

StuDocu.com

Riassunto libro - Geografia economica e politica

Geografia Economica (Università degli Studi di Torino)

PARTE 1 - LA GRANDE TRASFORMAZIONE

Capitolo 1 – Le logiche della globalizzazione**1.1 Introduzione**

Termine **GLOBALIZZAZIONE** (inizio anni '90) → *accezione originaria* = compressione del mondo e intensificazione della coscienza unitaria del mondo → tale definizione rimanda a due dimensioni fondamentali:

- Materiale; associata all'integrazione del sistema economico mondiale
- Immateriale; formazione di un immaginario ormai planetario

Aspetto *CULTURALE* → avvento globalizzazione sembrava avverare profezia del geografo David Harvey: “compressione spazio-temporale” tratto distintivo della “condizione post-moderna”, e flessibilità come paradigma emergente del capitalismo contemporaneo.

Altri autori evidenziano le conseguenze della globalizzazione sulle relazioni economiche internazionali. Ritenevano che essa fosse come un “mito necessario”, strumentale alle nuove esigenze di espansione del capitalismo occidentale.

L'evocazione in senso critico del termine “globalizzazione” emerge con l'insorgere del movimento no-global sul finire degli anni '90. In seguito, gli attacchi terroristici avevano sottratto la scena al movimento di critica della globalizzazione.

Shock finanziario del 2007/08, mette in luce le criticità della globalizzazione, rappresentando la prima grande crisi economica di dimensioni globali. La crisi economica era dovuta alle condotte speculative degli istituti finanziari ed al deficit di regolamentazione da parte di organismi nazionali e internazionali.

Aspetto *METODOLOGICO* → L'interpretazione della globalizzazione evidenzia due elementi:

- La necessità di ‘storicizzare’ categorie politiche ed economiche → significato di globalizzazione non è statico ma è iscritto in relazioni culturali e sociali di natura contingente, che possono evolversi/modificarsi nel tempo
- Necessità di osservare i fenomeni socio-economici nella loro dimensione discorsiva.

1.2 Alle origini della globalizzazione

Un “mondo senza confini” è da individuare tra il 1989 e i primi anni Novanta, quando la globalizzazione si mette in relazione allo sviluppo capitalistico e scompaiono le ideologie socialisti.

Tali eventi sono causati da 3 importanti trasformazioni:

- 1) Crisi economica degli anni Settanta;
- 2) La “crisi dello sviluppo” nei paesi del Sud del mondo;
- 3) La crisi del keynesismo con l'affermazione del neoliberalismo come dottrina e pratica dominante.

1.2.1 Il superamento dell'ordine economico postbellico

Periodo tra fine Seconda GM e anni '70 del Novecento → ETA' D'ORO (“Trent'anni gloriosi” del capitalismo) = sistema economico conobbe un processo di espansione e maturazione.

Sistema **fordista-keynesiano** alla base del capitalismo post-bellico, in cui furono riorganizzati gli assetti dell'impresa, con una *standardizzazione* del lavoro operaio, *economie di scala* e *ruolo dello Stato* nella regolazione dello sviluppo. Si iniziano a sviluppare *welfare state*, sistema universalistico di protezione sociale (dalla culla alla tomba) contribuendo alla costruzione di una cittadinanza “sostanziale” nei paesi occidentali.

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

Le politiche keynesiane divengono strumentali all'affermarsi del **fordismo** → per potersi espandere/consolidare necessità di un consistente intervento dello Stato e di infrastrutturazione del territorio.

Disfacimento dell'ordine postbellico a partire dagli anni 70 del Novecento, tre sono i punti di rottura:

- 1) 1971 – Stati Uniti sospendono la convertibilità oro-dollaro, mettendo fine al ruolo del dollaro come valuta di riserva internazionale;
- 2) Recessione economie occidentali dall'inizio anni '70 causata da instabilità monetaria e crisi energetica mondiale nel '73 manifestandosi nel fenomeno di "grande inflazione" associata a stagnazione produttiva (stagflazione);
- 3) Ristrutturazione grande impresa fordista e conseguente deindustrializzazione nei paesi occidentali, a partire dagli Stati Uniti.

Le diverse crisi degli anni '70 crearono le condizioni per l'affermarsi della **GLOBALIZZAZIONE** → la crisi dell'assetto ereditato dagli accordi di Bretton Woods condusse ad una fase di instabilità monetaria (cambi fluttuanti=ridefinizione relazioni economiche mondiali). In particolare, i paesi della Comunità Economica Europea fissarono una banda di oscillazione per le monete circolanti in area CEE → 1979 regime di cambi flessibili stabilizzato dalla creazione del Sistema Monetario Internazionale → 1992 con il Trattato di Maastricht creazione di un'area monetaria omogenea, l'Unione Europea (obiettivo = creazione di una moneta unica).

Crisi dell'egemonia degli Stati Uniti → avviene a causa dell'autonomia europea rispetto al dollaro, cui si accompagna formazione dell'area monetaria in Asia orientale gravitante attorno allo yen giapponese.

Il keynesismo fu il ritenuto il principale responsabile della depressione economica poiché la stagflazione fu generata dall'aumento della domanda aggregata. La "crisi fiscale dello Stato" ha accompagnato la stagnazione economica, proprio a causa della crescita smisurata della spesa pubblica, comprendente le spese militari e le spese del welfare state → ciò si traduceva in eccesso di pressione fiscale sui cittadini, in particolare sui ceti produttivi.

Questa situazione giocò a favore di una svolta politica conservatrice negli USA, con l'elezione di Reagan, e in Gran Bretagna, con la Thatcher, le cui visioni andavano somigliandosi. Si entra quindi in un'**era neoliberale**.

La crisi della grande impresa fordista, dovuto alla depressione dei consumi, aprì la strada all'industria automobilistica giapponese (Toyota), la cui gestione della produzione è alternativo a quello della Ford, poiché offriva un modello in grado di garantire flessibilità dei moduli organizzativi e la tempestività nel rapporto con i mercati.

Il post-fordismo proponeva quindi modelli imprenditoriali accomunati dalla ricerca della flessibilità (adattamento alle oscillazioni di mercato) → vale la pena ricordare i distretti industriali di piccola e media impresa nella Terza Italia e nel Baden-Württemberg, i clusters di imprese innovative nella Sun Belt statunitense e i servizi di terziario avanzato che rianimavano le economie.

Ogni modello era associato ad un sistema localizzato di relazioni economiche, sociali, culturali e istituzionali → la globalizzazione, così, è da intendere come logica sistemica di indirizzo e governo di percorsi diversificati di accumulazione capitalistica.

1.2.2 Crisi e trasformazioni del Sud del mondo

La crisi economica degli anni '70 ebbe grandi conseguenze nel Sud del mondo → l'area latino-americana fu investita da una grave **crisi del debito**, a causa dell'aumento del costo delle materie prime ← aumento prezzo del petrolio e dei tassi d'interesse, che costringeva i governi a tenere alto il valore delle valute e questo danneggiava esportazioni.

All'inizio degli anni Ottanta la contrazione del commercio internazionale provocò svalutazioni delle monete, generando inflazione (default da parte del governo del Messico). Insieme al Messico furono il Cile, il Brasile, l'Argentina che videro un fenomeno di stagflazione simile a quello dei paesi occidentali.

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

L'effetto combinato di crisi energetica, instabilità monetaria e contrazione del commercio internazionale si abbatté, negli anni Ottanta, anche sulle fragili economie africane → fase molto difficile di stagnazione produttiva e insolvibilità dei debiti contratti.

La recessione e la crisi del debito che colpirono i paesi del “Terzo mondo” sollecitarono l'intervento del FMI e della Banca Mondiale, i quali offrirono prestiti a condizione che i governi adottassero “programmi di aggiustamento strutturale”.

L'approccio neoliberale predicava la deregolamentazione delle economie nazionali ed il rafforzamento dell'export. Tali obiettivi dovevano essere perseguiti adottando una serie di misure → **WASHINGTON CONSENSUS** = svalutazione della moneta nazionale per favorire l'esportazione, la privatizzazione di aziende, rigore in bilancio, liberalizzazione del commercio e riduzione dell'assistenza sociale.

Con la caduta del blocco sovietico, le strategie di FMI e BM posero fine all'idea stessa di “Terzo mondo”, che, unitamente alle strategie del Washington Consensus posero le basi per un nuovo discorso sullo sviluppo dei paesi poveri → il Terzo Mondo era ora definito **SUD GLOBALE**, per sancire il passaggio dalla guerra fredda e bipolarismo, a quella della globalizzazione.

Il nuovo discorso sullo sviluppo rincorre l'idea secondo cui la globalizzazione può costituire un'opportunità per i paesi poveri, con l'internazionalizzazione delle economie tramite l'aumento delle esportazioni.

Sono da individuare in questo contesto, “paesi modello” del Sud Globale, che hanno registrato prestazioni di crescita, dando vita a potenze economiche: **BRICS** (Brasile, Russia, India, Cina, Sudafrica) e **next eleven** (Bangladesh, Egitto, Indonesia, Iran, Messico, Nigeria, Pakistan, Filippine, Turchia, Corea del Sud e Vietnam) che sono potenzialmente in crescita.

Tali definizioni sono in larga parte rifiutate da osservatori più disinteressati dell'economia globale → ES. Peter Dicken esprime forti dubbi sulla loro significatività, in ragione dell'eterogeneità nei livelli di sviluppo/ricchezza che questi paesi evidenziano.

Inoltre, le performance economiche dei paesi emergenti possono conoscere variazioni sensibili in un breve lasso temporale.

Rovesciando il punto di vista, la globalizzazione può offrire opportunità di sviluppo “dal basso” → socialmente inclusivo ed ecologicamente sostenibile → Gli autori che si richiamano a questa prospettiva accettano la sfida culturale legata al nuovo discorso sul Sud Globale, MA compiono tale scelta al fine di immaginare una pratica “**post-sviluppo**” alternativa agli imperativi neoliberali, mettendo in discussione il primato degli indicatori economici tradizionali.

Le tesi sul “post-sviluppo” emersa intorno agli anni Ottanta, critica le teorie economiche sullo sviluppo di matrice neoclassica e di ispirazione neomarxista: in entrambe si riconosceva una lettura economicista che trascurava le componenti culturali, sociali e ambientali dello sviluppo. Queste critiche imponevano una maggiore sensibilità intorno ai temi di **SOSTENIBILITA' AMBIENTALE** e della dimensione socio-culturale dello sviluppo economico.

Le Nazioni Unite hanno svolto un ruolo fondamentale nell'istituzionalizzazione del discorso sul post-sviluppo, formulando la dottrina dello **SVILUPPO SOSTENIBILE**.

La Commissione Brundtland (istituita dalle Nazioni Unite) pubblicò nel 1987 il rapporto «*Our Common Future*» che conteneva la definizione universalmente accettata di “**sostenibilità**” = percorso di sviluppo che va incontro ai bisogni del presente senza compromettere la possibilità delle generazioni future di soddisfare i propri bisogni. La centralità assegnata ai “bisogni” traeva ispirazione dalle correnti critiche che mettevano al centro delle proprie preoccupazioni l'idea di sviluppo “auto-incentrato” (*self-reliant*), attento ai bisogni delle popolazioni locali.

Nel 1990, le Nazioni Unite misero a punto l'Indice per lo Sviluppo Umano, che considerava fattori di benessere sociale differenti dagli indicatori convenzionali di misurazione della ricchezza.

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

Negli stessi anni, la Banca Mondiale si impegnò in un ripensamento delle categorie convenzionali dello sviluppo, sottolineando la rilevanza della dimensione istituzionale. In un rapporto pubblicato nel 1991 essa propose di utilizzare la categoria di *governance*, associata all'esigenza di trasparenza nelle decisioni e alla responsabilizzazione delle istituzioni di governo rispetto ad obiettivi prefissati. Inoltre, secondo la Banca Mondiale lo scarso successo dei programmi di aggiustamento strutturale è derivato dal cattivo funzionamento degli apparati di governo, della burocrazia e delle istituzioni pubbliche nei paesi che li avevano adottati.

