operatori specializzati nella componentistica per automobili, riconoscendo in questo un fattore determinante il radicamento del capitale internazionale nella Repubblica Ceca. Dal punto di vista dell'economia locale, la specializzazione produttiva ha consentito alle imprese locali di recepire lo stimolo internazionale adattandolo alle proprie specificità, rispondendo alla domanda multinazionale in modo coerente ai propri caratteri originali.

Non subendo la globalizzazione, dunque, ma piuttosto interagendo con essa.

La *joint venture* tra Skoda e Volkswagen, negoziata dal Governo Ceco in una strategia aggressiva avviata negli anni '90, ha permesso alla nuova impresa che ne è nata di sfruttare la combinazione tra bassi salari ed elevata qualità e professionalità della forza lavoro.

In particolare, la Skoda-Volkswagen ha suggerito alla preesistente rete di produttori di componenti e semilavorati, alla quale chiedeva ancora prodotti di alta qualità in tempi più rapidi e a costi comunque bassi, a concludere accordi e *joint venture* come imprese simili in Europa occidentale. Ne sono nati 49 accordi tra fornitori operanti nella Repubblica Ceca e imprese simili europee, per cui a qualche anno dalla conclusione dell'accordo, il 70% dei componenti venduti ed il 60% dei materiali scambiati venivano dalla Repubblica Ceca (anche se sul piano del contributo alla produzione nazionale la diminuzione è stata piuttosto consistente). La elevata conoscenza tecnologica della forza lavoro è stata addirittura esportata, a beneficio delle altre imprese sub-fornitrici europee collegate.

¹¹³ In originale si tratta di *traded interdependencies* o *untraded interdependencies*, Storper M., *The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies*, in "European Urban & Regional Studies", n. 2, 1995, pp. 191-221.

Diversamente, la forte impostazione socialista che ha caratterizzato la Repubblica Slovacca non ha prodotto il radicamento della Volkswagen a Bratislava, data la presenza assolutamente trascurabile di imprenditori locali autonomi. Ne è scaturita una serie di conseguenze, come per esempio la scarsa autonomia affidata agli operatori e ai lavoratori locali, e il reclutamento della manodopera anche da regioni vicine a quella del sito produttivo.

Accanto alle reti d'impresa, tuttavia, nella regione ceca ha avuto un ruolo importante l'assetto istituzionale, la capacità del Governo centrale di mantenere saldi principi, regole e norme. Intanto alla firma dell'accordo iniziale, tra Repubblica Ceca e Volkswagen, si è posto un regime di protezione, per un periodo transitorio, per l'industria della componentistica nazionale improvvisamente esposta alla concorrenza internazionale. In secondo luogo, quando la Skoda-Volkswagen ha adottato il sistema del *Just in time* e cercato di stipulare con le imprese sub-fornitrici un accordo per cui esse stesse avrebbero dovuto assemblare il prodotto in fabbrica, risparmiando così sull'impiego dei lavoratori, solo la grande compattezza del sistema sindacale nazionale, e gli scioperi indetti, hanno fermato questa manovra.

La mancanza di un adeguato sistema sindacale è invece in larga misura responsabile della brutta esperienza ungherese. La multinazionalizzazione dell'Ungheria si è affermata seguendo modelli d'impresa centralista e rigidamente organizzata, come nel caso di Suzuki -Magyar e di Ford-Ungheria¹¹⁴. La debolezza delle istituzioni centrali e locali, la scarsa organizzazione sindacale ereditata dal precedente regime, hanno consentito alle due imprese multinazionali di estendere il proprio controllo su tutto il sistema locale, attraverso le forme di reclutamento del personale, il sistema degli incentivi e delle punizioni (!), finanche mediante il controllo dei canali di comunicazione volto ad impedire l'aggregazione sociale dei lavoratori e ad evitarne reazioni organizzate. Il controllo sul sito è accentrato dalla *Corporate* che, volutamente, frammenta e blocca sistematicamente la formazione di controlli da parte di istituzioni e operatori esterni.

7.4.3 *Il caso della Cina*

L'esperienza della multinazionalizzazione in Cina serve ad aggiungere alla visione parziale delle teorie tradizionali ulteriori elementi di complessità.

¹¹⁴ Swain A., *Governing the Workplace: The Workplace and Regional Development Implications of Automotive Foreign Direct Investment in Hungary*, in "Regional Studies", 1998, 32, 7, 1998, pp. 653-671.

In primo luogo, rispetto alla tipologia del capitale estero, per cui la dimensione dell'impresa rende diverse le strategie competitive ed i fattori di localizzazione.

In secondo luogo, perché smentisce l'ipotesi che ci si porta dietro sin dalle teorie sulla divisione spaziale del lavoro, poi rafforzata da Dunning, per cui le grandi multinazionali tendono a mantenere al proprio interno l'innovazione tecnologica, trasferendo soltanto conoscenze standardizzate e poco competitive. In realtà, la varietà dei fattori localizzativi offerti dalla Cina, unita alle diverse caratteristiche delle imprese multinazionali, mostra un quadro effettivamente più variegato.

Il flusso di Investimenti Diretti Esteri verso la Cina, infatti, è stato in primo luogo orientato, dalla fine degli anni '70, ad attrarre principalmente imprese disposte a trasferire tecnologie avanzate o a produrre nel Paese per poi esportare all'estero (e questo richiama l'importanza della componente istituzionale nel determinare il carattere della multinazionalizzazione). Ne è seguito un flusso straordinario di capitale internazionale (322.149 forme di IDE dal 1979 al 1998), all'interno del quale vanno però distinte due grandi branche. Da un lato le affiliate esterne delle *Transnational Corporations* provenienti dai paesi industrializzati; dall'altro, per oltre la metà del totale degli IDE, un numero elevatissimo di piccole imprese delocalizzate dai *NICs*, in particolare da Hong Kong¹¹⁵.

Le due tipologie di imprese, a smentire i tentativi di semplificazione del quadro della multinazionalizzazione, hanno tipologie localizzative e forme di rapporto con il territorio del tutto diverse.

Intanto perché diversamente dall'ipotesi di Dunning (o dalla precedente idea della divisione spaziale del lavoro) le grandi imprese transnazionali trasferiscono le proprie tecnologie con investimenti intensivi di capitale volti a sfruttare le competenze tecnologiche dei lavoratori cinesi. Poi perché pur essendo, sia le TNCs che le piccole imprese asiatiche, interessate tutte a conseguire i vantaggi (discreti) connessi con il basso costo della manodopera, la grande disponibilità di spazi attrezzati per l'insediamento¹¹⁶, la dimensione attuale e potenziale del mercato, i fattori specifici di attrazione sono molto diversi.

Le piccole imprese *NICs* non trasferiscono tecnologie avanzate, e mirano sostanzialmente a mantenere un vantaggio competitivo attraverso l'utilizzo di manodopera a basso costo; non sono in grado, per la loro ridotta dimensione, di fare sinergia interna così come invece

¹¹⁵ Eng, I., Flexible production in late industrialization: The case of Hong Kong, in "Economic Geography", vol. 3, 1996, pp. 26-43.

¹¹⁶ Shi Y., *Technological Capabilities and International Production Strategy of Firms: The Case of Foreign Direct Investment in China*, in "Journal of World Business", vol. 36, 2001, pp.184, 205.

possono le grandi imprese tramite internalizzazione delle funzioni. Quindi preferiscono localizzazione in aree in cui sia possibile fare sinergia con imprese locali, per cui privilegiano fattori come la prossimità geografica, la conoscenza comune, la similitudine culturale, la possibilità di dialogare con il Governo locale.

Per le grandi imprese multinazionali, è invece prioritaria la penetrazione sul mercato locale e il superamento delle barriere all'esportazione elevate dal Governo centrale. Ne discende la scelta di produrre in Cina beni differenziati e ad alto contenuto tecnologico, di cui il Paese manca, e questo le costringe ad investire in capitale fisso e in manodopera qualificata e specializzata. Dunque esse sono disponibili ad investire e a trasferire licenze per l'uso di tecnologie avanzate, e tendono a localizzarsi sulla manodopera specializzata. Il loro interlocutore privilegiato è il Governo centrale, ed esse partecipano a programmi nazionali di ricerca tecnologica e formazione innovativa.

Dunque, anche all'interno di un quadro politico di incentivi volti ad attrarre imprese tecnologicamente avanzate, e ad un insieme di fattori di attrazione piuttosto semplici (mercato e manodopera), la tipologia delle imprese e la relativa strategia competitiva complessifica molto il quadro interpretativo, aggiungendo punti di domanda a teorie estremamente semplificatrici.

7.5 L'internazionalizzazione degli scambi

La tendenza alla concentrazione del potere economico in pochi grandi gruppi imprenditoriali e all'interno dei paesi industrializzati può essere facilmente riscontrata anche nei caratteri della internazionalizzazione degli scambi commerciali, sia nel settore dei beni che in quello dei servizi (tab.11).

Tab. 11 – Evoluzione degli scambi commerciali

	1990		2000		2001	
	<i>Import</i>	<i>Export</i>	<i>Import</i>	<i>Export</i>	<i>Import</i>	<i>Export</i>
Paesi industrializzati	71.5	72.5	64.0	67.34	64.12	66.7
PVS	23.9	22.6	31.97	29.06	31.45	29.14
Europa centrale e orientale	4.6	4.9	3.9	3.5	4.4	4.1

Fonte: elaborazioni su dati UNCAT, www.unctad.org

Quello che si nota immediatamente è la tendenza all'accentramento in non più di dieci paesi di oltre il 60% degli scambi globali, nel settore delle merci e dei servizi (di natura privata). Rispetto ai dati del 1990, è tuttavia interessante osservare la crescita lenta sia dei PVS (l'Asia in particolare) sia delle regioni centrali e orientali dell'Europa.

