

A cura di
Paolo Perulli

GLOBALE/LOCALE

Il contributo delle scienze sociali

Jon Elster, Christopher Freeman,
Richard Knight, Alain Lipietz,
Chiara Mazzoleni, Jean Petitot

redazione di Giovanna Monsutti

1993

FrancoAngeli

Milano

*Il locale e il globale:
personalità regionale o interregionalità?*

di Alain Lipietz

Introduzione

Il locale e il globale: in economia spaziale, in economia regionale o internazionale; questo non è solamente un contrasto tra oggetti di studio, ma anche un contrasto di metodo. Per chi privilegia il locale (la "regione", il "paese"), il territorio esiste con la sua "personalità" (per parlare come il geografo Vidal de la Blache), ovvero con le sue dotazioni naturali e umane, le sue istituzioni, la sua propria "atmosfera". E sulla base di questa personalità essa allaccia dei rapporti più o meno vantaggiosi con altre regioni. Questo approccio può essere interessato alla struttura *interna* del territorio per spiegare i suoi rapporti con gli altri territori, ma non è "globalmente" strutturalista.

Al contrario, gli approcci che partono dal globale definiscono le regioni attraverso il loro posto in una struttura più globale o inglobante. La regione, le sue caratteristiche, sono dunque il prodotto dell'interregionalità. Parleremo per esempio dei rapporti "centro/periferia".

Recentemente questa opposizione metodologica ha preso una nuova piega: è l'opposizione tra l'approccio in termini di *divisione interregionale (o internazionale) del lavoro*, e quello in termini di *sviluppo endogeno*, di cui una forma molto caratteristica sarebbe costituita dal *distretto industriale*. Questo scritto vuole fare il punto su questo dibattito, che resta aperto non solamente nella teoria, ma anche, probabilmente, nella realtà. Il mondo cambia, e ci rivela, delle nuove topologie!

La prima parte ricorda l'ortodossia dell'ante-guerra: le teorie della gerarchia urbana, teorie "globalmente strutturaliste" ma che nascondono dei sottintesi "endogenisti". La seconda parte metterà in scena le due grandi ortodossie del dopo guerra, il duello metodologico "tappe dello

sviluppo/teoria della dipendenza". La terza parte presenterà la rinascita delle teorie "endogeniste", e la quarta evocherà i termini recenti del dibattito. La quinta parte proverà le vie di un superamento... che conserverà sempre la dialettica del locale e del globale.

1. Prima ortodossia: la gerarchia urbana

I primi teorici dell'economia spaziale, regionale o urbana, quelli della Scuola di Iena (Lösch, 1940; Christaller, 1933) partirono dalla questione seguente. Come pensare, a partire da uno spazio piano, omogeneo (la campagna dedicata alle attività agro-pastorali), l'emergenza delle concentrazioni urbane di attività manifatturiere o terziarie?

Come rendere conto della gerarchia (in dimensione, in gamma di servizi forniti, dunque in ricchezza) tra queste agglomerazioni?

La risposta sembra abbastanza semplice, nel quadro della teoria micro-economica già dominante, quella che parte dai comportamenti di massimizzazione del profitto, di minimizzazione dei costi. Ogni bene da fornire, ogni servizio da offrire presenta un ottimo di scala della produzione. A questo ottimo corrisponde una domanda ripartita nello spazio omogeneo. I grandi costi di trasporto (delle merci, dei clienti o degli utenti) sono minimizzati se il produttore copre un raggio dello spazio omogeneo. Le produzioni urbane tenderanno dunque ad organizzarsi in reti di "luoghi centrali" i cui raggi ricopriranno lo spazio, quello che è realizzato al meglio se la rete è a maglie esagonali.

A dei servizi sempre più rari (o a delle produzioni che presentano delle economie di scala sempre più massive) corrisponderanno delle reti di esagoni (Christaller) con le maglie sempre più larghe. Supponendo che una città sia un nodo della maggior parte delle reti, e facendo ruotare queste reti attorno al "centro dei nodi", si vedono apparire regolarmente delle concentrazioni di nodi, inizio delle città di secondo rango.

Così, grazie a qualche mano ottimizzatrice invisibile, dalle metropoli dotate di teatri fino ai villaggi dotati semplicemente di drogheria, si costituirebbe la gerarchia urbana. Questo schema non deve farci sorridere. Esso si realizza, più o meno, nella vasta pianura nord-europea, dalla Francia dell'Ovest alla Santa Russia (non è un caso se Iena vive la maturità di questa teoria!), come nei grandi spazi nord-americani. Ma soprattutto invita alla riflessione.

Prima di tutto, si tratta di uno schema *strutturalista*. La dimensione, la gamma di attività di un "luogo centrale" dipendono dalla sua posizione nella rete urbana gerarchizzata. Se ci sono delle città piccole e

povere di attività importanti, è perché la "posizione" per queste attività è occupata da una città più grande, di rango gerarchico superiore. Non "si" andrà a posizionare un teatro, un grande magazzino, un'università dappertutto. Si intuisce già lo schema delle "economie-mondo" alla Wallerstein (1974) e alla Braudel (1980): il "successo" di certe agglomerazioni (i "centri") è la faccia di una medaglia il cui rovescio *necessario* è la mediocrità della *sua* periferia. Mediocrità che non è che relativa: fino alla più umile frazione, un luogo urbano è sempre il centro di una periferia... in una rete più sottile.

Ma "chi" è la mano invisibile, che concentra così le attività più nobili in certe metropoli? A prima vista, il gioco della concorrenza e dei comportamenti individualisti di ottimizzazione. Le imprese si distribuirebbero regolarmente nello spazio sfuggendo la concorrenza e cercando la vicinanza dei clienti.

Questo non è niente. Per prima cosa, è noto che, in ogni centro, più imprese concorrenti offrono in generale lo stesso servizio. Questo è possibile perfino nella stessa strada (pensiamo al Sentier di Parigi, per la confezione). È l'effetto di "borsa", di "mercato" (nel senso relativo all'organizzazione della parola mercato: un "mercato di bestiame" per esempio). Bisogna insediarsi là dove i clienti cercano certi servizi o certe merci, un certo luogo conosciuto per riunirvi coloro che si dedicano all'industria corrispondente. Non è un'impresa che copre un raggio, è un'agglomerazione di imprese: è già un "distretto"! Quando, al contrario, non c'è che una unità di produzione di servizio per una maglia della rete, si può supporre che non sia la concorrenza, ma un'organizzazione pianificata che risponde dell'occupazione di questa "posizione". È la Chiesa che ha distribuito nei villaggi e nelle città, canoniche e vescovadi (e molto spesso è lei che ha avviato la struttura urbana). È lo Stato che ha distribuito scuole, licei, università, ospedali, consolidando così la gerarchia urbana, intenzionalmente *per* servire un territorio...

