

# Riflessioni sulle economie di agglomerazione come nesso materiale e immateriale della territorialità dell'industria

## 1. Necessità del sistema locale

Com'è noto, sin dai primi anni Ottanta la ricerca economica e geografica ha messo in luce la rilevanza delle modificazioni in corso negli assetti della produzione e dell'economia (Frobel, Heinrichs e Kreye, 1980; Freeman, 1981; Rosenberg, 1982; Bluestone e Harrison, 1982). Nell'ambito di un periodo assai critico iniziato nel decennio precedente, la microelettronica e le tecnologie informatiche ridefiniscono infatti prodotti e processi, mix di fattori produttivi, composizioni intersettoriali, forme organizzative di impresa e mercato del lavoro. Al tempo stesso, la globalizzazione dei mercati, *trend* peraltro di lunghissima lena ed esito necessario della grande ondata fordista del dopoguerra, conferisce agli assetti della produzione una dimensione spaziale vastissima ma per certi versi impreveduta, alimentata dall'accresciuta circolazione dell'informazione.

Esemplificando le numerose letture date nel corso dell'ultimo quindicennio, si può dire come alcune di queste abbiano privilegiato le dinamiche interne all'industria, altre i più generali processi di natura socio-economica. Più in particolare, le une hanno enfatizzato l'evoluzione tecnologica e i suoi effetti sulle forme organizzative di impresa, le altre l'evoluzione dei modelli di accumulazione capitalistica indotti dal mutare delle relazioni macroeconomiche e delle conseguenti modalità di regolazione sociale. Dal punto di vista geografico, una prima lettura ha interpretato le emergenti dinamiche spaziali come una *nuova divisione internazionale del lavoro* legata a un'estensione della diffusione fordista. A questa si è affiancata un'altra voce tesa

a sottolineare il carattere di originalità delle nuove evidenze, non riconducibile alle logiche lineari di pochi *standard* tecnologici e organizzativi. La prima, in altre parole, spiega l'ingente movimento di rilocalizzazione della produzione in termini di interdipendenze gerarchiche, la seconda evidenzia la pluralità delle relazioni e il peso sempre maggiore delle variabili endogene.

A tutti gli osservatori, infine, l'intensità del mutamento è apparsa così significativa da rappresentare una discontinuità nella dinamica delle relazioni economiche. A seconda della collocazione disciplinare degli autori e da punti di vista comunque comuni nella premessa, essa ha assunto la veste del cambiamento di *paradigma tecnologico* o *tecnoeconomico* (Dosi, 1982; Perez, 1983), del passaggio dalla *produzione standardizzata* alla *specializzazione flessibile* (Piore e Sabel, 1984), dal *regime di accumulazione fordista* a uno o a una pluralità di *regimi di accumulazione postfordisti* (Lipietz, 1985; Boyer, 1986; Scott, 1988; Storper e Walker, 1989; Benko e Lipietz, 1992). Più precisamente, la rottura si sostanzierebbe in un'accelerazione del mutamento, tanto che Harvey (1990) denuncia una nuova fase di *compressione spaziotemporale* nello sviluppo capitalistico e gli economisti neoschumpeteriani il passaggio dalla *quarta* alla *quinta Kondratiev*, quella dell'*economia dell'informazione*.

La numerosità delle proposte di sistemazione concettuale testimonia la difficoltà di ricomprendere le nuove evidenze all'interno delle normali categorie di indagine, ma anche il carattere critico di una lettura in chiave di discontinuità. I due aspetti sono solo apparentemente contraddittori.



Che l'enfasi sia posta sulla tecnologia oppure sui processi socio-economici, essa tende comunque a far giustizia della «vulgata» della transizione intersettoriale, che prevede il declino dell'industria a beneficio dei servizi. Quello dell'industria (ovvero dell'attività umana che rende disponibili beni) è e resta un *processo di crescita*: dal ritmo (e talvolta dal segno algebrico) diverso nel tempo e nello spazio, ma mai interrotto. Ciò spiega peraltro, oltre all'attuale *complessità industriale*, il fatto che il processo di concentrazione proprietaria sia avanzato consentendo in pari tempo l'ingresso di un numero sempre maggiore di proprietari. In questo processo, com'è ovvio, la produzione non cala ma è ottenuta con tecnologie *labour saving* (dimodoché la larga maggioranza della popolazione dei paesi avanzati ricava il suo reddito dal terziario) e con processi spaziali legati alla nuova complessità organizzativa. Quest'ultima dipenderà dalla natura dei prodotti (nuovi, rivitalizzati, vecchi) e dei relativi cicli produttivi, che avranno di volta in volta caratteri *high-tech*, di economia di scala, di forte componente artigiano-industriale e così via, e che pertanto avranno logiche industriali e aziendali diverse. Ciò non implica che l'industria, come appariva nel fordismo, sia l'attività economica *centrale*, ma che la produzione di merci resta il tratto baricentrico di un'attività umana che integra in misura sempre maggiore il versante produttivo con quello pre e post-produttivo. In questo quadro relativamente confuso ma frutto piuttosto di evoluzione che di discontinuità discrete, l'industria è e resta un fatto di insediamento (la produzione) e di circolazione (dei fattori mobili di produzione, delle merci), che si influenzano a vicenda. Il primo tende ad essere un fatto di persistenza, il secondo è intrinsecamente dinamico e instabile. Entrambi influiscono in modo decisivo tanto sulla diffusione spaziale quanto sull'organizzazione territoriale dell'industria e definiscono la natura e il peso relativo dei fattori di localizzazione.