Alla visione efficientistica sostenuta dalla Banca Mondiale il Programma per lo Sviluppo delle Nazioni Unite (UNDP) ha aggiunto l'enfasi sull'obiettivo della democratizzazione dei processi di governo nei paesi poveri, sostenendo l'idea di una "*governance democratica*", che fonda il proprio funzionamento sul coinvolgimento dei gruppi sociali più deboli nei progetti di sviluppo.

Il tema della *governance* dello sviluppo assume un'importanza crescente. La diffusione del metodo della *governance* si insinua negli spazi lasciati vuoti dallo Stato nella gestione dei processi di sviluppo.

1.3 L'evoluzione della globalizzazione

È possibile individuare 2 fasi distinte nel processo di ascesa e affermazione della globalizzazione:

- 1) *Fase di "gestazione"* → ha origine nella crisi economica USA degli anni Settanta e nelle altre economie industrializzate e prosegue con la svolta neoliberale di Reagan e Thatcher, in anni in cui le economie dei paesi meno ricchi attraversano un periodo di recessione e riorganizzazione imposta dalle autorità monetarie sovranazionali;
- 2) *Fase di affermazione e apparente prosperità* → la categoria della globalizzazione viene adottata nel lessico contemporaneo, fino ad acquisire una posizione egemonica a livello culturale → l'inizio può essere fatto risalire alla caduta del Muro di Berlino (1989) e dalla caduta dell'Unione Sovietica (1991 - Patto di Varsavia). La fase di ascesa dura all'incirca 20 anni, arrestandosi con il crac annunciato nel 2008 da Lehman Brothers, uno dei più antichi e prestigiosi istituti finanziari degli Stati Uniti.

Nei primi 20 anni dall'inizio della globalizzazione è prevalsa una visione ottimistica di questo fenomeno come forza capace di espandersi e garantire un livello di interconnessione crescente del sistema economico mondiale. Durante i suoi vent'anni di ascesa e affermazione, la globalizzazione ha attraversato crisi di diversa entità e portata: nei primi dieci anni (1991-2001) si sono manifestate crisi essenzialmente di rilievo regionale, mentre nel successivo decennio (dal 2001 in poi) le crisi si sono manifestate secondo una logica sistemica e in una dimensione "globale".

1.3.1 Le crisi regionali (1991-2001)

Sono 5 gli episodi di crisi più significativi che hanno caratterizzato il periodo di ascesa della globalizzazione:

- 1992 → turbolenze nei mercati internazionali portò ad una tempesta valutaria in Europa, che costrinse Italia e Gran Bretagna a svalutare le monete e ad abbandonare per qualche anno il Sistema Monetario Europeo.
- 1997 → crisi in Asia Orientale: Thailandia, Malesia, Filippine, Indonesia, Corea del Sud, furono le economie più colpite, mentre Cina e Giappone furono toccate in maniera più blanda. La crisi si originò in Thailandia, che giunse sul punto di dichiarare la bancarotta.
- 1998 → la crisi dell'Asia Orientale coinvolge anche la Russia. Il deprezzamento del valore delle materie prime (petrolio e metalli) contribuì ad innescare un circolo vizioso di depressione economica e speculazione finanziaria, che costrinse il governo a svalutare il rublo, allentando il rapporto di parità con il dollaro.
- 1999-2001 → crisi economica in Argentina a causa della rigida parità nel rapporto di cambio tra moneta nazionale e dollaro. In quegli anni, il paese conobbe una pesante contrazione dell'attività economica, con chiusura di stabilimenti industriali e deterioramento dei fondamentali dell'economia. Dopo l'abbandono della parità tra peso/dollaro (2002) l'economia argentina cominciò la ripresa e gli indicatori economici divennero più rassicuranti.

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

- 2000-2001 → negli Stati Uniti esplose la bolla delle imprese dot-com presenti nella rete Internet, il cui valore nel mercato azionario era salito vertiginosamente negli anni precedenti. Si trattava della fine dell'illusione secondo cui l'economia telematica potesse costituire una fonte sicura di guadagno e occupazione. La crisi innescò un processo di selezione delle imprese dot-com, provocando la scomparsa di quelle meno competitive e aprendo spazi per l'affermazione di nuovi leader del settore, come:
 - Google (1998) si affermò tra gli utenti dal 2000 in avanti;
 - Facebook (2004) dà vita alla rivoluzione dei social network.

Le cinque crisi dell'economia globalizzata ebbero luogo in cinque aree diverse del pianeta: aree e paesi emergenti dell'economia (Sud-est asiatico e Russia), aree già affermate (Stati Uniti ed Europa occidentale), oppure in una posizione periferica (Argentina) ma caratterizzate da integrazione con l'economia del paese leader della globalizzazione (Stati Uniti). Si deve porre quindi attenzione al ruolo della "posizionalità", intesa come rapporto di potere politico-economico tra aree egemoni e aree subalterne, quale determinante fondamentale nell'evoluzione dell'economia globale.

Inoltre, questi fenomeni di crisi sono originati prevalentemente in ambito monetario e finanziario. Da un lato, hanno rappresentato una seria minaccia alla stabilità dell'economia globale, facendo emergere elementi costitutivi della globalizzazione potenzialmente distruttivi. Dall'altro lato, gli effetti delle perturbazioni economiche sono stati limitati nel tempo e nello spazio, in quanto le crisi hanno avuto una durata di 2/3 anni e sono state circoscritte geograficamente.

Queste crisi sono state una minaccia alla stabilità dell'economia globale, portando alla luce problemi e distorsioni strutturali nell'economia mondiale. La crisi sistemica del 2007-2008, preceduta da altri eventi critici di carattere extra-economico, ha aperto la strada ad una fase più turbolenta della globalizzazione.

1.3.2 Le turbolenze globali (2001 – oggi)

Prima della stretta finanziaria negli Stati Uniti (2007-08), le prime manifestazioni "crisi globale" si sono avute in ambito extra-economico. Due sono gli episodi significativi:

- 1) Grave crisi politica provocata dai simultanei attentati terroristici contro gli USA (11/set/2001 – distruzione Torri Gemelle), cui seguì una scia di attentati che colpì grandi città europee, africane e asiatiche ad opera del "terrorismo globale" (Mombasa 2002, Madrid 2004, Londra 2005, Mumbai 2008)
- 2) Epidemia della SARS (*Severe Acute Respiratory Syndrome*) una forma contagiosa di polmonite dagli effetti letali, che si manifestò prima in Cina e in Vietnam tra 2002 e 2003, per poi diffondersi in Europa, Asia e Nord-America, a causa dei grandi flussi di migrazione internazionale.

Il disordine geopolitico provocato dal fenomeno del terrorismo globale e della successiva reazione degli Stati Uniti (con la guerra in Afghanistan e la seconda guerra contro l'Iraq) e la minaccia di epidemia globale e i sentimenti di panico da essa creati, rappresentano le prime fragilità sistemiche della globalizzazione. Ma il colpo più duro è dato dal credit crunch del 2007-08.

La crisi globale economica ha avuto origine dallo scoppio della bolla dei mutui immobiliari subprime negli Stati Uniti a partire dal 2007. Questi mutui, a tassi di interesse variabile, erano destinati a persone con redditi bassi e situazioni lavorative precarie o con precedenti di insolvenza, le quali sottoscrivevano mutui senza conoscere nel dettaglio le condizioni contrattuali, come l'innalzamento dell'interesse in determinate condizioni. Le banche reinvestivano in titoli finanziari gli introiti derivanti dai mutui subprime, ossia li "cartolarizzavano". Fenomeni simili si ebbero negli stessi anni in quei paesi in cui le economie poggiavano sulla spinta derivante dal mercato "drogato" degli immobili.

La Gran Bretagna e la Spagna sono i casi che più si avvicinano a quello USA nel contesto europeo:

- Gran Bretagna → fallimento di una banca specializzata nei mutui ipotecari (Northern Rock) con conseguenze nazionalizzazione nel 2008;
- Spagna → colpita pesantemente dal crollo del mercato immobiliare, che ha fatto precipitare l'economia iberica in una spirale negativa.

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

La crisi avvenne a causa di due tendenze parallele: deregolamentazione del mercato creditizio e la finanziarizzazione dell'economia, era diventata consuetudine per le banche occidentali concedere prestiti a soggetti deboli.

Nei migliori anni della globalizzazione neoliberale, oltre al mercato immobiliare, si nota un boom del credito al consumo, per acquistare beni di cui spesso non si ha la necessità (*capitalismo del consumo*) → così la crisi finanziaria è interpretabile come crisi del "neoliberalismo biopolitico", essendo rivelatrice del fallimento del tentativo da parte del mercato di mettere a valore la vita materiale delle persone senza provocare guasti sociali e instabilità del sistema economico.

La crisi finanziaria ha dato origine a una recessione dell'economia globale (paragonabile alla Grande Depressione degli anni Trenta) seguita al crac della Borsa di Wall Street (ottobre 1929). Nel 2009 Seconda Grande Contrazione, a cui segue la crisi del debito greco, che ricorre a prestiti condizionati.

Questa crisi si sviluppa nell'Europa Meridionale in Spagna (colpita da esplosione bolla immobiliare e aumento della disoccupazione), Portogallo (indebitamento pubblico divenuto insostenibile), Italia e Francia (soggetti alla crisi del "debito sovrano") → tutti i paesi euro-mediterranei devono introdurre politiche di austerità e contenimento della spesa.

Gli anni della recessione globale si caratterizzano per un ritorno a POLITICHE DI RIGORE, che si ripercuotono sui governi nazionali e locali. Gli USA conoscono una nuova stagione di austerity urbanism che ripropone gli scenari degli anni '70.

1.4 Conclusioni

Il regime di (de)regolazione neoliberale sembra essere tornato al punto di partenza: l'austerità ricorda gli anni '70-'80, quando le misure di austerità portarono a: smantellamento del sistema keynesiano di intervento statale, affermarsi della logica del mercato e dell'impresa capitalistica in settori sempre più ampi.

Globalizzazione e neoliberalismo sono diventate forze inscindibili: gli attori economici più potenti hanno mantenuto, se non aumentato la propria influenza e ricchezza, grazie al salvataggio di grandi banche e grazie all'idea di libero mercato a livello internazionale.

Capitolo 2 – Geografie del capitalismo globale

2.1 Introduzione

La logica territoriale e quella relazionale sono state individuate come dimensioni fondanti del processo di globalizzazione dell'economia globale e quali chiavi di lettura, per gli studiosi di scienze sociali, per leggere e comprendere il funzionamento del mondo attuale.

Bisogna ora volgere l'attenzione agli effetti che la globalizzazione ha sull'economia e sulle modalità di organizzazione sociale e territoriale, evidenziando come la globalizzazione eserciti un duplice effetto di trasformazione dell'economia del mondo contemporaneo: omogeneizzazione e differenziazione dei processi di produzione, organizzazione imprenditoriale e configurazione territoriale.

OMOGENEIZZAZIONE → a causa dell'espansione dell'economia di mercato e della standardizzazione degli stili di vita, in particolare delle sfere del consumo e della riproduzione sociale.

DIFFERENZIAZIONE → collegata alla diversificazione dell'economia e società contemporanee: è da intendersi come l'esito dell'incontro di processi e dinamiche globali di produzione.

2.2 L'omogeneizzazione delle società capitalistiche

L'effetto di omologazione è quello più convenzionalmente associato al processo di globalizzazione → nella percezione comune l'avvento della globalizzazione ha generato un'uniformizzazione delle forme di produzione/consumo su scala mondiale → numerosi fenomeni sono stati evidenziati a sostegno di questa chiave di lettura, in particolare: "McDonaldizzazione", "Disneyficazione" e "Guggenheimeizzazione"

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

delle società contemporanee.

2.2.1 McDonaldizzazione del consumo

La tesi sulla "McDonalizzazione" delle società contemporanee si è affermata in seguito all'avvento del discorso sulla globalizzazione.

