

LIDIA SCARPELLI

I GRANDI COMPLESSI INDUSTRIALI E L'INDUSTRIALIZZAZIONE GLOBALE NEGLI STATI UNITI

Premessa. – Il mio intervento prende lo spunto da quanto indicato da Giorgio Spinelli nella presentazione della Sezione I, *La condizione umana nel cambiamento dell'ecosistema*, contenuta nella pagina WEB della Società Geografica Italiana.

In essa infatti l'autore suggerisce, di fronte alle nuove sfide conoscitive e ai cambiamenti dell'ecosistema, quale metodo di indagine il «ritorno alle partizioni della geografia regionale e settoriale, [seppure] con piena libertà di strumenti per l'analisi e la lettura del cambiamento». Inoltre suggerisce tra gli altri un tema di approfondimento che, per formazione alle scuole di Ernesto Massi e di Mario Lo Monaco, era per me quanto mai interessante, *«I grandi complessi territoriali dello sviluppo industriale nei paesi sviluppati: mutazioni genetiche e/o inerzia nelle gerarchie regionali»*.

In tale contesto, ritenendo opportuno limitare l'indagine a uno solo dei paesi sviluppati, ho concentrato l'attenzione sugli Stati Uniti per motivazioni che mi sembrano quanto mai ovvie. Non vi è dubbio che l'economia degli Stati Uniti in questa fase storica in modo particolare, ma anche in quelle del recente passato, rappresenti un modello costante di riferimento per la maggior parte dei paesi sviluppati, sia nelle forme di emulazione sia in quelle di contestazione.

Il loro primato economico è incontestabile, nonostante il graduale ridimensionamento dell'importanza delle grandi produzioni di base (acciaio e chimica) e della metalmeccanica nonché quella delle autovetture, e la concorrenza nel campo delle nuove tecnologie, soprattutto quella giapponese, e nonostante il livello dei consumi molto elevato, ancora con valori da prima potenza mondiale, che condiziona la bilancia dei pagamenti stabilmente negativa. Contrariamente a quanto avveniva in passato, il governo statunitense vede positivamente, anzi cerca di incentivare, attraverso tassi vantaggiosi, gli investimenti dall'estero. L'agricoltura, dal canto suo, si caratterizza

per grandi profitti, puntando sulle esportazioni della soia, del grano e del mais e loro derivati.

Ne consegue, in sostanza, una perdita dei valori dell'importanza relativa, mentre l'impatto inerziale della massa espressa dai valori assoluti, oltre a quello dell'imponente apparato industriale-militare, e l'assoluto primato in alcuni rami strategici della R&S rendono ancora indiscussa la supremazia industriale. Un primato che si esprime secondo configurazioni geoeconomiche e geopolitiche un po' più articolate che nel passato anche recente, ma ugualmente solido, specialmente dopo il crollo e la permanente crisi del sistema ex sovietico e la riconversione in atto di quello cinese.

E ancora a sottolineare il primato mondiale provvede un'analisi anche superficiale del costo della vita, soprattutto di alcuni servizi, che rivela una posizione di netto vantaggio degli Stati Uniti rispetto agli altri grandi *partners* sia europei sia asiatici, un vantaggio che si fa ancora più marcato se l'esame si estende anche al costo, e alla disponibilità relativa, di alcuni beni, una volta ritenuti non economici, come l'acqua, il suolo e altre risorse naturali.

Ne discende che è valido tuttora il rilievo dato dai geografi della scuola francese allo spazio geografico, che è la grande ricchezza degli Stati Uniti, secondo una scala di valori che vede un rimodellamento dello sviluppo alla luce dei canoni della sostenibilità ecologica. Dal punto di vista sociale di fondamentale rilievo risulta la grande mobilità territoriale, espressa anche dal numero medio di cambi di residenza annui, che è uno dei modi con i quali i cittadini statunitensi percepiscono da un lato le opportunità di un mercato fondiario e immobiliare molto vivace, e dall'altro accettano, come situazione di normalità, la flessibilità del mercato del lavoro.

In tale contesto socio-economico e proprio per il primato espresso a livello mondiale, particolari costanti attenzioni sono state richiamate dalle evoluzioni delle localizzazioni delle industrie, così come dai cambiamenti nell'organizzazione territoriale a esse connesse. I grandi complessi industriali, che hanno segnato la diffusione del modello economico basato sull'industria fino alle grandi crisi degli anni '70, pur tipici dell'economia giapponese, in realtà hanno avuto il loro pieno riconoscimento di agenti di diffusione dello sviluppo proprio negli Stati Uniti, dove hanno costituito peraltro la base per i «grandi complessi territoriali».

Per tali ragioni mi è sembrato interessante, alla luce anche dei rapporti tra *new economy* e *old economy* e dei cambiamenti territoriali che ne conseguono, condurre un'indagine sulla industrializzazione globale che ha investito gli Stati Uniti e che si esprime con conseguenti cambiamenti nelle gerarchie regionali.

In particolare il loro apparato territoriale-industriale, il più complesso e più importante del mondo, da semplice e facilmente definibile espressione di concentrazione e potenza quale è stato fino agli anni '70, si va configurando come una struttura in evoluzione nella quale sono contemporaneamente presenti elementi di rinnovamento e situazioni inerziali, quasi al limi-

te dell'archeologia industriale. Convivono con le varie Silicon Valleys, che contano già qualche generazione, i vecchi bacini industriali, le grandi periferie metropolitane e le aree rurali in corso di industrializzazione.

Nel suo insieme, il sistema produttivo statunitense si può immaginare come la massima espressione della *complessità spaziale e territoriale*, con pulsioni contraddittorie come per esempio la extraterritorialità dell'impresa multinazionale e l'interiorizzazione, nelle proprie regioni, di iniziative delle imprese dei maggiori paesi concorrenti.

Il sistema produttivo statunitense presenta quindi una multidimensionalità, forse unica al mondo, che negli anni più recenti ha visto sia l'affermazione delle grandi *corporations*, sia quella delle piccole e medie industrie che, anche con l'impegno dei governi statali, proliferano con modalità in parte assimilabili al localismo di marca italiana ed europea.

Tale sistema ha conosciuto un periodo di crescita e una regionalizzazione abbastanza normale e geograficamente prevedibile negli anni '50 e '60 e ha dato segni di una mutazione profonda in occasione delle grandi crisi internazionali degli anni '70, in concomitanza con la crisi del comparto industriale.

Ciò nonostante, per comprendere lo stato di salute, o meglio il grado di efficienza, del sistema economico statunitense bisogna risalire agli anni '50 e '60, quando la dominanza delle grandi imprese e la loro supremazia nazionale e internazionale erano indiscusse e soprattutto facilmente visibili. In effetti la dominanza, nel campo economico, era anche, e forse lo è ancora più oggi, di carattere culturale, con collegamenti molto forti, quasi a sostegno della «società opulenta», in molti altri rami delle Scienze sociali.