Sarebbe errato dedurre che l'insediamento abbia a che fare con l'organizzazione territoriale e la circolazione con la diffusione spaziale dell'industria, sebbene in fondo sia questa la visione immediata. Nuove modalità di circolazione (la locomotiva a vapore, il *network* telematico) non producono solo nuovi insediamenti, ma anche (e sovente soprattutto) il riassetto di quelli esistenti. E gli insediamenti (oltre a generare circolarmente le innovazioni che accelerano la circolazione) esercitano un effetto attrattivo nei confronti dei fenomeni di diffusione.

Se questo, come pare indubitabile, è vero, do-

vremo considerare insediamento e circolazione non già come fenomeni distinti ma come sollecitazioni confluenti o divergenti (per tempo e per luogo) cui viene sottoposto il sistema locale che ospita (o ospiterà oppure non ospiterà più) l'industria.

Il riferimento al sistema locale, ineludibile luogo d'incrocio, non è casuale né privo di conseguenze. Porre l'accento sulla mutua interazione fra organizzazione territoriale e diffusione dell'industria implica infatti una duplice rivalutazione.

La prima è quella della *dimensione spaziale* rispetto a quella temporale che informa modelli di sviluppo quali quelli di Rostow (1960), di Posner (1963), Vernon (1966) e Kondratiev-Schumpeter (1939). All'interno di questi modelli, necessariamente (ma in realtà nominalmente) spaziotemporali, è il *tempo* di diffusione delle tecnologie a produrre i differenziali spaziali dello sviluppo. Superare questa dipendenza porta a considerare lo spazio, diversamente da un'ambito, come una variabile in grado di relativizzare il tempo: i differenziali geografici, che pure risulteranno dalla tecnologia, gestiscono la tecnologia stessa e lo sviluppo con tempi (ed esiti) diversi da luogo a luogo. La spazialità dei fenomeni coproduce perciò l'assetto complessivo (e non solo geografico) delle attività economiche.

La seconda e connessa rivalutazione è quella della *dimensione locale* e della varietà dei contesti socioculturali. Se la generalità dei processi socio-economici globali soffre di un eccesso di astrazione reso manifesto dai diversi esiti del loro impatto con le concrete fattispecie nazionali, regionali e subregionali, sarà opportuno reinterpretarli all'interno della dimensione locale, fonte di quelle influenze sullo sviluppo materiale che l'economia neoclassica disistima come contingenti turbolenze.

Tutto ciò, naturalmente, non nega la necessità di categorie aventi applicazione generale, e in questo senso è possibile assumere, se non come categoria generale, almeno come punto di osservazione dei processi geoidustriali quelle economie di agglomerazione che definiscono e individualizzano i sistemi locali stessi. L'assunto è attuale giacché, come è noto, la ricerca geografica evidenzia oggi il *ritorno dell'agglomerazione* dal punto di vista spaziale, e la rinnovata rilevanza del contesto (o del *locale*) dal punto di vista territoriale. Più in generale e con argomentazioni di cui quanto precede è debitore, ripropone il ruolo centrale della territorialità nell'analisi dei fenomeni economici.

## 2. L'agglomerazione come nesso logico

La genesi e il concetto stesso di regione industriale sembrano testimoniare che l'industria sia, intimamente, un fatto di concentrazione. La forma dubitativa è persino troppo prudente: il vantaggio della prossimità, pur evolvendo i suoi caratteri nel tempo, investe uno spettro tanto ampio di elementi che l'unica chiave per annullare gli effetti di agglomerazione sta forse nella totale dematerializzazione del prodotto: ipotesi forse prefigurabile in astratto (in fondo siamo ben avviati sulla strada infinita della dematerializzazione del capitale) ma, oggi, del tutto fantasiosa. Che i vantaggi di concentrazione siano la motivazione prima dell'insediamento industriale, o che un insediamento da essi indipendente li produca, esso è frutto di un coagulo spaziale di fattori economico-sociali che innescano i ben noti processi cumulativi man mano che l'organizzazione territoriale si struttura in modo funzionale all'industria. I vantaggi della concentrazione spaziale operavano già nell'industria premoderna, hanno operato — sia pure a scale diverse — durante il fordismo ed operano potentemente oggi, nei vari postfordismi. Sono anzi le strategie delle imprese multilocalizzate e a maggior intensità tecnologica che smentiscono le previsioni di crescente indifferenza localizzativa. Coerentemente alle premesse, peraltro, le economie di agglomerazione si definiscono tanto in relazione ai fatti di insediamento che a quelli di circolazione e ne costituiscono perciò un elemento di cerniera.