Per rendere conto di questo effetto di agglomerazione, malgrado la concorrenza, certi teorici dell'equilibrio generale sono ricorsi ad un paradosso di teoria dei giochi immaginata da Hotelling (1929). Sulla passeggiata di una stazione balneare, due gelatai avrebbero interesse a dividersi le due metà della spiaggia, mettendosi a un quarto e a tre quarti della passeggiata. Ma, cercando di rubare ciascuno sul territorio dell'altro, essi andranno ad incontrarsi in mezzo alla spiaggia, perdendo così i clienti delle due estremità!

Questo gioco non-cooperativo non convince molto. Si va in mezzo alla spiaggia perché si sa che là ci sono dei gelatai (dei venditori di

crema solare, di occhiali, ecc.). L'agglomerazione non è necessariamente un effetto perverso. Essa presenta degli effetti positivi per i concorrenti, degli *effetti di agglomerazione*: economie di agglomerazione interne al ramo (il venditore di gelati è più vicino al produttore di gelati), effetti di prossimità esterna al ramo (si va a comprare una crema solare e si torna con un gelato in mano).

Questi effetti interni di agglomerazione, ma esterni al ramo di attività, rendono conto di una seconda debolezza di base del ragionamento della Scuola di Iena: perché ammettere fin dall'inizio che ci sono delle metropoli che sono posizionate nei nodi di più reti? Perché, suggeriscono i teorici degli "effetti esterni", tutte le componenti non sono regolate da delle transazioni di merci isolabili. C'è un effetto di meraviglia, di emulazione, di scambio informale, d'interazione non fondata su tariffa, che è propria all'agglomerazione. Si riconosce già il concetto di *atmosfera* caro a Marshall e a Becattini.

Così la teoria spaziale più strutturalista, ispiratrice delle gestioni amministrative del territorio più funzionaliste, si poggia su un imponderabile, non-misurabile, un principio di organizzazione non commerciale specifico dell'agglomerazione stessa, che può tutt'al più essere avviato e stimolato da decisioni amministrative superiori. Insomma: certe città riescono meglio di altre perché se lo "meritano", perché la vita economica (o culturale) è più attiva, perché i cittadini adottano un comportamento più cooperativo o meglio concertato. Quindi la gerarchia spaziale è *risultato* e non causa: tutte le città potrebbero essere così prospere se si comportassero altrettanto bene.

Considerando la città (e la regione che la circonda e che partecipa alla sua prosperità) come un "soggetto collettivo", si capovolgono, come su un nastro di Moebius, le due facce opposte di tutta la scienza sociale: olismo e individualismo, struttura e traiettoria, ovvero, nel linguaggio dell'analisi spaziale, il "globale" e il "locale". È all'interno di questi due poli che si vanno ad affrontare le due grandi "ortodossie" spaziali degli anni '60.

2. Ritardo o dipendenza? Le ortodossie dell'ante-guerra

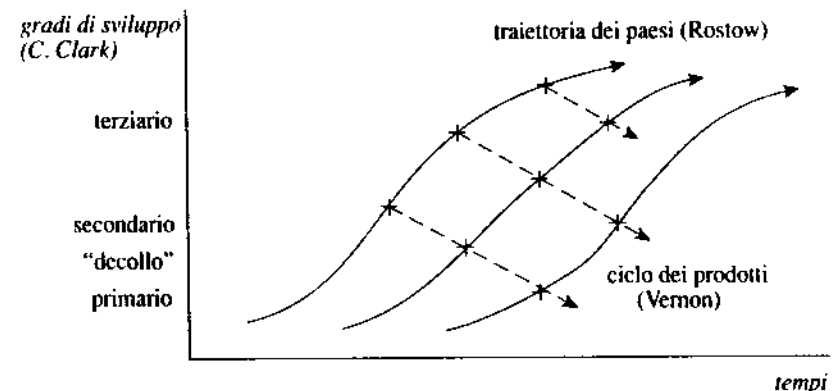
La grande debolezza della teoria della gerarchia dei luoghi centrali, è senz'altro il presupposto dello spazio omogeneo. In uno spazio omogeneo, la strutturazione di una gerarchia urbana (per il mercato,

1. Su questa dualità, vedere Lipietz (1990) e su locale e globale, Benko (1990).

gli effetti esterni o la decisione amministrativa) è in effetti plausibile. Il problema è che le regioni, e ancora meno le nazioni non sono omogenee le une con le altre. In Normandia, come in Hesse o in Mazurie, ci sono delle reti urbane gerarchizzate alla Christaller, strutturalmente simili le une alle altre... ma la composizione sociale di queste città, la loro ricchezza non si assomigliano, poiché sono le reti urbane di territori eterogenei gli uni rispetto agli altri. Gli uni si definiscono sviluppati, gli altri... meno sviluppati. Allo stesso modo ci sono dei quartieri industriali e residenziali, dei quartieri ricchi e dei quartieri poveri a Parigi come a Città del Messico, ma Parigi non è Città del Messico. Il diseguale sviluppo delle regioni o delle nazioni e delle loro strutture urbane va ad occupare la scena principale degli anni '60 e '70, generando così due ortodossie rivali.

Negli anni '60 domina una prima "ortodossia" in materia di sviluppo spaziale delle attività economiche. Ogni area geografica (regione o paese) si presumeva che passasse per le stesse tappe dello schema storico di Colin Clark (1951), le età: pre-industriale (primaria), industriale (secondaria), post-industriale (terziaria, se non addirittura quaternaria).

Ma tutti i paesi (o regioni), non decollerebbero nello stesso momento, da cui il sotto-sviluppo relativo degli uni in rapporto agli altri in ogni momento della storia. Tale fu la teoria delle *tappe dello sviluppo* di Rostow (1963). Trasversalmente a questo divario tra le aree geografiche, i nuovi prodotti inventati nelle zone più sviluppate si banalizz-



zerebbero, e la loro produzione si sposterebbe verso quelle meno sviluppate (*ciclo del prodotto* di Vernon, 1966).

Lo schema Clark-Rostow-Vernon non è, secondo la classificazione degli approcci accennata prima, "globalmente strutturalista". Niente impedisce che alla fine dei tempi, nell'era quaternaria, le traiettorie di tutti i paesi convergano verso una struttura interna possibile. Il "ritardo" relativo di alcuni su degli altri non è strutturale: è un effetto del caso della Storia che ha visto alcuni paesi decollare prima di altri, per delle ragioni di struttura interna. L'emergenza di un'etica dell'impresa alla Weber, la presenza di materie prime indispensabili alla "prima rivoluzione industriale", la debolezza della feudalità permettono l'emergenza di una borghesia: tutte le ragioni invocate dagli uni o dagli altri rinviano alla genealogia, alla "personalità" del paese. Simmetricamente, si possono richiamare, per spiegare il "ritardo" di altri paesi, delle ragioni interne: difficoltà di clima, strutture sociali, o ideologiche conservatrici, ecc. Il "decollo" sarà dunque questione di riforme interne, e quindi il vantaggio degli altri paesi sarebbe tutto sommato positivo: gli ultimi "raggiungerebbero" i primi importando il loro *savoir-faire*... In questo senso, questa ortodossia deriva da una metodologia "individualista" (con degli "individui collettivi": i paesi).