Ciò premesso, sono consapevole che una tale limitazione – a un solo paese seppure significativo come gli Stati Uniti – del campo dell'indagine di approfondimento proposta da G. Spinelli rischia di non essere perfettamente interpretativa delle mutazioni avvenute e/o che stanno avvenendo nei *grandi complessi territoriali dello sviluppo industriale* degli altri paesi sviluppati, né di quelli della vecchia Europa di più antica e radicata industrializzazione, né di quelli giapponesi di più recente affermazione.

A chiusura di questa doverosa premessa, mi preme di affermare che condivido pienamente ciò che mi sembra implicito ed esplicito nella presentazione di G. Spinelli. Di fronte a cambiamenti così rapidi il compito della geografia non è soltanto quello di «monitorare», ma piuttosto di «rappresentare, descrivere e interpretare le mutazioni dell'organizzazione spaziale e territoriale dello sviluppo».

La crisi dei grandi complessi industriali e dei grandi complessi territoriali dello sviluppo industriale. – Si è d'accordo ormai nel fare risalire alle crisi delle economie degli anni '70 i profondi cambiamenti intervenuti nei modelli localizzativi e produttivi delle industrie.

Nel caso degli Stati Uniti per esempio proprio in quegli anni si sono manifestate le prime forme di indebolimento, di perdita di coesione e di ten-

sione, poi ulteriormente aggravatesi negli anni '80 fino agli anni più recenti, tanto da essere ritenuta, nel paese, una sintomatologia ormai permanente. Una delle ragioni che comunemente viene invocata è quella della competizione internazionale: prima quella europea, in parte aggirata con efficaci forme di cooperazione pubblica e privata attuate dalle multinazionali, e poi quella del Pacifico sud-orientale, con al centro il colosso giapponese, verso la quale le strategie adottate non sembrano aver sortito gli stessi effetti. Tanto da dar luogo a veri e propri pronunciamenti.

Tali cambiamenti, molto più profondi di quelli che con varie aggettivazioni avevano segnato la storia delle ristrutturazioni e delle riconversioni che avevano costellato il percorso economico dei paesi di più antica industrializzazione, si sono esplicitati nella crisi dei grandi complessi, fondati sui principî delle economie di scala e sulla polarizzazione. La messa in discussione del modello fordista, seppure reinterpretato e integrato da interventi più o meno diretti dei poteri pubblici e parapubblici e in generale dalle politiche di sviluppo regionale di cui le attività delle grandi imprese costituivano nel loro complesso uno dei maggiori e più dinamici agenti, si è manifestata a livello territoriale nella crisi delle MIDAS costiere e della *manufacturing belt*, una formazione territoriale che comprende l'intera megalopoli atlantica e le aree industriali che si estendono dagli Appalachi fino ai Grandi Laghi, poiché erano queste le aree in cui la polarizzazione e l'agglomerazione delle imprese operanti nel secondario avevano modellato e/o erano in via di modellare l'intera organizzazione territoriale.

Ma non è il caso di dilungarsi su un argomento che, proprio per le profonde valenze socio-economiche, politiche e territoriali, è stato oggetto di complesse e numerose indagini. Anche perché la bibliografia da richiamare sarebbe quanto mai copiosa.

Ma poiché è il caso di ricordare che le politiche di sviluppo negli Stati Uniti, proprio per la centralità dei principî di libero mercato, non sono accompagnate né da politiche di intervento pubblico massicce tipiche dei paesi europei né da una completa pianificazione regionale (nonostante i primi esempi – si ricordi per tutti la TVA – siano proprio statunitensi), mi sembra opportuno richiamare che per quanto riguarda l'industria ne sono conseguiti profondi mutamenti concernenti la localizzazione delle unità produttive, le strategie competitive, le dimensioni e le strutture delle imprese, via via che si andavano affermando nuovi principî economici e che successivamente la cosiddetta *new economy* si poneva in antitesi alla *old economy*.

Le ragioni più profonde dei cambiamenti degli anni '70 vanno ricercate all'interno, dove il brusco ridimensionamento del *welfare state*, per porre rimedio alle distorsioni del modello keynesiano, e quindi l'espansione acritica del processo di *deregulation*, come si definisce una quota consistente della politica del governo Reagan, già iniziata con finalità diverse da J. Carter (difesa dei consumatori), tesa alla riaffermazione del liberismo, hanno avviato una profonda trasformazione. Gli effetti ancora sfuggono a una valutazione equilibrata, data la forte mobilità e la ricorrente contraddittorietà

assunta dagli elementi del sistema (sviluppo-disoccupazione, concentrazione-dispersione, accumulazione-emarginazione). La permanenza di un consistente deficit statale, nonostante la forte riduzione delle spese federali, è forse la contraddizione più stridente. Lo stesso meccanismo di collaborazione imprese-università appare in una fase di rallentamento ed è sottoposto a una generale tendenza di riduzione del capitale di rischio.

Sono questi i sintomi di un lungo periodo di transizione nel quale le mutate condizioni del «resto del mondo» ma soprattutto una decisiva svolta, non aliena da ripensamenti, nelle scelte di politica economica hanno provocato radicali mutamenti.

In generale, mai come in questi ultimi anni l'attenzione degli studiosi, ma anche della politica federale, si è rivolta alla comprensione e alla elaborazione di strategie per orientare il rapporto dialettico tra lo sviluppo e la sua configurazione territoriale. Dopo aver abbandonato, con pochi rimpianti, le pur timide politiche di promozione delle aree emarginate dell'amministrazione kennediana, aver sperimentato le conseguenze del declino della *manufacturing belt* e l'acuirsi degli squilibri regionali, a seguito della *deregulation* di impronta reaganiana, il governo federale è coinvolto in un grande dibattito sulle forme più opportune di riorganizzazione territoriale dello sviluppo.

Il punto centrale ovviamente è costituito dalle modalità più opportune per combinare l'azione federale con le iniziative locali seguendo gli orientamenti del *development-from-below* e assicurando un maggior, e ovviamente più stabile, potere di orientamento e di controllo da parte delle stesse comunità e dei governi locali.

In tale contesto geoeconomico se si può riconoscere, senza tanti dubbi, che vi fosse un'alta probabilità che la rivoluzione del silicio si affermasse negli Stati Uniti, non altrettanto prevedibili, anche se probabili, erano i mutamenti di organizzazione territoriale che ne sono conseguiti. Se, infatti, con molta maggiore elasticità che non nei paesi europei di più antica urbanizzazione, qui si sono affermate nuove aree industriali, la tradizionale *manufacturing belt*, molto più rigida quanto a organizzazione produttiva, doveva affrontare una trasformazione derivante dalla stessa messa in discussione dei fattori di localizzazione e delle gerarchie economiche e urbane del proprio sistema produttivo, basato sulle grandi dimensioni industriali.