Tab. 12 – Ripartizione dei flussi commerciali per gruppi di paesi

	2001 BENI		2001 SERVIZI	
	<i>Export</i>	<i>Import</i>	<i>Export</i>	<i>Import</i>
Paesi sviluppati <i>di cui</i>	64.12	66.7	73	71.2
U.E.	39.1	36.7	70.2	58.8
USA	11.96	18.74	12.0	18.4
Giappone	6.6	5.5	2.3	6.1
PVS <i>di cui</i>	31.4	29.1	23.14	25.14
Asia ¹¹⁷	21.1	23.6	5.22	8.32
Europa Centrale e orientale	4.41	4.13	3.77	3.65

Fonte: elaborazioni su dati UNCAT, www.unctad.org

Tab.13 - Primi dieci paesi esportatori e importatori di merci e servizi privati (in percentuale, nel 1998)

MERCICI			
<i>Esportatori</i>	% sul volume totale	<i>Importatori</i>	% sul volume totale
USA	12.7	USA	17
Germania	10	Germania	8.4
Giappone	7.2	Regno Unito	5.7
Francia	5.7	Francia	5.2
Regno Unito	5.1	Giappone	5
Italia	4.5	Italia	3.8
Canada	4	Canada	3.7
Olanda	3.7	Hong Kong	3.4
Cina	3.4	Olanda	3.3
Hong Kong	3.2	Belgio	2.9

SERVIZI			
<i>Esportatori</i>	% sul volume totale	<i>Importatori</i>	% sul volume totale
USA	18.1	USA	12.5
Germania	5.9	Germania	9.4
Giappone	4.7	Regno Unito	5.9
Francia	6.1	Francia	4.9
Regno Unito	7.7	Giappone	8.5
Italia	4.5	Italia	5.4
Canada	5.4	Canada	2.7
Olanda	3.7	Austria	2.2
Spagna	3.7	Olanda	3.5
Hong Kong	2.6	Belgio	2.6

WTO, 1999.

¹¹⁷ Valori di import ed export dei beni maggiori dell'1% sono registrati soltanto da Cina, Hong Kong, Singapore, Taiwan, Korea, Sri Lanka.

In più non si può non sottolineare la sostanziale coincidenza tra volumi di scambi e paesi di origine delle più grandi multinazionali.

Piuttosto spiccata è la quota di partecipazione delle *TNCs* al commercio mondiale, in particolare nella quota interna, quella *intra-firms*, pari al 33.3% delle esportazioni di beni e servizi nel 1993 (ONU, 1995): un mercato verso il quale esse hanno, per stessa ammissione dell'ONU, un *accesso privilegiato*. La quota delle esportazioni di imprese estere affiliate alle *TNCs* verso le non affiliate è d'altra parte pari al 32.6%; rimane un terzo, che rappresenta la quota di esportazioni di tutte le altre imprese.

7.6 La globalizzazione finanziaria

Quello degli scambi finanziari rappresenta, accanto e in forma strettamente interrelata allo sviluppo degli *IDE*, l'altro grande capitolo delle trasformazioni. Nel dopoguerra il principale oggetto degli scambi erano le materie prime ed i manufatti. Negli anni '80 i tassi di crescita degli scambi di servizi e di capitali hanno già sopravanzato quelli delle merci, con l'assunzione da parte delle multinazionali di un ruolo attivo nel comparto creditizio fino, paradossalmente, a sostituire le banche nella gestione dei flussi finanziari¹¹⁸. La metà degli anni '80 vede infatti una rapida crescita della quota dei mercati e un forte calo di quella delle banche, fenomeno che segue la crisi bancaria del 1982 e la riduzione dei prestiti ai PVS. A seguito della globalizzazione finanziaria, le imprese multinazionali possono operare in finanziamenti e prestiti praticamente senza limiti.

Tab. 14 - Movimenti internazionali di capitali (miliardi di \$, media annuale)

	1976-80	1981-85	1986-90	1991	1992	1993
Investimenti diretti	39.5	43	162.8	184.5	173.5	173.4
Investimenti di portafoglio	26.2	76.6	215.4	339.7	325.9	620.5

Plihon, 1997, p.76.

Secondo Plihon alla base di questo processo vi è l'affermarsi della regola delle tre D: la *désintermédiation*, ovvero il ricorso diretto degli operatori internazionali ai mercati finanziari, evitando gli intermediari; il *décloisonnement* dei mercati, ossia l'abolizione delle frontiere che

¹¹⁸ Sassen S., *The global city*, Princeton, Princeton University Press, 1991 (ed.it. Franco Angeli)

tradizionalmente li separavano, con la parallela diversificazione dei mercati stessi (moneta a breve termine, capitali a lungo termine) che porta l'investitore a muovere il suo patrimonio continuamente, alla ricerca dei migliori rendimenti; la *déréglementation*, identificabile come uno dei principali motori della globalizzazione finanziaria, operata dagli Stati per facilitare la circolazione internazionale del capitale.

La crisi del 1982 segna in qualche modo l'inizio di questa grande trasformazione, non soltanto dando forza alle multinazionali come organo finanziatore dei PVS, ma anche ridefinendo la geografia degli scambi finanziari, allentando la direttrice Nord-Sud a beneficio di quella Nord-Nord, concentrando la ricchezza all'interno dei paesi economicamente sviluppati e lasciando ad organismi quali il FMI la gestione finanziaria dei PVS.

Tab.15 - Indizi della concentrazione finanziaria nei paesi avanzati

	<i>Le 100 banche più grandi del mondo</i>		<i>Le 25 società mobiliari più grandi del mondo</i>	
	Numero	Attività (milioni di \$)	Numero	Attività (milioni di \$)
Giappone	27	6.572.416	10	171.913
Regno Unito	5	791.652	2	44.574
Stati Uniti	7		11	340558
Resto dei paesi	61	7.866.276	2	6578
Totale	100	16.143.353	25	563.623

Sassen S., cit., 1991, pg. 35

Questi eventi, unitamente alla crisi di bilancio degli USA, sembrano spostare il sistema degli scambi verso il metodo diretto, riducendo il potere delle banche in quanto tradizionali intermediari. Ma quel che più sorprende è il deciso distacco della finanza dall'economia reale, con i rischi di instabilità internazionale che le ricorrenti crisi dei titoli della *New Economy* hanno mostrato. Una moltiplicazione dei simboli dell'economia reale ed un distacco quantitativo, questo, che nasce dalla divergenza tra le esigenze d'impresa, che necessita di investimenti stabili, e la ricerca da parte degli investitori di occasioni di guadagno nel brevissimo periodo. Questo divario si proietta nello spazio¹¹⁹: in alcuni paesi si legge l'effetto della dispersione spaziale, già osservata nel capitolo sulla multinazionalizzazione e, in certi altri, la concentrazione della proprietà del capitale.

¹¹⁹ Sassen S., 1991, cit.

8. DOVE CONVERGE LA GLOBALIZZAZIONE?

Le considerazioni svolte nel precedente capitolo a proposito dei caratteri e degli spazi della globalizzazione suggeriscono una complessità territoriale del fenomeno che solo in parte sembra potersi ricondurre ai vecchi schemi del ciclo di vita del prodotto, della nuova divisione internazionale del lavoro, del rapporto squilibrato tra centri ricchi e dominanti e periferie il cui unico vantaggio è la capacità di offrire spazi e manodopera a basso costo.

In parte questa logica localizzativa tipicamente *fordiana* non è scomparsa, tuttavia, il quadro è estremamente più intricato e certi vecchi schemi ne svelano soltanto una parte.

Si può dire che l'osservazione dei dati a livello mondiale mette in evidenza alcuni fenomeni interessanti:

- la tendenza dei sistemi economici, anche *post-fordisti*, ad insistere in larga misura sugli stessi spazi, in un processo di concentrazione nei paesi industrializzati che non sembra essere scardinato dalla libertà localizzativa del capitale;
- la difficoltà, comunque testimoniata dai casi empirici, di puntare su un processo di esclusiva *triadizzazione* dell'economia, per cui nonostante i tre grandi blocchi industriali continuino a concentrare gli scambi internazionali di capitali, informazioni, beni, servizi e persone, le teorie che vorrebbero ricondurre il rapporto tra la triade ed il resto del mondo in termini di centro/periferia, dominazione/dipendenza, innovazione/standardizzazione, sviluppo/sottosviluppo non sembrano sufficienti a spiegare la realtà;
- il rilievo crescente che la *geografia* continua a rivestire in questo quadro, non tanto come insieme di caratteri discreti presenti (o da sviluppare) nei diversi paesi, quanto tutto un insieme di forme organizzative delle imprese locali, economie di agglomerazione, specializzazioni locali, tradizione produttiva, capacità di recepire e trasformare gli stimoli, idoneità istituzionale a governare il processo di sviluppo, forme di sostegno alle imprese, ecc.

Lo straordinario sviluppo tecnologico, sia nei sistemi di comunicazione e trasporto, sia nei modi di produzione hanno certamente liberato l'impresa dai vincoli localizzativi, rendendo virtualmente possibile la localizzazione delle diverse fasi del ciclo produttivo in ogni parte dello spazio mondiale. Questo sembrerebbe aver affrancato le imprese dai tradizionali principi

e spazi di localizzazione, dando loro grande libertà di perseguire il principio della minimizzazione dei costi di produzione e di trasporto, sia all'interno dei paesi di origine sia soprattutto nello spazio multinazionale. Ma, come si è avuto modo di capire, la globalizzazione non ha annientato la geografia, tutt'altro.

In un mondo globalizzato, l'insieme dei caratteri di paesi e luoghi, diventa più importante di prima perché se lo spazio è virtualmente indifferente allora a fare la differenza sono proprio le peculiarità geografiche e le diverse specificità dei luoghi.

Con riferimento alle logiche localizzative dell'impresa nei paesi avanzati, l'ipotesi per cui i principi localizzativi e organizzativi dell'economia e delle imprese sono profondamente cambiate anche perché il referente della globalizzazione, in questa fase storico economica, è *la regione*¹²⁰.

8.1 La regione come interlocutore della globalizzazione

Si è già avuto modo di sottolineare l'indebolimento del potere dei Governi centrali dei paesi avanzati nell'economia globale. Come si ricorderà, gli Stati perdono il loro ruolo di arbitri nel processo di multinazionalizzazione e internazionalizzazione dell'economia soprattutto per due ordini di motivi:

- gli scambi internazionali non dipendono più dalla originaria dotazione di risorse di ciascun paese, come si diceva con Lipietz;
- le imprese multinazionali hanno difficoltà a dialogare con i Governi centrali a causa della rigidità strutturale che li caratterizza.

A queste due cause possiamo aggiungere quanto emerso dal capitolo sulla globalizzazione:

- la dispersione geografica delle attività economiche, l'infittirsi degli scambi sulla lunga distanza e delle relazioni che sempre più prescindono dai confini nazionali, porta gli Stati a delegare parte dei propri poteri ad istituzioni sovra-nazionali, da cui la nascita o il rafforzamento di varie aggregazioni (UE, NAFTA, MERCOSUR, ASEAN, APEC) e organismi (G7/G8, GATT, Fondo Monetario Internazionale, OECD, Banca Mondiale).

