

# Network effect and economic development: Towards a link-value theory (Effetto rete e sviluppo economico: per una teoria del valore legame)

Luigi Gentili\*

## Abstract

The article presents sociological considerations in regards to the advent of globalism. With the implosion of capitalism and the acceleration of globalization, the concept of globalism is in need of new interpretations. Some sociologists indeed would see it solely as the ideology of globalization. In the article, globalism is regarded as a social system not only with ideological characteristics but also economic ones. This radically changes the very logic of capitalism, which is focused on linear and monocentric production. Through the theory of link-value the article illustrates the process by which economic development takes place. It is shown that as well as the assets identified by the main economic schools, development is based on factors such as infrastructure investments, technologies, and networking. Today, with globalism, it is economic ties that create wealth and they are more important than the production process itself. Such transformation is highlighted through the growth of the financial and commercial dimensions, as well as the change in industrial activities. The article deals with the fundamental importance of the global value chain in nowadays, as well as the reshoring and the nearshoring. After illustrating the evolution of territorial networks, several case histories are presented: from the new economic centres of globalism to the decline of industrial districts. Finally, the article examines new generations models of innovation and culture districts.

**Keywords:** Economic development; Globalism; Production processes; Global value chain; Territorial networks; Open innovation.<sup>†</sup>

---

\* Istituto Pantheon. Design & Technology (Rome, Italy); CEIMA. Centro Studi per l'Innovazione Manageriale (Rome, Italy); luigi.gentili@ceima.eu.

<sup>†</sup> Received: 2021-10-16; Accepted: 2021-12-28; Published: 2021-12-31; doi: 10.23756/sp.v9i2.682. ISSN 2282-7757; eISSN 2282-7765. ©The Authors. This paper is published under the CC-BY licence agreement.

### **Sunto**

L'articolo espone alcune considerazioni sociologiche relative all'avvento del globalismo. Con l'implosione del capitalismo e l'accelerazione della globalizzazione, il concetto di globalismo necessita di nuove interpretazioni. Alcuni sociologi infatti lo considerano solamente come l'ideologia della globalizzazione. Nell'articolo, il globalismo è considerato come un sistema sociale con caratteristiche non solo ideologiche ma anche economiche. Questo cambia radicalmente la logica stessa del capitalismo, che è incentrato sulla produzione lineare e monocentrica. Attraverso la teoria del valore-legame l'articolo illustra il processo attraverso il quale si crea lo sviluppo economico. Viene dimostrato che oltre ai fattori proposti dalle principali scuole economiche, quali le infrastrutture pubbliche e la tecnologia, lo sviluppo dipende anche dal networking. Oggi, con il globalismo, sono i legami economici che creano ricchezza e questi ultimi diventano più importanti del processo produttivo in sé. Tale trasformazione è evidenziata dalla crescita delle dimensioni finanziarie e commerciali dell'economia, nonché dal mutamento delle attività industriali. Nell'articolo viene trattata l'importanza che attualmente rivestono le catene globali del valore, ma anche i nuovi fenomeni del reshoring e del nearshoring. Dopo aver illustrato l'evoluzione delle forme di networking territoriale, vengono presentati diversi casi-studio: dai nuovi poli produttivi globalizzati al declino dei distretti industriali. Nella parte finale dell'articolo vengono illustrati modelli distrettuali di nuova generazione come quelli dell'innovazione e della cultura.

**Parole Chiave:** Sviluppo economico; Globalismo; Processi produttivi; Catena globale del valore; Reti territoriali; Innovazione aperta.

La globalizzazione sta mutando radicalmente la struttura economica del capitalismo. La crisi pandemica, legata al Covid-19, non fa che accelerarne il decorso, nonostante cambino alcuni rapporti di scala tra le economie nazionali. L'interdipendenza tra le diverse realtà economiche è sempre più marcata, e con essa la nascita di nuove modalità per creare lo sviluppo. La globalizzazione, contrariamente a molte interpretazioni correnti (King, 2017), non si ferma: essa si radicalizza. I sistemi di riproduzione del valore sono diversi rispetto al passato, e la ricchezza si crea attraverso una ristrutturazione complessiva dei rapporti finanziari, produttivi e commerciali tra soggetti economici attivi al livello planetario. Si afferma il globalismo, che non è solo un sistema ideologico, come credeva Ulrich Beck (1999), ma anche una pratica economica. Per il sociologo tedesco il globalismo è la dimensione ideologica del processo di globalizzazione: esso rappresenta la dittatura del mercato globale. Tale visione rischia però di essere riduttiva, basandosi sulla demistificazione di un'espansione economica sproporzionata. Il globalismo per Beck è la metafisica della globalizzazione. Più recentemente, un errore simile viene postulato anche dal politologo Ian Bremmer (2018), secondo il quale il globalismo è l'ideologia delle élite nate con l'interdipendenza universale e gli scambi internazionali.

Ritenere il globalismo esclusivamente un'ideologia presenta diversi limiti. Se si tratta solo di un'ideologia, a quale sistema economico occorre fare riferimento? Al capitalismo

*tout court*? Come dire: il globalismo rappresenta l'ideologia del capitalismo di ieri quando subentra la globalizzazione?

Il globalismo è senza dubbio un'ideologia, ma è anche qualcosa che va oltre la dimensione puramente sovrastrutturale. Il globalismo è un sistema sociale all'interno del sistema attuale: esso è composto, nello stesso tempo, da una sovrastruttura ideologica e da una struttura economica. Ogni ideologia, infatti, per essere tale, deve rimandare ad una specifica organizzazione delle risorse. Come dire: sovrastruttura e struttura sono parti di un tutto. Se oggi il globalismo rappresenta un sistema ideologico totalmente diverso rispetto al passato, ciò significa che deve esistere anche una struttura economica che ha tratti distintivi ed inediti. Il globalismo, inteso in questo senso, diviene l'erede del capitalismo tradizionale quando l'economia è globale.