Secondo tale tesi, la diffusione del "modello McDonald's" ha un effetto di razionalizzazione delle società contemporanee in un senso neo-weberiano: Weber attribuiva alla burocrazia il potere di razionalizzare le società industrializzate, uniformandone le modalità di funzionamento e rendendole in questo modo governabili → così il fenomeno di McDonald's è ritenuto esemplificativo della tendenza a rendere i processi sociali efficienti, prevedibili e controllabili mediante sistemi di automazione.

In anni recenti, a fronte della proliferazione dei locali fast food, gestiti da catene globali presenti nelle aree più disparate del mondo, si è opposta la domanda di cibo prodotto localmente (movimento Slow Food), espressione della cultura e delle identità regionali. → La diffusione dei locali Slow food testimonia la dimensione relativamente contenuta dei fenomeni di omogeneizzazione delle società contemporanee.

I processi di McDonaldizzazione hanno incontrato forti resistenze culturali, trovandosi a fare i conti con movimenti e correnti di opinione che propongono modelli alternativi di consumo.

2.2.2 Disneyficazione del tempo libero

La tesi sulla "Disneyficazione" delle società contemporanee assume rilievo negli anni '80 e '90, nell'ambito degli studi condotti per comprendere il rapporto tra cambiamenti urbani e trasformazioni del capitalismo post-fordista in Occidente e altrove nel mondo globalizzato.

L'idea della Disneyficazione si ricollega alle tesi sulla città postmoderna che hanno esercitato larga influenza nel dibattito geografico/sociologico intorno alle caratteristiche fondanti della postmodernità.

La diffusione dei parchi del divertimento Disney è la manifestazione della "tematizzazione" degli spazi del tempo libero → significa associare ad un luogo/oggetto un modello "routinizzato" di divertimento.

La diffusione dei Disney Resorts e la relativa spettacolarizzazione del tempo libero è dovuta all'esplosione del consumismo di massa, unitamente al turismo internazionale ed alla gentrification dei quartieri. I 6 Disney Resorts oggi esistenti al mondo costituiscono avamposti della trasformazione e spettacolarizzazione degli spazi del tempo libero.

Tale fenomeno ha avuto come luogo d'origine gli Stati Uniti, ma negli ultimi decenni si è diffuso nelle regioni più disparate del pianeta. La diffusione geografica dei villaggi Disney riflette le mutevoli geografie del capitalismo:

- California (1955) → fin dagli anni '80 gli studiosi prevedono che sarebbe diventata una tra le aree più significative per la sua concentrazione di attività industriali fortemente evolute tecnologicamente.
- Florida (1971) → in quanto destinazione per vacanzieri più o meno benestanti è divenuto un esempio noto a livello mondiale di area che ha conosciuto uno sviluppo anche grazie all'esplosione del consumismo e del leisure nelle società capitalistiche postindustriali.
- Tokyo (1985) → fase in cui l'economia giapponese era al vertice della propria egemonia tecnologica (Sony e Canon vendono in tutto il mondo) e organizzativa (modello Toyota e Just in Time).
- Parigi (1992) → capitale culturale e simbolica del capitalismo occidentale fin dal XIX sec, ma che nella transizione post-fordista aveva conosciuto una nuova concentrazione di servizi di rango elevato alle imprese, produzioni ad alto contenuto tecnologico (da nucleare ad elettronica) e con una fiorente industria della moda.
- Hong Kong (2005) → liberatasi del protettorato britannico nel 1997 e divenuta città-stato, ha manifestato capacità imprenditoriale, sia dal punto di vista dell'azione di governo sia sotto il profilo economico, con lo sviluppo di un settore dei servizi che si è affiancato a quello della manifattura di beni di consumo.

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

- *Shangai* (2016) → è divenuta il principale centro attrattore di investimenti pubblici e privati nella Cina del boom economico alimentato dal mercato immobiliare e dal settore manifatturiero. La costruzione di Disneyland ha creato turbamenti e disagi materiali di non poco conto nella società locale.

2.2.3 La Guggenheimizzazione del turismo urbano

Si è iniziato a parlare del fenomeno della “Guggenheimizzazione” delle città e del turismo urbano alla fine anni 90, in seguito alla creazione di una sede del museo Guggenheim a Bilbao (capitale dei Paesi Baschi). Fino a quel momento Bilbao era nota per le industrie pesanti, ma già da qualche anno aveva intrapreso un percorso di rigenerazione urbana per reinventare l’immagine e l’economia della città. La progettazione della sede di Bilbao fu affidata a Frank Gehry.

Alla luce del successo conseguito a Bilbao, a Gehry è stata affidata la progettazione di un nuovo museo Guggenheim ad Abu Dhabi (Emirati Arabi Uniti) → esso esprime il fenomeno di riproduzione seriale della cultura, delle sue forme estetiche e delle modalità prevalenti di consumo, associato al termine “Guggenheimizzazione” → questo processo indica la corsa delle città contemporanee alla creazione di attrattori culturali, capaci di rivitalizzare le economie locali. Tuttavia, non sempre tali operazioni hanno successo.

2.2.4 La finanziarizzazione della vita sociale

Tra i processi omogeneizzazione vi è la “finanziarizzazione” dell’economia, intendendo un volume crescente di accumulazione di ricchezza indipendente da attività produttive, a partire dagli anni Sessante e Settanta. Questo fenomeno ha raggiunto l’apice nel corso degli ultimi due decenni, in concomitanza con il processo di globalizzazione dell’economia mondiale. L’imponenza del fenomeno è venuta alla luce con l’esplosione della crisi finanziaria degli Stati Uniti del 2007-08.

La finanziarizzazione può essere osservata da diverse prospettive:

- Come regime di accumulazione capitalistica, divenuto egemone in seguito alla crisi del fordismo-keynesismo e dell’avvento della globalizzazione neoliberale;
- Come meccanismo che sovrintende il funzionamento dell’impresa capitalistica contemporanea, in seguito al primato assegnato alla massimizzazione degli utili degli azionisti a scapito di obiettivi “ridistributivi” (mantenimento/aumento di occupazione/investimenti produttivi);
- Come forza che investe diversi ambiti fondamentali della vita sociale, quali abitare, il consumo e la protezione sociale.

Quest’ultima modalità è diventata principale a causa dell’utilizzo di mezzi finanziari da parte dei cittadini-consumatori. Le nostre società oggi sono costruite intorno alla figura dell’individuo-investitore, cui si assegnano funzioni di responsabilità e aspettative di rischio nella protezione sociale di sé → idea = tramite i propri investimenti finanziari i cittadini riescono a far fronte alla situazione di incertezza economica e sociale che deriva dalla sempre più ridotta assistenza ricevuta dai governi nazionali.

Il fenomeno ha assunto portata globale → la diffusione del credito al consumo è segnalata anche in paesi emergenti come la Cina, riproducendo una dinamica sociale largamente sperimentata negli Stati Uniti.

Anche altri ambiti investiti dal processo di finanziarizzazione (sistemi pensionistici e comparto immobiliare) hanno spinto molti consumatori a contrarre debiti gravosi → la crisi finanziaria del 2007-08, innescata dal collasso dei mutui ipotecari *subprime*, ha messo in luce la portata e la pervasività sociale di questo fenomeno, per l’ubiquità geografica che lo ha caratterizzato: dagli Stati Uniti a economie europee accomunate tra loro dal legame tra servizi finanziari e mercato immobiliare, come l’Islanda, l’Irlanda, la Gran Bretagna, la Spagna.

2.3 Il capitalismo delle differenze

L’idea dell’omogeneizzazione coglie una dimensione significativa/distintiva dell’economia globale: la sua capacità di imporre in luoghi disparati del pianeta modelli uniformi di sviluppo economico e dell’agire sociale.

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

Il capitalismo è una realtà differenziata, da un punto di vista storico e geografico. La diversificazione del capitalismo può essere compresa e osservata in alcune delle sue manifestazioni più significative.

2.3.1 I modelli di capitalismo

Sono state individuate **varietà del capitalismo**, individuando la coesistenza di distinti modelli nazionali e regionali nel sistema economico internazionale. Con l'avanzata della globalizzazione maggiore attenzione è stata rivolta alle economie emergenti del Sud Globale, difficilmente riconducibili a modelli eurocentrici.

Fino ad allora lo schema interpretativo era dualistico:

- da un lato, si identifica il modello dei paesi di lingua inglese (USA, GB, Australia, Nuova Zelanda), incentrato sul potere delle forze di mercato di orientamento liberale;
- dall'altro lato, si colloca il modello europeo-continentale, dove le relazioni di mercato sono coordinate dallo Stato e condizionate da interessi corporativo-sindacali.

La letteratura sulle varietà del capitalismo poggia su un approccio **neoistituzionalista** → le diversità del capitalismo derivano dalla combinazione di fattori istituzionali di regolamentazione (o di *governance*) dell'economia e dal sistema di relazioni industriali e contrattazione sociale proprio di ciascun paese. La letteratura su questo tema è stata sottoposta a due ordini di critica: uno "interno" e l'altro "esterno".

- a) INTERNO → critica l'approccio puramente dualistico e la troppa attenzione sullo Stato nazionale, trascurando altri elementi che possono essere usati come unità di analisi per indagare le diversità del capitalismo.

Bruno Amable propone una suddivisione in 5 modelli, sulla base di variabili economiche e sociali:

1. Modello anglosassone (Stati Uniti, Gran Bretagna, Australia) – centralità del mercato, nel quale imprese e individui agiscono in ambienti competitivi;
 2. Modello socialdemocratico (paesi scandinavi) – azione protettiva dello Stato garantisce una flessibilità regolamentata della forza-lavoro, stimolando innovazione e produttività;
 3. Modello europeo-continentale (Germania, Paesi Bassi, Svizzera) – protezione dei lavoratori e contrattazione dei salari, con un forte ruolo dei sindacati e sistema bancario centralizzato a sostegno degli imprenditori;
 4. Modello mediterraneo (Italia, Spagna, Francia, Portogallo) – simile a quello europeo-continentale ma dispone di un sistema meno efficiente di protezione sociale, bassa specializzazione tecnica, salari più contenuti;
 5. Modello asiatico – incentrate sulle strategie imprenditoriali delle grandi aziende che operano in collaborazione con lo Stato e la banca centrale, in condizioni di bassa concorrenza per gli attori economici e ridotto rischio per i consumatori, a garanzia di una forte stabilità del sistema economico.
- b) ESTERNO → si ritiene che la logica sistemica della globalizzazione influenzi la diversificazione del capitalismo e del suo modo prevalente di regolamentazione su scala mondiale = il neoliberalismo.

Non si tratta di individuare modelli stabili di capitalismo, ma di comprendere il modo in cui la circolazione di idee, politiche economiche e modelli di sviluppo su scala globale influenzano l'ibridazione dei percorsi nazionali e locali di capitalismo.

Questa linea di pensiero mette in dubbio il fatto che esistano modelli "puri" di capitalismo, replicabili in altri contesti geografici con delle variazioni. La globalizzazione ha contribuito a creare le condizioni per la formazione di idee, pratiche sociali e relazioni economiche che sottopone i diversi capitalismi ad un adattamento alla logica sovranazionale. Si è cercato, dunque, di indagare sulla diversificazione del regime neoliberale di governo del capitalismo: "capitalismo variegato" = diverse modalità attraverso le quali il capitalismo come modo di produzione si relaziona con la società. Il capitalismo è considerato come una realtà intrinsecamente plurale e contraddittoria al proprio interno: diverse sono le forme di accumulazione capitalistica che emergono.

2.3.2 I diversi modi di accumulazione capitalistica

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

Nell'epoca della globalizzazione si assiste alla compresenza di diverse modalità di accumulazione capitalistica e produzione. Se ne possono individuare tre:

- 1) RADICAMENTO dell'economia nel territorio;
- 2) INCORPORAZIONE di intelligenze individuali e collettive nell'economia;
- 3) ESPROPRIAZIONE dei beni collettivi.

Quest'analisi tenta di fornire un'interpretazione alternativa a quella proposta dalla letteratura sulle "varietà del capitalismo", fuggendo dal rischio di determinismo geografico-istituzionale che ha spinto alla ricerca di modellizzazioni basate sulla centralità degli stati nazionali → la realtà mostra come all'interno di uno stesso ambito territoriale/geografico possono coesistere diverse forme di accumulazione capitalistica.