Agglomerazione, milieu innovatore, grandi/piccole e medie dimensioni. – Nonostante le profonde modificazioni intervenute nel complesso produttivo industriale, non è messa minimamente in discussione l'agglomerazione, uno dei cardini del modello della *manufacturing belt*, quanto piuttosto le motivazioni che ne sono alla base, le modalità territoriali con cui si presenta e i tipi localizzativi delle imprese più idonee per affermarsi sui mercati con nuove strategie.

L'agglomerazione ha le sue ragioni profonde nelle imperfezioni della mobilità territoriale dei beni e servizi, persistenti soprattutto a causa dei co-

sti delle comunicazioni e dei trasporti, che influenzano a loro volta i rapporti interregionali input-output, oltre che il commercio e i flussi di investimenti internazionali. L'interpretazione del fenomeno e la valutazione delle sue conseguenze sull'organizzazione economica delle regioni sono state oggetto di complesse indagini che hanno privilegiato approcci sociologici, comportamentali, economici, politici e quant'altro, oltre naturalmente a indagini geografico-economiche e/o territorialistiche in generale.

Dall'attenzione che su di essa avevano richiamato autori quali Marshall, Weber, Hoover, Chinitz (solo per citarne alcuni), ma anche il nostro Toschi, si è passati a un calo di interesse durante gli anni '70 e '80 contraddistinti dalla «crisi del fordismo», e poi di nuovo a una ripresa di interesse, affrontata, nelle analisi sullo sviluppo economico, in chiave di prospettive neoschumpeteriane, di ruolo delle innovazioni e dei cambiamenti tecnologici. L'emergenza della *new economic geography* (Krugman, 1991) si è incentrata così anche nelle analisi spaziali dell'agglomerazione.

Le opinioni, soprattutto nelle indagini che hanno riguardato gli Stati Uniti, sono estremamente diversificate.

Per esempio (Ó hUallacháin, 1993) si riconosce il ruolo dei rapporti interpersonali tra i vari soggetti economici coinvolti, oppure si invocano fattori occasionali e contingenti, oppure fenomeni comportamentali. E ancora alcuni autori, tra cui Henry (1992) argomentano che l'agglomerazione industriale è un effetto che ha molteplici cause. Angel (1991), Phelps (1992), Ó hUallacháin e Satterthwaite (1992) sottolineano che il carattere di mercato del lavoro localizzato ne è uno dei fattori primari, mentre Saxenian (1992) e Gertler (1992) riconoscono il ruolo del contesto politico, soprattutto nei confronti del mercato finanziario, del sistema educativo, del supporto dei governi ad alcuni settori o a talune innovazioni tecnologiche.

E ancora (Malmberg, 1996) si evidenzia che secondo alcuni autori (Head e altri, 1995) le cause sono spesso più basate sulle storie che non sulle statistiche; Krugman (1991), calcolando l'indice del Gini per descrivere la distribuzione spaziale per 106 industrie degli Stati Uniti, conclude che molte industrie sono concentrate già al livello statale; Enright (1993) ha indagato sulle determinanti di tale concentrazione geografica; Head e altri (1995), studiando la localizzazione di 751 nuovi impianti giapponesi negli Stati Uniti a partire dal 1980, hanno individuato nei benefici dell'agglomerazione un importante fattore decisivo per le scelte; anche Smith e Florida (1994) pervengono a conclusioni simili per quel che riguarda le filiali giapponesi negli Stati Uniti. Mentre le indagini di Angel e Engstrom sull'industria dei personal computer negli Stati Uniti individuano legami poco evidenti tra agglomerazione spaziale e attività di assemblaggio e fornitori; Norcliffe e Zweerman Bartschat (1994) hanno individuato un utile controbilanciamento alla centralità dell'agglomerazione attraverso il concetto di «fuga dalla localizzazione» (*locational avoidance*) analizzando imprese che si sono rilocalizzate fuori dalle aree metropolitane, che è effetto dell'eccessiva agglomerazione.

In sintesi, ne consegue uno spostamento dell'attenzione dalla mera loca-

lizzazione delle imprese al *milieu* innovatore. Il *local milieu*, che viene esaltato dai «sistemi di innovazione» alla base degli intensi scambi di informazioni, *know-how*, e innovazione tecnologica in generale, comporta la focalizzazione sulla riduzione dei costi di scambi tra imprese, permette e facilita la circolazione oltre che delle informazioni, anche del capitale e del lavoro (Angel, 1991), «l'agglomerazione spaziale si crede che porti al rafforzamento delle modalità *transiction based* della solidarietà sociale in una "atmosfera marshalliana" ...» (Malmberg, 1996, p. 396).

Un ulteriore approfondimento è inerente al rapporto grandi/piccole e medie dimensioni produttive. Le grandi dimensioni non sono necessariamente sinonimo di strategie vincenti, ma neppure le piccole e medie lo sono. In altri termini è ancora dubbio quale dei due tipi di dimensioni, tenuto conto del grado di esposizione e di reazione alle eventuali crisi nazionali e internazionali, possa esprimersi con *performances* migliori.

Negli Stati Uniti, come nei paesi europei, e forse anche in anticipo come nel caso delle miniacciaierie, dagli anni '70 fino ad oggi si è assistito all'affermazione diffusa delle piccole e medie imprese. Esse hanno assicurato milioni di posti di lavoro in un periodo di ristrutturazione e ridimensionamento dell'occupazione nei grandi gruppi. Le speranze di occupazione a esse legate hanno indotto, a partire dagli anni '70, il governo federale, pur con molte ambiguità, a rivolgere loro particolare attenzione, con appositi strumenti di intervento. A tale azione si accompagna un altro elemento di rilievo: nello stesso periodo è notevolmente aumentata la quota relativa dei lavoratori indipendenti, le cui attività costituiscono un passaggio intermedio per evolvere verso la piccola e media impresa.

Insomma nel paese del gigantismo industriale si è posta attenzione addirittura ai nuovi fenomeni di localizzazione di medie e piccole dimensioni perfino nelle tradizionali aree rurali.

Ma si riconosce anche che il settore delle piccole imprese appare spesso come un completamento delle grandi imprese e non come una sostituzione di esse, tanto da esaltarne le collaborazioni.