Il globalismo è in fase di affermazione. È arduo sostenere se la sua fisionomia seguirà un orientamento positivo o negativo, molto dipenderà dalle politiche governative e dagli obiettivi che le istituzioni economiche adotteranno al livello internazionale. È chiaro tuttavia che la crisi

pandemica ha accelerato il processo di ristrutturazione economica globale, enfatizzando l'importanza delle interdipendenze globali. La pandemia è nata e si è diffusa ovunque grazie all'interdipendenza economica planetaria. La stessa crisi sanitaria, che ha anticipato quella economica - fino a legarsi ad essa - si è propagata a dismisura attraverso le molteplici reti di interdipendenza strutturale che caratterizzano il globalismo.

Esistono dei sintomi, delle tendenze in corso, che mettono in luce alcuni tratti particolari del globalismo. Sul versante della crescita, queste possono essere sintetizzabili nelle seguenti linee di tendenza:

- il sistema economico cessa di essere lineare, ovvero fondato su semplici relazioni di input-output tra capitale e apparato produttivo: esso diventa ubiquo, polidirezionale e iperdipendente;

- la ricchezza viene creata attraverso transazioni economiche di unità organizzative appartenenti ad imprese diverse ma tra loro integrate, e non da processi diretti di trasformazione produttiva o di erogazione di servizi interni a singole imprese;

- lo sviluppo economico non ha più origine dalle attività di esercitate da imprese autonome sul mercato, quanto piuttosto da reti inter-organizzative simbiotiche e interfunzionali;

- i legami tra i soggetti economici generano ricchezza, diventano più importanti del processo produttivo in quanto tale.

Il globalismo si configura come una realtà priva di confini. Ciò avviene nonostante una crisi pandemica che ridisegna le aggregazioni economiche al livello territoriale, creando nuovi livelli di aggregazione. Basti pensare alla nuova ondata dei rimpatri produttivi che si creano in Europa, nel Nord America o in Asia (Centro Studi Confindustria, 2020). Le interdipendenze diventano scalari, con legami economici tra strati di aggregazione di varia grandezza. Ciò è tipico dei fenomeni complessi: quando essi evolvono, infatti, vengono moltiplicati i livelli di coesione interna che determinano una struttura sovraordinata.

In seguito alla circolazione di un'enorme quantità di risorse economiche, viene a configurarsi una rete di scambi globali che interessano imprese e aree produttive al livello sistemico. Questi rafforzano i rapporti tra soggetti economici diversi, sia persone che organizzazioni, sempre più condizionati da scelte congiunte. Ogni singola azione o decisione, in un'economia globale, produce delle conseguenze di varia entità che si susseguono fino a raggiungere un risultato di grande rilevanza. La crisi sanitaria dovuta alla pandemia, ad esempio, diventata economica: essa è frutto di interdipendenze multiple e diramate in ogni direzione, senza confini prestabiliti. Il fenomeno è una conferma dell'effetto farfalla" (Lorenz, 1972): episodi locali vengono condizionati da eventi molto distanti e viceversa. Il battito d'ali di una farfalla può generare un tornado dall'altra parte del pianeta! La crisi epidemica nasce in una località circoscritta della Cina ma si diffonde velocemente su tutto il pianeta, con conseguenze estese sul piano internazionale. L'effetto farfalla, però, oggi è più complesso rispetto al passato in quanto coinvolge contemporaneamente settori della società diversi, come nel caso della sanità e dell'economia durante la crisi pandemica.

Lo sviluppo delle città metropolitane testimonia l'importanza che rivestono le interdipendenze economiche al livello globale. La loro espansione è straordinaria. Secondo i dati raccolti dal McKinsey Global Institute (2011), nei paesi più progrediti queste arrivano a generare fino all'80% del PIL nazionale. Negli Stati Uniti il 79% del PIL nazionale è creato nelle città metropolitane. Nei Paesi in via di sviluppo tale cifra oscilla tra il 40% e il 60%. In Cina le città incidono per il 60% al PIL nazionale e per l'85% al tasso di crescita del PIL del paese. Nelle stime elaborate da PricewaterhouseCoopers (2013), oltre a città cinesi come Shanghai, Pechino e Canton, alti tassi di crescita si riscontrano ad esempio per la città di San Paolo in Brasile e per Mumbai e Nuova Delhi in India. Si tratta di tassi di crescita pari ad alcune città statunitensi come San Jose in California, Houston o Midland in Texas.

In Cina un ruolo fondamentale ha rivestito anche nelle ZES, ovvero le Zone Economiche Speciali. Si tratta di veri e propri hub locali legati ad un flusso globale di scambi economici, che hanno consentito ad alcune città uno sviluppo rapido e consistente. Le ZES sono state create nel 1980 dal leader del Partito Comunista cinese Deng Xiaoping, interessando inizialmente cinque città sperimentali quali Shenzhen, Zhuhai e Shantou, situate nella provincia del Guangdong, Hiamen nella provincia del Fujian e l'intera provincia di Hainan. Dopo vent'anni il successo è stato plateale: Shenzhen, ad esempio, ha subito un aumento del 47,8% degli abitanti e una crescita annuale del 10%. Le ZES sperimentali sono state poi allargate ad altre aree metropolitane della Cina, tra cui Chongqing, Chengdu, Tientsin, Wuhan e Xi'an, consentendo lo sviluppo di molte città industriali e commerciali (Kotle, 2015).

Le città metropolitane diventano i luoghi di interazione tra globale e locale, i centri di snodo per commerci, finanza, attività bancarie, innovazioni e sbocchi economici. A pensarla così è Saskia Sassen (2000; 2008): utilizzando il termine di città globali, la sociologa evidenzia come gli scambi di mercato e i flussi transazionali creano localizzazioni multiple. Le grandi città sono connesse entro un circuito reticolare, con una

reciproca specializzazione. Ad esempio, fino a pochi anni fa, Tokyo era la maggiore esportatrice di moneta, New York il centro principale per la produzione di nuovi strumenti finanziari e Londra il polo di riferimento per la raccolta di flussi di capitali provenienti dai mercati finanziari.