Di fronte a questa ortodossia, è cresciuta, sotto diverse varianti, una teoria globalmente strutturalista: la *teoria della dipendenza*². Per i suoi sostenitori la causa stessa del "sottosviluppo" degli uni era lo sviluppo degli altri, e la ricchezza di questi ultimi si alimentava dalla miseria dei primi. È stato possibile, un tempo, accedere attraverso le proprie forze allo stadio capitalista industriale, ma i rapporti di dominanza politica e la concorrenza sul mercato mondiale sbarravano costantemente la strada ai nuovi venuti. Così si consoliderebbe durevolmente una *divisione internazionale del lavoro* tra un centro dominante, manifatturiero e terziario, e una *periferia* dominata, esportatrice di beni primari, agricoli e minerari. Lo scambio ineguale non permetterebbe alla periferia d'accumulare i mezzi del suo decollo, inoltre i progressi della competitività del centro le imporrebbero delle "barriere d'entrata"³ sempre più alte.

Era evidentemente facile trasportare questa ortodossia dalla scala internazionale alla scala interregionale, per rendere conto dell'ineguale sviluppo delle regioni francesi, britanniche, o nord-americane. Per-

2. I rappresentanti più significativi sono Samir Amin (1973), André Gunder Frank (1969) e, in una certa misura, Immanuel Wallerstein (1974). Per una valutazione del "dipendentismo", vedere Lipietz (1985).

3. *Barriera d'entrata*: soglia minima di capitali richiesti e di *savoir-faire* da raccogliere, per cominciare in modo competitivo una data attività.

tanto, dalla fine degli anni '60, si dovette arrendersi all'evidenza: certe periferie si industrializzavano. "Decollo", cominciando dalle produzioni industriali divenute banali, secondo il paradigma di Rostow-Vernon? Certo, ma che non annunciava necessariamente un "recupero", una omogeneizzazione dello spazio. Infatti, si poteva sempre leggere, nei divari interregionali dei livelli di qualificazione all'interno delle industrie manifatturiere stesse, più una *complementarietà istantanea* (sincronica) che una *similitudine distribuita* nel tempo. E per ciò che riguarda la divisione del lavoro nelle regioni francesi, si vedeva succedere in particolare, a una complementarietà agricoltura/industria, tipica dell'ante-guerra, una *nuova divisione interregionale del lavoro* corrispondente a tre funzioni sincroniche dell'attività produttiva all'interno dello stesso ramo:

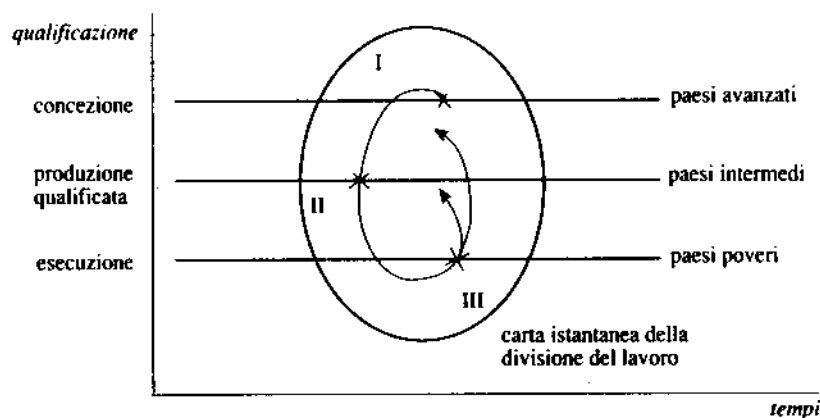
- I - Concezione
- II - Produzione qualificata
- III - Produzione/assemblaggio non qualificati

Ciascuna di queste funzioni tenderebbe a localizzarsi innanzitutto nelle regioni meglio disposte a riceverle (per il loro grado di sviluppo, per il livello di sindacalizzazione, di qualificazione e di salari, ecc.). Questa tripartizione, tipica dell'organizzazione "fordiana" del lavoro era, allora, abusivamente considerata come la forma definitiva di organizzazione "scientifica" del lavoro, e la sua distribuzione spaziale fu battezzata *circuito di settore*⁴.

La diffusione progressiva di questa tesi che accompagna l'apparizione di "Nuovi Paesi Industrializzati" nel Terzo Mondo conduceva verso la fine degli anni '70 a una "nuova ortodossia": la *nuova divisione internazionale del lavoro* (Fröbel, Heinrichs, Kreyes, 1980). I paesi (o regioni) sviluppati diventavano, al tempo stesso, le regioni centrali della divisione del lavoro e i principali mercati, ma "delocalizzavano" verso delle regioni più povere e meno qualificate le attività di manodopera, destinate al loro proprio mercato.

4. Vedere Lipietz (1977). L'organizzazione del lavoro fordiana è la combinazione del taylorismo e della meccanizzazione. Essa non deve essere confusa con il *modello di sviluppo fordista*, che comprende inoltre uno schema di crescita macroeconomica (o "regime di accumulazione") centrato sul consumo di massa, e un "modo di regolazione", un insieme di abitudini e di procedure che costringono gli agenti individuali a conformarsi a quel regime.

Questa generalizzazione un po' affrettata di uno "strutturalismo globale" che regge l'insieme dell'economia-mondo, compresa la divisione del lavoro interna all'industria, ha sollevato rapidamente delle obiezioni, anche da parte dei teorici della "nuova divisione interregionale del lavoro" (Aydalot, 1984; Lipietz, 1985; Massey, 1985). Si può in effetti ammettere che, in un territorio politicamente omogeneo come la Francia, delle industrie distribuiscano i loro circuiti di settore su di uno scacchiere di regioni disegualmente sviluppate, e localizzandovi degli stabilimenti di "III livello" nelle regioni "sottosviluppate" o allacciandovi delle relazioni di sub-fornitura.