La ristrutturazione, la riconversione, la deindustrializzazione richiedono un'estrema flessibilità strutturale, indotta dalle innovazioni tecnologiche, che a sua volta richiede flessibilità dei tradizionali fattori di localizzazione e flessibilità territoriale. Si concentra dunque l'attenzione su flessibilità e specializzazione produttiva, che assumono connotati differenti nelle singole regioni mondiali.

Le conseguenze sui sistemi territoriali, che deriveranno da agglomerazione, *milieu* innovatore, rapporti grandi/piccole e medie dimensioni, flessibilità, richiederanno strategie competitive differenti nelle singole aree, e per questo frammentate.

Il rimodellamento strutturale, spaziale e territoriale della industria statunitense. – I mutamenti strutturali. Secondo una tesi molto autorevole, se si prescinde dal processo di internazionalizzazione già avviato da

tempo, fino alla fine degli anni '60 l'apparato strutturale dell'industria statunitense (con gli opportuni aggiornamenti tecnologici) e la relativa configurazione spaziale (per grandi regioni) erano rimasti sostanzialmente invariati dagli inizi del secolo, se si escludono i piccoli aggiustamenti verso il Sud, seguiti alla grande depressione e a un lento slittamento verso la costa del Pacifico, in linea con l'avanzata della cosiddetta frontiera (1). Ancora negli anni '50 la *manufacturing belt* deteneva una quota pari al 68% della produzione industriale, che sarebbe passata nel 1970 al 57%. Un valore questo che comunque, date le oggettive opportunità offerte da molte altre aree del paese, dimostra un orientamento fortemente inerziale teso all'autoconservazione dell'organizzazione regionale dei mercati, dell'approvvigionamento dell'energia, della rete dei trasporti e del reperimento della manodopera nelle grandi aree urbanizzate (2).

Un mutamento radicale interviene soltanto a partire dagli anni '70 con le crisi e le forti contraddizioni seguite all'avvento di quella che viene definita la terza rivoluzione industriale. Ma, pur comportando una forte penalizzazione, la più drammatica in termini di occupazione, la innegabile decadenza della *manufacturing belt* a favore delle regioni del Pacifico e del Sud, e, in misura quasi impercettibile, di quelle delle Grandi Pianure Occidentali, è molto più contenuta di quanto possa sembrare. Il suo primato, in termini di valore aggiunto, di dominanza tecnologica e di potenzialità finanziaria, ancora permane.

Infatti, per esempio, le radicali crisi dell'industria metallurgica, del tabacco, del tessile e del cuoio, sono state ampiamente compensate da aumenti considerevoli in altri settori, definiti *energy saving* e *labor saving*, rispettivamente per i forti risparmi negli input di energia e di forza lavoro, come i semiconduttori, le biotecnologie, l'aerospaziale.

Si è creata una nuova gerarchia dei settori che è caratteristica di tutti i paesi industrializzati, ma che negli Stati Uniti ha assunto connotati abnormi, per l'immagine di drammaticità della dimensione dei licenziamenti e delle chiusure e dei trasferimenti delle imprese. Tutte le attività *labor intensive*, comprese quelle della carta, dei macchinari agricoli e dell'agroalimentare tradizionale hanno subito sensibili ridimensionamenti. Di contro, nello stesso periodo, il valore aggiunto e l'occupazione hanno subito considerevoli incrementi nelle industrie aerospaziali, nell'informatica, dei componenti elettronici e degli stessi materiali elettrici.

(1) Quest'ultimo, motivato dal sostegno ai crescenti impegni per contenere il potenziale espansionismo industriale-militare del Giappone, durante la sua riuscita metamorfosi degli anni '30, si era di fatto, anche dopo l'esito del confronto bellico, rallentato riprendendo una certa vivacità in occasione del conflitto coreano.

(2) E' questa una fenomenologia tipica della *industrial inertia*, che si esprime in una permanenza delle iniziative industriali in certe regioni, anche quando certi vantaggi locazionali sono venuti meno o, comunque, si sono ridotti. Nel caso degli Stati Uniti bisogna tenere conto che alcuni cartelli, regionalmente articolati, tesi a favorire la *manufacturing belt* erano stati eliminati, essendo stati dichiarati anticostituzionali agli albori degli anni '50.

Qualche considerazione a parte merita comunque l'andamento della produttività, in perenne crisi ma sempre rivitalizzata da qualche innovazione. Il tasso di incremento già a partire dagli anni '60, naturalmente dati gli elevati standard raggiunti, è stato tra i più bassi rispetto all'insieme dei paesi industriali. In complesso i costi unitari di produzione, rapportati al costo della vita, non sono molto elevati e consentono ancora il mantenimento di un buon livello della domanda interna (3).

L'assetto spaziale e territoriale. Il nodo fondamentale del modello spaziale dell'industria americana è quello di delineare l'inerzia impressa al sistema nazionale dal subsistema dominante costituito dalla *manufacturing belt*. Con un linguaggio suggestivo, in questi ultimi anni si è data una rappresentazione essenziale di quanto avvenuto nelle dinamiche della localizzazione a livello interregionale. In particolare si è parlato di una progressiva affermazione di una *sun belt* contro una sofferente *snow belt*, definita anche, ai fini di un confronto più marcato, *frozen belt* (4).

Alla forte suggestione, evocata dalle denominazioni, secondo cui si sarebbe determinato un esodo di lavoratori e di soggetti imprenditoriali dalle fredde regioni dei Grandi Laghi e del Nord-Est nel Sud, alla ricerca di sole e amenità, corrisponde di fatto una serie di motivazioni molto più articolate che vanno dalla divisione regionale del lavoro, alla *deregulation* dei contratti di lavoro, alla deglomerazione e al risanamento di grandi periferie metropolitane ecc.

In effetti la *manufacturing belt*, nel periodo classico che va dai primi anni '70 alla fine degli anni '80, ha perso circa 2 milioni di posti di lavoro che non sono stati trasferiti al Sud, salvo poche eccezioni, ma si sono risolti in una perdita netta. In altri termini sarebbe come se l'intero costo, in termini di occupazione, della ristrutturazione dell'industria nazionale fosse stato sopportato da quelle regioni.

Dopo alcune facili asserzioni, non suffragate da alcun riscontro statistico, si è ormai appurato che l'espansione delle regioni del Sud e dell'Ovest non si è alimentata con le perdite del Nord-Est e dei Grandi Laghi, se non per quote marginali (5).

(3) Nonostante il ridimensionamento globale, le imprese statunitensi tramite una forte specializzazione e una rete di filiali operative nella produzione, nella ricerca e nella distribuzione che non ha rivali, nonostante i grandi progressi conseguiti da quelle giapponesi, hanno ancora un ruolo preminente (General Motors, IBM). La concorrenza giapponese è stata in parte aggirata e addirittura integrata nelle reti di alcune grandi imprese del settore dell'elettronica, dell'automobile, con insediamenti all'interno del territorio nazionale ma anche in quello giapponese dove si è investito con successo anche nel campo immobiliare.