Un tale nesso, in realtà, appare evidente solo nei casi notevoli di decentramento, quando un rapporto palesemente orientato guida la delocalizzazione di un'appendice funzionale dell'insediamento. Questa parzialità deriva dal fatto che i processi di organizzazione territoriale e di diffusione spaziale dell'industria sembrano muoversi con logiche diverse se non conflittuali: in quanto fenomeno di persistenza, l'organizzazione territoriale di uno spazio industriale tenderà a opporre al mutamento un effetto frizionale e conservativo, mentre la diffusione spaziale si manifesta come fatto originale di per sé. Nulla vieta che la struttura industriale preesistente sappia tempestivamente accogliere, poniamo, una nuova tecnologia, riorganizzarsi e aumentare la propria efficienza, e che l'innovazione renda possibili delocalizzazioni in passato precluse. Storicamente e statisticamente, anzi, questi sono gli esiti normali. Ma è altrettanto normale che la novità (l'energia elettrica, per esempio, o la concretissima euforia postbellica) produca ondate di diffusione che sembrano del

tutto originali, competitive con gli assetti esistenti e apparentemente spiegabili solo in termini endogeni. Un nuovo spazio industriale, tuttavia, pur connotato da discontinuità spaziale o ancora dalla totale assenza di relazioni interindustriali o commerciali con quelli preesistenti, dovrà necessariamente avere con essi una *relazione di comunicazione*. Ciò era vero già nella diffusione della meccanizzazione in Europa ai primi dell'ottocento, che si realizza nei settori industriali tipici dell'applicazione delle nuove macchine (tessile in primo luogo) ed in presenza della *fama* di casi esemplari, e lo è sempre di più man mano che l'accresciuta mobilità delle persone e delle merci e poi le tecnologie di comunicazione a distanza (telegrafo, telefono, fino alla telematica) rendono rapida e diffusa la circolazione del *saper fare*.

Lo sviluppo a diverse scale della subfornitura, l'introduzione di un nuovo vettore di trasporto o l'avvento di un'ideologia industrialista e antirurale possono essere considerati, a questo proposito, casi esemplari. Lo sviluppo industriale, coerentemente al carattere ciclico dell'accumulazione capitalistica, è normalmente inteso come un processo di concentrazione proprietaria che si muove per fasi di concentrazione e deconcentrazione spaziale della produzione. Ma questo succedersi è assai più apparente che reale e chiama in causa il nesso di cui sopra. Il carattere non lineare dello sviluppo (disegnato dal succedersi degli spartiacque o dei paradigmi tecnologici o dei modi di regolazione) presenta situazioni in cui la crescita dell'industria è prevalentemente o più visibilmente dovuta alla sua diffusione spaziale. È quanto avvenuto in quella che convenzionalmente viene definita *seconda Kondratiev*, quando la rivoluzione industriale deborda sul continente, o con la vertiginosa crescita delle multinazionali in questo dopoguerra (Lipietz, 1986). In realtà, questi fenomeni mimetizzano semplicemente la forza delle economie di agglomerazione, che hanno operato nel rimodellare la trama dei sistemi locali industriali: gli *strati della produzione* della Massey (1984), oltre a proporre nuovi insediamenti industriali, si imprimono sui preesistenti, ed il *fordismo periferico* di Lipietz (1986) muove all'interno di strategie complessive orientate dalle aree forti. In effetti, così come la seconda Kondratiev aveva allargato la forbice fra lo sviluppo britannico e quello continentale, il fordismo, insieme ai fenomeni diffusivi del *circuito di settore* (Lipietz, 1977), aveva visto nel dopoguerra lo straordinario rigoglio delle *core regions* (MidWest, Midlands occidentali, Tokyo-Yokohama, Ruhr-Renania, Nordovest italiano).



In questi termini, sostenibili con il ricorso alla figura della *rete*, i fenomeni di circolazione assumono una forma spaziale che tiene conto e si evolve in relazione al grado di concentrazione di *quel* particolare spazio industriale. In concreto, si tratterà di una data mobilità spaziale della manodopera, una data ridefinizione spaziale delle attività economiche complementari, determinati flussi di fattori fisici della produzione e di merci (con relativa eventuale infrastrutturazione dei canali di traffico), ma anche dello stabilirsi di relazioni orizzontali, con effetti localizzativi a breve e a lungo raggio: quelli che normalmente vengono letti come fenomeni di *diffusione*.