Ma, trasportato alla scala internazionale, un tale schema (in cui il ruolo di agente strutturante sarà affidato alle imprese multinazionali) fa buon mercato dell'irriducibile specificità della società locale, del ruolo dello Stato locale, della natura dei rapporti e compromessi sociali locali, dei loro modi di regolazione garantiti dallo Stato locale, ecc. Lo sviluppo, in Francia, dell'*approccio della regolazione* aveva sottolineato l'importanza di questi *compromessi istituzionalizzati* dallo Stato-Nazione, e riportato l'attenzione sulla dinamica, il "regime d'accumulazione", generato da questi compromessi⁵. Se dunque le industrie internazionali cercassero di estendere i loro circuiti di settori alle

nazioni, come avevano fatto alle regioni, incontrerebbero un agente molto più autonomo, lo Stato Locale, espressione di un "idiosincrasia" locale, con i suoi attori, i suoi conflitti e le sue ambizioni.

In realtà, questa dualità "globale/locale" era già presente all'origine della teoria dei circuiti di settore, come ricordava Doreen Massey (1978): «Le regioni secondo Lipietz (1977) appaiono tanto definite in loro stesse, nella loro genealogia, tanto definite attraverso il loro luogo sincronico nella divisione interregionale del lavoro». All'epoca, per lei questa era una critica: la regione non poteva che portare le cicatrici delle strutture più globali che successivamente vi avevano impresso il loro segno. Qualche anno dopo, l'evoluzione stessa della geografia radicale anglosassone portava Massey (1985) a riconoscere: «The Unique is back on the agenda». Ritorno del Singolare, della "personalità regionale" alla Vidal de la Blache... E la critica regolazionista dell'ortodossia della "nuova divisione internazionale del lavoro" tendeva a ribaltare uno strutturalismo globale per rimettere al centro della riflessione la "personalità" del territorio locale, all'occorrenza lo Stato-Nazione. Altri si spingevano molto più lontano in questo senso.

3. Lo sviluppo regionale "endogeno"

Rompendo radicalmente con lo strutturalismo globale, ma altrettanto con la teoria predeterminista delle tappe dello sviluppo alla Rostow, una serie di lavori in primo luogo sparsi andavano a convergere alla fine degli anni '80 verso una nuova ortodossia: il successo e la crescita delle regioni industriali sarebbero essenzialmente dovuti alla loro dinamica interna.

Il punto di partenza fu costituito senza dubbio dalle ricerche di Arnaldo Bagnasco, Carlo Trigilia e Sebastiano Brusco sulla *Terza Italia*⁶. Tra l'industrializzazione classica del triangolo Milano-Torino-Genova e il sottosviluppo disperatamente persistente del Mezzogiorno, emergevano delle città, delle vallate, che, con le loro sole forze, si impegnavano vittoriosamente sul mercato mondiale attraverso un'industria specifica. Mentre i primi studi insistevano piuttosto sulle caratteristiche sociali di queste regioni di sviluppo endogeno (la "costruzio-

5. L'"approccio della regolazione" è stato sviluppato a partire dal lavoro di Michel Aglietta (1976) e di una équipe del Cepremap (1977). Si possono trovare degli estratti più recenti e accessibili in Boyer (1986) e Lipietz (1985), così come nel contributo di Leborgne e Lipietz (1992).

6. Titolo del libro fondamentale di Bagnasco (1977). Altrettanto importanti furono il suo articolo del 1985, quello di Brusco (1982), ecc. Indipendentemente, Stöhr e Taylor (1981) cominciarono a parlare di "sviluppo endogeno".

ne sociale del mercato”), G. Becattini (1979) ricordò che il tipo di organizzazione industriale di queste regioni, insieme di concorrenza-emulazione-cooperazione all’interno di un sistema di piccole e medie imprese riportava a un vecchio concetto: il “distretto industriale”, secondo Alfred Marshall (1900). Per quest’ultimo, in effetti, esistono due possibilità di organizzazione industriale. Da una parte, l’organizzazione sotto un unico governo della divisione tecnica del lavoro integrato all’interno di una grande impresa. Dall’altra parte il coordinamento, attraverso il mercato e il “faccia-a-faccia” (la “reciprocità”), di una divisione sociale del lavoro non integrata tra le imprese più piccole che si specializzano in un segmento del processo produttivo⁷.

Ma il colpo di genio di Michael Piore e Charles Sabel (1984) fu di interpretare il successo dei distretti industriali come un caso particolare in una tendenza molto più generale. Riferendosi (senza dubbio abusivamente⁸) all’approccio della regolazione essi sostennero che alla *produzione di massa fordista*, rigidamente strutturata, sarebbe succeduto un regime fondato sulla *specializzazione flessibile*, la cui forma spaziale sarebbe stato il *distretto*, come il circuito di settore era una forma spaziale di distribuzione del fordismo. Questa *nuova biforcazione industriale* restituiva, in effetti, il proprio posto da una parte alla professionalità della manodopera, e dall’altra all’innovazione decentralizzata e alla coordinazione (attraverso il mercato e la reciprocità) tra le imprese: due caratteri già evocati dell’*atmosfera* sociale del distretto industriale.

Parallelamente, dei geografi californiani, Allen Scott, Michael Storper e Richard Walker, impressionati dalla crescita del loro stato, in modo particolare di Los Angeles, arrivarono a delle simili conclusioni su una base un po’ differente. All’inizio s’interessarono a delle *metropoli*, se non a delle megalopoli, nelle quali riconobbero ulteriormente dei *patchworks* di distretti. In seguito, sebbene conoscessero l’approc-

7. Si oppone (a partire da Marx almeno) la *divisione tecnica del lavoro* all’interno dell’industria alla *divisione sociale del lavoro* tra imprese indipendenti. La prima è coordinata dalla gerarchia, l’autorità, la “legge di ferro” e il “calcolo *a priori*”, la seconda dal mercato e dalla sua “anarchia” (*dixit* Marx). Questa distinzione fondamentale è stata ripresa da O. Williamson (1975).

8. La reazione dei regolazionisti francesi al libro di Piore e Sabel fu abbastanza mitigata. Vedere il contributo di Leborgne e Lipietz (1992), il loro testo più francamente polemico (1990) e il libro di B. Coriat (1990). Fondamentalmente, i regolazionisti rimproverano a Piore e Sabel di confondere una forma di organizzazione industriale (un “paradigma tecnologico”), d’altra parte abusivamente dedotto da una necessità tecnologica, con un modello di sviluppo completo.

cio regolazionista da cui ripresero una parte della terminologia, essi si appoggiarono essenzialmente sulle analisi, neo-marxiste o neo-classiche (quelle di Coase, 1937 e Williamson, 1975) della dinamica della divisione del lavoro e degli effetti esterni di agglomerazione⁹. Allen Scott, nella sua sintesi maggiore *Metropolis* (1988) sottolinea anche che il distretto elettronico più recente della California, Orange Country, in origine non aveva neanche “riserve di manodopera qualificata” (contrariamente a Silicon Valley, fondata attorno al parco industriale dell’Università di Stanford). Storper e Walker (1989), con degli accenti quasi nietzschiani, proponevano un modello di emergenza di “poli di crescita” sorti quasi dal nulla.