La città-regione è un'estensione della città globale (Scott, 2001): qui lo sviluppo è concepito come un insieme di addensamenti multipli, con l'esistenza di una molteplicità di sistemi locali e reti territoriali. Le città appaiono come centri specializzati per la creazione di servizi intermedi, utilizzati nel circuito economico regionale. Ciò è dimostrato negli studi sulle città europee, contraddistinte da una struttura insediativa in cui predomina una rete di piccoli e di medi centri urbani. Un programma di ricerche sulla città-regione globale, nel Nord Italia, evidenzia tale processo (Perulli, 2012). Il tessuto del Nord è di tipo policentrico, con la presenza di distretti manifatturieri, poli urbani di produzione di servizi e sistemi di produzione di cultura e conoscenza. Tra le città e i territori del Nord – grazie anche al ruolo di integrazione svolto dai cluster e dai distretti produttivi – esistono alti livelli di inter-funzionalità tipici delle città-regione globali. Mentre Milano si caratterizza come fornitore di servizi alle imprese e di servizi collegati all'industria culturale e creativa, Verona presenta una maggiore focalizzazione nella logistica e nella finanza (in secondo piano rispetto a Milano). Trento e Torino sono specializzate nella ricerca e sviluppo, Padova nei servizi alle imprese, Vicenza nelle attività di amministrazione di impresa e Bologna nell'industria creativa. Nelle città del Nord sono attivi anche importanti network professionali “creativi”, in città come Parma e Modena, con l'affermazione di iniziative culturali, festival e concerti.

È un mondo interdipendente, localizzato ma transnazionale, legato a una trama di network. Basti pensare a Milano, con il suo ruolo di snodo globale, connessa alle città nordamericane, alla diade New York e Londra e all'Asia Sudorientale. Appare lontana la visione tradizionale del capitalismo, tipica degli anni cinquanta e sessanta, con la grande industria concentrata a Milano e Torino e, nel ventennio successivo, la “Terza Italia” (Bagnasco, 1977), con una crescita basata sulla piccola impresa e i primi distretti industriali. A partire dagli anni Novanta il tessuto economico del Nord cambia radicalmente, presentando anche delle difficoltà di adattamento, ma segnando comunque il passaggio dalla logica di assemblaggio tra realtà distinte a quella dell'integrazione sistemica.

Al livello globale oggi si rafforzano le dipendenze interfunzionali, quale effetto rete, rendendo l'economia causa e conseguenza delle medesime circostanze. Alla base di quello che Parag Khanna (2016) chiama “ecosistema ipercomplesso” vi è anche una matrice infrastrutturale in continua espansione. È la rivoluzione della connettività globale, in tutte le sue forme: dai trasporti all'energia e alle comunicazioni. Tra le conseguenze più evidenti di tale processo appaiono l'intensificazione delle connessioni, l'espansione e l'estensione di vincoli e relazioni, l'intensificazione e l'accelerazione di transizioni e di flussi.

I legami economici acquistano un peso esponenziale nel processo di creazione del valore. La ricchezza viene generata per mezzo dello scambio di risorse – tangibili e

intangibili - tra una molteplicità di attori interdipendenti e integrati. Questo grazie all'estensione di micro e macro relazioni organizzative. In particolare, si evidenziano tre fenomeni specifici, con un impatto dirompente sul mondo dell'economia: la dinamica della finanza, delle reti di produzione e del commercio globalizzati.

Sul lato della finanza, sono i movimenti di capitale e la compravendita di strumenti finanziari a sostenere l'espansione globale dei rapporti di scambio. È un processo che si autoalimenta: il denaro genera denaro, senza la mediazione di merci o servizi. Ogni giorno oltre mille miliardi di dollari cambiano mano nelle borse mondiali, senza interagire con il mondo del lavoro. Si ottengono enormi ricchezze solo spostando, direttamente o indirettamente, il denaro, all'interno di un circuito globale di interrelazioni. L'estensione di transazioni finanziarie prodotte dall'attività bancaria, dall'emissione di titoli e dal commercio azionario è senza precedenti. Gli agenti finanziari sostituiscono i precedenti capitani d'industria, ovvero i capitalisti classici che investono in un processo produttivo per creare valore. Il capitale si moltiplica solo scambiando moneta, con un processo di crescita per partenogenesi.

Se la finanza estende la propria supremazia, anche l'economia reale subisce una metamorfosi che ne ristrutturata il funzionamento. Le imprese imbastiscono le trame di una nuova e complessa divisione internazionale del lavoro. Circa l'80 per cento dei flussi produttivi globali avviene attraverso connessioni tra aziende diverse. L'organizzazione del lavoro subisce una doppia trasformazione (Greco, 2011): 1) una frammentazione da parte delle imprese del processo produttivo e la scelta di riorganizzazione su scala planetaria, 2) una specializzazione di diversi paesi e regioni in compiti e funzioni della produzione stessa. Tutto ciò riconduce a due fenomeni: l'emergere delle catene globali del valore e le delocalizzazioni.