Mentre nel sistema tradizionale il quadro geo-politico si fondava su confini e aree di influenza che avevano alla base giacimenti di materie prime, fonti energetiche, vie d'acqua

¹²⁰ Come si è visto, il Governo centrale ha ancora un ruolo fondamentale, anche se indebolito dal peso delle multinazionali, di regolare gli investimenti e negoziare i caratteri dell'insediamento multinazionale.

navigabili, porti e accessibilità, sulle carte odierne i dati salienti sono espressi dalla copertura dei satelliti televisivi, dalle zone raggiunte dai segnali radio e dall'area di diffusione di quotidiani e periodici, insomma da tutto ciò che permette l'espansione del flusso informativo su scala mondiale. L'assenza di confini difendibili indebolisce la funzione degli Stati a vantaggio dei nuovi poteri transnazionali: lo scambio internazionale non avviene più attraverso la fondamentale intermediazione degli Stati-nazione (e rispetto al differenziale di risorse), ma direttamente attraverso i rapporti consolidati dalle diverse regioni¹²¹.

Il fatto è che l'impresa globale ha la caratteristica, e si potrebbe dire l'obiettivo, di adattarsi ai continui cambiamenti del sistema, ed ha una capacità di interazione con il mondo esterno diversa da quella tradizionale, quando l'impresa intratteneva relazioni stabili con l'ambiente, fatte di controllo e vicendevole adeguamento (Conti, 1996).

Le nuove strutture d'impresa rispondono all'esigenza di flessibilità attraverso la capillare distribuzione degli investimenti nei settori e nelle regioni, e questo dinamismo contrasta con le esigenze di stabilità e continuità del paese ospitante e con le difficoltà di adeguarsi ai tempi del capitale internazionale.

E' dunque naturale che emergano le regioni, non intese in senso amministrativo o non esclusivamente in questo senso, quanto piuttosto le regioni come partizione territoriale sub-nazionale.

Nella competizione globale, le grandi imprese transnazionali sembrano preferire le istituzioni locali, perché sono più consapevoli delle proprie dinamiche, possono indirizzare con precisione i propri investimenti in quelle aree dotate di strutture, potenzialità di sviluppo e flussi commerciali adeguati (Conti, 1995). Il consolidamento di questi nuovi rapporti avvantaggia l'impresa, consentendole di realizzare impieghi di capitale di minori dimensioni, senza rinunciare alle potenzialità reddituali garantite dalla precisione dell'intervento; e produce un maggiore radicamento nell'economia regionale, quando si trovi in relazione con un territorio caratterizzato da spesse relazioni e forte identità sociale e produttiva.

Si diceva che questa idea di regione non necessariamente coincide con il livello amministrativo interno ai Paesi: il referente geografico-economico della globalizzazione possono essere sia i diversi livelli amministrativi (in Italia, per capire, Regione, Provincia e Comune) sia delle regioni come reti di alleanze e spazio di progetti.

¹²¹ Lizza G., *L'Europa tra regionalizzazione e globalizzazione*, in Lizza G. (a cura di), *Geografia della nuova Europa*, Torino, Utet Libreria, 1999.

Dal punto di vista politico-amministrativo, infatti, la regione ha via via ottenuto maggiori poteri e risorse utili a gestire questa sua nuova funzione di interlocutore della globalizzazione e a colmare il vuoto di potere connesso con l'indebolimento del ruolo degli Stati ¹²². La delega di potere degli Stati è stata dunque verso l'alto, gerarchicamente parlando, ma anche verso il basso, verso cioè i diversi livelli amministrativi sub-nazionali¹²³.

D'altra parte, la regione come interlocutore della globalizzazione può non coincidere con la suddivisione amministrativa, ma piuttosto essere costituita da reti di alleanze, accordi di cooperazione, progetti comuni, condivisione di risorse, spazi di intensificazione dei flussi, intenzionalmente costituite e promosse per interagire e beneficiare dei processi di globalizzazione. Una sorta di *coalizione territoriale*¹²⁴ in cui differenti entità geografiche o amministrative si alleano per aumentare la propria singola capacità di fronteggiare il cambiamento.

Ne nascono regioni accomunate da componenti economiche - attraverso cui si è consolidato anche un legame sociale indipendente dalla distanza spaziale - ed una frammentazione della tradizionale congruenza nazionale che aveva contribuito ad individuare la coincidenza tra comunità e Stato territoriale.

San Diego con Tijuana, Hong Kong e la Cina meridionale, Silicon Valley e la Bay Area in California, o la nostra Padania sono soltanto alcuni esempi degli stretti rapporti che legano regioni anche distanti dal punto di vista fisico, ma molto vicine nella cultura, nella propensione al consumo e negli interessi commerciali.

8.1.2 Le regioni della globalizzazione. Suggerimenti dal caso italiano

L'emergere del territorio anche come referente politico della globalizzazione, consente di chiarire ulteriormente come proprio il territorio, aggregato istituzionale caratterizzato da una

¹²² Swyngedouw E., *Neither global nor local: glocalization and the politics of scale*, in Cox K.R. (ed), *Spaces of globalization: reasserting the power of the locale*, New York, Guilford Press, 1997, pp. 137-166.

¹²³ La delega di poteri e funzioni verso il basso, verso cioè il livello istituzionale più vicino al problema da risolvere ha caratterizzato tutti gli anni '90, soprattutto nei paesi con organizzazione politica centralista (e non Stati a struttura tradizionalmente federale). La letteratura ha ampiamente seguito questo fenomeno, sottolineando un infittirsi delle relazioni tra i vari livelli istituzionali deputati al governo dello sviluppo (Brenner N., *The limits to scale? Methodological reflections on scalar structuration*, in "Progress in Human Geography", 2001, 25, 4, pp. 591-614; Jeffrey C., *Sub-national mobilization and European Integration: does it make any difference?*, in "Journal of Common Market Studies", 2000, 38, 1, pp.1-23). In Italia, questo processo si è concretizzato nei numerosi decreti Bassanini e nel T.U. 267/2000 che finale sul riordino delle autonomie locali. Più di recente, e sempre con riferimento all'Italia, si ricorda il referendum per la modifica del Titolo V della Costituzione, cui successivamente si è data attuazione, e l'acceso dibattito ancora in corso su Assetto Federalismo e Devolution.

certa agglomerazione di attività economiche, un dato carattere socio-culturale, un certo tipo di specificità produttive, con una forza lavoro più o meno specializzata, dotato di una determinata capacità di interazione attiva con i processi globali, di apertura all'innovazione, sia l'artefice del proprio percorso di sviluppo. In questo senso, nella sua versione istituzionale sta lentamente e faticosamente strappando ai Governi centrali anche i poteri e le funzioni necessarie a promuovere il proprio percorso di sviluppo. E d'altra parte, il riferimento alle reti e alle alleanze attraverso le quali le singole regioni dialogano con i processi di globalizzazione (nonché i casi concreti analizzati nel precedente capitolo), sottolinea come la responsabilità dello sviluppo ricada sempre più sulla loro concreta capacità di organizzare le proprie risorse ed aprirsi alla competizione internazionale.

Osservando il caso italiano, è abbastanza facile intuire quali siano le regioni (ancora in senso non necessariamente politico-amministrativo) privilegiate dalla globalizzazione.

La prima riflessione da fare riguarda la tendenza, già più volte sottolineata, della globalizzazione ad insistere sugli stessi luoghi, ora osservabile ad un livello di approfondimento geografico maggiore.

Nella tabella 10, per le regioni italiane, sono stati sintetizzati alcuni indicatori del processo di globalizzazione, in particolare della multinazionalizzazione (in entrata e in uscita), e del commercio estero (le esportazioni), cui si è aggiunto il grado di benessere regionale espresso attraverso la quota di PIL prodotto.

Questo accostamento rende immediatamente percepibile la misura dello squilibrio tra Nord e Sud dal punto di vista dell'apertura internazionale e della competitività (basta osservare i livelli percentuali raggiunti dalla regione nord-centro); ma, più in generale, conferma la tendenza dei processi più drammatici in atto in questi anni, in particolare quelli relativi all'investimento estero, a convergere più o meno laddove la ricchezza è maggiore, nelle aree dove i sistemi produttivi sono storicizzati e strutturati, dove la capacità di rispondere agli stimoli è di natura endogena, dove il territorio, sul piano materiale ed immateriale, è già ben organizzato.

Le regioni dove i processi convergono sono la Lombardia, in primo luogo, e il Piemonte; poi, le regioni caratterizzate dai sistemi locali di piccola e media impresa: Veneto, Emilia Romagna e, con un forte distacco, la Toscana. Seguono poi le regioni nelle quali la globalizzazione si manifesta come capacità di apertura dei mercati al commercio estero, con

¹²⁴ Scott A.J., *Globalization and the rise of city-regions*, in "European Planning Studies", vol.9, n.7, 2001, pp.813-825.

tutti i rischi della dipendenza e dell'esposizione a turbolenze nei cambi e nella concorrenza internazionale che questa può comportare: le Marche e l'Abruzzo.

Nel corridoio adriatico la globalizzazione non sembra toccare la Puglia che, probabilmente, esercita il proprio sistema di scambi principalmente all'interno del Paese. Grande escluso è il Mezzogiorno, dove si fanno particolarmente esigui gli investimenti diretti esteri in entrata e in uscita e la capacità di esportare è piuttosto debole.

Tab. 16 - La convergenza spaziale della globalizzazione:
gli indicatori dei diversi processi

	Percentuale delle esportazioni sul totale nazionale nel 1997	Grado di concentrazione del PIL nel 1996 (rispetto al totale nazionale)	Grado di concentrazione delle imprese a partecipazione estera	Investimenti diretti esteri effettuati in percentuali sul totale nazionale
Nord-Centro	90.4	75.6	88.3	95.6
Italia nord-occidentale	43.9	32.3	52.4	54
Piemonte	12.8	8.5	13	13.7
Valle d'Aosta	0.1	0.3	0.3	0
Lombardia	29.4	20.1	37	39.5
Liguria	1.6	3.4	2.2	0.8
<i>Italia nord-orientale</i>	<i>30.4</i>	<i>22.7</i>	<i>21.8</i>	<i>32.7</i>
Trentino Alto Adige	1.7	2.0	2.6	0.9
Veneto	13.9	9.3	8	12.8
Friuli Venezia Giulia	3.3	2.5	2.2	2.1
Emilia Romagna	11.5	8.8	9	16.9
<i>Italia centrale</i>	<i>16.1</i>	<i>20.6</i>	<i>14.2</i>	<i>9.5</i>
Toscana	8.4	6.6	4.9	4
Umbria	0.9	1.4	1.4	0.5
Marche	3.1	2.6	1.3	2.6
Lazio	3.9	10.1	6.6	2.4
Mezzogiorno	9.6	24.4	11.6	3.8
<i>Italia Meridionale</i>	<i>7.2</i>	<i>16.6</i>	<i>9.5</i>	<i>3.4</i>
Abruzzo	1.9	2	2.8	0.4
Molise	0.2	0.4	0.4	0
Campania	2.6	6.5	3.9	1.5
Puglia	2.2	4.9	1.4	1.3
Basilicata	0.2	0.7	0.6	0.1
Calabria	0.1	2.1	0.3	0.1
<i>Italia insulare</i>	<i>2.4</i>	<i>7.8</i>	<i>2.1</i>	<i>0.4</i>
Sicilia	1.6	5.7	1.2	0.3
Sardegna	0.8	2.1	0.9	0.1
Totale	100	100	100	100

Fonte ICE, 1997.