Così, dal più piccolo distretto italiano alle megalopoli mondiali, il nuovo paradigma tecnologico della “specializzazione flessibile” avrebbe spinto non soltanto il ritorno delle imprese e degli uffici alle zone urbane, ma anche la ripresa della crescita quantitativa delle metropoli: forma spaziale trovata infine dall’uscita dalla crisi del fordismo. La futura gerarchia delle città e delle regioni urbane mondiali risulterebbe dalla strategia interna di questi distretti (o cumulo di distretti): che vincano i migliori!

4. Il dibattito

Il dibattito seguente alla riemergenza della tematica dei distretti industriali testimonia per lo meno un considerevole spostamento delle preoccupazioni teoriche, anche presso chi dubita della dinamica endogena dei territori¹⁰.

Innanzitutto a livello di metodo. È il grande ritorno dell’*organizzazione industriale*, lo studio delle modalità dei rapporti tra attività economiche *separate*, al centro dell’analisi geografica. Per vent’anni ha dominato un modello di sviluppo capitalista molto “organizzato”, il fordismo¹¹, al quale corrispondeva il fantasma di una pianificazione ragionata, quella delle grandi industrie e degli Stati, strutturante la

9. La congiunzione di questa corrente, centrata sulla proliferazione “spontanea” di metropoli *high-tech*, con le ricerche sui distretti “all’italiana”, non era evidente. Essa ha avuto finalmente luogo sotto l’insegna della “specializzazione flessibile”.

10. Si troverà una raccolta di testi recenti tra i più significativi in Benko e Lipietz (1992). Per comodità, i testi citati lo saranno da quest’opera, anche se essi hanno avuto una pubblicazione precedente in un’altra lingua, l’anno di riferimento resta comunque la data della prima pubblicazione.

11. Vedi nota 4.

produzione, la riproduzione sociale e lo spazio. La *gerarchia* (nell'impresa), il *governo* (della società) sembrano dominare la *pianificazione* (in francese *aménagement*, parola prossima a *management*) urbana e regionale. Oggi, la spontaneità apparente dei grandi attori nelle loro iniziative concorrenti sembra avere la prima e l'ultima parola, e questo grande rivolgimento sembra la chiave della nuova geografia economica. "Disgregazione verticale", "divisione sociale del lavoro" sono a colpo sicuro le principali evenienze di questi saggi.

Ma quand'anche la società formi un tutto, è necessario che queste separazioni, che questa contraddizione tra la soggettività imprenditoriale e la coerenza sociale sia in qualche maniera *regolata*, anche nella crisi, e soprattutto per uscirne. E il primo risultato che salta agli occhi, è che la materializzazione delle attività nello spazio, il *paesaggio economico* nel senso proprio del termine, è la prima delle forme di regolazione. Anche prima del mercato, prima della prima transazione monetaria tra un fornitore e il suo cliente, tra un salariato e il suo datore di lavoro. Come anche al tempo di Marx la "cooperazione semplice", il raggruppamento di artigiani sotto il tetto dello stesso *atelier*, fu la prima tappa della gerarchia capitalista (la sua prima versione del *panoptikon* cara a Foucault), lo stesso l'*agglomerazione*, con il suo corteo di opportunità potenziali, attuabili a basso costo, fu il resto e la prima condizione del mercato capitalista.

E quando noi diciamo a basso costo, non pensiamo tanto ai costi di trasporto, quanto ai costi d'informazione, ai costi di *transazione* nel senso proprio. E quando noi parliamo d'informazione, non parliamo di questa informazione standard che appare sulle *consoles* di un *computer* come è stata un tempo pubblicata sui mercuriali. Noi parliamo di questa informazione in senso proprio: il nuovo, il contingente, l'improbabile, che emerge dal rumore di fondo delle *routines*. È un altro risultato convergente degli studi di geografia economica: la telematica non ha fatto arretrare per nulla il desiderio di agglomerazione. Per cogliere le "opportunità" bisogna essere là, essere sul luogo, rendersi conto, con i propri occhi, *faccia-a-faccia*.

In una parola, l'"agglomerazione sta allo spazio come l'apprendimento sta al tempo". L'"atmosfera" così frequentemente invocata dai contributi sui distretti, seguendo Marshall, è l'esatta contropartita della "cultura", della "formazione", dell'"esperienza". È la forma collettiva di questa esperienza creatrice, è il motivo per cui gli umani comunicano l'acquisizione delle proprie esperienze individuali, ed è la base collettiva della soggettività individuale.

È dunque naturale che quando la crisi fa vacillare il dominio macroeconomico degli Stati nazionali, quando l'emergenza 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 forza l'agglomerazione, questa anticamera del mercato, questa arena per il mercato. Per il presente e l'avvenire immediato, l'urbanizzazione è improvvisamente vincente.

Ma ecco. L'agglomerazione industriale, il "distretto industriale", non funziona che per il mercato? E il mercato, non torna in forze per l'indebolimento transitorio della potenza delle gerarchie (quelle degli oligopoli e della società politica), o per le necessità strutturali di un nuovo modello di sviluppo (indotto esso stesso da una rivoluzione tecnologica), l'*accumulazione flessibile*? È qui che comincia il dibattito.

Un profondo iato divide subito i sostenitori del "distretto". Per gli italiani Becattini (1990) e Garofoli (1992), i distretti del "miracolo" della Terza Italia (quella degli anni 1960-1980) non sono dei puri distretti economici, non sono semplicemente un bene collettivo che favorisce le transazioni commerciali. L'"atmosfera" si materializza in altri modi di regolazione all'interno della società civile: la famiglia, la "lealtà" tra imprenditori e salariati, il ruolo delle collettività locali¹², ecc. In una parola, la "comunità" (necessariamente di una dimensione abbastanza piccola!) nel senso di Toënis (*Gemeinschaft*) in opposizione alla società individualista commerciale (*Gesellschaft*). Dalla parte opposta dello spettro (i francesi Courlet e Pecqueur, 1992, occupano una posizione intermedia), il californiano Allen Scott (1992) ci presenta una "gigantesca accumulazione di capitale e di lavoro", una pura logica economica che presiede all'esplosione della megalopoli più spettacolare degli anni '80 (con Tokyo): la sua città Los Angeles. Nella stretta continuità del "sogno americano" (senza ignorare quelli che ne restano esclusi), egli esalta il genio demiurgico dello spirito dell'impresa, la sua capacità creatrice decentralizzata, la sua forza di attrazione e l'integrazione sugli sradicati del mondo... Egli non ignora le forme non commerciali della regolazione interna all'agglomerazione, ma sottolinea esplicitamente che esse sono retrocesse mentre Los Angeles

12. Danièle Leborgne (1991) mette in luce il ruolo dei "comprensori", queste associazioni di comuni in vista della pianificazione urbana, sociale ed economica, informali, negli anni '60, formalizzate negli anni '70, particolarmente attive in Emilia Romagna (la regione d'elezione dei distretti di più alto livello), in Lombardia (cioè nella Prima Italia), in Veneto, ecc.

esplodeva... E, mentre gli italiani concludono prudentemente sui pericoli che pesano sui distretti, Allen Scott afferma senza giro di parole l'accesso all'egemonia di un nuovo modello di sviluppo, l'*accumulazione flessibile* di cui abbozza i contorni: polarizzazione nel lavoro, polarizzazione sociale, trionfo del mercato, ritiro dello Stato, flessibilità delle tecniche e della manodopera.