Le aziende manifatturiere ed industriali si ramificano e si deverticalizzano. Ogni bene prodotto è composto dall'assemblamento di diverse componenti, giunte da più paesi. Emergono le *global commodity chains*, ossia le filiere produttive globali. A partire dagli anni '90 queste mostrano un graduale aumento del coinvolgimento di Paesi diversi. Considerando la nuova divisione internazionale del lavoro, si assiste alla frantumazione produttiva della catena classica del valore. Oggi per realizzare un'automobile negli USA entrano in gioco, ad esempio, almeno 9 paesi che contribuiscono a specifiche fasi della produzione, del marketing e delle vendite. Mediamente, il 30% del valore aggiunto di un'automobile della General Motors è realizzato in Corea per l'assemblaggio, il 17,5% in Giappone per le parti tecnologiche più avanzate, il 7,5% in Germania per il design, il 4% a Singapore e Taiwan per le componenti ausiliarie, il 2,5% nel Regno Unito per le azioni di marketing, l'1,5% alle Barbados per le attività informatiche (WTO, 1998). Per produrre un'automobile "statunitense", solo il 37% del valore aggiunto viene realizzato negli USA.

La delocalizzazione invece è resa possibile per mezzo di investimenti diretti all'estero e accordi di subfornitura. Attraverso l'*outsourcing* diverse fasi produttive di una filiera sono frazionate e spostate all'estero. È bene rilevare, però, che con la recente crisi pandemica sia le reti globali del valore che l'*outsourcing* stanno mutando, pur mantenendo la loro rilevanza economica. Per via dei ritardi generati dallo spostamento di

prodotti e servizi, nonché l'eccessiva dipendenza da alcune economie specifiche, le reti globali del valore si accorciano, riposizionandosi al livello territoriale. Questo significa che si rafforzano le reti transfrontaliere, tra stati limitrofi, come avviene ad esempio tra nord Italia e sud della Germania. Tale fenomeno prende il nome di *nearshoring*. Parallelamente, per assicurarsi l'approvvigionamento di risorse strategiche, essenziali alle imprese durante una crisi globale, si assiste ad una attività di *reshoring*: molte aziende, precedentemente delocalizzate, rientrano all'interno della nazione di provenienza (Gentili, 2021). Si tratta di decisioni prese al livello governativo, ma anche da filiere produttive autonome. In un recente studio della Banca d'America, l'80% delle imprese transazionali ha già steso dei programmi delle produzioni delocalizzate (Mashyekh, 2020).

Il ruolo delle interdipendenze economiche è palese anche nell'area commerciale. L'esempio più evidente è dato dalla grande distribuzione. Per mezzo delle *buyer-driven chains* le aziende si attivano per acquistare le merci vendute da diversi fornitori sparsi in ogni angolo del pianeta. Si affermano le reti commerciali globali, dove le marche svolgono un ruolo centrale: questo grazie anche all'intermediazione garantita da una rete di traffici planetaria. Nel settore del commercio si espandono altresì gli scambi interaziendali tra unità e divisioni di diverse multinazionali.

Come evidenziato da questi cambiamenti, nel globalismo la ricchezza viene creata in modo diverso rispetto al passato. Ciò che conta sono i legami economici esistenti tra soggetti diversi e interdipendenti. Dove prima esisteva un investimento in denaro nel processo produttivo - tipico dell'impresa capitalistica tradizionale, autonoma e centralizzata -, subentra il guadagno realizzato per mezzo di rapporti economici diffusi ed aperti, tra imprese e territori diversi ma legati da interconnessioni funzionali (Gentili, 2018). Da qui la teoria del valore-legame, che va oltre la tradizionale formula marxiana del capitalismo classico.

Secondo il modello marxiano, nel sistema capitalistico tradizionale gli imprenditori investono denaro nella produzione fisica di merci. Ciò per ottenere un plusvalore, ovvero maggior capitale rispetto a quello investito inizialmente nel processo produttivo. La formula D-M-D' rappresenta il modo di descrivere l'accumulazione di denaro: per mezzo di un capitale iniziale D si investe nella produzione di merci M per aumentare il capitale anticipato, che diviene D'. Il valore corrisponde così all'accrescimento del capitale per mezzo della merce (Marx, 1956). Nel globalismo, invece, la formula di riferimento diventa D-L-D': si accresce il denaro investendo nei legami economici - chiamati L nella formula -. Il valore si genera attraverso il capitale immesso in un network. È il network, non il sistema produttivo in sé, che genera valore. Quest'ultimo diventa solo un mezzo ausiliario nel processo produttivo. Le transazioni economiche, realizzate entro una rete inter-organizzativa, diventano più remunerative del processo produttivo in sé.

Applicando la teoria del valore-legame alla dinamica economica, l'approccio utilizzato verso lo sviluppo economico muta profondamente. Come è noto, per quanto concerne la teoria economica, sono due i macro-approcci dominanti che cercano di individuare il fattore principale alla base dello sviluppo. I due macro-approcci sono

rappresentati dai nuovi keynesiani e i nuovi classici. Si tratta di due macro-linee interpretative riconducibili a John Maynard Keynes e di Friedrich von Hayek, con le numerose differenziazioni e sovrapposizioni dottrinali che oggi li caratterizzano. Sono due macro-correnti di pensiero che si articolano in diversi filoni di ricerca, anche molto differenti tra loro, ma con elementi comuni. Per i nuovi keynesiani il fattore determinante, per creare lo sviluppo economico, sono le infrastrutture pubbliche (ad esempio ponti, strade, ferrovie, reti energetiche, edilizia residenziale), mentre per i nuovi classici è il progresso tecnologico, nei suoi aspetti *hard*, per esempio i macchinari e *soft*, come la conoscenza. Lo sviluppo economico, per le correnti di pensiero dominanti, è generato in tal modo da un fattore predominante. Si utilizza pertanto una logica univoca: la spinta che genera lo sviluppo parte da un fattore per spingere tutti gli altri in una data direzione. Questo modo di concepire lo sviluppo economico diventa riduttivo con il globalismo.

In un'economia interconnessa e interdipendente, al livello globale, per creare sviluppo occorre agire in modo integrato su più fattori contemporaneamente. Lo sviluppo chiama in causa simultaneamente i fattori indicati nelle due scuole di pensiero dominanti. In aggiunta, però, occorre considerare anche un fattore aggiuntivo che acquista un'importanza crescente: il networking.