E' abbastanza facile notare come il dialogo regionale con i processi di globalizzazione si limiti al Piemonte e alla Lombardia, seguite a grande distanza da alcune regioni dell'Italia Nord-Est-Centro, quella dei distretti industriali, rappresentata in particolare da Veneto ed Emilia Romagna (tab. 10). Seguono con grande distacco la Toscana, le Marche e l'Abruzzo.

Tab. 17 - Distribuzione regionale del capitale estero in Italia nel 1998

	<i>Numero di imprese</i>	<i>in valore percentuale</i>			
			Mezzogiorno	127	7,18
Nord-Centro	1.642	92,82	<i>Italia Meridionale</i>	106	5,99
Italia nord-occidentale	<i>1.058</i>	<i>59,81</i>	Abruzzo	35	1,98
Piemonte	230	13,00	Molise	3	0,17
Valle d'Aosta	6	0,34	Campania	42	2,37
Lombardia	789	44,60	Puglia	17	0,96
Liguria	33	1,87	Basilicata	8	0,45
<i>Italia nord-orientale</i>	<i>365</i>	<i>20,63</i>	Calabria	1	0,06
Trentino Alto Adige	43	2,43	<i>Italia insulare</i>	21	1,19
Veneto	124	7,01	Sicilia	14	0,79
Friuli Venezia Giulia	34	1,92	Sardegna	7	0,40
Emilia Romagna	164	9,27			
<i>Italia centrale</i>	<i>219</i>	<i>12,38</i>	Totale	1.769	100,00
Toscana	74	4,18			
Umbria	16	0,90			
Marche	23	1,30			
Lazio	106	5,99			

Fonte:ICE, 1999

Due informazioni, aggiunte alle precedenti, consentono di formulare qualche ipotesi su quali siano i luoghi più aperti al dialogo locale/globale in Italia: a) la distribuzione regionale delle esportazioni nei servizi; b) la composizione settoriale del capitale estero in entrata.

Come si vede, la polarizzazione delle esportazioni all'estero nel comparto più dinamico, quello dei servizi e dei servizi alle imprese in modo particolare, è netta nelle regioni Lombardia e Lazio.

D'altra parte, la composizione settoriale del capitale estero mostra ancora una forte concentrazione nell'Italia Nord-Occidentale anche in quei settori nei quali è nota la specializzazione produttiva in distretti del Centro e dell'Italia di Nord-Est.

Tab. 18 - Esportazioni delle regioni italiane in due categorie di servizi

	Intermedia- zioni	Servizi alle Imprese		Intermedia- zioni	Servizi alle Imprese
<i>Nord Centro</i>	97,9	99,0	Marche	0,3	0,3
<i>Italia Nord Occidentale</i>	65,6	61,7	Lazio	19,7	14,5
Piemonte	4,5	13,5	<i>Italia Meridionale</i>	1,0	0,7
Valle D'aosta	0,0	0,0	Abruzzo	0,1	0,2
Lombardia	58,3	44,9	Molise	0,0	0,0
Liguria	2,7	3,3	Campania	0,6	0,3
<i>Italia Nord Orientale</i>	8,4	11,1	Puglia	0,2	0,2
Trentino Alto Adige	0,8	0,4	Basilicata	0,0	0,0
Veneto	2,5	5,4	Calabria	0,0	0,0
Friuli Venezia Giulia	0,8	0,7	Sicilia	0,2	0,1
Emilia Romagna	4,3	4,5	Sardegna	0,9	0,1
<i>Italia Centrale</i>	23,9	26,2	Italia (*)	100,0	100,0
Toscana	3,8	11,1			
Umbria	0,1	0,3			

Fonte: ICE, 1999.

Tab.20 Distribuzione percentuale degli addetti nelle imprese a partecipazione estera in Italia, per macro-area e settore nel 1998

Settori	Nord-ovest	Nord-Est	Centro	Sud	Isole	Totale
Prodotti delle industrie estrattive	30	27	39		4	100
Alimentari, bevande e tabacco	72	20	7	1	0	100
Tessili e maglieria	76	6	15	3		100
Abbigliamento	46	17	30	8		100
Pelli, cuoio, calzature e pelletteria	29	51	20			100
Legno e prodotti in legno	100					100
Carta, derivati, stampa e editoria	68	13	11	8	0	100
Derivati del petrolio e altri combustibili	38	2	47	1	12	100
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	71	8	19	2	0	100
Articoli in gomma e materie plastiche	67	12	8	13	0	100
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	52	31	5	11	0	100
Metallo e prodotti derivati	35	14	21	30	1	100
Macchine e apparecchi meccanici	52	36	9	2	0	100
Macchine e apparecch. elettriche e ottiche	77	8	10	5	1	100
Autoveicoli	57	15	9	19		100
Altri mezzi di trasporto	45	18	9	27	2	100
Mobili	78	13	9			100
Altre industrie manifatturiere	65	7	28			100
Totale	63	16	13	7	0	100

Fonte: ICE, 1999

8.2 Città e agglomerazione. Nuovi fattori localizzativi?

L'osservazione dell'esperienza italiana, semplificando molto il quadro presentato, porta all'attenzione due spazi privilegiati dalla globalizzazione: le città, in particolare quelle settorialmente specializzate (come Torino) o quelle con buona tradizione produttiva e alta diversificazione (come Milano); i distretti industriali, o più in generale le forme di agglomerazione territoriale della piccola e media impresa.

Questa osservazione porterebbe ad ipotizzare che, nei paesi avanzati, le logiche della localizzazione d'impresa, nelle sue estremamente varie forme di organizzazione, privilegino le economie di agglomerazione come primo fattore di localizzazione e, a seconda del tipo di attività produttiva di cui si tratta, scelgano le economie esterne di tipo urbano.

Le città sono state a lungo lo spazio privilegiato dalla localizzazione industriale, lo si è visto nell'epoca *fordiana*; lo sono state da sempre per il terziario, anche quando con gli anni '70 si è assistito alla progressiva diffusione del settore verso i centri medi e piccoli; e lo sono sempre più via via con l'affermazione di quei settori tipici dell'economia *post-fordiana*, il terziario avanzato e il quaternario.

Più di recente, le città sono divenute aree preferite dalla localizzazione del settore dei servizi avanzati alle imprese, e la sede principale di tutte quelle funzioni di orientamento, controllo, direzione delle varie dimensioni della vita sociale, economica, politica, culturale, produttiva.

Le città sarebbero al centro del sistema economico globale, come agente attivo, per quattro fondamentali motivi (Camagni, 1999):

- sono la punta avanzata nel contesto nazionale e regionale ed è quella su cui direttamente si scaricano i cambiamenti;
- sono la sede naturale delle attività terziarie, il cui processo di multinazionalizzazione è particolarmente forte, e dunque debbono competere nell'attrarre imprese del terziario avanzato e sedi delle *TNCs*;
- rappresentano il luogo più accessibile dal punto di vista delle comunicazioni e dei trasporti e deve operare per esserlo;
- rappresentano il luogo in cui si concentrano la ricerca, la formazione, l'innovazione e forniscono il capitale umano fondamentale in questi processi.

Questo insieme di caratteri le rende la sede naturale in cui concentrare quelle funzioni di:

- coordinamento di un'attività economica sempre più dispersa nello spazio;
- di produzione e diffusione delle informazioni e dell'innovazione tecnologica;
- di coordinamento di un sempre più fitto insieme di relazioni tra paesi e regioni del mondo nel campo della cultura e dello sviluppo sociale.

8.3 Città come nodi della rete globale

L'idea che ogni città abbia una propria posizione gerarchica all'interno di una struttura urbana di più ampia portata non è certamente nuova. E' ben nota a tutti la teoria delle località centrali, in cui le città rivestivano un ruolo determinante all'interno di una regione nella misura in cui vi distribuivano beni e servizi; si è poi detto come questa rigida organizzazione si sia trasformata a seguito degli eventi degli anni '70 e come il progressivo decentramento di popolazione e attività economiche dalle più grandi città verso quelle piccole e medie avesse allargato la base della piramide e ristretto il vertice. La gerarchia non era certamente scomparsa, ma aveva assunto una forma molto meno equilibrata rispetto a quanto previsto dal modello.

Sicuramente, l'economia *post-fordista* ha portato a rafforzare quella visione 'reticolare' del territorio, per cui dagli anni '70 in poi è stato più naturale pensare alla città come *nodo* di una rete nazionale e internazionale, con la quale essa interagisce più spesso di quanto non sia portata a fare con la propria regione di riferimento.

L'interazione che soppianta il principio della distanza, la specializzazione e la cooperazione che sostituiscono il rapporto dominazione/dipendenza.

Per quanto riguarda il vertice della struttura piramidale internazionale, già negli anni '60, Hall vi identificava le cosiddette città mondiali, caratterizzate dalla capacità di accentrare alcune funzioni di assoluta importanza economica, sociale, culturale¹²⁵.

La loro specialità consisteva nel saper attirare funzioni di particolare pregio, che le rendevano:

- centri del potere politico;
- centri del commercio nazionale ed internazionale;
- centri di servizi bancari, assicurativi e finanziari;

- centri di servizi avanzati alle famiglie e alle imprese, medicina, giurisprudenza, alta formazione, tecnologia;
- centri della comunicazione mass-mediatica;
- centri di consumo di beni di lusso;
- centri di arte, cultura, intrattenimento.

Si trattava insomma di quelle città nelle quali risiedevano le funzioni connesse con l'assetto internazionale della produzione (sedi delle grandi industrie multinazionali), i principali servizi alla produzione, il potere politico nazionale, e tutti i servizi alle famiglie di maggior pregio, dalla vendita al dettaglio di beni di lusso, al turismo, alla cultura. Ora le città mondiali si sono trasformate seguendo il passaggio dall'economia *fordista* a quella *post-fordista*, in accordo con la nuova logica della globalizzazione dell'economia, con la dematerializzazione della produzione, con la crescita del terziario avanzato e del quaternario, con la dispersione spaziale del sistema produttivo ed il ruolo dominante assunto dall'informazione.