È la breccia dove si precipitano i critici dell'ipotesi dei distretti industriali. No, ci dicono Amin, Robins (1990), Martinelli e Schoënberger (1991), la forma del distretto non è la "forma infine trovata" dall'uscita della crisi, e per tre ragioni. Innanzitutto, la vecchia forma fordista non è morta: la grande impresa e la sua rete gerarchizzata di stabilimenti, succursali e sub-fornitori, distribuiti nello spazio dalla mano ben visibile della pianificazione manageriale. Inoltre, i distretti all'italiana sono dei casi particolari, estremamente dipendenti da una macroeconomia mondiale che sfugge loro e da legami di dipendenza che essi ignorano. Le qualità che vengono loro attribuite nascondono i loro costi sociali: lavoro supersfruttato delle donne, ecc. La "qualificazione" non è affatto il tratto caratteristico di questo nuovo modello. Infine (ed è l'argomento chiave di Martinelli e Schoënberger), anche se si ammette l'ipotesi di un nuovo modello di accumulazione flessibile, questo modello può assumere differenti forme, e la vecchia gerarchia (tipica delle multinazionali fordiste) può avere un ritorno di forza sotto la maschera commerciale delle relazioni di sub-fornitura. L'autonomia dei piccoli imprenditori negli anni 1970-1980 non sarebbe stata allora che una breve ripresa in una fase di ripianificazione all'interno della tendenza secolare alla concentrazione del capitale: "ordine per il rumore" in qualche modo. Più radicali ancora, in economia, i "regolazionisti" come Leborgne e Lipietz (1992) o Boyer (1992) riprendono il problema alla sorgente: il nuovo modello di sviluppo semplicemente non esiste ancora, è dunque vano pretendere di adagiare le forme dello sviluppo spaziale sul letto di Procuste dell'"accumulazione flessibile". È meglio studiare *in vivo* le nuove forme della regolazione che si definiscono, e riflettere sulla loro coerenza.

È a questo che si attaccano, più o meno, tutti i contributi recenti che cercano di superare i termini caricaturali del dibattito: "divisione internazionale del lavoro" contro "distretti industriali". E, poiché è di regioni urbane che si sta parlando, l'attenzione va a focalizzarsi sulle forme della regolazione intermedia tra la materialità dell'agglomerazione urbana e il governo, la legislazione e l'azione statale. Emerge allora un concetto inglese, quello di *governance*. A cose fatte, il suo campo si chiarifica: si tratta di tutte le forme di regolazione che non

sono né commerciali né statali. Per parafrasare la definizione di Gramsci (Stato = società civile + società politica), la *governance* è la società civile meno il mercato... più, bisogna senz'altro aggiungere, la società politica locale, i notabili, le municipalità!

5. Reti e politiche

Questo cambiamento di terreno comporta immediatamente due conseguenze: la sostituzione del termine più generale di "rete" a quello di "distretto", e il ritorno in forza della *politica*.

La *rete* innanzitutto. È una forma di organizzazione tra imprese della quale abbiamo definito la *governance*, al di là del mercato. Ovvero, per attenersi ai soli rapporti tra imprese, i rapporti di gerarchia (di dipendenza) o di cooperazione "partenariale". Il contributo di Storper e Harrison (1992) ci mostra l'estrema varietà delle forme di *governance*, la loro indifferenza relativa di fronte alla tecnologia e, più sorprendente, di fronte al grado di della divisione sociale del lavoro. Ci sono dei distretti interamente strutturati dalle loro grandi imprese "nocciolo" (*core*), dei *distretti paternalisti*, si potrebbe dire, e che non hanno più niente di marshalliano. Quindi, la geografia della disgregazione verticale può identificarsi con la vecchia geografia fordista di cui Castells e Godard (1974) avevano smontato la caricatura dunkerquista: una zona di attività industriale fiancheggiata da grandi insiemi di abitazioni ad affitto moderato e da quartieri per quadri. Questo non è affatto una sopravvivenza del passato: Toyota-City ne è il prototipo più spettacolare, anche quando vi trionfano i modi di gestione più post-fordiani ("Ohnisti" direbbe Benjamin Coriat, 1991); *just in time*, circoli di qualità, ecc. Al contrario ci sono dei distretti senza noccioli, dei puri "aloni" (*rings*).

Peraltro, la *rete*, per la sua definizione più funzionale che geografica, elargisce fantasticamente le potenzialità spaziali dei nuovi "oggetti" presi in considerazione. Se l'essenza della nuova organizzazione industriale è la congiunzione dell'autonomia di gestione delle unità economiche e della loro cooperazione routinizzata, le une con le altre (divisione sociale, più "faccia-a-faccia"), la *topologia* della rete va a dipendere dalle forme tecniche e sociali di organizzazione e di interfaccia di ciò che deve restare "modularizzato" da una parte, "coordinato" dall'altra. È l'interesse del punto di vista dell'ingegnere in organizzazione che ci viene presentato da Pierre Veltz (1992). Pertanto una buona rete di trasporti e di comunicazioni può compensare la perdita di certi vantaggi dell'agglomerazione.

Al di là del distretto (che è una rete, anche se non è che un "alone") si profila la "rete dei distretti", ciò che Pierre Veltz evoca quando parla di industrie viventi "a cavallo su due città". L'esempio più spettacolare è il binomio aeronautico Parigi-Tolosa. Riflettiamo su quest'esempio. Il distretto aeronautico di Tolosa è un distretto gerarchizzato attorno all'Aerospaziale, d'altro canto fortemente influenzato dalle sue origini statali (dall'ante-guerra, e per ragioni militari). Esso si occupa essenzialmente dell'assemblaggio dell'insieme-commerciale finale: degli aerei. A questo titolo partecipa ad una rete di distretti di dimensione europea (quello di Airbus Industrie). Per quanto riguarda i motori CFM-56 della Snecma, sono prodotti in un altro distretto di meccanica ad alta tecnologia, distribuito ad arco di cerchio nel quarto Sud-Ovest dell'agglomerazione parigina. ("l'Arco della Snecma"). Questo ultimo distretto è nato dalle rovine di un antico distretto industriale "classico", o piuttosto di una "cintura rossa" di distretti fondati sugli operai professionali che fecero la gloria del movimento sociale francese.