(4) Nella prima sarebbero genericamente compresi tutti gli Stati del Centro-Sud e la California, in quanto interessati da un maggior soleggiamento e quindi, molto genericamente, propagginate per le loro condizioni climatiche più gradite. Nella seconda sarebbe collocata la gran parte degli Stati facenti capo alla *manufacturing belt*.

(5) Alcune branche dell'industria dei componenti e dei ricambi automobilistici si sono trasferite nel Sud ma si tratta di fenomeni di modesta entità che hanno interessato il Tennessee, il Ken-

In generale si può convenire che il ridimensionamento dell'industria del Nord-Est, regione dominante all'interno della *manufacturing belt*, è legato fondamentalmente alla crisi di ristrutturazione e riconversione che ha riguardato i rami industriali nei quali quelle regioni avevano assunto un primato assoluto. Quindi Illinois, Michigan, Pennsylvania, Ohio e Stato di New York, con le loro drastiche perdite in termini di addetti all'industria manifatturiera, hanno contribuito alla diffusione di quell'immagine di *rust belt* (cintura della ruggine), sinonimo di declino, obsolescenza, fatiscenza degli insediamenti industriali, dei quartieri operai, di perdita di coesione sociale e di consistenza demografica. Quest'immagine più appropriata per alcuni siti minerari o per piccoli centri della grande Megalopoli Atlantica, o altri della riva sud dei Grandi Laghi colpiscono l'immaginazione visiva, ma non sono certo la caratteristica dominante del paesaggio, salvo che in un numero limitato di casi.

Molto è stato scritto, e in toni spesso attoniti, nei confronti del relativo ridimensionamento subito dalla *manufacturing belt*, in virtù di analisi poco approfondite, ma pochi sono coloro che sono partiti da considerazioni più pertinenti che si riassumono nell'anomalia che la concentrazione nella *manufacturing belt* rappresentava, già di per sé, in relazione alle innumerevoli possibilità offerte da altre regioni. Fondamentale per la *manufacturing belt* è stata la *industrial inertia*, fattore paratecnico secondo l'accezione del Toschi, fattore di autoconservazione e d'immobilismo tipico di tutte le regioni industriali mature, avente anche come valore simbolico di dominanza dalle grandi famiglie industriali, che ha assunto dimensioni e modalità tipiche dello scenario di riferimento. Complessi industriali-territoriali, che già da anni davano segnali di ridotti margini di efficienza, erano mantenuti in vita dalle fluttuazioni cicliche di breve periodo dei mercati, in quanto la loro capacità produttiva poteva oscillare, grazie anche a una flessibilità dell'occupazione sconosciuta in Europa, entro margini molto ampi, senza correre il rischio della smobilitazione nelle fasi di contrazione (6).

Tuttavia la diminuzione del peso relativo della *manufacturing belt* ha giovato alle sue possibilità di ristrutturazione e di riconversione, secondo forme di mix tra settore secondario e terziario avanzato che costituiscono nuove tipologie riconducibili con difficoltà all'interno delle partizioni statistiche delle rilevazioni censuarie. Uno dei casi più rappresentativi ci è offerto dal New England che, dopo aver liquidato il vecchio apparato industriale, è interessato da una costellazione di industrie d'avanguardia il cui centro motore è costituito da Boston. Nel Connecticut e nel Massachusetts, il drenag-

tucky, la Virginia e la Carolina. Si è trattato quindi di spostamenti di breve raggio che non hanno riguardato né il Texas né la California. Generalmente inoltre viene evocato il fenomeno della proliferazione delle minacciaierie nella *sun belt*, ma il loro successo non ha intaccato sensibilmente il ruolo delle regioni del Nord-Est e lo stesso si può affermare per l'industria automobilistica.

(6) Questa posizione di dominanza, ulteriormente «drogata» durante il secondo conflitto mondiale e durante i conflitti regionali successivi, avrebbe dovuto prima o poi confrontarsi con rinnovati criteri di razionalità e di efficienza, imposti anche dai mutamenti negli scenari internazionali della geografia industriale.

gio di occupazione industriale sembra essersi arrestato mentre assumono sempre più un ruolo dominante l'industria dei computer e quella dei motori aeronautici. In Pennsylvania, Pittsburgh non è più il regno dei rumori e dei fumi provenienti dalle grandi acciaierie della US Steel Corporation, ma sta divenendo uno dei centri più importanti del paese per l'elettronica. Certo la crisi di centri come Gary e Detroit ha toccato nel cuore il mastodontico apparato industriale-urbano dei Grandi Laghi, ma anche lì le trasformazioni profonde, ancora in corso, pur con alti costi sociali, porteranno a una riconversione simile a quella già conseguita nelle vecchie regioni del Nord-Est.

Il dibattito sul futuro disegno della geografia industriale del paese è ancora aperto e le tesi a favore di una futura supremazia della *sun belt* appaiono preponderanti. Anche se alcune delle motivazioni poggiano su stereotipi non sufficientemente sostenuti da riscontri oggettivi. In particolare l'immagine di paesaggi ameni e solatii evocata dalla *sun belt* dovrebbe surclassare – nell'ambito di quelle motivazioni alle quali gli staff, dirigenziali e di ricerca di base dei settori di punta, sembrano essere molto sensibili – quella che generalmente suscita la *manufacturing belt*, o *snow belt* o *frozen belt*. In realtà attualmente l'attenzione è maggiore nei confronti di una valutazione generale della qualità della vita, che è oggetto di grande considerazione proprio nelle regioni di vecchia industrializzazione del Nord-Est e in quelle dei Grandi Laghi (7).

Abbiamo preso ricorrentemente come termine di riferimento la *sun belt*, cioè una fascia discontinua che dovrebbe raggruppare le regioni del Sud e quelle del Sud-Ovest pacifico. Vediamo ora di procedere a un'analisi della sua evoluzione più recente, non tralasciando di ricordare quei richiami ai precedenti necessari per tracciare dei punti di riferimento essenziali.

A partire dagli anni '50 fino ai giorni nostri, il Sud e la facciata del Pacifico hanno raddoppiato la loro quota relativa della produzione industriale. Anche se lo sviluppo ha assunto forme discontinue e non ha certo la trama e lo spessore territoriale del Nord-Est, tuttavia sono proprio queste regioni che hanno offerto le maggiori possibilità di nuovi posti di lavoro.

I motivi di questo successo, in alcuni casi consolidato in altri un po' più ipotetico e precario, vanno ricercati in una serie di considerazioni economiche, finanziarie e più in generale di carattere sociale e culturale.