Se le città mondiali rappresentavano la testa di ponte delle rispettive economie, quando ancora i confini politici identificavano sistemi produttivi e vantaggi comparati diversi, le città globali rappresentano la testa di ponte di un'economia globalizzata, di un sistema di produzione sempre più unito da un fitto reticolo di relazioni completamente staccate dai fattori distanza e dal paese d'origine.

8.3.1 *Le città globali*

L'idea delle città globali si fa strada durante gli anni '80 e tende ad identificare una sorta di effetto combinato tra la dispersione delle attività economiche nello spazio globale e la progressiva dematerializzazione/informatizzazione delle economie dei paesi avanzati.

Friedmann¹²⁶, già negli anni '80 individuava tre livelli gerarchici di città mondiali, collegando il tipo di funzioni in essi presenti al fenomeno di dispersione spaziale della produzione:

- le *global financial articulation*, come Londra, Tokyo, New, il cui principale ruolo è la guida della finanza internazionale;

¹²⁵ Hall P., *The world cities*, Londra, Weidenfeld e Nicholson, 1966.

¹²⁶ Friedmann J., Wolff G., *World city formation: an agenda for research and action*, in "International Journal of Urban and Regional Research", 6, 1982, pp. 309-344.

- le *multinational articulations*, come Miami, Los Angeles, Francoforte, Amsterdam, Singapore, il cui ruolo principale è il coordinamento della produzione multinazionale;
- le *important national articulations* come Parigi, Zurigo, Madrid, Città del Messico, San Paolo, Seul, Sidney, che hanno un ruolo guida all'interno soprattutto del proprio paese.

Più chiaramente, Sassen stabilisce un nesso tra progressiva diffusione spaziale delle attività economiche che segue lo sviluppo delle tecnologie (della telematica principalmente) e formazione di nodi urbani che rispondono al bisogno di controllo e coordinamento centrale.

“ La dispersione spaziale della produzione e la sua internazionalizzazione ha contribuito alla crescita di nodi centralizzati di servizi per la gestione e regolazione della nuova economia. Il peso delle attività economiche è passato negli ultimi 50 anni da luoghi della produzione come Detroit e Manchester a luoghi che gestiscono la finanza e i servizi altamente specializzati”¹²⁷.

Ne nascono le *città globali*, che rappresentano appunto la risposta territoriale al bisogno di integrazione a sistema di una produzione ormai estremamente dispersa e frammentata.

Se negli anni '70 l'economia internazionale è stata dominata dagli investimenti diretti esteri nel settore industriale, negli anni '80 la produzione e la multinazionalizzazione sono dominate dai flussi finanziari e servizi alla produzione.

In particolare i mercati finanziari sono divenuti più complessi e competitivi, più esposti al rischio, più innovativi, e necessitano di vaste infrastrutture e servizi specializzati che solo pochi luoghi sono in grado di dare.

Secondo Taylor, se è vero che il capitalismo non può fare a meno di concentrazione di potere in strutture monopolistiche o oligopolistiche, le città globali sono la risposta geografica, in termini di concentrazione di sapere e capacità innovativa, al bisogno della globalizzazione di produrre prodotti unici e non ripetibili¹²⁸. Una sorta di spazio monopolistico che concentra i più importanti fattori di produzione di quest'epoca dell'economia.

A questo insieme di trasformazioni risponde la progressiva concentrazione presso alcune città delle forme più avanzate del terziario e del settore quaternario.

¹²⁷ Sassen S. , *The global city*, Princeton, Princeton University Press, 1991 (ed.it. Franco Angeli)

Londra, New York e Tokio, le prime tre città globali al mondo, risultano infatti sede di:

- servizi finanziari e Borse internazionali;
- sedi di Governo e di organismi sovranazionali;
- servizi alle imprese;
- sedi di multinazionali;
- servizi bancari e assicurativi;
- telecomunicazioni.

I fattori di localizzazione che spiegano la formazione delle città globali consistono nella possibilità di godere di economie di agglomerazione:

- di tipo urbano, che consentono alle imprese e agli operatori di accedere a livelli elevati di infrastrutture materiali ed immateriali;
- connesse con la prossimità di operatori dello stesso livello e settore, di servizi del terziario avanzato;
- legate alla necessità che certi tipi di informazioni e di scambio hanno del rapporto faccia a faccia, per cui la trasmissione telematica non è il metodo adatto per le transazioni di alto livello economico o politico.

Accanto a questo aspetto, il fattore inerziale contribuisce ulteriormente a spiegare il fatto che Londra e New York continuino a dominare la gerarchia urbana mondiale fin dal secolo scorso. Come ricorda Hall¹²⁹, Londra aveva già 30 istituti bancari nel 1914, ben 183 nel 1985, e 434 nel 1990.

Solo che durante gli anni '90 il numero di Banche estere sia a Londra che a New York ha di gran lunga superato quello delle Banche nazionali.

8.3.2 *La gerarchia urbana in Europa*

Negli studi condotti durante gli anni '90 soltanto una città europea, Londra, sembrava rispondere al ruolo funzionale riconosciuto alle città globali. Secondo uno studio più recente, condotto attraverso la selezione di un numero di indicatori funzionali più ampi rispetto allo studio di Sassen, le città globali in Europa sono più numerose di quanto ci si attendesse.

¹²⁸ Taylor P.J., *World cities and territorial states under conditions of contemporary globalization*, in "Political Geography", 19, 2000, pp. 5-32.

¹²⁹ Hall P., *Cities in civilization*, Londra, Harper Collins, 1997.

Conti e Salone¹³⁰ selezionano tre caratteri rappresentativi dell'attributo di 'globalità':

- la massa delle funzioni superiori: in termini quantitativi vengono misurate le funzioni che sono espressione della capacità di interazione e dialogo con le altre città;
- la contemporanea presenza delle funzioni, assumendo che il livello di globalità dipenda anche dalle interazioni tra settori e attività all'interno;
- la concentrazione di masse e di mix di funzioni all'interno del nodo, secondo tendenze alla polarizzazione spaziale o alla diffusione nei rispettivi ambiti regionali e nazionali.

Ne deriva una classificazione che lascia emergere due livelli globali¹³¹:

- le *metropoli globali di livello superiore*, come Parigi e Londra;
- le *metropoli globali di secondo livello*, come Madrid, Vienna, Bruxelles, Roma.

La caratteristica delle metropoli globali di livello superiore consiste nella presenza di funzioni direzionali, culturali, tecnologiche e ricettive, che mostrano una grande apertura internazionale e al contempo una decisa forza di aggregazione nei confronti delle rispettive economie nazionali.

Le metropoli globali di secondo livello avrebbero una dotazione funzionale non molto diversa da quella del primo livello. Ancora apertura al dialogo globale e discreta capacità di trascinarsi del proprio sistema nazionale, elevata concentrazione di funzioni di comando e controllo dell'economia (tranne Roma), ed elevate potenzialità tecnologiche. Bruxelles spicca tra le altre per la maggior apertura internazionale.

8.4 La città come base *areale* dello sviluppo globale

Vi sono sostanzialmente due modi di intendere la città, e di riflesso due modi di studiarne il rapporto con la globalizzazione.

Tipicamente, alla città si riconosce il ruolo naturale di fornitore di beni e servizi ad una regione vasta che ne costituisce l'intorno, per cui la gerarchia urbana risponde ad una diversa

¹³⁰ Conti S., Salone C., *Il sistema urbano europeo fra gerarchia e policentrismo*, in Presidenza del Consiglio dei Ministri, *L'Italia nello spazio europeo. Economia, sistema urbano, spazio rurale, beni culturali*, Gangemi Editore, 2001, pp. 53-68.

¹³¹ Il risultato dell'analisi è molto più complesso. Qui si riferisce solo in merito ai due livelli definiti globali.

dotazione di funzioni. Così è per il modello christalleriano e così è ancora quando si tratta di definire la gerarchia urbana mondiale, l'indicatore è sempre quello del numero di funzioni più qualificate e della loro compresenza spaziale. Questo tipo di approccio conduce a considerare la città come *un nodo*, un aggregato puntuale di funzioni, dalle quali si estrapolano solo quelle più qualificanti rispetto all'economia internazionale.

Tuttavia, la città è anche *un'area*, uno spazio esteso nel quale coesistono attività e settori diversi, funzioni di livello gerarchico vario, non necessariamente di rango globale, che ne definiscono il peso all'interno della regione e/o della nazione di riferimento.

Il fatto di pensare ad una città come area è utile ad indagare meglio il complesso meccanismo per cui una città si espande, come aggregato di popolazione, attività economiche, progetti di sviluppo. E soprattutto ad entrare nelle forme di dialogo città/globalizzazione, nei meccanismi che fanno sì che la globalizzazione porti ad una estensione progressiva delle aree urbane.

Nella tabella che segue sono sintetizzati i dati relativi ai livelli di urbanizzazione dal 1985 fino ai trend previsti per il 2025. Per livello di urbanizzazione si intende la percentuale di popolazione urbana sul totale della popolazione, nello specifico calcolata a livello mondiale e per i due grandi aggregati dei paesi avanzati e paesi in via di sviluppo.

Tab.21 - Tassi di crescita attuali e potenziali delle città e delle regioni urbane

	1985	1995	2000	2005	2010	2015	2020	2025
Popolazione Totale (000)	4.847.326	5.687.113	6.091.351	6.490.722	6.890.775	7.285.881	7.671.924	8.039.130
Popolazione Urbana (000)	1.997.383	2.574.314	2.889.855	3.227.055	3.586.415	3.962.150	4.346.897	4.736.200
Livello di urbanizzazione totale	41.2	45.3	47.4	49.7	52.1	54.4	56.7	58.9
Livello di urbanizzazione nei paesi avanzati	72.5	74.9	76.1	77.4	78.7	80	81.4	82.6
Livello di urbanizzazione nei PVS	31.9	37.6	40.5	43.5	46.4	49.3	52	54.7

Fonte: elaborazione su dati Nazioni Unite (www.unhabitat.org)

Come è facile osservare, dal 1985 in poi la quota di popolazione urbana cresce di circa il 2% ogni cinque anni. Il livello generale di urbanizzazione dei paesi avanzati è più del doppio di quello dei paesi in via di sviluppo, e proprio su questi sembrano scaricarsi i futuri effetti

della concentrazione urbana. Se ne può allora dedurre che, tralasciando le città globali come punta di diamante del fenomeno, tutte le città crescono per effetto della globalizzazione estendendo la propria base areale, allargandosi ad accogliere nuova popolazione, nuove imprese multinazionali, nuove attività locali. A conferma del fatto che la globalizzazione privilegia la regione e, nella fattispecie, la regione urbana.

8.4.1 *Agglomerazione vs dispersione urbana*

I motivi che portano la globalizzazione a preferire la città come spazio insediativo sono stati in parte già elencati.