Consideriamo questo ultimo distretto (l'Arco della Snecma). Si constata che esso coincide con degli altri distretti, in particolare la "Città Scientifica" di Parigi (centrata su Orsay) e il distretto elettronico del Sud. Esso tocca anche, nella sua estremità Nord il distretto di affari de La Défense. Oltre ad essere legato attraverso un rapporto partenariale con il distretto General Electric in Nuova Inghilterra, il distretto aeronautico parigino è dunque in stretto contatto con altri distretti (che possono anche collaborare con Tolosa, particolarmente per l'elettronica di bordo. Dunque, esso appartiene non soltanto ad una "rete di distretti", ma anche ad un *distretto di reti*. Più settori vi si sono agglomerati, tra l'autostrada dell'Ovest e l'autostrada del Sud, attraverso la piattaforma di Saclay (industria nucleare). Questi hanno spesso dei rapporti transazionali, hanno soprattutto in comune un mercato di lavoro di operai altamente qualificati, di tecnici, di ingegneri di personale scientifico. Si ritrovano le economie di agglomerazione tra settori, o economie di urbanizzazione: l'*atmosfera*... Quando ci si ricorda che Tolosa non si riduce soltanto all'Aerospaziale (c'è anche l'industria dell'Azoto, l'elettronica...), si realizza la specificità della *metropoli*: è un *distretto di reti*, una agglomerazione di industrie messe in rapporto attraverso la loro vicinanza, e soprattutto attraverso il loro "tipo sociale" comune, prima ancora di passare alle transazioni commerciali.

È ciò che, allargando un concetto inizialmente avanzato da Garofoli¹³, il contributo di Leborgne e Lipietz (1992) chiama "area-sistema".

13. In Garofoli, l'area sistema raggruppa, in un distretto restato di piccola dimensione (per esempio Modena) molti settori in interazione nella stessa filiera (per esempio un'industria, e la produzione di macchine utensili di quest'industria).

Grenoble è un'area sistema: se l'elettronica si è qui sviluppata, non è soltanto per una logica interna (Silicon Valley), è perché Grenoble era già (e resta) un distretto elettromeccanico legato alla trasformazione dell'energia idraulica, e la contraddizione "industria regionale professionalista/grande gruppo nazionale", evidenziata da Dunford (1991) a proposito della Telemecanica, aveva già scosso Grenoble nella primavera del fordismo, nel momento dell'assorbimento di Merlin-Guérin da parte di Alsthom.

Ma l'atmosfera specifica del distretto di reti, e dei distretti *tout court*, d'altra parte, non si forma facilmente. Si può considerare che essa non si sia davvero "condensata" a Tolosa che negli anni Ottanta (dopo dei decenni di decentralizzazione volontarista di industrie ad alta tecnologia da Parigi!) e, malgrado le proclamazioni di "Montpellier la Superdotata", gli osservatori americani Storper e Harrison non ci vedono che "cattedrali nel deserto".

Approdiamo qui alla seconda dimensione del "cambiamento del terreno": il *rientro del politico*. L'abbiamo già detto: è nella prospettiva della parola *governance* che questo approccio è più netto. Ma aggressivamente (contro il Thatcherismo, certamente), Mick Dunford (1992) pone improvvisamente la dimensione politica del dibattito stesso: indipendentemente da ogni discussione sulla forma, la natura, la dimensione etica o sociale dei modi di *governance*, il semplice fatto che le reti *avanzino secondo la governance* altrettanto, se non più, che secondo il mercato, è sufficiente a confutare le pretese neo-liberali.

Piuttosto gramscista, il contributo di Leborgne e Lipietz (1992) mostra che la scelta *politica* di un modello di sviluppo, piuttosto che di un altro (scelta che nasce nell'uscita di un nuovo *blocco sociale territoriale* nello stesso tempo in cui viene saldato) va a determinare il tipo di rete industriale e il bacino d'impiego, da cui la direzione di sviluppo del territorio. Ciò che solleva immediatamente l'obiezione di Pierre Veltz: a quale scala geografica viene operata questa scelta?

Una buona domanda. Rileggendo, sembra che, malgrado i loro dinieghi, Leborgne e Lipietz suggeriscano, piuttosto, "paese" (Stato-Nazione) quando dicono "territorio", perché essi pongono le trasformazioni del rapporto salariale al primo nodo di biforcazione degli scenari del "post-fordismo", e che queste trasformazioni dipendono largamente da un quadro legislativo e convenzionale nazionale¹⁴. Re-

14. Va da sé pertanto che questi autori siano abbastanza conoscitori di Gramsci e dell'Italia per non sottostimare la variabilità interregionale dei blocchi egemonici all'interno della stessa nazione!

sta che, Pierre Veltz ha ragione a sottolinearlo, tutto questo non ha interesse pratico (e neanche teorico, d'altra parte) che se esiste un margine di manovra per dei blocchi sociali *regionali*, capaci di mettere in opera dei modi di *governance* locali, indipendentemente dalla politica nazionale o continentale (si pensa alla Cee) e della macroeconomia mondiale. Bernard Ganne (1992) affronta direttamente il problema, mostrando:

- che è stata la politica gaullista, modernista e centralista, di fordizzazione "dall'alto" ad uccidere la maggior parte degli antichi distretti industriali francesi negli anni '60;
- che, se essi si sono lasciati eliminare, è perché la loro riproduzione locale si fondava su delle forme poco dinamiche di *governance*, dipendenti esse stesse da una politica centrale *méliniste* di protezione sistematica di interessi in gioco.

6. Alcune conclusioni

L'insuperabile dialettica del locale e del globale, che abbiamo precisato nell'introduzione come consustanziale a tutta l'analisi sociale, la ritroviamo a livello di forme di *governance*. Non si potrà avere un certo tipo di "regioni che vincono" (o piuttosto un certo modo di vincere, per una regione) che nel quadro di un certo tipo di Stato nazionale (o confederale: Lipietz, 1985b; Leborgne, Lipietz, 1990) e questi Stati "vinceranno" nella competizione economica internazionale solo se sapranno evocare questo tipo di "regioni che vincono". E le regioni o i paesi che "perdono" saranno condannati alla marginalizzazione, o ad una subordinazione sempre più *strutturale* (per esempio attraverso la sub-fornitura), di fronte alle regioni che vincono.

Chi vince *economicamente*, va da sé. Non entreremo qui nel dibattito sui criteri politici, sociali, etici, né ecologici di "vittoria" in materia. Si può considerare che Los Angeles sia in sé una catastrofe ecologica e sociale (e l'amministrazione di Los Angeles condivide questo parere), ma ci sono dei Grünen che si annoiano a Francoforte "troppo piccola". Resta che Francoforte è la capitale finanziaria economica mondiale ascendente, ma Los Angeles "vince" all'interno di un mastodonte economicamente quasi in fallimento.