Occorre naturalmente che agglomerazione e deglomerazione vengano considerate in senso puramente tautologico. Di regola l'effetto deglomerativo è associato alle diseconomie di agglomerazione: oltre una certa soglia, la concentrazione cessa di essere benefica, produce congestione e genera in quanto tale nuove soluzioni spaziali. Una tale interpretazione però non spiegherebbe che un numero limitato di casi empirici. È del tutto evidente l'esistenza di effetti diffusivi anche là dove persistono in buona salute le economie esterne. La circolazione va invece intesa come rapporto fra distinte agglomerazioni locali, che possono svilupparsi in momenti diversi, generare relazioni geografiche diverse e che perciò non sono ascrivibili *in toto* alla logica transazionale del *make or buy*. La relazione fra agglomerazione e deglomerazione, dunque, non va assunta in senso deterministicamente orientato. Il che non vieta che forti relazioni di causalità operino, abbiano operato e possano rappresentare, in date contingenze storiche e geografiche, la norma statistica.

In questo modo le economie di agglomerazione possono essere intese come sostanza stessa o condizione di comunicazione di una rete, quella dello spazio industriale, le cui nodalità, pur diverse per età, dimensione, caratteristiche e finalità, sono tali in quanto frutto di concentrazione. L'esperienza, in fondo, si incarica di smentire l'esistenza di una qualsiasi circolazione priva di attriti.

Viene posta semmai una questione di natura e di scala: le economie di agglomerazione, operando in un contesto mutevole per definizione, mutano esse stesse, variando logica ed estensione spaziale in ragione dell'evoluzione del complesso degli elementi del mercato. In tal modo, il vantaggio della prossimità si manifesta in modo apertamente transcalare.

### 3. Transcalarità dell'agglomerazione

Nell'ampia letteratura che tratta il rinnovato peso dell'agglomerazione si possono riconoscere tre determinanti che, solo formalmente separabili, definiscono gli attuali modelli di organizzazione spaziale dell'industria.

La prima fa riferimento alle motivazioni generali della transizione postfordista e del passaggio dal *capitalismo organizzato* al *capitalismo disorganizzato* (Lash e Urry, 1987 e 1993). La crisi del fordismo è in primo luogo crisi delle certezze e della capacità di pianificazione da parte della grande impresa e dello Stato, cardini della regolazione fordista-keynesiana. Al netto delle polemiche di chi vede il capitalismo meglio organizzato oggi di ieri, è indubbio che prevedibilità, investimenti a lungo termine, rigida gerarchia di imprese e spazio economico sono elementi del passato: «quando la crisi fa vacillare il dominio macroeconomico degli Stati nazionali, quando l'emergere delle nuove tecnologie e l'instabilità dei mercati destabilizza i modi di gestione ben sperimentati delle grandi imprese, quando in una parola arretra la *gerarchia*, allora ritorna in forze l'agglomerazione, questa antica-mera del mercato, questa arena per il mercato» (Lipietz, 1993, p. 53).

La seconda fa riferimento agli effetti che l'innovazione tecnologica ha avuto sulla composizione del prodotto industriale, e si avvicina perciò in maggior misura alle logiche neoschumpeteriane (Dosi, 1988; Patel e Pavitt, 1989). La natura paradigmatica della microelettronica si sostanzia, in concreto, nella vastità delle ricadute intersettoriali. Non sono soltanto i settori dell'elettronica e della microelettronica ad acquisire un peso crescente, ma è l'intero spettro della produzione a spostarsi. Nuovi settori si sviluppano rapidamente (biotecnologie, aerospaziale), e anche i preesistenti, pur se *maturi*, incorporano innovazione, o direttamente nel prodotto (per esempio elettrodomestici, autovetture) oppure attraverso le nuove tecnologie di processo (per esempio tessile, abbigliamento). La diversa composizione settoriale delle varie economie nazionali sposta il baricentro strategico dalle economie di scala dell'industria di consumo a quelle agglomerative dei complessi di ricerca e sviluppo, inaugurando una concentrazione duplicemente scalare: a vantaggio dei *sistemi tecnologici nazionali* forti nel commercio mondiale (Lundvall, 1988; Dini, 1994), e delle grandi agglomerazioni urbane nella localizzazione di impresa (Friedmann e Wolff, 1982; Malecki, 1986; Castells, 1989; Conti e Spriano, 1990; Conti, 1991 e 1993).