Riprendendo le considerazioni di Camagni, la città ha tutta una serie di vantaggi sul piano della posizione, dell'accessibilità, del livello infrastrutturale di base, dalla presenza di servizi alle famiglie e alle imprese, per la concentrazione di attività economiche, ecc. Si potrebbe definire questo insieme di elementi come fattori *discreti* che funzionano da attrattori della localizzazione d'impresa, ed elementi di competitività sui quali la città ha basato il proprio sviluppo praticamente da sempre.

Allora ci si potrebbe chiedere con Hall¹³², cosa c'è di nuovo e diverso nel ruolo delle città nell'economia globale? Di diverso c'è che proprio l'organizzazione delle città in questi anni dimostra come sia cambiato il modo di produzione ed i principi di localizzazione nell'economia *post-fordiana*.

Da un punto di vista squisitamente pratico, si può dire che le città hanno ampliato la propria base spaziale e tende ad assumere un assetto *multicentrico*. Si passa, in altri termini, dalla città tipica in cui si può facilmente individuare un centro, una periferia ed immediatamente fuori la campagna, ad un *continuum* urbano molto più simile alla megalopoli statunitense osservata negli anni sessanta negli Stati Uniti (cfr: cap.4).

Di questo processo si è visto, nei capitoli precedenti, la fase iniziale corrispondente alla riorganizzazione della città e del territorio in termini di 'rete' a partire dagli anni '70.

Così come la grande impresa si smembrava in tante parti, ciascuna delle quali seguiva una sua logica localizzativa, la città sembrava riflettere questo processo decentrando le funzioni di medio e basso livello, trasformandosi da fenomeno spazialmente concentrato a più vasta e

¹³² In una recente conferenza Peter Hall, professore inglese riconosciuto a livello internazionale come esperto di città ha consigliato a chi voglia studiare qualunque fenomeno di chiedersi sempre: *what's new and different?*, Hall P., *Megacity Lecture*, reperibile sul sito dell'autore.

complessa regione urbana, fondata sulla complementarità dei ruoli e sull'interazione continua tra gli spazi.

Dunque anche su questo piano è venuto meno il principio gerarchico che faceva dipendere dall'organizzazione della grande impresa il diverso livello funzionale degli spazi urbani.

Questo processo si è decisamente intensificato, estendendosi dagli Stati Uniti all'Europa e, come si è visto, anche all'Italia.

La configurazione spazio-funzionale della metropoli statunitense, vista negli anni '90, sembrerebbe comprendere ancora una città centrale, con funzioni di particolare livello qualitativo, seguito da una prima fascia di sobborghi storici contigui alla città centrale, che sembrano aver ereditato il profilo funzionale tipico del centro accogliendo attività di governo, servizi finanziari, servizi ricreativi; e una terza fascia, di proporzioni vastissime, in cui convivono poli residenziali con livello funzionale di base, grandi spazi commerciali localizzati sugli assi viari, e centri che, soprattutto nel corso degli anni '80, hanno attratto la localizzazione del settore terziario.

Questa terza fascia viene definita delle *edge city*, cosiddette *città di bordo*. La loro caratteristica è quella di offrire ampi spazi ed edifici per uffici e per attività commerciali, di offrire più posti di lavoro che posti letto, di essere percepita dai residenti come luogo 'completo' nel quale svolgere le proprie funzioni giornaliere; tutto questo lontano dalla città, anche se ancora in modo strettamente dipendente dalla struttura viaria, in vecchi sobborghi o in aree rurali o vuote.

Dal punto di vista funzionale, le città di bordo sono state recentemente definite *technoburbs*¹³³, visto che si differenziano dalle tradizionali periferie per il fatto di essere aperte ad attività produttive pubbliche e private (corridoi commerciali, parchi industriali, grattacieli per uffici, ospedali, scuole) e per avere in parte accolto il processo di delocalizzazione dell'industria registrato negli Stati Uniti dagli anni '60 agli anni '80.

L'industria ha infatti 'saltato' i sobborghi tradizionali, preferendo localizzazioni più lontane, in aree a bassa densità insediativa, ben collegate al centro ma poste al confine dell'area metropolitana, distanti addirittura fino a 100 miglia dalla città centrale¹³⁴. La

¹³³ Fishman R., The death and live of american regional planning, in Katz B. (ed.), Reflection on regionalism, Washington, Brooking Institute, 2000.

¹³⁴ Nelson A.C., *Regional Patterns of Exurban Industrialization*, in "Economic Development Quarterly", Vol. 4, n. 4, 1990, pp.320-334; Bingham R. e Kimble D., *The industrial composition of edge cities and downtowns: The new urban reality*, in Economic Development Quarterly, Vol. 9, n. 3, 1995, pp.259-273.

diffusione di questo fenomeno, che è stato addirittura definito *edgeless city*, la città senza confini che accoglie attività produttive per il fatto di essere lontana decine se non centinaia di miglia dalla città centrale, dipende dalla forza originariamente esercitata dal centro principale: nel caso di città *core based*, come New York e Chicago, la quota di spazio per servizi è intorno al 25% del totale; nel caso di Miami si parla addirittura del 65%.

8.5 Cluster di imprese e cluster di città

Scott¹³⁵ ha tentato di ricostruire i meccanismi che regolano il processo di ampliamento della base spaziale della città, cercando di cogliere il nesso tra la formazione di alcuni *super-aggregati* di attività economiche che hanno come base spaziale la regione e, nella fattispecie, la città.

Secondo quest'autore la formazione di regioni urbane ampie va ricondotta al comportamento delle imprese in questa fase storico-economica ed in particolare alla combinazione tra entità dei costi legati alla distanza e possibilità di sviluppare sinergie connesse con la vicinanza.

Il ragionamento parte dalla constatazione che i settori di punta dell'economia *post-fordista*, produzioni *high-tech*, industria della comunicazione, servizi alle imprese, finanza, produzioni personalizzate, si basano più che in passato su un'intricata rete di produttori, tenuta insieme da rapporti di specializzazione e complementarità, con diverse forme di sinergia e mutua influenza. A fare la differenza nelle scelte localizzative di queste imprese vi sarebbe allora l'entità dei costi legati alla distanza, per cui quando i costi dello scambio a distanza sono alti e le sinergie derivanti dalla vicinanza anche, le imprese tendono ad agglomerarsi nello spazio, a produrre appunto dei *cluster* di imprese.

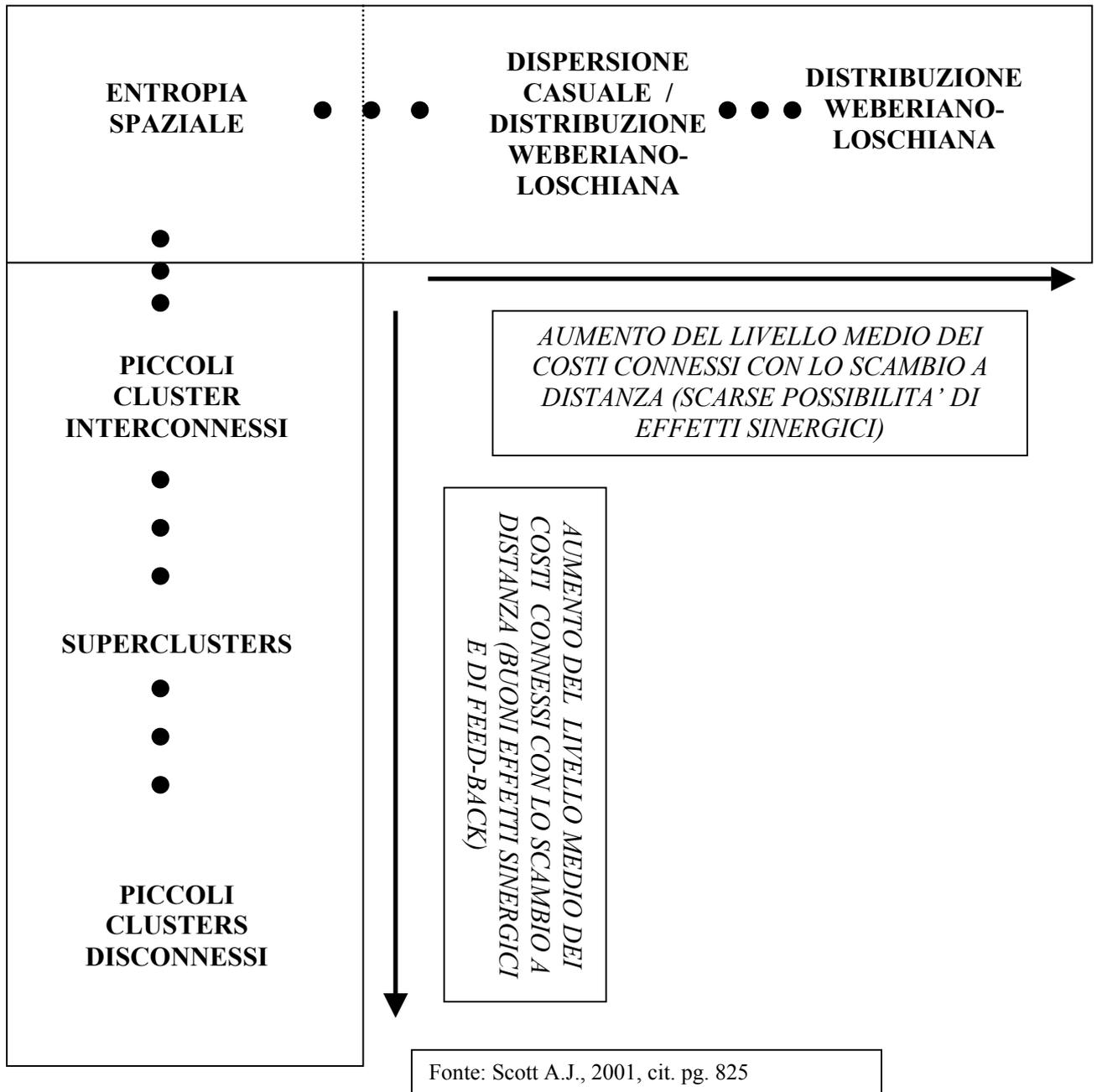
Più nel dettaglio, e in riferimento anche alla figura 15, Scott individua tre diverse opzioni:

- se i costi connessi con la distanza sono alti e l'organizzazione dell'impresa è semplice (monoimpianto per intendersi), allora i principi di localizzazione e l'assetto spaziale della produzione è quello tipico dei modelli weberiani e loschiani;

¹³⁵ Scott A.J., *Regional motors of the global economy*, in "Futures", vol.28, n.5, 1996, pp. 391-114; Scott A.J., 2001, cit.