Radicalimento socio-territoriale della produzione → il concetto di "radicamento" è espresso nella letteratura scientifica come *embeddedness* (immersione). L'uso originario di questo termine si deve a Karl Polanyi, il quale sostenne che la caratteristica essenziale delle economie precapitalistiche risiedesse nell'essere ancorate alle relazioni sociali.

Fino agli anni '80-'90 i teorici del post-fordismo sostenevano l'idea che la fuoriuscita dal fordismo abbia determinato una riterritorializzazione del modo di produzione capitalistico, con la fine della centralità di grandi imprese che avevano un rapporto estraneo con il territorio circostante e con il rinnovato protagonismo di piccole e medie imprese.

Uno spazio geografico in cui queste teorie hanno trovato riscontro è quello della **TERZA ITALIA** (centro e nord-est). Mentre la regione del nord-ovest conosceva un processo di deindustrializzazione a partire dalla seconda metà degli anni '70, le regioni del centro e del nord-est evidenziavano una dinamica di industrializzazione diffusa nel territorio → tale dinamica ha assunto la forma paradigmatica dei **distretti industriali** = le piccole/medie imprese agiscono in un ambiente collaborativo e competitivo al tempo stesso, specializzandosi in produzioni arricchite del "saper fare" accumulato nel tempo nelle società locali. Tali produzioni compongono l'universo del *made in Italy*, caratterizzato da limitata applicazione di tecnologie avanzate, ma accomunato dall'importanza attribuita a fattori di coesione socio-territoriale.

Osservando tali fenomeni, Aldo Bonomi ha coniato la definizione di «capitalismo molecolare», per indicare la penetrazione del capitalismo nei punti più invisibili della società e del territorio. Successivamente egli ha parlato di «capitalismo personale», per evidenziare la capacità delle imprese nel nord e nel centro Italia di alimentarsi di relazioni personali e collettive nello spazio di prossimità di luoghi socialmente densi.

Il fenomeno di radicamento è verificabile in altri contesti caratterizzati da una crescita economica di tipo endogeno, in cui piccole/medie imprese giocano un ruolo fondamentale. Per esempio, l'economista Yasheng Huang ha messo l'accento sull'emergere del "capitalismo imprenditoriale" osservabile nello **ZHEJIANG**. In questa regione costiera collocata a sud di Shanghai (terra del pesce e del riso) la piccola imprenditoria indigena ha potuto proliferare anche con scarsa attenzione da parte del governo nazionale, il quale ha privilegiato aree urbanizzate politicamente più influenti (Pechino e Shanghai), la cui produttività è rimasta più bassa nonostante i grandi investimenti pubblici.

Secondo Huang mettendo a confronto le performance di regioni periferiche con quelle di località centrali, si vede come la forza del capitalismo cinese risieda nel ruolo giocato da aree che dimostrano una spiccata vocazione alla formazione di imprenditorialità endogena, dove il potenziale imprenditoriale soffre comunque l'assenza di politiche pubbliche volte alla qualificazione della manodopera e al progresso nelle tecniche produttive.

Incorporazione → seconda modalità accumulazione/creazione valore attraverso la realtà dell'economia della conoscenza.

Concetto di *real subsumption* (sussunzione reale) fu formulato originariamente da MARX e i teorici **Hardt** e **Negri** lo hanno attualizzato, riferendosi alla capacità del capitalismo contemporaneo di incorporare entro di sé le conoscenze, gli affetti e le capacità relazionali diffuse nella macchina produttiva

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

(all'interno del lavoro cognitivo che non conosce separazione tra vita e sfera lavorativa) e nella più ampia società (al di fuori del ciclo produttivo).

Nigel *Thrift* ha proposto un'interpretazione affine a quella di Hardt e Negri parlando di «economie dell'invenzione», nelle quali il capitalismo si appropria dell'intelligenza collettiva annettendo nei propri meccanismi di funzionamento aspetti della vita che solitamente sono al di fuori della sfera capitalistica.

ECONOMIE CREATIVE (ambito che si presta ad un'analisi di subsumption) → concentrate in grandi città e aree metropolitane dei paesi più ricchi.

Secondo l'economista *Moretti*, negli Stati Uniti durante gli ultimi decenni si è prodotta una “grande divergenza” tra località che sono divenute *brain hubs* (nodi di concentrazione di talenti/tecnologie avanzate) e altre che non sono riuscite a intraprendere con successo un processo di sviluppo economico innovativo, restando ancorate alla cultura *old economy* (fordista). Secondo l'economista le località emergenti fungono da poli attrattori di intelligenze e capitale umano qualificato, perché offrono retribuzioni e carriere professionali allettanti: livello di reddito non dipende dalla professione, ma dal luogo dove si sceglie di abitare/lavorare.

Questi processi non sono privi di contraddizioni → es. San Francisco dove abitano i dipendenti delle aziende di successo della Silicon Valley, negli anni scorsi ha visto aumentare vorticosamente i prezzi delle abitazioni e i divari di reddito, facendo registrare fenomeni di gentrificazione. Tale situazione crea malcontento e proteste nella popolazione locale ed inoltre i lavoratori creativi si polarizzano tra quelli che hanno un reddito elevato e quelli che sono in una situazione di precarietà e basso reddito.

Infatti, molti di quelli che decidono di dar vita ad imprese start-up lo fanno per sfuggire a condizioni di incertezza e reddito inadeguato.

→ Le città divengono luoghi cruciali di sviluppo del capitalismo avanzato, il quale si alimenta mediante meccanismi di appropriazione e sussunzione delle intelligenze sociali diffuse, delle economie dell'invenzione e delle contraddizioni sociali.

Espropriazione → Questa è la modalità più escludente di accumulazione capitalistica. *HARVEY* ha sostenuto l'idea secondo cui i meccanismi dell'accumulazione originaria, individuati da MARX, abbiano trovato nuova vita nell'era della GLOBALIZZAZIONE NEOLIBERALE.

La categoria della *dispossession* è stata applicata allo studio delle regioni rurali delle economie emergenti dove si sono create ampie disponibilità di forza lavoro.

Questo processo di *dispossession* non è avvenuto in assenza di conflitto; questo concetto è stato associato inoltre alla gentrificazione ed allo sfruttamento delle rendite immobiliari → insieme alla finanziarizzazione del mercato immobiliare, la privatizzazione dei servizi pubblici e di risorse naturali è stata definita “accumulazione tramite predazione”. Tale idea ha trovato ampio utilizzo nelle analisi sulla crisi finanziaria del 2007-08, che ha portato ad un'ondata di pignoramenti dopo lo scoppio della bolla dei mutui subprime.

L'altra modalità che contraddistingue la “accumulazione tramite predazione” è la privatizzazione dei servizi pubblici e delle risorse naturali. Tali processi sono stati definiti da autori come Bensaïd e Holloway, facendo ricorso al termine *enclosure* (*recinzioni*), utilizzato fino a quel momento per indicare la sottrazione delle terre comuni ai contadini durante la rivoluzione agricola avvenuta in Inghilterra nel 1600.

Secondo gli studiosi, la fase neoliberale del capitalismo ha fatto registrare un'accelerazione nei processi di “recinzione”, generando lotte sociali/movimenti di protesta in opposizione a grandi progetti infrastrutturali.

2.4 Conclusioni

Abbiamo ricostruito le contrastanti geografie del capitalismo nell'era globale. “Contrastanti” per:

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

- 1) La dialettica che si è voluta evidenziare tra le forze di omogeneizzazione e di diversificazione dei sistemi economici e sociali della globalizzazione.
- 2) Indicare il carattere controverso dei processi di espansione del capitalismo nelle economie emergenti: per un verso, sono visti come fonti di progresso materiale; per altro verso, vi sono gruppi che soffrono le conseguenze dei processi di accumulazione capitalistica.
- 3) Il contrasto tra località centrali e periferiche sotto il profilo degli aiuti e del sostegno ai processi di sviluppo che ricevono dallo Stato o da altre istituzioni centrali.

I tre punti portano a concludere che il capitalismo esprime alcune forme di contraddizione:

- Capacità di plasmare l'esperienza sociale complessiva, agendo come forza omologante/diversificatrice;
- Generazione di disuguaglianze sociali e riproduzione di divari preesistenti;
- Produzione di vecchie e nuove disparità regionali e territoriali.

Capitolo 3 – Rescaling, neoregionalismo e crisi dello Stato-nazione

3.1 Introduzione

Negli ultimi anni si è sviluppato un filone di studi sulla ristrutturazione dello Stato-nazione affermatosi, in quanto istituzione politica, amministrativa, “contenitore” spaziale e riferimento culturale.

Prima di quella ristrutturazione lo Stato-nazione aveva prosperato nell'Ottocento, e nel secolo successivo, assieme all'ascesa delle classi borghesi e con l'affermarsi del modello capitalistico.

Dopo la Seconda guerra mondiale le democrazie liberali conservano gli assetti spaziali e i connotati istituzionali acquisiti nel corso del tempo e mantengono inalterato il rapporto privilegiato con la scala nazionale come dimensione di riferimento della sovranità statale. In Europa convivono modelli istituzionali differenti, si affiancano stati unitari più o meno centralizzati (Gran Bretagna, Francia, Italia, Olanda) e compagini federali (Germania, Austria, Svizzera).

Dalla fine degli anni '70, con la caduta del modello fordista, lo Stato come istituzione “compatta” viene messo in questione. Alcune tendenze globali convergono nel determinare la metamorfosi di questa struttura politico-organizzativa, se ne possono individuare essenzialmente tre:

- 1) Massiccio processo di integrazione economica su scala planetaria, determinato dalla libera circolazione dei capitali e delle merci e dall'espandersi delle tecnologie di comunicazione a distanza;
- 2) Riemergere delle città e delle regioni nello scacchiere mondiale come centri nevralgici dell'economia finanziaria e della produzione culturale;
- 3) Consolidamento di istituzioni sovranazionali/transnazionali, sia quelle a maggior contenuto “politico” (Unione Europea), sia quelle preposte al controllo dei mercati e delle politiche macroeconomiche dei singoli paesi (Fondo Monetario Internazionale e Organizzazione Mondiale del Commercio).

Brenner → individua due interpretazioni del rapporto tra Stato-nazione e globalizzazione:

- a) Stato-nazione in declino irreversibile: tra gli studiosi che sostengono questa interpretazione che vedono il processo di globalizzazione come un fatto positivo, altri ne vedono gli effetti negativi, infine c'è chi ha una visione “neutrale” del fenomeno;
- b) “Trasformazione qualitativa” dello Stato: questi approcci “trasformisti” hanno fatto emergere nuove forme di statualità le quali prendono diverse denominazioni.

Dagli anni '70 in avanti le entità territoriali preesistenti allo Stato-nazione riprendono vigore e cominciano a mettere in tensione le strutture centralizzate degli stati nazionali, soprattutto laddove il processo di *nation building* era stato più tardivo e appariva incompiuto → processo di *hollowing-out*, ovvero di svuotamento dello Stato-nazione.

Kenichi Ohmae; sostiene il declino irreversibile dello Stato-nazione, che preluderebbe a una rinnovata centralità delle regioni.

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

Bertrand Badie; ipotizza il dissolvimento del principio di territorialità statale così come è venuto costituendosi nel corso dell'età moderna.

L'evidenza empirica sulla presunta concentrazione della sovranità degli stati nei confronti di attori globali non certifica affatto l'uscita di scena degli stati, ma lascia spazio ad interpretazioni differenti:

- c'è chi ritiene che il potere "transterritoriale" del capitale globale e delle istituzioni della governance economica mondiale sia in grado di dettare l'agenda interna delle politiche statali;
- altri pensano che la globalizzazione non abbia portato alcun effettivo mutamento della situazione, poiché gli stati sono da tempo entità interdipendenti e adattabili alle influenze esterne.

L'adattabilità o resilienza degli stati-nazione sembra aver agito in modo profondo nell'ultima parte del 900, dando vita ad una compresenza di sovranità statuali e autorità sovranazionali che consente di parlare di stati post-nazionali, che condividono la responsabilità dell'azione pubblica con livelli di potere superiore, "denazionalizzando" (*scaling up*) la propria natura.