Dato che il globalismo si caratterizza per l'ampliarsi delle interrelazioni tra soggetti economici diversi, attivi in uno scenario economico transnazionale, per parlare di sviluppo occorre chiamare in causa i legami che favoriscono la sinergia. I legami di interdipendenza, che esistono tra più soggetti economici al livello globale, si pongono come asse fondamentale per innescare azioni di sviluppo economico. Senza la rete, l'economia cessa di produrre ricchezza. Il valore si crea attraverso le reti economiche, dove transitano capitali, merci, informazioni e persone. Si tratta di network dinamici e in costante evoluzione, con diverse scale e ordini di grandezza.

Volendo introdurre una formula, è possibile designare il saggio di sviluppo economico come segue:

$$S = I \cdot T \cdot N$$

dove S sta per saggio di sviluppo, I per infrastrutture pubbliche, T per tecnologia e N per networking. Per stimolare un processo di sviluppo economico sono necessari, contemporaneamente, gli investimenti nelle infrastrutture pubbliche, il progresso tecnologico e il networking, ovvero la capacità di fare rete. L'elemento nuovo è l'interconnessione sistemica tra tutti gli attori presenti sulla scena economica.

La formula esposta indica il modello di base necessario per innescare un processo di sviluppo economico. È una formula standard, a cui occorre aggiungere un ulteriore elemento: il contesto territoriale di appartenenza. Per creare un vantaggio competitivo di lungo periodo, capace di riprodursi nel tempo, occorre che il networking sia correlato al *genius loci*. Con quest'ultimo termine viene indicato il potenziamento delle peculiarità culturali e sociali tipiche di un determinato territorio. Il *genius loci* consente di creare originalità nell'offerta dei propri prodotti e servizi, creando una condizione di

apprezzamento e distinzione che sono alla base per competere in modo significativo e duraturo. La formula esposta in precedenza diventa allora:

$$S = I \cdot T \cdot N \cdot GL$$

dove GL sta per *genius loci*.

Il vantaggio competitivo oggi, si fonda sulla creazione di network globali ma localizzati. Si tratta di reti transnazionali insediate territorialmente, capaci di valorizzare le risorse locali – fisiche e culturali - specifiche di un luogo. Questo permette di differenziare lo stesso network, all'interno dei rapporti globali di interdipendenza. Di qui l'importanza assunta dai contesti metropolitani e regionali internazionali, con i loro nodi di scambio interni, spesso sub-territoriali. È il network localizzato che determina un posizionamento strategico per le realtà economiche globali. Più ci si contraddistingue, più si è in grado di estendere le opportunità di sviluppo su scala planetaria. Le scelte di politica economica, a differenza del passato, dovranno orientarsi sempre più verso il sostegno di network locali interconnessi al livello globale.

Sul versante della politica economia, la formula esposta è utile anche per garantire la sostenibilità degli interventi intrapresi. Lo sviluppo economico, a differenza del passato, con il globalismo segue la legge della polarità. Si tratta di una legge tipica delle realtà ad alta complessità. Sebbene si crei ricchezza, le distanze tra chi ha di più e chi ha di meno tendono ad allargarsi in modo esponenziale. Si accentuano pertanto le disuguaglianze. Se la ricchezza dipende dalla dotazione di "capitale di rete", ovvero dal posizionamento in un network globale localizzato, è importante considerare le disuguaglianze nate tra imprese e tra territori. Le disuguaglianze economiche, nel lungo periodo, finiscono per incidere negativamente sulla domanda e sull'offerta di risorse da investire. Il carattere polarizzante dello sviluppo odierno, accentuando le distanze tra economie in rete ed economie marginali, ha un impatto negativo sugli investimenti, che indirizzandosi su realtà economiche d'avanguardia, lasciano fuori interi comparti produttivi e aree territoriali. Sarà sempre più importante, pertanto, dirigere la politica economica su attività di sviluppo inclusivo, incentivando la coesione d'impresa e territoriale.

Le testimonianze sul successo delle reti territoriali avanzate sono diverse. Con il globalismo trionfano le aree-sistema locali: la Silicon Valley per le produzioni altamente tecnologiche, Oxford per la biotecnologia, Wall Street per i servizi finanziari, Colonia per i media, Los Angeles per la produzione cinematografica o il Baden-Wuttemberg per la meccanica utensile, tessile e forniture nel settore automobilistico. Si tratta di aree che presentano una marcata vocazione produttiva: sono recettive agli scambi internazionali, hanno istituzioni che sostengono il lavoro di rete e gli investimenti basati su progetti di cooperazione economica.

L'effetto rete, con le sue implicazioni per lo sviluppo economico legato a sistemi localizzati, diventa oggetto di studio scientifico negli anni novanta. È in questo periodo che alcuni economisti iniziano ad interessarsi dei nodi territoriali di interdipendenza. Paul Krugman (1995), ad esempio, si focalizza sulla rilevanza dell'economia di

agglomerazione per la competitività delle imprese mentre Michael Porter (1990; 1998), in un'ottica differente, esamina le prestazioni dei cluster ad alta specializzazione.

Krugman evidenzia come l'insediamento di molte imprese, in un territorio circoscritto, consente di usufruire di un serbatoio di forza lavoro specializzata e una rete di fornitori ad hoc. I fattori esaminati sono tre: i rendimenti economici, i costi di trasporto e i movimenti migratori. Nel complesso, gli effetti positivi generati dalla concentrazione territoriale tendono ad autoalimentarsi: più elevata è la numerosità di imprese insediate in un'area specifica, più conveniente è per le stesse localizzarsi in quell'area. Tutto ciò favorisce la specializzazione produttiva e delle competenze al livello territoriale.