La terza fa riferimento al mutamento organiz-

zativo che conduce dall'impresa verticalmente integrata all'*impresa-rete* e dalla standardizzazione alla flessibilità della *lean production*. Minacce e opportunità (l'insostenibile peso dei costi fissi e il potere sindacale fordista, le nuove tecnologie e la «clusterizzazione» della domanda) hanno prodotto la tendenziale destrutturazione dell'impresa anche quando questa era già multipianto e multifunzionale, e l'affermazione di forme organizzative basate su (più) piccole dimensioni, sulle relazioni orizzontali e su modelli manageriali alternativi a quello classico della grande *corporation* americana. Lo sviluppo della subfornitura (Holmes, 1986), l'avvento del *just-in time* toyotista rispetto al fordista *just-in case* (Estall, 1985; Sayer, 1986 e 1989; Linge, 1991; Ohno, 1993; Sadler, 1994) e la capacità concorrenziale di questo modello hanno rimesso in luce i vantaggi della contiguità e della qualità delle risorse locali, giacché la scomposizione del ciclo e il ridimensionamento del magazzino sono sostenibili solo con l'estrema tempestività e con la precisione delle commesse, elementi questi che richiedono una specializzazione di prodotto forte e raffinata e un controllo quasi «a vista» dell'intero processo. Ma lo studio sulle forme organizzative di impresa ha prodotto, più in generale, la teoria del *vantaggio competitivo* (Porter, 1985 e 1990) che, partendo dall'avvento della flessibilità, dell'articolazione orizzontale e delle economie di scopo, individua la centralità del contesto fra le determinanti del successo aziendale, sostituendo alla triade prodotto-mercato-tecnologia cara agli aziendalisti le risorse umane implicite alla *catena del valore* e all'*ambiente competitivo*.

Le tre determinanti, in quanto punti di vista sul medesimo oggetto, presentano superfici di sovrapposizione tanto ampie da potersi quasi riferire alla stessa bibliografia. Ma denunciano, in termini di scala, una parzialità: tendono a ricondurre i processi o al livello macroeconomico dei sistemi nazionali o al livello microeconomico dell'impresa. Oltre a rispondere ad un'esigenza di schematizzazione, il fatto è tutt'altro che illogico. Come evidenzia Porter (1990), il quadro nazionale, oltre a presentare affinità di natura culturale e tecnica (ad esempio lingua e valori da un lato, *home areas* dall'altro), è il luogo della differenziazione delle politiche. Di converso non si capirebbe alcun processo se si prescindesse dalla strategia e dalla forma organizzativa dell'attore-impresa.

L'esigenza di superare questa opposizione è manifesta di per sé, sia sul piano empirico (le catene del valore e i sistemi tecnologici, visti col vincolo nazionale, sono sotto o sovradimensionati rispetto al reale), sia su quello concettuale (lo svi-

luppo è multiregionale proprio in ragione dei fatti di agglomerazione). Ne deriva la necessità di una quarta determinante, più organica alla natura delle economie di agglomerazione marshalliane (Becattini, 1979; Tinacci Mossello, 1982) e più agevolmente riconducibile alla figura della rete (Dini, 1990). L'immaterialità concettuale di questo tipo di vantaggi agglomerativi risiede (Becattini e Rullani, 1993) nel processo di integrazione fra la sfera cognitiva locale, legata alla singolarità del contesto, e quella globale, legata alla generalità dei codici. La conoscenza (il fare in potenza) si trasmette attraverso codici tecnologici, organizzativi e comunicativi che vengono metabolizzati nel sistema locale (il fare in atto) come dinamica di organizzazione interna. In quest'ottica, tributaria della teoria dell'autopoiesi (Maturana e Varela, 1980; Turco, 1988), l'*atmosfera industriale* tende a slegarsi dalle sue componenti più direttamente materiali e contingenti (la scomposizione del ciclo produttivo, in primo luogo) per ancorarsi alla cultura locale. Ciò non significa, va precisato, che quelle componenti materiali perdano rilievo. Restano anzi del tutto irrinunciabili per garantire la tenuta del sistema. Esse si pongono tuttavia come risultato, non come condizione: risultato di un processo di integrazione che chiama in causa i fattori di volta in volta strategici. Non è un caso che dei codici prima esemplificati, sempre agenti in modo contestuale, sia possibile definire una sorta di ordine di preminenza, necessariamente impreciso ma sostanzialmente corretto: i codici tecnologici incorporati nelle macchine hanno segnato lo sviluppo della tecnica meccanica applicata alla produzione, quelli organizzativi lo sviluppo del capitalismo manageriale di matrice fordista e quelli comunicativi, infine, l'economia dell'informazione. L'attuale condizione di accresciuta pluralità (dei mix tecnologici, delle forme organizzative, dei cicli vitali dei prodotti, delle nicchie di mercato) porta infatti in evidenza il problema della comunanza dei linguaggi e della condivisione degli *standard*. Si tratta di un fattore di sintesi che da un lato mette in luce l'elemento critico dell'interazione di una pluralità di attori autonomi, crescente all'accrescersi della complessità organizzativa dell'industria (il che peraltro dà conto dell'instabilità e delle violente dinamiche interne nelle fasi di transizione). Dall'altro lato, fa riemergere il sistema locale quale luogo (o meno) di esperienza e di sapere contestuale che sancisce le differenti probabilità di una sintesi positiva.