Il potere statale è dinamico e connesso con l'evoluzione dei regimi politici sovranazionali e dei livelli locali/regionali, questa capacità di resilienza passa attraverso:

1. La *denazionalizzazione dello Stato* → politiche regionali comunitarie che si sviluppano all'interno dei confini nazionali, parametri economico-finanziari con cui le autorità finanziarie e monetarie sovranazionali vincolano i bilanci nazionali;
2. La *destatalizzazione del sistema politico* → testimoniata dal declino della supremazia pubblica nelle politiche socio-economiche;
3. L'*internazionalizzazione dei regimi politici* → il contesto internazionale dell'azione "domestica" dello Stato si è espanso sino ad includere una vasta gamma di fattori e processi extraterritoriali/transnazionali.

Con maggior attenzione agli effetti dell'integrazione globale degli scambi, Saskia Sassen ricorda che gli stati-nazione non dovrebbero più essere considerati gli unici poteri di governo: essi sono ora una classe fra diversi tipi di poteri e agenzie politiche in un complesso sistema di potere, dal livello globale a quello locale.

Punto debole di tali riflessioni → si concentrano sulla scala nazionale e globale e guardano ai territori regionali e urbani come entità passive che subiscono gli effetti delle turbolenze nazionali e globali. Per evitarlo, è necessario stabilire una prospettiva "regionalista", osservando i territori infranazionali come entità attive nel processo di rimodellamento delle gerarchie spaziali e degli assetti scalari.

3.2 Stati, regioni, sistemi locali: il rescaling dell'organizzazione territoriale nei paesi a capitalismo maturo

L'attenzione nei confronti delle regioni e delle città come spazi economici protagonisti della globalizzazione si manifesta in concomitanza con la crisi dell'interventismo statale degli anni Ottanta: l'incrinarsi dei grandi apparati di welfare incarnati dallo Stato coincide con la crisi del fordismo e con la "scoperta" di nuove forme di sviluppo capitalistico.

All'interno di questa rottura dell'ordine fordista, il **NUOVO REGIONALISMO** conosce uno sviluppo di rilievo: esso ha raggruppato una pluralità di prospettive che riflettono una varietà di modelli di lettura, logiche d'attore e meccanismi operativi → denominatore comune = ritorno dell'attore regionale sulla scena delle politiche di sviluppo regionale

Nel nuovo regionalismo confluiscono due filoni diversi:

- a) Lettura economica della formazione di aggregati territoriali con specificità istituzionali e capacità cognitive adeguate alla competizione globale e affonda le radici nel *neoinstituzionalismo* e nelle teorie del capitalismo cognitivo. Negli ultimi vent'anni l'asse d'azione si sposta dal controllo esclusivo dei governi centrali ad una crescente compartecipazione di agenzie ed istituzioni pubbliche di livello infranazionale, secondo un processo che si può definire "globale" → l'asse d'azione si sposta quindi dallo Stato alle regioni.

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

- b) Filone anglosassone, nasce e si rafforza nel settore della geografia politica dei paesi anglosassoni. Il fenomeno neoregionalista in ambito politico si manifesta soprattutto all'interno dei paesi non anglosassoni, in alcuni casi innestandosi su un tronco istituzionale già "regionalista" (es. Italia). È necessaria una distinzione tra federalismo e (nuovo) regionalismo → i cui processi si sono spesso intersecati, producendo forme inedite di ricomposizione territoriale all'interno degli stati.

3.3 Il nuovo regionalismo

Il paradigma del neo-regionalismo si afferma in Europa sullo sfondo di una crisi che interessa le modalità con cui lo Stato-nazione ha dominato la scena politica moderna. Esso ha molteplici punti di vista: istituzionale, economico e politico. Si può parlare di "regionalismi" diversi, essendo che i fattori determinanti e le modalità di affermazione differiscono da caso a caso, ma è possibile rilevare tratti generali.

3.3.1 Il cambiamento istituzionale su scala regionale

Dal punto di vista istituzionale, questo processo è caratterizzato dal consolidarsi di poteri sopranazionali come l'UE, che sceglie le regioni quali interlocutori privilegiati cui demandare l'articolazione su scala locale delle politiche di sviluppo e coesione, promuovendo nuove forme di *governance* multilivello.

Dalla fine del secolo appena trascorso il concetto di regione come potere autonomo riemerge nei paesi dell'Europa occidentale, dove la tensione tra le forze e istituzioni sovranazionali e gli stati-nazione ha determinato meccanismi propizi alla rinascita delle regioni.

Si parla di *rinascita regionale* perché con l'avvento degli Stati-nazione, c'era stato un ridimensionamento degli spazi di manovra delle istituzioni regionali e locali dotate di autorità politica, legale e religiosa. Il XX sec ha rappresentato la fase decisiva del processo di *nation* e *state building*, mentre il Novecento ne ha costituito il compimento, innescando quei meccanismi di crisi che sono alla base dell'attuale fase di ricomposizione e rilegittimazione delle meso/microstrutture di governo territoriale.

In Europa sono molti i fattori che hanno favorito e favoriscono un ampliamento della sfera di azione delle regioni. L'emergere della valorizzazione delle economie regionali in un contesto globale sempre più competitivo è collegato al ruolo assunto dall'Unione Europea nell'ambito delle politiche regionali, che ha accentuato lo sforzo di associare le regioni agli stati membri nella progettazione degli assi nella nuova politica di coesione.

Nell'Europa comunitaria bisogna individuare un fattore chiave del nuovo attivismo regionale sul piano politico ed economico → durante gli anni '60 e '70 l'economia politica delle regioni era concentrata sulle dotazioni dei fattori di produzione e sulle relazioni centro-periferia; di recente, invece, l'attenzione è stata dedicata allo sviluppo in un contesto multiscalare.

Allo stesso tempo la dimensione regionale ha riguadagnato un ruolo rilevante nel quadro istituzionale delle politiche territoriali, come riflesso dell'influenza della svolta neoregionalista. Ciò avviene anche nel contesto italiano, dove una gamma di fenomeni sta modificando ruolo/struttura degli spazi regionali e insieme/comportamento degli attori regionali.

Dalla metà degli anni Novanta, l'Italia sta sperimentando una riforma istituzionale che si è sviluppata in diverse fasi. Mentre il contesto istituzionale era orientato verso la decentralizzazione dei poteri dal centro agli enti locali, in Italia ha preso corpo una riforma "quasi-federale" dell'assetto statale. La più recente riforma della Costituzione (2001 – referendum confermativo) ha stabilito un nuovo assetto istituzionale in cui i differenti livelli di potere legislativo (Stato e regioni) legiferano su materie "concorrenti".

3.3.2 Il nuovo ruolo economico delle regioni

Il NEOREGIONALISMO può anche essere letto in chiave economica, focalizzandoci sul dinamismo e protagonismo di alcune regioni all'interno del contesto internazionale. L'attenzione nei confronti delle regioni si manifesta in concomitanza con la crisi dell'interventismo statale (anni 80) → l'incrinarsi degli

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

apparati di welfare coincide con la crisi del fordismo e la “scoperta” di forme di sviluppo capitalistico che non dipendono dalle grandi imprese.

In questo ambito assumono grande rilievo analisi/riflessioni condotte in ambito italiano sulla scorta dei lavori sulla Terza Italia di Bagnasco e sul modello Nord-Est-Centro di Fuà e Zacchia, incentrati sulla disamina delle modalità organizzative, dei contesti sociali e dei modi di regolazione politica che contraddistinguono tali aree che, anche se non appartengono al Triangolo Industriale del Nord-ovest, hanno conosciuto, dagli anni '70 fino al nuovo millennio, un periodo di crescita economica → crescita connessa con l'efficienza e la flessibilità dei sistemi di piccola/media impresa prevalentemente attivi nei settori del *made in italy* e caratterizzati da elevata concentrazione geografica.

Durante gli anni '90 prendono piene analisi approfondite su casi regionali in cui vi sono forme di sviluppo in cui capitale sociale (rete fondata su valori e norme condivise che facilitano la cooperazione fra e nei gruppi), beni relazionali frutto di interdipendenza non di mercato e le istituzioni regionali e locali favoriscono insieme lo sviluppo industriale → si dimostra che l'imprenditorialità richiede forme di stimolazione e di validazione sociale. In questa fase si sottolinea come lo sviluppo economico rappresenti un percorso tracciato da forze collettive che agiscono nella società.

Gli esempi europei sono svariati: i distretti industriali della Terza Italia, politiche industriali del Baden-Wuttemberg tedesco, i casi di sviluppo regionale guidato da agenzie regionali pubbliche della Gran Bretagna degli anni Novanta. Oggi l'efficacia di queste esperienze e delle politiche regionali sono state oggetto di critiche: nei distretti industriali basati sulla fiducia reciproca il ruolo delle politiche pubbliche non è tanto rilevante quanto quello dell'“ordine spontaneo”, instauratosi attraverso meccanismi di auto-organizzazione e della nascita di istituzioni “informali”.

Nel dibattito internazionale è stato sollevato un velo di retorica intorno ad un'interpretazione del nuovo regionalismo come NUOVA ORTODOSSIA, all'apparenza alla moda ma spesso ambigua e reticenti nei confronti del tema delle disuguaglianze spaziali dello sviluppo → si può verificare come i concetti di maggior successo (learning region, territorial competitiveness, social capital, ecc) siano stati fatti propri e riutilizzati dagli attori e dalle istituzioni neolibériste.

In questa fase il paradigma neoregionalista riflette l'influenza esercitata dalla cultura della competizione economica come ideologia dominante all'interno di quella che appare la fase trionfante della globalizzazione. Gli effetti rilevanti esercitati dalla crisi economico-finanziaria del 2007-08 e la spirale recessiva hanno portato a rilanciare i temi della coesione sociale e territoriale, in particolar modo nel contesto dell'Europa occidentale.

3.3.3 Il protagonismo politico regionale

Sotto questo profilo dobbiamo distinguere due fenomeni differenti:

1. Regioni come “attori delle politiche”
2. Regioni come “attori della politica”

1. Il primo aspetto riguarda le politiche dello sviluppo in cui la centralità dell'esperienza della programmazione regionale europea è indubbia. All'interno della progressiva assunzione di ruolo da parte delle regioni, avvenuta nel corso degli anni '90, si osserva un'evoluzione dell'approccio alle politiche che riflette il mutato clima istituzionale. L'“Europeizzazione” delle politiche regionali e l'emergere di territorialità “postnazionali” implica l'assunzione di categorie di lettura che tengano conto della “svolta istituzionalista”.

L'approccio tradizionale appare caratterizzato da: focalizzazione sull'impresa, standardizzazione, regime di incentivi, guida della mano pubblica → In questo contesto il motore della crescita è l'impresa “fordista”: autosufficiente, ispirata a razionalità ottimizzante, che appare come un operatore opportunistico orientato a massimizzare l'impiego dei fattori produttivi senza la necessità di istituire legami con l'ambiente circostante. Il sostegno alle economie regionali non bada alle specificità delle

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

single regioni ed opera sia sulle politiche redistributive, finalizzate a stimolare la domanda locale, sia sull'offerta di incentivi pubblici. In questo complesso lo Stato è l'attore dominante.

Ma questo approccio ha dato risultati scarsi, favorendo la riscoperta dell'**ECONOMIA ISTITUZIONALISTA** → secondo cui l'economia è plasmata da forze collettive (istituzioni formali – regole, leggi, organizzazioni – ed informali – abitudini individuali, routine di gruppo, valori e norme sociali), che la rendono un processo "istituito". → lo stimolo allo sviluppo economico è visto in una prospettiva nuova:

- Le politiche si concentrano sul rafforzamento delle reti associative,
- La finalità delle politiche è promuovere la negoziazione tra attori,
- Il processo di governance deve fondarsi sulla mobilitazione di una pluralità di organizzazioni,
- L'insieme di questi attori/organizzazioni costituisce un tessuto istituzionale che garantisce la tenuta sociale dello sviluppo economico,
- Le politiche devono basarsi sulle specificità contestuali e valorizzare le tradizioni economico-produttive locali.