L'attenzione per i cluster di Porter esprime un ulteriore ambito di indagine economica per i network locali. L'insediamento di un cluster può essere una regione, un'area metropolitana o un ambito territoriale più circoscritto. Secondo Porter l'affermazione di un cluster dipende dall'esistenza di due condizioni fondamentali: la competizione e la cooperazione. In un cluster possono coesistere, infatti, sia aziende tra loro concorrenti - attive nello stesso mercato di sbocco -, sia aziende complementari, operanti in settori correlati - a monte e a valle del processo produttivo -. Sono la prossimità geografica e le negoziazioni tra gli attori economici a favorire la fiducia e la cooperazione generali. Ciò permette di creare le condizioni favorevoli per un alto livello di competitività.

I contributi di Krugman e Porter rappresentano una prima testimonianza al livello scientifico dell'importanza delle reti economiche nella creazione dello sviluppo economico. Nei loro studi emerge quel cambiamento strutturale che caratterizzerà l'evoluzione odierna. Si tratta principalmente di studi economici, in cui manca però l'elemento sociologico, ovvero la rete di interdipendenze sociali e culturali alla base del cambiamento nei modi di produzione. È per tale ragione che occorre integrare il loro lavoro con un'analisi di tipo sociologico. Tornano utili, pertanto, gli studi di Anna Lee Saxenian e Max Granovetter. Le loro ricerche sono un'ulteriore conferma, al livello scientifico, dell'importanza dell'effetto rete quale motore dello sviluppo economico. Rappresentano altresì una testimonianza accademica di come cambiano anche i rapporti sociali di produzione al livello sociologico.

Anna Lee Saxenian (2002) si focalizza sull'analisi sociologica di due aree economiche degli Stati Uniti: la Silicon Valley, situata a Santa Clara Valley in California e la Route 118, nell'area di Boston. La Route 118 si contraddistingue per l'esistenza di un numero ridotto di aziende indipendenti e integrate verticalmente. La Silicon Valley, invece, mostra un modello di insediamento produttivo di tipo decentrato, con all'interno una rete diffusa di aziende e istituzioni interdipendenti. Innovazione, competizione e cooperazione sono tra loro collegati, in un contesto che dà valore a rapporti sociali di tipo orizzontale e basati su legami deboli.

Approfondendo lo studio sociologico della Silicon Valley, Mark Granovetter (2000) conferma ulteriormente l'importanza dei fattori culturali e sociali nei network territoriali. L'autore individua, nell'area industriale, la presenza di diversi tipi di rete. La prima riguarda il mercato e le opportunità di lavoro, favorendo la competizione per il reperimento di talenti e la nascita di comunità professionali. La seconda rete concerne

invece i rapporti tra imprese, società di servizi e di *venture capital*, capaci di creare un forte intreccio tra ruoli diversi di influenza. La terza rete, infine, si riferisce alle relazioni tra imprese e diversi attori locali di tipo professionale, come ingegneri o ricercatori e di tipo organizzativo, come le università, promuovendo la diffusione di *know how* e innovazione.

È chiaro che la Silicon Valley studiata da Saxenian e da Granovetter è diversa da Manchester ai tempi di Engels o da Detroit ai tempi di Taylor. Come pure è diversa dalla Route 118. L'effetto rete rimodella la logica produttiva del capitalismo tradizionale. La Silicon Valley è l'evidenza più clamorosa di un sistema produttivo ormai giunto al traguardo. Essa costituisce un ulteriore caso studio dove è applicabile la formula D-L-D' al livello locale. Può rappresentare anche un termine di paragone per osservare delle realtà simili, come quelle legate ai distretti industriali italiani, sia nel loro assetto iniziate che in quello di nuova generazione.

I distretti industriali costituiscono una forma particolare di rete tra imprese, a carattere locale, caratteristici del nostro Paese ma presenti anche in altre aree dell'Europa e dell'Asia. Essi hanno sorretto lo sviluppo economico dal dopoguerra fino agli anni ottanta. In quell'epoca erano qualcosa di inconsueto tra i sistemi economici conosciuti. È per questo che il sociologo Arnaldo Bagnasco (1977) ha utilizzato il termine "Terza Italia": per descrivere i distretti industriali come un modello alternativo ai due prevalenti nell'Italia del dopoguerra: ovvero a quello di stampo fordista, localizzato nel triangolo industriale Milano-Torino-Genova e a quello del mancato sviluppo, tipico del Sud.

Dal punto di vista inter-organizzativo, i distretti industriali si contraddistinguono per una marcata divisione del lavoro tra piccole e medie imprese, attive nello stesso settore economico. Le aziende sono specializzate in una o poche fasi del processo produttivo, collocandosi a monte o a valle della stessa filiera. È il modello dell'economia marshalliana, che si pone in alternativa alla crescita di tipo dimensionale delle grandi imprese. Alfred Marshall (1972), fin dal 1890, osservando le aree industriali tessili di Lancashire e Sheffield in Inghilterra, mette a confronto le economie esterne con quelle interne: le prime fondate sulla diffusione territoriale di piccole imprese, le seconde focalizzate sulla crescita verticale di grandi aziende. In un distretto industriale, che adotta i principi delle economie esterne, sono presenti diversi vantaggi per le imprese: la specializzazione produttiva, la scomposizione dei processi di lavoro, la dote infrastrutturale, una manodopera qualificata e la presenza di una atmosfera industriale.

Nonostante la presenza di molti fattori positivi, a partire dagli anni novanta nei distretti industriali iniziano ad emergere i segni di debolezza. Ciò rende difficile il loro adattamento nell'economia globale. Le cause sono molteplici. Esistono innanzitutto i limiti tipici delle micro e piccole imprese, incapaci di evolversi in modelli dimensionali diversificati. Ci si trova in presenza, quindi, di un legame di subfornitura con alcune imprese centrali legato a rapporti di dipendenza top-down. Seguono poi i problemi del ricambio generazionale, l'inesistenza di un ceto manageriale adeguato e forme organizzative auto-referenti. A ciò si aggiunge infine l'inasprirsi della concorrenza estera, soprattutto da parte di paesi emergenti, il trasloco oltre confine di molte imprese chiave,

l'acquisizione straniera di realtà aziendali con un ruolo trainante nel territorio e le difficoltà ad attrarre capitali e investimenti da altri paesi. Non da ultimo, persiste il problema del rapporto con la burocrazia, sia al livello locale che nazionale.