Come risulta abbastanza evidente da una molteplicità di analisi, iniziate già dalla metà degli anni '70, le industrie presenti nella *sun belt* costituiscono un complesso molto eterogeneo (8). Sono infatti presenti sia industrie ad

(7) Se consideriamo inoltre l'enorme potenziale intellettuale e scientifico offerto dalle università più prestigiose sul piano nazionale e internazionale, si comprende come, dati gli orientamenti prevalenti nelle industrie di punta, molte regioni della vecchia *manufacturing belt* offrano territori e siti per nuove localizzazioni sicuramente non meno appetibili di quelle del Sud.

(8) A questo punto bisogna infatti precisare che nell'accezione corrente vengono assimilate alla *sun belt*, con una esemplificazione eccessiva, anche regioni le cui condizioni fisico-climatiche non sono assimilabili a quelle meridionali, come quelle centro-occidentali dell'Utah e del Colorado o della facciata del Pacifico settentrionale come lo Stato di Washington.

elevati costi di immobilizzazioni e ad elevati input energetici, come la petrolchimica, sia del tipo *labor intensive* come quella tessile, e soprattutto quelle a tecnologie avanzate che sembrano avervi trovato, specie in alcune aree, il loro habitat ideale.

Ma le motivazioni che hanno fatto scaturire le scelte di localizzazione sono abbastanza diversificate.

Per quanto sia difficile produrre delle tipologie di fattori, dati anche i mutamenti intervenuti a livello di ricerca teorica, un particolare peso viene attribuito a quelli di carattere esterno all'azienda e che hanno una forte incidenza sui costi di impianto, come il prezzo dei terreni, degli immobili, degli stabilimenti industriali. Un notevole rilievo assumono anche quei fattori d'impatto indiretti e che riguardano l'andamento del costo della vita, da molti anni inferiore rispetto alle regioni del Nord-Est. Altro elemento molto controverso, a prescindere dalle politiche *ad hoc*, è costituito da un carico fiscale sui profitti e sulle rendite mediamente più basso. Un punto che merita qualche chiarimento è quello relativo al saggio dei salari e ad altri elementi inerenti l'ambiente di lavoro, che genericamente sono stati ricompresi come effetti secondari, ma certo non i meno importanti, della *deregulation* (9).

Tutto ciò comunque non sembra essere determinante rispetto a quella che viene definita una condizione generale delle condizioni di lavoro. In particolare si fa riferimento all'attitudine ad entrare in un ambiente aziendale in cui sono mutati completamente i sistemi di gestione e i rapporti di lavoro (10).

Il modello spaziale dell'industria statunitense è in realtà un po' più articolato rispetto al confronto tra *manufacturing belt* e *sun belt*. Infatti molte localizzazioni riguardano Stati in posizione intermedia tra il Sud e le fasce strettamente contigue alla *manufacturing belt*. E' il caso di alcuni settori tradizionali modernizzati, come per esempio il tessile, la chimica, che formano una nuova fascia manifatturiera dal Kentucky e dal Tennessee fino alle due Carolina passando per il Nord del Mississippi, dell'Alabama e della Georgia. A quelle industrie se ne aggiungono altre come l'automobilistica, la meccanica, gli pneumatici che costituiscono veri e propri «slittamenti» della *manufacturing belt* da parte di imprese dei rispettivi comparti.

Quando si tratta della localizzazione industriale degli Stati Uniti non si può certo evitare di considerare il ruolo dei programmi militari. Infatti tra i

(9) In generale si ritiene che negli Stati lontani dal Nord-Est e dai Grandi Laghi la legislazione sia meno protettiva nei confronti dei lavoratori, la tradizione della tutela sindacale sia più debole e si può contare su un'offerta di lavoro molto abbondante proveniente dalle aree rurali e su flussi di immigranti spesso in condizioni di semilegalità. Inoltre anche le varie legislazioni statali in materia ambientale sembrano essere abbastanza permissive.

(10) Questa capacità, per esempio, ad assoggettarsi a certi turni di lavoro, che comunque mal rivela una rinuncia a certe garanzie, sembra più facilmente riscontrabile in ambienti di più recente industrializzazione come le città intermedie e le zone rurali, e sicuramente molto meno nelle aree fortemente urbanizzate del Nord-Est e dei Grandi Laghi. La piccola e media dimensione delle imprese trova un terreno fertile divenendo l'espressione, non facilmente distinguibile, da un lato di una segmentazione e di un decentramento produttivo dei grandi gruppi e dall'altro di un localismo stimolato più dai governi dei singoli Stati che da quello federale.

motivi del recente successo della *sun belt* va dato debito risalto alle scelte effettuate nell'ambito dei programmi militari e in particolare quelli, e sono una parte consistente, che implicano le tecnologie di punta. Indubbiamente la posizione geografica dei poligoni del Sud, grazie alla maggior quota di soleggiamento giornaliero e annuo, ha costituito un fattore determinante nella localizzazione dei comparti dell'industria aerospaziale che, oltre ai lanci ufficiali, ha necessità di un numero di saggi di prova sempre più elevato.

A giudizio di molti si tratta di una redistribuzione di un pacchetto di risorse gestito comunque nella vecchia Megalopoli atlantica che, dopo aver trattenuto alcune quote per la R&S, fa ricadere quelle residue, comunque consistenti, nel Nevada, nell'Utah, nella California, nel Nuovo Messico e nel Texas. In ogni caso tale apporto è molto importante, e in alcuni casi specifici addirittura fondamentale, per la nascita di nuovi centri industriali *ex novo* e determinante per il loro futuro, come a Titusville-Melbourne in Florida.

La preferenza accordata al Sud dall'industria militare va anche ricercata in certe convinzioni delle gerarchie militari. In generale, quando non esistono motivi strategici di ordine superiore, esse preferiscono evitare le grandi aree urbanizzate del Nord-Est e optano per piccole comunità residenziali isolate in ambienti rurali, tipiche di certe regioni della *sun belt*.

Le strategie. – In questo nuovo scenario dell'industria statunitense, se si dovessero sintetizzare le linee strategiche attuate e/o in corso di attuazione, queste si potrebbero individuare in:

- reindustrializzazione nelle aree di più antica e consolidata tradizione della *snow belt* dove peraltro si sono già succedute talune ristrutturazioni produttive;

- apertura verso il capitale estero nelle aree di più recente industrializzazione del Midwest, specialmente verso il capitale giapponese per taluni rami produttivi, quali per esempio il comparto automobilistico;

- consolidamento delle Silicon Valleys, e non solo di quella ormai tradizionale californiana.