2. Il secondo aspetto si concentra sul ritorno delle regioni ad un ruolo attivo all'interno della politica nazionale. Alcuni osservatori vedono in questo fenomeno una ridefinizione del concetto della "casa comune" nazionale → tanto maggiore è l'esposizione ai mercati globali degli individui, quanto maggiore è il loro impegno a sviluppare strategie che possano reggere il peso della competizione globale → emerge quindi un risentimento dei confronti dei governi centrali, colpevoli di sfruttare le periferie più deboli.

Un'altra corrente di pensiero si concentra sulla natura "incompiuta" degli stati nazionali, che non hanno saputo integrare tutte le diversità regionali che hanno inglobato durante il loro percorso di formazione. Se lo stato-nazione ha fatto leva sulla memoria per evocare valori unificanti, questa dimensione simbolica non è stata tanto considerata nel risorgente regionalismo, dove scarseggiano le riflessioni sull'universo culturale.

3.4 Le forze trainanti del nuovo regionalismo

L'azione regionale si dispiega oggi in Europa secondo diverse soluzioni istituzionali e comportamenti operativi. L'influenza esercitata dall'Unione Europea appare cruciale nelle dinamiche territoriali: essa si manifesta attraverso i diversi organismi della rappresentanza politica e poggia sulla leva delle politiche regionali. La retorica di un "Europa delle Regioni" ha posto le basi per l'"Euro-regionalismo" → ha proposto una visione della "regione" come spazio chiave per la produzione/diffusione dell'innovazione e apprendimento territoriale.

Il "paradigma neoregionalista" si sviluppa parallelamente al processo di *hollowing out* dello Stato-nazione → questo processo è stato interpretato come una conseguenza di fattori "strutturali" (quali la globalizzazione della produzione, dell'intermediazione finanziaria e del credito, ecc.) e di natura politico-economica (pressione esercitata dalle istituzioni economiche globali) al fine di affermare regole globali per gli scambi, o l'effetto di una "diplomazia transnazionale".

La spinta a favore di questo "rinascimento globale" è stata impressa dagli stessi stati nazionali con modalità, soluzioni e tempi differenti a seconda delle diverse tradizioni istituzionali.

È possibile identificare due fasi nell'istituzionalizzazione delle regioni:

- (1) Prima fase tra gli anni '60 e '70, verificatasi come risposta alle esigenze di razionalizzazione dell'azione statale e dell'efficienza dei sistemi di *welfare*. È possibile quindi parlare di "regionalizzazione" come articolazione decentrata delle funzioni di intervento infrastrutturale, finanziario ed assistenziale dello Stato → si tratta in sostanza di una regionalizzazione "tecnocratica", perché è dovuta alla ricerca di maggiore efficienza nel funzionamento della pubblica amministrazione.

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

- (2) Seconda fase durante ultimo ventennio del '900, in concomitanza con la nascita dell'euro-regionalismo. In questo caso coesistono due processi autonomi ma divergenti:
- ristrutturazione degli organi di governo e degli attori pubblici;
 - ristrutturazione dei sistemi di regolazione politica dello Stato-nazione, che trasferisce competenze formali ai livelli substatali.

Un terzo elemento causale che contribuisce alla svolta euro-regionalista → si tratta della “mobilitazione politica” che porta a ridisegnare radicalmente la struttura politica e amministrativa dello Stato, sulla base del rafforzamento dei governi e delle società regionali.

Questo meccanismo devolutivo è il risultato di tre differenti fattori che operano congiuntamente: legittimazione politica, decentramento di risorse finanziarie e decentramento di risorse normative → il meccanismo è complesso ed il ruolo centrale è svolto dalle regioni, concepite come un livello intermedio tra lo Stato ed i governi locali.

Secondo lo schema di Keating (1997), sono tre le forze trainanti del “rinascimento” regionale:

- a) *Integrazione funzionale* → processo che vede le economie regionali sempre più attive nella competizione internazionale per aggiudicarsi flussi di investimento globale;
- b) *Ristrutturazione istituzionale* → indotta dall'avvento di poteri sovranazionali che favorisce la nascita di un regionalismo “integrativo” in cui l'entità regionale è integrata all'interno degli stati nazionali attraverso un processo di regolazione politica e decentramento amministrativo promosso dai governi centrali. Questo processo implica un conferimento verso il basso di strumenti organizzativi e fiscali.
- c) *Mobilitazione politica* → prevede un radicale riassetto della struttura politico-amministrativa dello Stato, tramite il potenziamento dei governi e delle società regionali con implicazioni ideologiche che coinvolgono culture e identità “storiche”.

3.5 Sviluppo locale e sviluppo regionale

La rinascita delle regioni ha riscoperto un altro paradigma di successo, quello dello **SVILUPPO LOCALE**. Il concetto è stato più volte usato nel linguaggio comunque e in ambienti accademici: attribuendovi un valore metaforico.

Oltre al filone di studi sulle economie distrettuali, in Italia non vi è traccia di un approfondimento adeguato da parte delle scienze sociali del “paradigma” dello sviluppo locale → i lavori sul “localismo inteso come teoria dell'azione collettiva si limitano a riprendere le categorie della *political economy of the place* elaborate dalla letteratura internazionale.

Nel mondo anglosassone, soprattutto nella fase conservatrice/neoliberale, si sono moltiplicati i casi di studi sulle *local communities* e le coalizioni urbane, ma anche le significative opere di inquadramento teorico.

Dal punto di vista teorico è poco approfondito il rapporto tra sviluppo regionale e sviluppo locale, mentre questo legame è evidente nella pratica → basti pensare alle modalità con cui le istituzioni regionali stanno assumendo l'approccio dello sviluppo locale nelle più recenti esperienze programmatiche e pianificatorie.

La definizione di “locale” sembra in grado di far cambiare le proprie scale di riferimento in relazione ai diversi attori coinvolti, ed è dunque un riferimento spaziale mutevole, a tal punto da evocare una dimensione transcalare che abbraccia insieme livelli spaziali differenti e attori/organizzazioni che a questi livelli si muovono → la scala geografica di riferimento deve essere definita a seconda delle posizioni e degli attori coinvolti. Il processo di *rescaling* dello Stato appare come un'incessante modificazione delle relazioni fra locale e globale, piuttosto che come un'organizzazione “stabile” dei livelli di governo di fronte all'*hollowing out* dell'organizzazione statale.

La dimensione regionale è progressivamente passata dall'essere un riferimento ideologico essenziale per il disegno delle politiche di sviluppo regionale promosse dall'Unione Europea nel corso degli anni '90, al ruolo attivo di protagonista nella progettazione dei piani regionali con valenza strategica che hanno concorso alla definizione dei programmi operativi finanziati dall'Europa → questa parabola può essere

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

osservata nell'esperienza italiana. Sebbene le Regioni italiane siano state istituite nel 1948, solo nel 1977, con il DPR n.616, esse vengono dotate di potestà legislativa e definite come organismi elettivi.

I concetti chiave della pianificazione europea fino ad oggi non sono stati riverberati in modo sistematico negli approcci e nelle prassi di azione territoriale, lasciando maggiore spazio alle regioni sul piano dell'aggiornamento degli strumenti di pianificazione territoriale. Vi è, dunque, una relazione organica tra strumenti di politica territoriale e documenti di programmazione economico-finanziaria.

Secondo FABBRO, gli strumenti di pianificazione territoriale possono essere ordinati secondo tre tipologie:

1. *conformativo-urbanistica* → all'interno della quale le relazioni con i piani locali, la pianificazione ambientale e la programmazione economica si strutturano secondo meccanismi gerarchici;
2. *strutturale* → i piani presentano un certo grado di prescrittività nelle relazioni con i piani locali e con quelli settoriali;
3. *strategica* → traduce tali relazioni nei termini di "progetto di territorio e coerenza tra le diverse scale".

Oggi queste tre tipologie convivono nella legislazione e nella prassi della pianificazione regionale italiana e non è prevedibile nel breve una modificazione di questo assetto a "mosaico" dell'azione regionale nel campo delle politiche territoriali.

PARTE 2 - ATTORI E SPAZI ECONOMICI

Capitolo 4 – Gli spazi urbani nell'economia contemporanea**4.1 Introduzione**

L'acquisizione di elevata centralità da parte delle città contemporanee sul piano economico, politico e culturale è legata all'ascesa del fenomeno della globalizzazione → le città rappresentano una spazialità di valore cruciale nella geografia politica ed economica attuale, sia per quanto riguarda il contributo che esse offrono allo sviluppo del capitalismo globalizzato, sia per ciò che concerne il ruolo di governance e interconnessione tra le scale politico-geografiche.

Rapporto tra globalizzazione e città, nelle scienze urbane e regionali, è stato interpretato in due modi: al tempo stesso complementari e speculari tra loro. In una prima fase si è imposto all'attenzione il ruolo delle città come spazi guida della globalizzazione. Tale approccio ha preso piede negli anni Novanta, durante i quali i lavori di S. Sassen e P. Taylor evidenziarono l'emergere di una ristretta cerchia di città e città-regioni con funzioni di direzione dell'economia in un contesto di globalizzazione. L'idea di città con influenza globale era già stata esposta da P. Hall negli anni '60 e successivamente da J. Friedman. Quest'ultimo aveva proposto negli anni '80, una formulazione sistematica di *world cities*, ponendola in relazione con l'assetto di "economia-mondo".

Gli studi degli anni '90 segnarono una discontinuità, innestando il tema della globalizzazione nel discorso sulle città mondiali. Gli studiosi hanno mostrato come una cerchia ristretta di grandi città del mondo contemporaneo – le *città globali* – contribuiscano alla formazione e al funzionamento di un'economia sempre più interconnessa e di come le città fossero "motori" sul piano economico, culturale e politico → Questi studi hanno rivelato come le città globali siano uno specchio delle trasformazioni sociali associate alla globalizzazione dell'economia mondiale, fornendo un impulso decisivo all'emergere dell'idea di **TRANNAZIONALISMO**.

Il passaggio dalla teorizzazione della "città globale" – incentrata sull'idea di globalizzazione come fenomeno di concentrazione di entità/funzioni strategiche – alla prospettiva del "transnazionalismo" – interpreta il mondo contemporaneo come un insieme di reti di relazioni – ha preparato il terreno per un cambiamento nel modo di concepire il legame tra città e globalizzazione. Nella prospettiva transnazionale

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

il ruolo della globalizzazione è stato quello di permettere la circolazione di idee, informazioni, conoscenze → tale cambiamento implica una svolta sul piano teorico, stabilendo il passaggio dal primato della “territorialità” a quello della “relazionalità”, rendendo possibile la mobilità delle politiche di sviluppo.

4.2 Città e globalizzazione: una prospettiva territoriale

Nelle scienze sociali, a partire dagli anni '80, si può osservare una crescita costante di attenzione nei confronti della posizione delle città nel funzionamento dell'economia globale.

4.2.1 La globalizzazione come processo di concentrazione

La letteratura rivolge l'attenzione primariamente alle dotazioni funzionali che consentono ad alcune grandi città del mondo contemporaneo di agire quali veri e propri “motori” del processo di globalizzazione.

In questa prospettiva sono due gli aspetti più rilevanti:

- a) L'economia post-fordista ha imposto una nuova divisione internazionale del lavoro su scala mondiale, in seguito a processi di delocalizzazione industriale e di terziarizzazione delle società di capitalismo avanzato → le grandi città e metropoli contemporanee si sono specializzate nella fornitura di servizi di rango più o meno elevato destinati alle imprese.
- b) La formazione di reti globali di produzione ha richiesto lo sviluppo di funzioni logistiche, che sono state assolve dalle città cosiddette *gateways*, in quanto luoghi di arrivo e interscambio di merci circolanti nello spazio integrato dell'economia globale → mostra come città globali, o città-mondo, svolgano un ruolo essenziale sotto il profilo del funzionamento – immateriale e materiale – del capitalismo contemporaneo.