Sul versante dell'adattamento organizzativo, è chiaro che i distretti industriali non hanno saputo coevolvere con il cambiamento globale dell'economia. Nello specifico, è il tipo di rete inter-organizzativa che non ha avuto una ristrutturazione adeguata. In un'economia complessa, come quella del globalismo, è necessario passare da reti decentralizzate a reti distribuite. Quelle decentralizzate sono reti superate, dipendenti verticalmente da altre organizzazioni esterne, con scarsa autonomia strategica e inabilità ad agire in modo autonomo. Le reti distribuite, al contrario, sono formate da organizzazioni che hanno il medesimo rango, all'interno di filiere produttive prive di verticalità e dipendenze monodirezionali. Le reti distribuite sono eterarchiche, prive di centro e di periferie interne: tutti gli attori sono inseriti in una trama decisionale comune e condividono scelte strategiche.

Anche nel gestire una crisi le reti eterarchiche si dimostrano più efficaci. Esiste una correlazione positiva tra flessibilità organizzativa e gestione dell'instabilità economica (Gentili, 2015). Da qui il passaggio dal *gouvernement* alla *governance*, ovvero l'affermazione di un nuovo stili di governo delle reti imprenditoriali. La *governance* rappresenta una forma di gestione inter-organizzativa di tipo orizzontale e pluralista, dotata di resilienza e capacità di adattamento verso la discontinuità.

Oltre al distretto industriale negli anni prendono forma altre tipologie di reti inter-organizzative localizzate. Tra queste figurano i distretti tecnologici e i distretti culturali. Tra i distretti tecnologici più noti è possibile ricordare Cambridgeshire, il distretto del software di Dublino, l'Evry Genopole in Francia e il distretto chimico del Nord della Ruhr. In Italia sono noti, tra gli altri, anche i distretti del design e della biomedicina di Milano, del design-auto di Torino e il distretto biomedico di Bologna e l'Etna Valley.

In alcune città metropolitane, tra quelle più competitive al livello globale, emerge anche una particolare tipologia di distretto tecnologico: si tratta del distretto dell'innovazione. A differenza dei distretti industriali classici, ha dimensioni ridotte e più compattezza. Con l'affermazione di un nuovo paradigma industriale, legato alla quarta rivoluzione tecnologica - attinente cioè alle interconnessioni digitali -, diventa centrale anche una nuova pratica di networking: l'*open innovation*. L'interdipendenza produttiva si estende ad un'ampia tipologia di settori ad alta intensità di conoscenza, in particolare in campo scientifico e delle nuove tecnologie 4.0. Il concetto di *open innovation* è stato inaugurato da Henry Chesbrough (2003). L'economista statunitense è convinto che l'innovazione nasce anche da idee e percorsi esterni all'impresa, ed è funzionale al mercato quando i soggetti economici amplificano le loro competenze tecnologiche. L'innovazione è garantita da una rete di organizzazioni in grado di interfacciarsi tra loro, attraverso la creazione di piattaforme fisiche e virtuali, capaci di accelerare la produttività degli investimenti.

L'*open innovation* è alla base dei sistemi economici più evoluti. Costituisce il fondamento degli ecosistemi, ovvero le micro unità costituenti il globalismo. In essi

l'interdipendenza è spinta al massimo, e in un network ad ogni azione di un soggetto economico si ha un'immediata ripercussione sulle azioni di altre organizzazioni. In un ecosistema le azioni intraprese da un soggetto economico e i loro effetti sugli altri attori non avvengono in modo unidirezionale. Esse variano di frequenza e di intensità a seconda delle particolari condizioni iniziali che contraddistinguono un singolo avvenimento e le relative catene di *feedback* generate.

All'interno di un ecosistema produttivo trovano spazio:

- le imprese "ancora": grandi aziende e centri di ricerca che servono da traino per la crescita economica, PMI, start up, spin-off e altre organizzazioni orientate allo sviluppo di tecnologie e servizi d'avanguardia;

- i "coltivatori di innovazione": incubatori, acceleratori, fablab, spazi di *coworking*, uffici di trasferimento tecnologico e centri per l'imprenditorialità sociale.

I distretti dell'innovazione si trovano spesso sotto l'influenza di una prestigiosa università o grande impresa. Sono numerosi gli esempi da prendere in considerazione: Philadelphia University City (dove rilevante è il peso dell'Università di Pennsylvania, la Drexel University e la City University Science Center); il caso San Diego (in cui spiccano il Salk Institute nell'area degli Studi Biomedici, il Burnham Institute e la University of California) e Pittsburgh (dove incisivo è il ruolo della Carnegie Mellon University, l'Università di Pittsburgh e l'Università di Pittsburgh Medical center).

Per quanto riguarda i distretti culturali è possibile citare, come esempi, Hollywood e Bolloywood, il Chianti, le Langhe, il distretto multimediale della Vestfalia in Germania e i distretti della vacanza come la Riviera ligure o romagnola. Esistono anche i quartieri della cultura - aree urbane con incidenza distrettuale -, come quelli dei musei di Vienna, di Parigi o di Berlino, le reti museali e le reti di beni culturali e le aggregazioni più estese come la Rete delle Regioni innovative in Europa e le reti di città Eurocities.

Esistono anche altre forme di network localizzato, considerate come un'evoluzione del distretto culturale. Tra queste spiccano le seguenti:

- il metedistretto (come quello della moda nell'area milanese);  
- il distretto turistico (distinto in marino, montano, artistico-culturale, integrato);  
- il distretto rurale (ad esempio quello esistente in Toscana);  
- il distretto agro-alimentare (con tutela di marchi di qualità in ambito agricolo e rurale);

- il bio-distretto (a carattere biologico).