- se i costi connessi con la distanza sono nulli e così le possibilità di sinergia (caso squisitamente esemplificativo) si ha una situazione di entropia, di dispersione casuale e disordinata delle attività economiche, non importa quale sia il tipo di organizzazione d'impresa;

Fig.15 – Localizzazione sui costi o localizzazione sulla prossimità secondo Scott



- se, come avviene in questa fase storico-economica, i costi connessi con la distanza sono estremamente alti (come quelli connessi con gli scambi faccia a faccia di cui si parlava per le città globali) o estremamente bassi (come nel caso degli scambi finanziari), e le possibilità di sinergia sono piuttosto alti data la tendenza delle imprese ad organizzarsi in piccole unità flessibili strettamente interagenti.

Questo spiegherebbe l'addensamento di imprese in regioni urbane di grandi dimensioni, all'interno delle quali Scott ribadisce il principio della divisione spaziale del lavoro. Ancora, il più alto costo dell'interazione, quello connesso con lo scambio faccia a faccia, condurrebbe le imprese a localizzarsi nel centro della città. Via via che l'importanza dello scambio diminuisce e questo può essere svolto anche ad una certa distanza, le imprese tenderanno a localizzarsi fuori dal centro urbano ad un raggio anche molto ampio nella vasta regione urbana circostante.

Una combinazione tra tendenza alla dispersione favorita dallo sviluppo delle tecnologie di comunicazione, che allarga lo spazio urbano, e di riagglomerazione per certe funzioni o inerzia localizzativa.

Alla domanda che cosa c'è di nuovo e di diverso si potrebbe rispondere, seguendo il ragionamento di Scott, molto poco.

Se si abbandona la visione della distribuzione delle imprese all'interno della città, che come si è visto poc'anzi nell'esempio degli Stati Uniti non corrisponde al vecchio principio della divisione spaziale del lavoro; il fatto è che la città è divenuta multicentrica davvero, ma seguendo alcune forme interne di specializzazione, spesso fondate sui caratteri e sulle attività precedenti, sulla vocazione espressa ad accogliere attività economica come residenze, senza che questo esprima la proiezione spaziale dell'organizzazione d'impresa, sia grande ed integrata, sia piccola e legata a rete ad altri operatori.

Come nella lettura della multinazionalizzazione, i vecchi schemi semplificatori sembrano segnare il passo rispetto ad una complessità che non si spiega se non scendendo nelle organizzazioni territoriali.

Un principio rimane valido però nello schema di Scott, ed è quello dell'agglomerazione territoriale che indubbiamente assume una validità rinnovata nelle scelte localizzative d'impresa.

9. RIPRENDENDO TOSCHI. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Per tentare un quadro riassuntivo delle nuove logiche organizzative dell'economia e della produzione rispetto allo schema di partenza bisogna inserire due fenomeni emersi in queste pagine.

Il panorama dell'indagine si complica nel tentativo di:

- introdurre nell'interpretazione anche i principi di localizzazione della piccola e media dimensione d'impresa, sia come fenomeno indipendente sia come parte di una organizzazione reticolare che riunisce, attraverso varie forme di accordo, grande e piccola impresa;
- tenere conto del peso assunto dal terziario alle imprese, soprattutto dei servizi alle imprese, e dal quaternario, all'interno di una progressiva dematerializzazione della produzione.

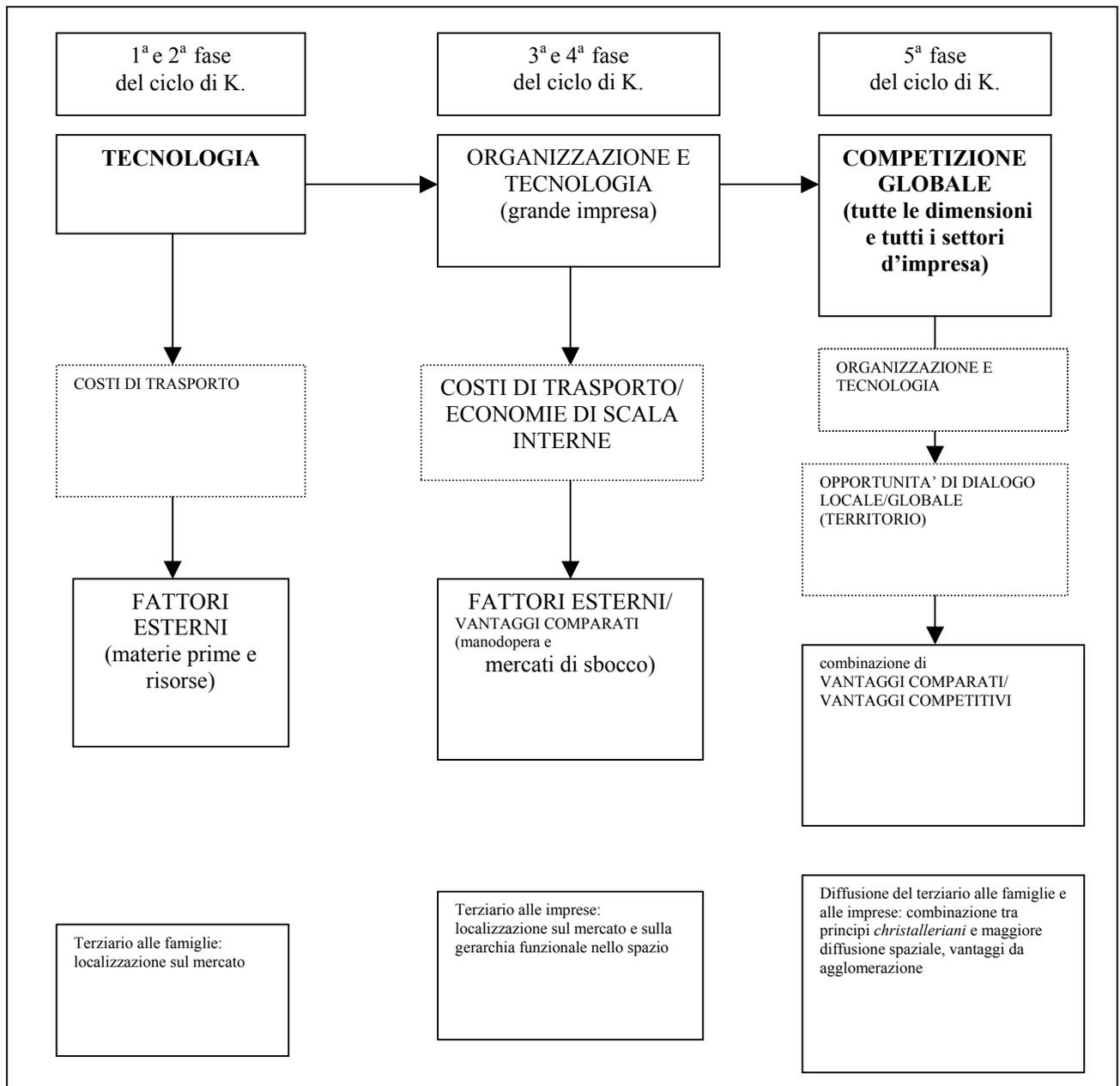
Cerchiamo innanzitutto di provare a riassumere le trasformazioni intervenute nella logica generale dell'organizzazione d'impresa. Nella figura 16 si è tentata una schematizzazione rispetto alle fasi del ciclo di Kondratiev.

Lo schema riassuntivo parte dall'individuazione di un fattore di localizzazione che orienta le scelte specifiche. Non è un fattore 'dominante' sugli altri, piuttosto rappresenta l'elemento di stimolo e di guida alle scelte di specifici fattori di localizzazione. Si può ipotizzare allora che il fattore 'tecnologia' abbia guidato le scelte localizzative dell'industria nella fase di introduzione e diffusione della rivoluzione, perché la spinta ad applicare l'energia motrice fornita dalle risorse energetiche (acqua e carbone) e delle materie prime (minerali) alla produzione ha decisamente orientato la localizzazione dell'industria, anche per effetto dell'incidenza dei costi di trasporto, direttamente alla fonte dei fattori tecnici esterni. In quest'ambito, il terziario è in larga misura rivolto alle famiglie e si orienta alla localizzazione presso il fattore tecnico esterno del mercato.

Nella terza e quarta fase del ciclo, la guida delle scelte localizzative è assunta dal fattore tecnico interno dell'organizzazione d'impresa e sulla combinazione tra questo elemento e lo sviluppo tecnologico che introduce la meccanizzazione: la progressiva riduzione dei costi di trasporti e la ricerca delle economie di scala interne, che avviene anche attraverso il decentramento spaziale delle funzioni alla ricerca di vantaggi comparati (riconducibili ai

fattori esterni di Toschi, soprattutto manodopera a basso costo e mercati di sbocco), regola la distribuzione spaziale dell'impresa riproducendo la gerarchia interna. Il terziario alle imprese, in questa fase, è ancora largamente implicito e dunque segue le logiche localizzative dell'industria, preferendo la città e seguendo la diffusione gerarchica delle funzioni d'impresa.

Fig. 16 – Schematizzazione dei fattori di localizzazione nelle diverse fasi storico-economiche



Nella quinta ondata di Kondratiev, che si rende visibile dalla seconda metà degli anni '80, bisogna introdurre un fattore di localizzazione 'guida' non previsto nella schematizzazione di Toschi, per ovvi motivi: la competizione globale che tocca tutte le dimensioni d'impresa e riguarda sia il settore secondario che il terziario. E' la accresciuta competizione che, da un certo punto in poi come si è visto, produce una nuova organizzazione interna dell'impresa. La ricerca di flessibilità via via che si restringono i margini di profitto porta la grande impresa a riorganizzarsi secondo forme relazionali elastiche, facendo ricorso a mezzi diversi da quelli dell'integrazione orizzontale e verticale e della diversificazione basate sull'acquisizione della proprietà. La competizione internazionale conduce quindi alla trasformazione dell'impresa in termini reticolari, fenomeno questo che contribuisce con il sostegno della tecnologia ad accelerare il processo di globalizzazione.