Una visione di questo genere, oltre a spostarne la logica dai vantaggi funzionali a quelli processivi, colloca le economie di agglomerazione all'incro-



cio dei fatti di insediamento e di circolazione tipici di un assetto virtualmente reticolare. Essa infatti ri-comprende tanto il caso del sistema locale classicamente marshalliano in termini di organizzazione industriale (dove, per intendersi, più unità locali lavorano consecutivamente il medesimo materiale) quanto il caso limite del sistema locale composto solo da *hollow corporation*, sublimazione di un'industria esclusivamente pre o postproduttiva e di un sistema industriale, per dirla con Maturana, strutturalmente identico ed organizzativamente altro, che trasferisce agglomerazione produttiva in un diverso *locale*, mantenendo e preservando l'agglomerazione progettuale e commerciale.

#### 4. Virtualità pluriscalare delle reti

Proprio quest'eventualità testimonia però che l'articolazione delle attività umane è assai meno schematizzabile che in passato e che la categoria stessa di industria, rendendo più vaghi i propri confini, si fa maggiormente problematica: la produzione produce e incorpora servizio così come in passato aveva incorporato e guidato attività primarie, e ciò influenza in modo forte le strategie spaziali di impresa (come l'organizzazione dei sistemi locali). Il semplice andamento della composizione statistica degli addetti all'industria fra coloro che si occupano di produzione e di ricerca-commercializzazione sta a testimoniare in modo eloquente. Non sarebbe parimenti sufficiente identificare circolarmente l'industria come tutto ciò che afferisce all'aspetto produttivo e osservarne l'evoluzione in termini di forme organizzative. Non è per nulla chiaro, ad esempio, se una fabbrica di armi di Springfield nel Massachusetts, dove per la prima volta si sperimenta la produzione in serie (Chandler, 1977; Piore e Sabel, 1984), sia più simile dal punto di vista organizzativo alla Microsoft di Bill Gates o a una piantagione di cotone della Louisiana.

Accanto alla multidimensionalità delle relazioni che l'impresa intesse col suo sistema locale di insediamento, si colloca perciò l'analoga multidimensionalità delle relazioni di circolazione, riferite ad un'organizzazione (e a un complesso di fenomeni) di cui quella produttiva non è che una parte.

Mentre gli aspetti localizzativi legati alla produzione sono stati ampiamente indagati, minor attenzione è stata dedicata al versante postproduttivo, normalmente limitato agli effetti delle domande locali sulle scelte localizzative delle multinazionali. Non v'è dubbio peraltro che ciò che

precede la produzione (definizione e gestione della strategia d'impresa e attività di ricerca su prodotti e processi) abbia giocato un ruolo preminente nei nuovi comportamenti spaziali. Ma l'aspetto commerciale è tutt'altro che innocente sia perché, a piccola scala, è il riflesso immediato della globalizzazione, sia perché estende l'agire spaziale della singola impresa in termini di nuovo reticolari.

Le *reti di vendita* delle singole imprese offrono, a questo proposito, l'ulteriore esempio di quella compresenza di ricentralizzazione-decentralizzazione, tipica degli odierni processi ma già individuata da Marx nel secolo scorso. All'estensione transnazionale delle reti delle filiali commerciali ha infatti fatto riscontro un processo di centralizzazione degli agenti, sia che questi facciano riferimento a mercati di largo consumo (in cui aumentano numero e dimensioni dei clienti serviti da ciascuna figura commerciale) o a beni strumentali (dove la *service economy* tende piuttosto a diminuirne il numero, fino alla personalizzazione del servizio). Siamo dunque in presenza di una tendenza all'agglomerazione delle risorse umane, giacché la specializzazione richiesta dal passaggio dal *consumer* al *trade marketing*, verticalizzando le competenze, tende, da un lato, a creare specifici mercati territoriali del lavoro, dall'altro a favorire la mobilità del numero relativamente ristretto dei professionisti della vendita nelle nodalità della rete commerciale. Mentre il riferimento all'utente finale privilegia le agglomerazioni urbane (sede naturale degli uffici commerciali delle strutture distributive), il riferimento all'azienda-cliente fa riemergere gli aspetti di personalizzazione della fornitura legati alla destandardizzazione produttiva, e crea stretti legami *locali*, con il corredo della condizione locale dei linguaggi e degli *standard* che costituisce un elemento di solidità e persistenza. Anche in questo caso, è l'agglomerazione a generare spazio reticolare e a far emergere la territorialità nel quadro delle relazioni pluriscalari che legano l'impresa ai vari sistemi locali.