Sebbene New York continui a rimanere il centro urbano dominante del potere societario, e sebbene si consolidi una concentrazione spaziale dell'industria finanziaria in 4 centri (Boston, Chicago, Los Angeles e San Francisco) (Green, 1993), mutamenti a livello territoriale sono intervenuti e/o stanno avvenendo sia in grande sia in piccola scala. Infatti le più recenti trasformazioni sembrano indebolire i tradizionali vincoli tra strutture produttive e strutture occupazionali (Bagchi-Sen e Pigozzzi, 1993), incidere sull'articolazione tra colletti blu e colletti bianchi ma anche sull'accentuazione della separazione del *front-office* (sportello) dalle funzioni di *back-office* e tra colletti bianchi e colletti rosa (lavoro femminile), mentre vi è la tendenza a isolare le operazioni di assemblaggio da quelle manifatturiere standardizzate, con una conseguente separazione dei colletti blu. Ciò si traduce in una «dispersione concentrata» che è stata tracciata in uno studio sull'economia metropolitana dei servizi negli Stati Uniti (Sui e Wheeler, 1993), secondo la quale le

primarie attività di servizio sono concentrate nelle aree metropolitane di dimensioni maggiori, per contro si assiste a un'emergente dispersione spaziale di molte attività (anche industriali), con la caratteristica dunque della suburbanizzazione e dell'agglomerarsi nello sviluppo delle imprese.

Le conseguenze a livello territoriale sono evidenti: la distribuzione delle industrie ne risulta modificata non solo a livello di gerarchia regionale, come si è già visto per i rapporti *snow belt/sun belt*, ma anche alla piccola scala.

Si è infatti modificato il modello di industrializzazione, tanto che si potrebbe affermare che si è passati da un modello basato sui grandi complessi produttivi a un modello di «industrializzazione globale».

Le nuove gerarchie regionali. – Risultato è anche una nuova gerarchia regionale, in funzione: *a)* del lavoro specializzato e dei vantaggi competitivi regionali; *b)* della divisione internazionale del lavoro e del commercio; *c)* degli investimenti diretti esteri.

In merito al punto *a)* si parte dalla constatazione che esiste una mutua attrazione tra imprese ad alta tecnologia e abilità professionali che danno luogo a un vantaggio comparativo di talune regioni per la localizzazione di industrie *information-intensive* (Malecki, 1989). Per quel che riguarda le singole aree degli Stati Uniti (Ó hUallacháin, 1991), taluni autori hanno posto l'accento sulle differenze tra le vecchie e le emergenti, riconoscendo per esempio alle prime una certa difficoltà di attrazione (Kutay, 1989) o addirittura una assenza di imprese di servizi localmente a disposizione (Lloyd, 1989). In generale però si riconosce l'importante ruolo della presenza delle università (Keeble, 1989), mentre alcuni autori (Klak, 1989) sottolineano il ruolo della disponibilità di manodopera abile e disposta a spostamenti tra imprese a livello inter e intra metropolitano. Investigando sull'agglomerazione di industrie operanti nel settore aeronautico nella California meridionale (Scott e Mattingly, 1989) si è potuto individuare nella presenza di un ampio nucleo di lavoratori specializzati ivi residenti un importante fattore di localizzazione. Infine in alcuni settori chiave delle moderne tecnologie, come quelli per le telecomunicazioni si ricade nelle vecchie localizzazioni basate sui luoghi centrali delle città, pur con molte ambiguità, poiché da talune indagini emerge un decentramento spaziale di talune attività e contemporaneamente la concentrazione di altre.

Per ciò che concerne il punto *b)* è doveroso preliminarmente ricordare che le teorie basate sul commercio internazionale hanno largamente ripudiato le nozioni di vantaggio comparativo per decifrare i flussi di beni e servizi, poiché i maggiori flussi si determinano tra aree economicamente simili (Ó hUallacháin, 1993). Per Storper (1992) dunque le analisi di tale tipo dovrebbero essere basate sulla conoscenza delle aree in cui sono localizzate le industrie più dinamiche e tecnologicamente sofisticate e, quindi, le analisi sulla localizzazione di particolari settori vocati all'esportazione dovrebbero essere completate con quelle sulle componenti regionali degli stessi. Secondo Erickson e Hayward (1992) le analisi statistiche sulle esportazioni statunitensi

porterebbero alla conclusione che altri fattori, più di quello umano e di quello della presenza di capitale, sono alla base della propensione alla esportazione. Per altri autori (Glasmeier e altri) in alcuni settori, come in quello tessile e addirittura in quello delle tecnologie per le comunicazioni, le strategie poste in essere dagli Stati Uniti non saranno in grado di imporsi sulla concorrenzialità di altre aree industriali mondiali come quelle dell'America Latina (Messico) e dell'Asia (Hong Kong).

Infine, si è spesso sottolineata la presenza di investimenti esteri, specificamente giapponesi, quale novità degli ultimi decenni nell'industria statunitense. In realtà non è tanto la dimensione di questi investimenti che incuriosisce quanto piuttosto il fatto stesso che siano presenti. Ma ciò non è stato marginale, perché ha segnato un certo cambiamento nelle politiche economiche attuate sia dallo Stato federale che dai singoli Stati. Cosicché dagli anni '80 si è intensificato questo importante flusso di investimenti diretti esteri, che sono stati estremamente importanti per alcune regioni statunitensi. Come sottolineato da Florida e Kenney (1992), essi sono stati alla base della rinascita della produzione di acciaio nel Midwest e della politica di collaborazione nelle industrie automobilistiche (Holmes, 1992). Così per esempio nell'Ohio, e precisamente a Marysville, la collaborazione con la Honda ha dato buoni risultati. Per quel che riguarda le aree che sono preferite per gli interventi degli investimenti diretti esteri la casistica è abbastanza diversificata. Per esempio per le componenti e gli assemblaggi sono preferite le aree non metropolitane del Midwest, secondo De Smidt (1992) e Ó hUallacháin e Reid (1992) i luoghi centrali delle produzioni più che le aree periferiche. Questi ultimi autori hanno sottolineato peraltro che mentre gli investimenti giapponesi sono concentrati sulla costa occidentale, quelli inglesi si rivolgono alla tradizionale costa orientale. Si confermerebbe quindi ancora una volta il carattere «bicostale» dell'industria statunitense (Erikson e Hayward, 1991). In generale gli investimenti diretti esteri hanno attirato l'attenzione delle banche internazionali, e sono emergenti alleanze strategiche tra imprese e nuove forme di organizzazione industriale, che possono essere importanti per gli effetti sulle forze tecniche e sociali della produzione.