Il fatto che l'organizzazione non rappresenti più il fattore dominante nelle scelte localizzative d'impresa dipende sostanzialmente da alcune osservazioni:

- questa ipotesi aveva valore quando al centro del sistema produttivo nazionale ed internazionale c'era soltanto una grande industria organizzata come 'corpo unico', per cui aveva senso leggerne le scelte localizzative come proiezione spaziale delle decisioni organizzative interne;
- se la grande industria, come sembra, si trasforma in un reticolo di relazioni formali ed informali, un organismo fatto di nodi con diversi gradi di indipendenza e autonomia, diventa difficile ricondurre la distribuzione del sistema produttivo alle scelte operate da un unico centro decisionale interno alla grande industria;
- così come non c'è spazio per spiegare le logiche localizzative della piccola e media dimensione d'impresa, sia che queste siano legate in qualche modo alla grande industria sia che queste siano da essa completamente staccate;
- insomma, se il panorama che si è prospettato non consente più di ricorrere a principi come quello gerarchico, nell'impresa e nello spazio, non si può più far discendere la distribuzione spaziale della produzione dall'organizzazione interna all'impresa;
- anzi, nell'epoca della competizione globale l'organizzazione d'impresa come fattore di localizzazione (che rimanda unicamente alla grande impresa) cede il posto all'organizzazione territoriale della produzione, vista l'importanza assunta dalle forme agglomerative d'impresa (piccola, media, grande) all'interno di specifici territori.

La estrema complessificazione delle logiche spaziali della produzione è leggibile nei fattori di localizzazione del terziario in questa fase storico-economica. Il terziario alle famiglie trova una più ampia diffusione sul territorio, frutto della dispersione della popolazione e dell'innalzamento generale della dotazione infrastrutturale ma, in parte, risponde ancora alle logiche christalleriane; il terziario alle imprese smette di seguire la gerarchia spaziale delle funzioni della grande impresa e si orienta anch'esso sui vantaggi da agglomerazione, ed altrettanto fa il quaternario (come si è visto nelle città globali).

Volendo tentare una ulteriore schematizzazione, si può dire che l'organizzazione d'impresa trova come fattore 'guida' nelle scelte localizzative l'opportunità di massimizzare il dialogo locale/globale offerta dal territorio.

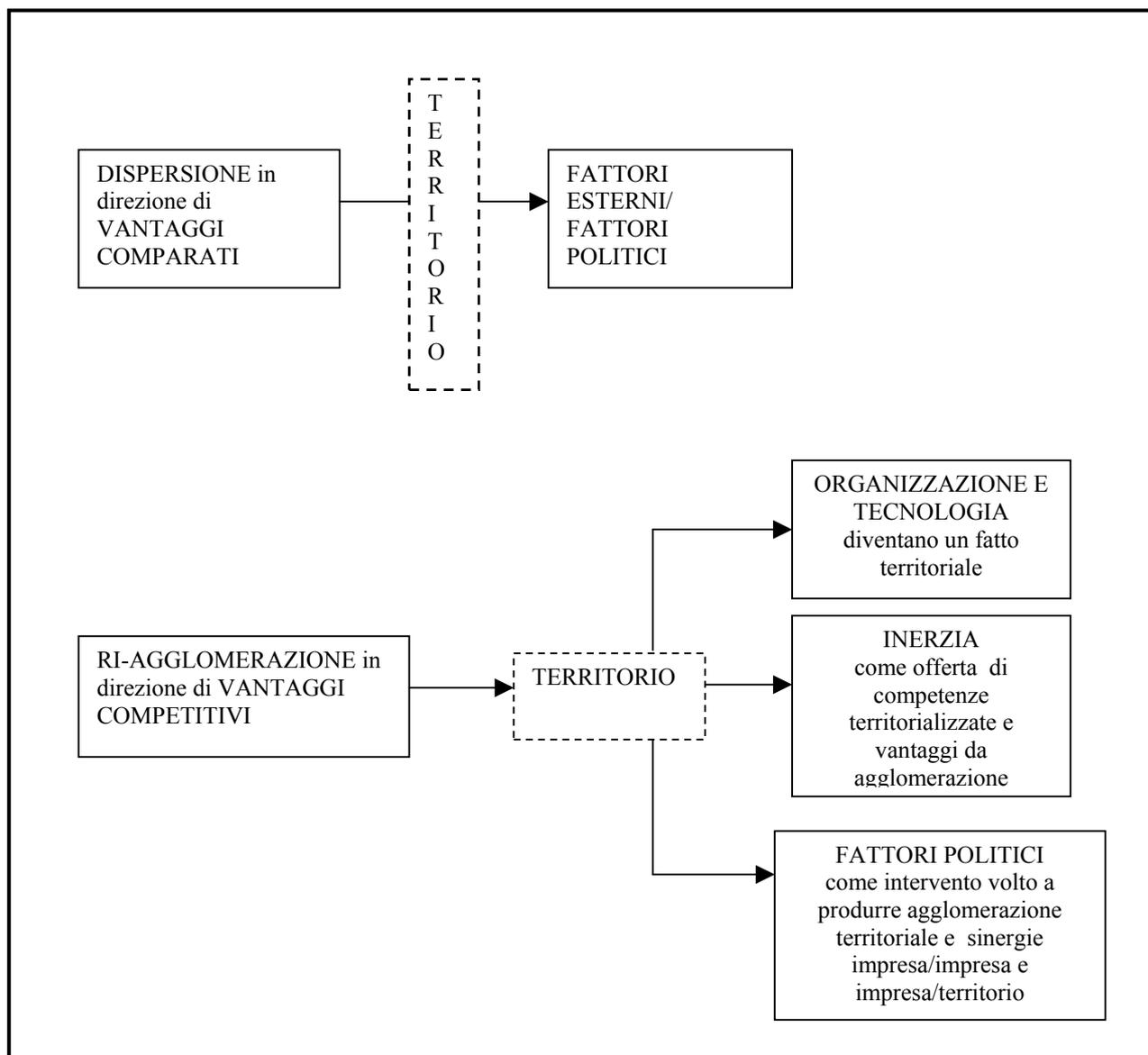
In altri termini, una organizzazione che, grazie alla tecnologia, è divenuta estremamente dispersa e flessibile ha come obiettivo principale quello di ricercare le specificità dei luoghi. La geografia, infatti, lungi dal diventare ininfluyente rappresenta quel mosaico di fattori competitivi perseguiti dalla localizzazione d'impresa, sia nella piccola dimensione sia nell'impresa 'rete'.

All'interno di questi fattori competitivi si distinguono i vantaggi comparati, cioè banalmente i differenziali nell'offerta di fattori discreti (come si è visto a proposito di manodopera a basso costo, mercati in espansione, aree attrezzate), che ancora produce forme di divisione spaziale del lavoro; dai vantaggi competitivi che corrispondono ad un maggior radicamento dell'impresa nel territorio.

Nella figura 17 sono schematizzate le due grandi tendenze prodotte dalla globalizzazione: la dispersione dell'impresa nello spazio globale e la riagglomerazione dell'impresa in luoghi specifici.

Come si è tentato di evidenziare nella figura, anche nel processo di dispersione dell'industria il territorio gioca un ruolo importante. Per quello che si è avuto modo di vedere negli esempi della multinazionalizzazione nell'Est europeo e in Cina, la tendenza delle imprese a localizzarsi su fattori tradizionali è ancora importante: in particolare, lo è nella ricerca dei fattori tecnici esterni (manodopera e mercati dinamici) e dei fattori politici (offerta dai Governi nazionali e locali), con particolare attenzione agli incentivi e al sostegno alle imprese, all'offerta di aree attrezzate, alle opportunità di entrare in partnership pubblico/private per la ricerca e la formazione del personale, ecc.

Fig. 17 – Le due tendenze localizzative: dispersione e riagglomerazione



Eppure, anche questo quadro è più complesso di quanto il ricorso a semplificazioni e vecchi paradigmi interpretativi vorrebbero far credere.

Il comportamento localizzativo è sostanzialmente diverso a seconda della dimensione d'impresa, come si è visto nel caso cinese; e l'insieme dei caratteri del territorio, dal funzionamento delle istituzioni alla qualità e alla storia della forza lavoro, sembrano in grado di regolare i vantaggi competitivi dell'impresa ed i benefici che lo stesso territorio trae dagli stimoli che vengono dalla globalizzazione.

Nel caso poi della tendenza alla riagglomerazione, la funzione del territorio è determinante.

In particolare perché, come si è visto, sia l'organizzazione dell'impresa sia il processo innovativo diventano un fatto territorializzato.

L'organizzazione d'impresa non è più qualcosa di avulso dal territorio e dall'ambiente.

Lo era quando la grande impresa capitalistica rappresentava un grandioso elemento di regolazione del modo di vivere e di produrre. Ma le esperienze del distretto industriale, i modelli di organizzazione giapponesi, gli spazi della produzione di innovazione hanno dimostrato che non bisogna guardare all'organizzazione dell'impresa per capire le logiche localizzative della produzione.

L'ottica si sposta allora sugli spazi locali, dove l'organizzazione dell'impresa diventa un fatto territoriale, un fatto di relazioni tra imprese pubbliche e private, dipendenti o indipendenti dalla grande impresa. Sono le diverse forme di territorializzazione del processo produttivo quelle che rappresentano, oggi, l'elemento guida nelle scelte localizzative della produzione, rispetto ai diversi vantaggi competitivi che possono conseguire.

In questo senso, il dialogo locale/globale assume davvero il significato di scambio e stimolo reciproco. Non è solo la capacità del locale di rispondere agli stimoli della globalizzazione quello che ci interessa, quanto piuttosto la capacità di orientamento che i luoghi, e la loro capacità produttiva e innovativa, danno alla rete globale. Non è il locale che si adegua alle esigenze globali quanto piuttosto il globale è prodotto dai risultati conseguiti nei diversi luoghi.

Questo vuol anche dire che tra i fattori di localizzazione l'inerzia riveste sicuramente un ruolo prioritario, visto che l'impresa tende a ritrovare quasi spontaneamente i fattori produttivi che le sono necessari (l'informazione in primo luogo) sempre negli stessi spazi (le città in particolare). Tuttavia, in quest'ottica diventano fondamentali i fattori politici, non tanto perché sono chiamati ad arricchire l'offerta di fattori discreti (infrastrutture materiali ed immateriali, incentivi, norme o regole favorevoli alla localizzazione), quanto nel favorire forme locali di interazione sinergica tra le imprese e tra le imprese ed il territorio. Il vantaggio da agglomerazione, infatti, viene generalmente compreso nel capitolo delle relazioni locali tra imprese ma, come si è avuto modo di vedere, dipende largamente dalla componente territoriale, dalle dinamiche complessive di apprendimento, dall'identità dei luoghi che si gioca sulla tradizione produttiva ma anche e soprattutto sulla convivenza che ha prodotto certi temperamenti, modi di trasferire le informazioni, regole della cooperazione e della competizione, preferenze e percorsi di trasformazione. Su questa base, la componente dei fattori politici gioca allora nel promuovere le forme di agglomerazione territoriale della

produzione a partire dai caratteri specifici del territorio, regolando attraverso forme di intervento istituzionale, mediazione degli interessi, cooperazione pubblico/privato, orientamento verso un obiettivo comune del percorso di sviluppo locale.