Riferimenti bibliografici

- Aglietta M., 1974, *Accumulation et régulation du capitalisme en longue période. Exemple des États-Unis (1870-1970)*, Thèse d'État, Université de Paris-I, Paris.
- Amin S., 1972, *Le développement inégal*, Anthropos, Paris.
- Amin A., Robins K., 1992, «Le retour des économies régionales? La géographie mythique de l'accumulation flexible», in Benko B., Lipietz A., *Les régions qui gagnent*, Puf, Paris.
- Aydalot P., 1984, «À la recherche de nouveaux dynamismes spatiaux», in Aydalot (ed.), *Crise et espace*, Economica, Paris.
- Bagnasco A., 1977, *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo economico italiano*, Il Mulino, Bologna.
- Becattini G., 1979, «Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale», *Rivista di Economia e Politica Industriale*, vol. 5, n. 1.
- Becattini G., 1990, «Le district marshallien: une notion socioéconomique», in Benko B., Lipietz A., *Les régions qui gagnent*, Puf, Paris.
- Benko B., 1990, «Local versus global in social analysis: some reflexions», in Kuklinski A. (ed.), *Globality versus locality*, University of Warsaw Press, Warsaw.
- Benko B., Lipietz A., 1992, *Les régions qui gagnent*, Puf, Paris.
- Boyer R., 1986, *La théorie de la régulation: une analyse critique*, La Découverte, Paris.
- Boyer R., 1992, *Les alternatives du fordisme. Des années 1980 au XXIe siècle*, Paris.
- Braudel F., 1979, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, A. Colin, Paris.
- Brusco S., 1982, «The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Intergration», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6, n. 2.
- Castells M., Godard F., 1974, *Monopolville: l'entreprise, l'État, l'urbain*, Mouton, La Haye.
- Christaller W., 1933, *Die zentralen Orte in Süddeutschland*, Fisher, Iena.
- Clark C., 1951, *The Condition of Economic Progress*, Macmillan, London.
- Coase R.H., 1937, «The Nature of the Firm», *Economica*, vol. 16, n. 4.
- Coriat B., 1990, *L'atelier et le robot*, C. Bourgeois, Paris.
- Courlet C., Pecqueur B., 1992, «Les systèmes industriels localisés en France: un nouveau modèle de développement», in Benko B., Lipietz A., *Les régions qui gagnent*, Puf, Paris.
- Dunford M., 1992, «Trajectoires industrielles et relations sociales dans les régions de nouvelle croissance économique», in Benko B., Lipietz A., *Les régions qui gagnent*, Puf, Paris.
- Frank G., 1970, *Le développement du sous-développement en Amérique Latine*, Maspero, Paris.
- Fröbel F., Heinrichs J., Kreye O., 1980, *The New International Division of Labor*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ganne B., 1992, «Place et évolution des systèmes industriels locaux en France: économie politique d'une transformation», in Benko B., Lipietz A., *Les régions qui gagnent*, Puf, Paris.
- Garofoli G., 1991, «Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène», in Benko B., Lipietz A., *Les régions qui gagnent*, Puf, Paris.
- Hotelling H., 1929, «Stability in Competition», *Economic Journal*, n. 39.
- Leborgne D., 1991, *Les déterminants du développement régional en Italie*, mimeo, Cepremap, Paris.

- Leborgne D., Lipietz A., 1990, «Fallacies and Open Issues of Post-Fordism», *Couverture Orange*, n. 90/9, Cepremap, Paris.
- Leborgne D., Lipietz A., 1992, «Flexibilité offensive, flexibilité défensive. Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques», in Benko B., Lipietz A., *Les régions qui gagnent*, Puf, Paris.
- Lipietz A., 1977, *Le capital et son espace*, Maspero, Paris (nuova edizione nel 1983).
- Lipietz A., 1985, *Mirages et miracles*, La Découverte, Paris.
- Lipietz A., 1988, «La trame, la chaîne et la régulation: outils pour les sciences sociales», *Couverture Orange*, n. 88/6, Cepremap, Paris.
- Lipietz A., 1990, «Le national et le régional: quelle autonomie face à la crise capitaliste mondiale?», in Benko B., *La dynamique spatiale de l'économie contemporaine*, Éditions de l'Espace Européen, La Garenne-Colombe (prima versione nel 1985, *Couverture Orange*, n. 85/21, Cepremap, Paris).
- Lösch A., 1990, *Die Räumliche Ordnung der Wirtschaft*, Fisher, Iena.
- Marshall A., 1990, *Elements of Economics of Industry*, Macmillan, London.
- Martinelli F., Schönberger E., 1991, «Les oligopoles se portent bien, merci! Éléments de réflexion sur l'accumulation flexible», in Benko B., Lipietz A., *Les régions qui gagnent*, Puf, Paris.
- Massey D., 1978, «Regionalism: Some Current Issues», *Capital and Class*, n. 6.
- Massey D., 1985, «New Direction in Space», in Gregory D., Urry J., *Social Relations and Spatial Structures*, Macmillan, London.
- Piore M., Sabel C., 1984, *The Second Industrial Divide: Possibility for Prosperity*, Basic Books, New York.
- Rostow W., 1963, *Les étapes de la croissance économique*, Seuil, Paris.
- Scott A.J., 1988, *Metropolis, from the Division of Labor to Urban Form*, University of California Press, Los Angeles.
- Scott A.J., 1992, «L'économie métropolitaine: organisation industrielle et croissance urbaine», in Benko B., Lipietz A., *Les régions qui gagnent*, Puf, Paris.
- Stöhr W., Taylor D. (eds.), 1981, *Development from Above or Below*, Wiley, Chichester.
- Storper M., Walker R., 1989, *The Capitalist Imperative. Territory, Technology and Industrial Growth*, Basil Blackwell, Oxford.
- Storper M., Harrison B., 1992, «Flexibilité, hiérarchie et développement régional: les changements de structure des systèmes productifs industriels et leurs nouveaux modes de gouvernance dans les années 1990», in Benko B., Lipietz A., *Les régions qui gagnent*, Puf, Paris.
- Veltz P., 1992, «Hiérarchies et réseaux dans l'organisation de la production et du territoire», in Benko B., Lipietz A., *Les régions qui gagnent*, Puf, Paris.
- Vernon R., 1966, «International Investment and International Trade in the Product Cycle», *Quarterly Journal of Economics*, n. 80.
- Wallerstein I., 1974, *The Modern World System*, Academic Press, New York.
- Williamson O., 1986, *Markets and Hierarchies – Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York.