Lo spazio economico tende a farsi ancor più pluriscalare e virtuale se si osserva infine la transizione dei modelli culturali (Harvey, 1990). L'iperbole del passaggio dalla produzione moderna di merci a quella postmoderna di eventi, da intendere in termini esclusivamente qualitativi, evidenzia infatti il rilievo acquisito dalla dimensione della *moda* e la tendenza a rendere organici i modelli di consumo alla flessibilità della produzione. È un fatto che la moda, prima riferita quasi esclusivamente ai prodotti per la persona o a pochi *status symbol*, diventa elemento del vantaggio competi-

tivo della larga maggioranza dei beni di consumo, determinando l'accelerazione del ciclo di vita dei prodotti o la contrazione del *tempo di rotazione degli investimenti*.

Se l'affermazione ipotizzata da più parti del predominio della domanda rispetto all'offerta pare tutto sommato temeraria, l'interazione fra cliente e produttore è senza dubbio più complessa, e chiama di nuovo in causa la territorialità delle sue manifestazioni. Anche in questo caso, la generalità dei codici (i fenomeni di costume che paiono muoversi, alla Brown, epidemiologicamente) incrocia la specificità locale. E se, da un lato, l'osservatorio privilegiato delle mode è l'agglomerazione urbana (sia in termini di emergenze di costume che di capacità di coglierle, alimentarle e gestirle a fini commerciali), dall'altro lato sono i vari contesti culturali a definirne le modalità di accoglienza, compresi i tempi di esaurimento. È questa una dimensione consustanziale a produzione e commercializzazione, che tuttavia si muove a scala diversa e che orienta comportamenti d'acquisto instabili e meno prevedibili nella loro componente territoriale, fino a prefigurare una rete della domanda virtuale in quanto «arricchibile» o «mutabile» con la rapidità dei fenomeni immateriali.

## Bibliografia

- Becattini G. (1979), «Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale», *Rivista di economia e politica industriale*, 5, pp. 7-21.
- Becattini G. e Rullani E. (1993), «Sistema locale e mercato globale», *Economia e Politica Industriale*, 80, pp. 25-48.
- Benko G. e Lipietz A. (eds.) (1992), *Les régions qui gagnent*, Parigi, Puf.
- Bluestone B. e Harrison B. (1982), *The Deindustrialization of America. Plant Closing, Community Abandonment and the Dismantling of Basic Industry*, New York, Basic Books.
- Boyer R. (1986), *La théorie de la regulation. Une analyse critique*, Parigi, La Découverte.
- Castells M. (1989), *The Informational City. Information Technology, Economic Restructuring and Urban-Regional Process*, Oxford, Basil Blackwell.
- Chandler A.D. (1981), *La mano visibile. La rivoluzione manageriale nell'economia americana*, Milano, Angeli (ed. or. 1977).
- Conti S. (1991), «Città e spazio economico reticolare», *Bollettino della Società Geografica italiana*, XI, VIII, pp. 639-668.
- Conti S. (1993), «Tecnologia e 'nuova' territorialità», *Rivista Geografica Italiana*, 100, pp. 671-702.
- Conti S. e Spriano G. (1990), *Effetto città. Sistemi urbani e innovazione: prospettive per l'Europa degli anni novanta*, Torino, Fondazione Agnelli.
- Dini F. (1990), *Sistemi autoreferenziali e distretto industriale. Alcune riflessioni con riferimento al caso di Prato*, Studi e Discussioni, w.p. 65.
- Dini F. (1994), «Dimensione geo-politica del commercio internazionale dei prodotti ad alta tecnologia», in Ferro G. (ed.), *Dalla Geografia politica alla geopolitica*, Memorie della Società Geografica italiana, LII, pp. 159-183.
- Dosi G. (1982), «Technological Paradigms and Technological Trajectories», *Research Policy*, 1, pp. 147-163.
- Dosi G. et al. (eds.) (1988), *Technical Change and Economic Theory*, Londra, Pinter.
- Estall R.A. (1985), «Stock Control in Manufacturing. The Just-in-Time System and Its Locational Implications», *Area*, 17, pp. 129-133.
- Freeman C. (ed.) (1981), *Technical Innovation and Long Waves in Economic Development*, Futures, 13, 4, pp. ...
- Friedmann J. e Wolff G. (1982), «World City Formation», *International Journal of Urban and Regional research*, 6, pp. 309-344.
- Frobel F., Heinrichs J. e Kreye O. (1980), *The New International Division of Labour*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Harvey D. (1993), *La crisi della modernità*, Milano, Il Saggiatore (ed. or. 1990).
- Holmes J. (1986) «The Organization and Locational Structure of Production Subcontracting», in Scott A.J. e Storper M. (eds.), *Production, Work, Territory. The Geographical Anatomy of Industrial Capitalism*, cit., pp. 80-106.
- Lash S. e Urry J. (1987), *The End of Organized Capitalism*, Cambridge, Polity Press.
- Lash S. e Urry J. (1993), *Economies of Signs and Space: After Organised Capitalism*, Londra, Sage.
- Linge G.J.R. (1991), «Just-In-Time: More or Less Flexible?», *Economic Geography*, 67, pp. 316-332.
- Lipietz A. (1977), *Le capital et son espace*, Parigi, Maspero.
- Lipietz A. (1986), «New Tendencies in the International Division of Labour. Regimes of Accumulation and Modes of Regulation», in Scott A.J. e Storper M. (eds.), *Production, Work, Territory. The Geographical Anatomy of Industrial Capitalism*, cit. pp. 16-40.
- Lipietz A. (1993), «Il locale e il globale. Personalità regionale o interregionalità?», in Perulli P. (ed.), *Globale/locale. Il contributo delle scienze sociali*, Milano, Angeli, pp. 41-60.
- Lundvall B.A. (1988) «Innovation as an Interactive Process: From User-Producer Interaction to the National System of Innovation», in Dosi G. et al. (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, cit., pp. 349-369.
- Malecki E.J. (1986), «Research and Development and the Geography of High-Technology Complexes», in Rees J. (ed.), *Technology, Regions and Policies*, New York, Rowman and Littlefield, pp. 51-74.
- Massey D. (1984), *Spatial Division of Labour. Social Structures and the Geography of Production*, Londra, Mc Millan.
- Maturana H.R. e Varela F.J. (1985), *Autopoiesi e cognizione. La realizzazione del vivente*, Venezia, Marsilio (ed. or. 1980).