4.2.2 L'ipotesi delle città-mondo

John Friedmann sottolinea l'importanza delle *città-mondo* nella “nuova divisione internazionale del lavoro”. Indagò sull'integrazione dell'economia internazionale, generata sia da fenomeni di interdipendenza – sempre più stretta tra aree centrali e periferiche – sia dal rafforzamento di attori economici di influenza mondiale.

Friedmann aveva proposto di interpretare il funzionamento dell'economia mondiale nei termini di una dialettica tra centro (sviluppano infrastrutture e produzioni di livello superiore sul piano tecnologico) e periferia (fornitura di materie prime e prodotti agricoli) destinata a operare a svantaggio delle aree appartenenti alla seconda.

Egli individua un “sistema mondiale di città”, in cui una cerchia ristretta di centri urbani controllano a distanza il funzionamento integrato dell'economia internazionale, ospitando le sedi delle principali imprese multinazionali e attraendo di conseguenza le élite transnazionali che le dirigono → egli propose una “gerarchia” delle città mondiali, distinguendo tra quelle localizzate nei *core countries* – economie industrializzate di mercato – e quelle dei *semi-peripheral countries* – paesi con livelli medi di reddito e un'economia che aveva compiuto la transizione al sistema di mercato.

Il lavoro di Friedmann sulle città-mondo è influenzato dall'analisi di Wallerstein, la cosiddetta *World System Analysis* → ciascuna economia è inserita in un sistema mondiale di relazioni di dominanza e subalternità, le cui caratteristiche sono determinate dall'alternarsi di cicli di accumulazione del capitale.

I lavori di Friedmann hanno avuto il merito di gettare le fondamenta di quello che si rivelerà un programma di ricerca di grande rilevanza, non solo negli studi urbani ma nelle più ampie scienze sociali contemporanee interessate a studiare il legame tra globalizzazione e mutamenti socio-economici e territoriali.

4.2.3 La tesi delle città globali

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

Saskia Sassen – lavori sulle città globali – sottolinea con forza la novità rappresentata dalla globalizzazione crescente dell'attività economica, nel cui ambito deve essere ricompreso il fenomeno delle città globali. Il suo lavoro, sul piano analitico-interpretativo, evidenzia due aspetti correlanti: le dinamiche di polarizzazione sociale e di concentrazione di servizi avanzati in tali città.

Già in precedenza la Sassen aveva offerto un'analisi del processo di ristrutturazione economica attraversato da New York in seguito alla crisi degli anni '70, proponendo la tesi secondo cui la transizione a un'economia dei servizi produce un peculiare effetto di polarizzazione socio-spaziale:

- Da un lato, vi è un'attrazione di ceti professionali con redditi elevati che lavorano nei servizi per la produzione e nella finanza;
- Dall'altro, la valorizzazione economica degli spazi urbani nelle città globali stimola indirettamente la crescita dei “servizi banali” destinati a imprese/persone caratterizzati da basse retribuzioni.

Il processo di polarizzazione si riflette anche sul piano residenziale, con la diffusione di fenomeni di “borghesizzazione” di aree considerate appetibili dal mercato e di segregazione residenziale.

Successivamente Sassen approfondisce lo studio della triade di città globali che occupa una posizione egemone nell'economia mondiale (New York, Londra e Tokyo) e sottolineando il ruolo dei servizi avanzati per la produzione e della finanza come determinanti decisive del processo di avanzamento nelle gerarchie urbane mondiali.

La sociologa ha individuato il delinarsi di una geografia della centralità e marginalità a diverse scale territoriali:

- da un lato, a una scala *inter*-urbana, la dialettica centralità-marginalità era esemplificata dalla posizione egemonica di alcune città e da quella sempre più marginalizzata di città che avevano attraversato processi di declino urbano/produttivo;
- dall'altro lato, a una scala *intra*-urbana, la dialettica centralità-marginalità era evidenziata dalla frattura esistente tra quartieri “rigenerati” e aree della città poste ai margini delle nuove traiettorie di sviluppo urbano e valorizzazione territoriale.

4.2.4 Le reti di città mondiali

Globalization and World Cities Research Network (GaWC), si costituisce sul finire degli anni '90 in Gran Bretagna, offre un inventario sistematico di città-mondo individuate sulla base della dotazione di servizi ed imprese, nell'intento di offrire una base empirica più solida alla tesi della Sassen sulle città globali → si fornisce una analisi della presenza di servizi alle imprese in quattro comparti considerati di valore strategico (assicurativo, pubblicitario, bancario, legale), giungendo ad una classificazione delle 122 città prese in considerazione su scala mondiale:

1. *Alpha world cities* → 10 città si collocano al vertice, tra cui Londra, Parigi, New York e Tokyo, confermando l'esistenza di una triade di città globali come quella identificata dalla Sassen.
2. *Beta world cities* → 10 città sono collocate al secondo livello.
3. *Gamma world cities* → comprende 35 città-mondo.
4. 67 centri urbani in cui si identificava un'evidenza di formazioni di città-mondo.

L'elemento che maggiormente colpisce è la stabilità nella gerarchia mondiale delle città globali nel corso del tempo. Nell'ultima rilevazione pubblicata dai ricercatori del GaWC nel 2012, si nota l'ascesa di città chiave di alcuni paesi BRIC (Brasile, Russia, India, Cina) e di altre aree emergenti come il Medio Oriente.

La tesi proposta dagli studiosi del GaWC ha introdotto un'importante innovazione → l'invito ad osservare relazioni e legami esistenti tra le diverse città-mondo e non solo il posizionamento nella gerarchia mondiale. A loro parere i legami e i rapporti che intercorrono tra le diverse città-mondo sono il collante dell'economia globale, la quale è sempre più strutturata come «spazio di flussi» → si evidenzia quindi la necessità di osservare il funzionamento delle città-mondo in una prospettiva trans-statale e metageografica.

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

Taylor offre la dimostrazione empirica del nuovo punto di vista delle città-mondo, che riprende la classificazione delle città globali del GaWC, concentrando l'attenzione sulle alpha world cities. Per valutare le relazioni tra loro esistenti, egli prende in considerazione la presenza/assenza nelle città, degli uffici delle più importanti società impegnate nel settore dei servizi per le imprese. Gli esiti dell'indagine confermano i punti di partenza della letteratura sulle città globali.

Una grande novità è rappresentata dal diverso posizionamento delle città globali nelle rispettive aree geografiche di riferimento.

4.2.5 Le grandi città regioni

Nel corso degli ultimi dieci anni la letteratura ha dato forte enfasi all'emergere delle **grandi città-regioni** in fase di avanzata globalizzazione → questa fase è caratterizzata dall'affermarsi di nuove potenze economiche, come i paesi BRIC e altri paesi emergenti in Africa, Asia e America del Sud, nei quali spiccano grandi concentrazioni metropolitane, dove sono agglomerate risorse economiche/sociali di valore decisivo nella competizione globale. In queste realtà, l'effetto contemporaneo creato dai processi di globalizzazione, dal miglioramento delle infrastrutture e dai flussi di inurbamento che ha favorito l'emergere di città-motori delle economie nazionali → l'estensione del legame tra crescita economica e fenomeno urbano-metropolitano porta oggi a parlare di "urbanizzazione planetaria" ("età urbana").

Nei paesi del Sud Globale il tratto dominante del fenomeno delle città-regioni appare essere il gigantismo metropolitano, invece nel contesto occidentale – soprattutto Europa dell'Ovest – le città-regioni sono agglomerati urbani caratterizzati da un elevato grado di interdipendenza tra i centri che la compongono. In Europa occidentale le città-regioni sono di due tipi: città centrali / città policentriche.

La teorizzazione del fenomeno delle città-regioni si basa sull'importanza della combinazione di economie di agglomerazione e di varietà che le grandi concentrazioni metropolitane consentono → le grandi città-regioni rappresentano l'esemplificazione della capacità del fenomeno urbano di far interagire il fattore cumulativo – derivante dalla concentrazione di attività, funzioni e popolazione – con quello qualitativo – attrazione e sviluppo di intelligenze collettive e relazioni socio-spaziali di rango elevato.

4.3 Città e globalizzazione: una prospettiva relazionale

4.3.1 La globalizzazione come processo di circolazione

Concentriamoci ora sulla dimensione intellettuale e culturale in cui si manifesta la globalizzazione come spazio di circolazione di idee e conoscenze → sottolinea gli effetti di "ibridazione" e "varietà" generati dall'incontro tra modelli globali di sviluppo economico, strutture organizzative e forme di agire sociale caratteristiche di ciascun sistema urbano/territoriale. Mobilità significa che il traffico di idee e politiche di rigenerazione urbana è regolato dal ruolo delle istituzioni e degli attori collocati in paesi circoscritti.

Ora è necessario concentrarsi sul significato delle identità e delle immagini cui aspirano le città in un ambiente competitivo quale quello della globalizzazione, analizzando come i processi politici ed economici variano nello spazio e nel tempo, legati allo sviluppo del capitalismo e alle relazioni sociali, economiche e culturali a esso riconducibili.

La globalizzazione influenza l'esperienza urbana contemporanea → la rende omogenea su scala planetaria sebbene le condizioni contestuali svolgano un ruolo essenziale. Sotto questo punto di vista il neoliberalismo si è affermato come "tecnologia mobile" di governo, capace di guidare e orientare i processi di mobilità delle politiche. Il neoliberalismo è l'ideologia e la pratica di governo associata alla globalizzazione.

4.3.2 La mobilità delle politiche di sviluppo urbano

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

Il neoliberalismo ha avuto successo grazie alla sua capacità di riprodursi e radicarsi secondo modalità efficaci e mutevoli, migrando da una località all'altra del globo e adattandosi di conseguenza. Il processo di riconoscimento/legittimazione delle politiche neoliberali è agevolato dall'opera di intermediazione svolta da attori e istituzioni pubbliche e private.

POLICY TRANSFER → diffusione su scala planetaria di idee di politica urbana/territoriale. I geografi critici l'hanno riconcettualizzato come mobilità delle politiche, ponendo l'enfasi sulla reinvenzione associata al movimento di circolazione e sulla logica sistemico-globale che governa tali settori.

Mediante la mobilità delle politiche e dei modelli di sviluppo urbano, le città competono ed al tempo stesso si pongono in relazione tra loro, tramite processi di trasferimento di conoscenze e pratiche di approfondimento.

4.3.3 Rappresentazioni urbane

Secondo la *cultural political economy* le rappresentazioni delle città e la relativa produzione di immagini e discorsi sono strumentali al perseguimento di strategie di accumulazione capitalistica in continuo mutamento. Sono quattro i modelli di sviluppo urbano: città postindustriale – città postmoderna – città sostenibile – città creativa e smart.

La città postindustriale → esercita una forte influenza durante gli anni '80. Le città dovevano ridefinire la propria specializzazione produttiva, ripensando all'identità urbana e riorganizzando l'assetto degli spazi produttivi e residenziali. In Europa occidentale sono due gli esempi significativi: Torino e Barcellona. Nei decenni postbellici entrambe si erano affermate come città fortemente industriali, le cui economie poggiavano sull'industria automobilistica. Il processo di deindustrializzazione e la crisi del modello fordista obbligarono Torino e Barcellona a introdurre interventi di reinvenzione urbana. In entrambi i casi la designazione olimpica (1992 Barcellona – 2006 Torino) ha rappresentato l'occasione per procedere ad un ripensamento dell'identità e dell'immagine della città. Sulla spinta della designazione olimpica entrambe hanno intrapreso innovativi processi di pianificazione strategica. In quest'ultima due sono gli elementi principali: obiettivi di governo/trasformazione del territorio e obiettivi di sviluppo economico locale → la pianificazione territoriale procede per la promozione di processi istituzionali condotti secondo i principi di governance. Il metodo della governance è mutuato dal sistema delle imprese, particolarmente quelle operanti in ambito post-fordista. La transizione ad un modello di sviluppo adeguato alla società postindustriale è stata un'opportunità di adattarsi alle modalità di governo proprie del sistema capitalistico contemporaneo.