Per creare un distretto culturale è necessario mettere a sistema le risorse locali, come il paesaggio, il patrimonio storico-architettonico e le tradizioni agro-alimentari, ma anche capitalizzare le infrastrutture e la viabilità, l'informazione e la comunicazione. Ogni distretto culturale evidenzia una propria fisionomia demo-etno-antropologica: questa include diverse attività quali gli spettacoli dal vivo, la produzione di arte contemporanea, l'industria cinematografica, televisiva, editoriale e multimediale, i prodotti tipici locali e l'industria della moda e del design. È un patrimonio legato alle tradizioni locali ma anche all'innovazione tecnologica. L'evoluzione distrettuale va nella direzione di un coordinamento intersettoriale, dove una moltitudine di attività sono tra loro collegate:

intrattenimento e turismo si legano ad un'economia di eventi e produzioni culturali che, a loro volta, si interfacciano con i centri dell'innovazione e i laboratori di ricerca & sviluppo.

In un distretto culturale i legami che intercorrono tra le diverse realtà organizzative implicano un governo del territorio basato sull'auto-organizzazione. Lo sviluppo distrettuale non avviene spontaneamente, ma necessita di una specifica guida economica e politico-istituzionale. Ciò implica la creazione di nuovi istituti territoriali, di concertazione e di condivisione. Ne viene fuori una *governance* multipla, capace di coinvolgere i soggetti locali attraverso la realizzazione collettiva di una cabina di regia. Da ultimo, segue la necessità di riconoscere una dimensione distrettuale che sia transterritoriale.

Emergono oggi nuove interdipendenze nella divisione del lavoro organizzativo, caratterizzate da specifiche alleanze produttive, cooperazioni tecnologiche, rapporti stabili di fornitura, condivisione di conoscenze e di saperi. Sono reti circoscritte ad un determinato territorio, ma a loro volta connesse ad altre realtà inter-organizzative e filiere extraterritoriali. Il contesto locale viene messo a sistema. Il territorio diviene il *medium* di un processo di cooperazione multilocalizzata.

## Bibliografia

- Bagnasco A., (1977), *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo economico*, Bologna: Il Mulino.
- Beck U. (1999), *What is globalization?* Cambridge: Polity Press.
- Bremmer I., (2018), *Us vs. them. The failure of globalism*, New York: Portfolio.
- Centro Studi Confindustria (2020), *Innovazione e resilienza: i percorsi dell'industria italiana nel mondo che cambia*, Report, Novembre 2020.
- Cesaroni D., Crasta M., Dominici E., Pagliari M. P., (2006), Per un sistema territoriale dei Castelli Romani, in Berni C., *Il territorio soggetto culturale*, Milano, Franco Angeli.
- Chesbrough H. W. (2003), *Open innovation: the new imperative for creating and profiting frontechonology*, Boston: Harvard Business School.
- Gentili L. (2015), *Ripartire dalla crescita. Le reti d'impresa per lo sviluppo economico*, Roma: Armando Editore.
- Gentili L. (2018), *Economia Liquida. Lo sviluppo nell'instabilità*, Roma: Armando Editore.
- Gentili L. (2021), *Reshoring and new organization: The future of supply chains*, The European Business Review, September – October 2021.
- Granovetter M. et al. (2000), Social networks in Silicon Valley, in *The Silicon Valley edge*, Paolo Alto: Stanford University Press.

- Greco L. (2017). L'impresa nel mercato mondiale. Le catene globali del valore, in Barbera F. e Paris I, *Fondamenti di sociologia economica*, Milano: Egea.
- Iacobelli G. (a cura di), (2018), *Open Innovation Made in Italy*, Milano, Franco Angeli.
- Kanna P. (2016), *Connectography: mapping the future of global civilization*", New York: Random House Inc.
- King S. D. (2017), *Grave new world. The end of globalization, the return of history*, New Haven: Yale University Press.
- Kotler P. e M. (2015), *Il futuro del marketing*, Milano: Hoepli.
- Krugman P. (1995), *Geography and trade*, Cambridge: Mit Press.
- Lorenz D. (1972), *Does the flap of a butterfly's wings in Brazil set off a tornado in Texas?* Boston: American Association for the Advancement of Science.
- Marshall A. (1972), *Principi di economia*, Torino: UTET [1890].
- Mashyekhi R., (2020). *It would cost \$1 trillion to move global supply chains out of China - but the long-term gains could be worth it*, Fortune, August 19.
- Marx C., (1956), *Il capitale*, Roma: Editori Riuniti [1867].
- McKinsey Global Institute (2011), *Urban world: Mapping the economic power of cities*", McKensey report.
- Perulli P. (a cura di) (2012). *Nord Una città-regione globale*, Bologna: Il Mulino.
- Porter M. (1990), *The competitive advantage of nations*, New York: Free Press.
- Porter M. (1998), *Cluster and the new economic competition*, *Harvard Business Review*, November-December.
- PricewaterhouseCoopers (2013), *World in 2050. The BRIC's and beyond: Prospects, challenges, and opportunities*. PwC Economics, January 2013.
- Sassen S. (2000). *Cities in a World Economy*, Newbury Park: Pine Forge Press.
- Sassen S. (2008), *Una sociologia della globalizzazione*, Torino: Einaudi.
- Saxenian A. L. (2002), *Il vantaggio competitivo dei sistemi locali nell'era della globalizzazione: cultura e competizione nella Silicon Valley e nella Route 128*, Milano: Franco Angeli.
- Scott A.J. (2001), *Global City-Regions: Trends, Theory, Policy*, Oxford: Oxford University Press.
- WTO (World Trade Organization), *International Trade Statistics (1998)*, Geneva: WTO.