- Ohno T. (1993), *Lo spirito Toyota*, Torino, Einaudi (ed. or. 1978).
- Patel P. e Pavitt K. (1989), «L'Europa sta perdendo la corsa tecnologica?», in Benedetti E. (ed.), *Mutazioni tecnologiche e condizionamenti internazionali*, Milano, Angeli, pp. 91-136 (ed. or. 1987).
- Perez C. (1983), «Structural Change and Assimilation of the New Technologies in the Economic and Social System», *Futures*, 15, pp. 357-375.
- Piore M.J. e Sabel C.F. (1987), *Le due vie dello sviluppo industriale. Produzione di massa e produzione flessibile*, Torino, Isedi (ed. or. 1984).
- Porter M.J. (1987), *Il vantaggio competitivo*, Milano, Comunità (ed. or. 1985).
- Porter M.J. (1991), *Il vantaggio competitivo delle nazioni*, Milano, Mondadori (ed. or. 1990).
- Posner M. V. (1963), «International Trade and Technological Change», *Oxford Economic Papers*, 13, pp. 324-341.
- Rosenberg N. (1982), *Inside the Black Box. Technology and Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Rostow W. (1962), *Gli stadi dello sviluppo economico*, Torino, Einaudi (ed. or. 1960).
- Sadler D (1994), «The Geography of Just-In-Time: Japanese Investments and the Automotive Components Industry in Western Europe», *Economic Geography*, 70, pp. 41-59.
- Sayer A. (1986), «New Development in Manufacturing. The Just-in-Time System», *Capital and Class*, 30, pp. 43-72.
- Sayer A. (1989), «Postfordism in Question», *International Journal of Urban and Regional Research*, 13, pp. 666-695.
- Schumpeter J. (1939), *Business Cycles: a Theoretical Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York, McGraw Hill.
- Scott A.J. (1988), *New Industrial Spaces. Flexible Production, Organization and Regional Development in North America and Western Europe*, Londra, Pion.
- Scott A.J. e Storper M. (eds.) (1986), *Production, Work, Territory. The Geographical Anatomy of Industrial Capitalism*, Boston, Allen & Unwin.
- Storper M. e Walker R. (eds.) (1989), *The Capitalist Imperative. Territory, Technology and Industrial Growth*, Oxford, Basil Blackwell.
- Tinacci Mossello M. (1982), «Economia e geografia. Dall'analisi delle economie di agglomerazione alla teoria dello sviluppo regionale», *Rivista Geografica Italiana*, 89, pp. 303-331.
- Turco A. (1988), *Verso una teoria geografica della complessità*, Milano, Unicopli.
- Vernon R. (1966), «International Investment and International Trade in the Product Cycle», *Quarterly Journal of Economics*, 2, pp. 190-207.