Ma le nuove gerarchie regionali sono in continuo divenire, anche a causa del tipo di atteggiamento degli statunitensi nei confronti delle politiche regionali, basate essenzialmente sulla competizione, e quindi sulla concorrenza tra regioni nel presentare e attuare strategie di industrializzazione.

BIBLIOGRAFIA

- ANGEL D.P., *High-technology Agglomeration and the Labour Market: The Case of Silicon Valley*, in «Environment and Planning A», 1991, pp. 1501-1516.
- ANGEL D.P. e ENGSTROM J., *Manufacturing Systems and Technological Change: The US Personal Computer Industry*, in «Economic Geography», 1995, pp. 79-102.
- BAGCHI-SEN S. e PIGOZZI B.W., *Occupational and Industrial Diversification in the*

- United States: Implications of the New Spatial Division of Labour*, in «Professional Geographer», 1993, pp. 44-54.
- DE SMIDT M., *International Investments and the European Challenge*, in «Environment and Planning A», 1992, pp. 83-94.
- ENRIGHT M.J., *The Determinants of Geographic Concentration in Industry*, in «Working Paper», Cambridge MA, 1993, pp. 93-152.
- ERICKSON D.W. e HAYWARD D.J., *The International Flows of Industrial Exports from US Regions*, in «Annals of the Association of American Geographer», 1991, pp. 371-392.
- ERICKSON D.W. e HAYWARD D.J., *Interstate Differences in Relative Export Performance: A Test of Factor Endowments Theory*, in «Geographical Analysis», 1992, pp. 223-239.
- FLORIDA R. e KENNEY M., *Restructuring in Place: Japanese Investment, Production Organization, and the Geography of Steel*, in «Economic Geography», 1992, pp. 146-173.
- GERTLER M.C., *Flexibility Revisited: Districts, Nation-states and the Forces of Production*, in «Transaction, Inst. of British Geogr.», 1992, pp. 259-278.
- GLASMEIER A., THOMPSON J.W. e KAYS A.J., *The Geography of Trade Regimes and Location Decision in the Textile and Apparel Complex*, in «Transaction, Inst. of British Geogr.», 1993, pp. 19-35.
- GREEN M., *A Geography of Institutional Stock Ownership in the United States*, in «Annals of the Association of American Geographers», 1993, pp. 66-89.
- HEAD K., RIES J. e SWENSON D., *Agglomeration Benefits and Location Choice: Evidence from Japanese Manufacturing Investments in the United States*, in «Journal of International Economics», 1995, pp. 223-247.
- HENRY N., *The New Industrial Spaces: Locational Logic of a New Production Era*, in «International Journal of Urban and Regional Research», 1992, pp. 377-396.
- HOLMES J., *The Continental Integration of the North American Automobile Industry: From the Auto Pact to the FTA and Beyond*, in «Environment and Planning A», 1992, pp. 95-119.
- KEEBLE D.F., *High-technology Industry and Regional Development in Britain: The Case of the Cambridge Phenomenon*, in «Environment and Planning C», 1989, pp. 153-172.
- KLAK T., *Does High Technology Polarize the Work Force?*, in «Environment and Planning C: Government and Policy», 1989, pp. 223-241.
- KRUGMAN P., *History and Industry Location: The Case of the Manufacturing Belt*, in «The American Economic Review», 1991, pp. 80-83.
- KUTAY A., *Prospects for High Technology based Economic Development in Mature Industrial Regions*, in «Journal of Urban Affairs», 1989, pp. 361-377.
- LLOYD P.E., *Research Policy and Review 28: Fragmentating Markets and the Dynamic Restructuring of Production: Issues for Spatial Policy*, in «Environment and Planning A», 1989, pp. 429-444.
- MALECKI E.J., *What about People in High Technology? Some Research and Policy Consideration*, in «Growth and Change», 1989, pp. 67-78.

- MALMBERG A., *Industrial Geography*, in «Progress in Human Geography», 1994, pp. 532-540.
- MALMBERG A., *Industrial Geography: Agglomeration and Local Milieu*, in «Progress in Human Geography», 1996, pp. 392-403.
- NORCLIFFE G. e ZWEERMAN BARTSCHAT T., *Locational Avoidance by Nonmetropolitan Industry*, in «Environment and Planning A», 1994, pp. 1123-1145.
- Ó HUALLACHÁIN B., *Industrial Geography*, in «Progress in Human Geography», 1991, pp. 73-80.
- Ó HUALLACHÁIN B., *Industrial Geography*, in «Progress in Human Geography», 1993, pp. 548-555.
- Ó HUALLACHÁIN B. e REID N., *Source Country Differences in the Spatial Distribution of Foreign Direct Investment in the United States*, in «The Professional Geographer», 1992, pp. 272-285.
- Ó HUALLACHÁIN B. e SATTERTHWAITTE M.A., *Sectoral Growth Patterns at the Metropolitan Level: an Evaluation of Economic Development Incentives*, in «Journal of Urban Economics», 1992, pp. 25-58.
- PHELPS N.A., *External Economies Agglomeration and Flexible Accumulation*, in «Transaction, Inst. Of British Geogr.», 1992, pp. 35-46.
- SAXENIAN A., *Contrasting Patterns of Business Organization in Silicon Valley*, in «Environment and Planning D», 1992, pp. 377-391.
- SCOTT A.J. e MATTINGLY D., *The Aircraft and Parts Industry in Southern California: Continuity and Change from the Inter-war Years to the 1990s*, in «Economic Geography», 1989, pp. 48-71.
- SMITH D.F. e FLORIDA R., *Agglomeration and Industrial Location: An Econometric Analysis of Japanese-affiliated Manufacturing Establishments in Auto-related Industries*, in «Journal of Urban Economics», 1994, pp. 23-41.
- STORPER M.J., *The Limits to Globalization: Technology Districts and International Trade*, in «Economic Geography», 1992, 68, pp. 60-93.
- SUI D.Z. e WHEELER J.O., *The Location of Office Space in the Metropolitan Service Economy of the United States, 1985-1990*, in «Professional Geographer», 1993, pp. 33-43.

LARGE INDUSTRIAL FIRMS AND GLOBAL INDUSTRIALIZATION IN THE UNITED STATES OF AMERICA. – The crisis of large firms that affected developed countries in the Seventies is the basis for profound structural and locational changes in the industrial system also in the United States, with an overturning of the terms snowbelt/sunbelt for the second.

Reindustrialization of traditional industrial areas in the snowbelt, opening towards the foreign investment in new industries in Midwest and Silicon Valleys reinforcement are the cause for a new regional hierarchy, in relation to regional comparative advantages, labor international division and foreign direct investments.

Università degli Studi di Roma «La Sapienza», Dipartimento di Studi Geoeconomici, Statistici, Storici per l'Analisi Regionale