La città postmoderna → con la transizione alla società postindustriale le città contemporanee hanno dovuto sviluppare modalità alternative di generazione della ricchezza → in molte città capitalistiche dell'Occidente, enfasi sulla "cultura" come fattore di rigenerazione urbana ed intesa come complessa economia di eventi e istituzioni in continuo divenire → "svolta culturale" coincide con una "imprenditorializzazione" del governo urbano stesso. La socializzazione del processo decisionale è strumentale alla partecipazione da parte delle città alle competizioni interurbane → Genova e Baltimora, entrambe avevano legato le proprie economie ad una forte specializzazione nel settore portuale. Tale economia però conobbe un forte declino dagli anni '70. Solo il porto di Genova, in tempi recenti, è riuscita a risollevarsi nel comparto turistico e in quello commerciale. Fino dagli anni '70-'80 si prospetta di rinnovare le modalità di fruizione. Sia a Baltimora che a Genova la rigenerazione urbana ha rinnovato completamente le aree portuali → musei e altre attrazioni legate al mare ed una rivitalizzazione del settore commerciale della ristorazione e dell'intrattenimento, trasformano questi spazi in importanti attrattori di flussi turistici.

La città sostenibile → la crisi della città industriale fordista coincide con il diffondersi della cultura ecologista degli anni '70 che sottolineava l'insostenibilità del modello dominante di sviluppo economico. Nel corso degli anni '80, il termine "sostenibilità" diventa centrale nelle politiche di sviluppo. In termini ambientali, le città rappresentano un paradosso: da un lato, gli spazi urbani sono considerati generatori di condizioni di vita insalubri per qualità dell'aria e disponibilità di spazi verdi; dall'altro lato, le città sono considerate come spazi dove si può razionalizzare il consumo di energie finite e inquinanti, orientandosi

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

verso società “post-carbonifere” → in anni più recenti tali preoccupazioni vengono sempre più collegate alle tematiche del “cambiamento climatico globale” → le città sino quindi considerate spazi cruciali di sperimentazione delle strategie sostenibili di governance territoriale capaci di riconnettere .

Percorso: inizialmente sostenibilità intesa come limitazione alle traiettorie consuete di sviluppo/crescita dell'economia, successivamente graduale assunzione del tema nell'economia capitalista, in particolare nell'ottica della *green economy*. Esempio della prima fase è la città brasiliana di Curitiba, che dopo aver conosciuto una forte espansione urbana negli anni '60, a partire dal 1970 il sindaco Lener operò una serie di interventi urbanistici che fecero della città un modello internazionale riconosciuto di sostenibilità urbana.

Neoliberalismo ambientale è il fenomeno che vede associata l'introduzione di meccanismi di mercato in ambito ambientale da parte di governi locali/nazionali e nelle convenzioni internazionali. Le grandi imprese multinazionali vedono nella sostenibilità un ambito di autopromozione e legittimazione, oltreché di sperimentazione tecnologica ed espansione dei propri profitti.

Le città creative e smart → nei primi anni 2000 l'economista-geografo Richard Florida emerge nelle città degli Stati Uniti una classe di creativi attivi in diversi settori professionali, che utilizzano la creatività nel processo lavorativo → la diffusione della “classe creativa” è da collegarsi alla transizione verso economie post-fordiste basate sulla conoscenza e sulla creatività. Florida individua come fattore decisivo dell'ascesa delle città creative, la propensione di alcuni ambienti urbani ad accogliere elementi di diversità sociale e culturale. Per ciascuno di questi fattori egli proponeva di utilizzare un indicatore, sulla cui base stilava una classifica delle città statunitensi. Il lavoro di Florida ha creato reazioni contrastanti.

- Accademici di orientamento radicale e attivisti dei movimenti sociali urbani hanno denunciato gli effetti di *gentrification* e selettività socio-spaziale derivati dall'adozione di politiche urbane ispirate a tali tesi.
- Le tesi di Florida hanno trovato successo tra policy makers e amministratori urbani alla ricerca di ricette di successo per la rigenerazione urbana delle proprie città.

Il discorso sulla città creativa è il miglior esempio di teoria urbana *policy-led*, ovvero orientata alla produzione di politiche di sviluppo urbano. Negli ultimi anni la *smart city* sta sostituendo la città creativa, che rielabora il concetto di *smart growth* formulato nel contesto statunitense per offrire soluzioni innovative al problema dell'espansione incontrollata degli insediamenti urbani. L'idea di smart city riprende molti elementi presenti nella città creativa, ponendo però maggiore enfasi sull'uso delle tecnologie più avanzate al fine di conseguire migliori livelli di vivibilità nelle città.

Critiche: lo studioso britannico Lovering a metà degli anni '90 scriveva che tali politiche appaiono finalizzate a produrre discorsi piuttosto che posti di lavoro.

4.4 Conclusioni

Rapporto tra globalizzazione e città da una prospettiva territoriale (concentrazione) o relazionale (circolazione), utili e complementari.

Dopo la Grande Recessione 2007/2008 il mondo non è più lo stesso. Economie emergenti più resilienti alle maggiori economie -> quadro di incertezza economica e valutazioni sull'egemonia euro-americana nella globalizzazione.

Città come spazi con il più forte potenziale di innovazione tecnologica ed organizzativa, che presenta grandi contraddizioni.

Capitolo 5 – Economie esterne e agglomerazione

5.1 Introduzione

La scelta localizzativa delle imprese è l'elemento di connessione tra spazio terrestre e agire economico dell'uomo. Per quanto riguarda la localizzazione possiamo identificare due punti di vista:

1. quello dell'attore produttivo → attenzione è posta sulla singola impresa nel compiere

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

- quelle scelte strategiche fondamentali da cui dipende la sua competitività;
2. quello delle imprese nel loro complesso → attenzione ricade sulle **AGGLOMERAZIONI PRODUTTIVE**, cioè concentrazioni spaziali di attività economiche.

Ciò che interessa è il tema dell'agglomerazione, ovvero processi attraverso i quali diverse imprese/settori scelgono di localizzarsi in prossimità reciproca, in determinati luoghi e regioni privilegiate → l'economia reale si fonda su insiemi di soggetti che condividono opportunità/minacce all'interno di un dato ambiente.

5.2 Economie esterne e agglomerazione: l'eredità marshalliana

Le scelte localizzative si fondano su diversi **fattori** propri di ogni luogo, ma non si limitano ad essi → l'idea stessa di "esternalità" implica una "messa in rete", una relazionalità che si afferma tra le imprese e tra queste e le risorse di ogni città/regione → limite = i diversi fattori sono interpretati singolarmente, senza legami tra loro, così come singola e individuale è l'impresa che compie la propria scelta insediativa.

Il fenomeno delle agglomerazioni affonda le proprie radici nella riflessione marshalliana sulle economie esterne.

La spiegazione principale dei processi agglomerativi fa riferimento alla nozione di **economie esterne**, dette anche **esternalità positive** → le economie sono dei vantaggi che si esprimono principalmente in riduzione di costo. Le economie esterne sono «indipendenti dalla singola impresa, ma danno vantaggi a tutte le imprese localizzate nella stessa area»

La prima grande teorizzazione delle economie esterne si deve ad **Alfred Marshall**, che nel suo "Principles of Economics", il testo fondatore dell'economia politica moderna, pubblicato nel 1890, fissa in maniera canonica l'articolazione delle esternalità positive. Secondo Marshall le economie esterne sono legate allo sviluppo di un settore industriale in una determinata area, in particolare tali economie sarebbero riconducibili a tre caratteristiche dell'agglomerazione capaci di produrre vantaggi per tutte le imprese che vi sono localizzate:

➤ **Mercato del lavoro diversificato e/o specializzato**

Nel momento in cui siamo in presenza di un'agglomerazione a elevata specializzazione, anche il mercato del lavoro tenderà a specializzarsi.

Qualora il processo agglomerativo avvenga in un ambiente urbano complesso, è probabile che si verifichi una diversificazione del mercato del lavoro, ovvero si trovi disponibilità di competenze e conoscenze diverse rispetto a quelle della specializzazione dominante.

La presenza di un mercato del lavoro specializzato e/o diversificato presenta un vantaggio sia per l'impresa sia per i lavoratori. Per l'impresa, ovviamente, si riducono i costi di ricerca della forza lavoro adeguata, mentre per i lavoratori aumenta la possibilità di trovare un nuovo lavoro.

➤ **Presenza di fornitori specializzati**

Nel momento in cui un'impresa decide di affidarsi al mercato per coprire parte della propria catena del valore, si espone a dei costi di transazione. Secondo la teoria delle economie esterne, localizzarsi all'interno di un'agglomerazione, riduce questi rischi e costi: localmente si troveranno infatti numerosi potenziali fornitori, per cui alla prossimità fisica se ne accompagna una culturale, organizzativa e istituzionale che, producendo del capitale sociale e territoriale, contribuirà a contenere i rischi di comportamenti sleali o truffaldini.

La presenza di fornitori specializzati costituisce un importante elemento di diversificazione e competitività dell'agglomerazione, MA la prossimità di questi produttori fa sì che i loro clienti ricevano una migliore assistenza sia nel momento dell'innovazione di processo sia nell'adattamento.

➤ **Diffusione di spillover tecnologici**

Letteralmente significa "traboccare", ci si riferisce quindi a un'impossibilità di trattenere la tecnologia e la conoscenza all'interno dell'impresa. L'idea di fondo è che i processi cognitivi, di apprendimento, di innovazione che sostengono la competitività di un'impresa non sono pienamente appropriabili dal soggetto economico che li genera e li sostiene, ma si diffondono nell'ambiente, andando a beneficio di una platea più ampia di soggetti (altre imprese, professionisti, università,

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

centri di ricerca).

L'idea stessa delle esternalità marshalliane implica un superamento dei confini della singola impresa come unità economica fondamentale → tali economie esterne possono essere considerate come delle diseconomie, dei fallimenti del mercato, dal punto di vista dell'impresa individuale. Di fatto, la teoria marshalliana dice che questi sforzi vanno a beneficio non solo del soggetto che li sostiene ma anche di un più elevato numero di soggetti.

5.3 Agglomerazione e territorio: origine, forma e durata

Le economie esterne non sono sufficienti per una trattazione esaustiva del tema. In un certo senso, il rapporto tra esternalità e agglomerazione rischia di scivolare nel tautologico. Bisogna chiarire le modalità in cui l'agglomerazione trae origine, a quali condizioni può riprodursi nel tempo e quali specifiche conformazioni può assumere.

Per proseguire nell'analisi dobbiamo rendere più complessa la nostra comprensione sia dell'"economico" sia dello "spaziale". In questa prospettiva, l'economia dovrà essere assunta come radicata in un insieme di relazioni non strettamente economiche, ma sociali, culturali, politiche → si tratta della "svolta relazionale" (o "culturale") nella geografia economica e politica a partire dagli anni '90.

La geografia economica negli ultimi decenni ha progressivamente ampliato la propria comprensione delle economie di agglomerazione prendendo in considerazione ciò che Storper chiama «interdipendenze non mercantili» → approccio che avvia alla comprensione più completa della totalità dei legami tra le imprese all'interno di un'economia urbana/regionale.

5.3.1 Origine dell'agglomerazione

È impossibile definire con chiarezza da dove tragga origine il fenomeno dell'agglomerazione. Due spiegazioni prevalenti:

- (1) La prima si concentra su *processi endogeni*, in prevalenza di natura storica, che attraverso interazioni e iterazioni localmente contenute produrrebbero le esternalità necessarie all'avvio delle dinamiche agglomerative (MADE IN ITALY);
- (2) La seconda, invece, fa riferimento alla messa in atto di *politiche ad hoc*, prevalentemente da parte di attori pubblici, i quali attraverso opportuni incentivi facilitano la riorganizzazione spaziale del tessuto produttivo locale e/o regionale, la concentrazione delle attività esistenti e l'attrazione di nuove imprese e di investimenti esogeni. I **poli tecnologici** rappresentano il caso paradigmatico di queste agglomerazioni → Dal punto di vista operativo, i poli tecnologici [*technopoles*] sono un complesso di attività di ricerca e di produzione che condividono un interesse comune in tutti gli aspetti dello sviluppo scientifico, dal laboratorio alla produzione in serie fino alla commercializzazione. La loro rappresentazione fisica è una zona industriale, prevalentemente di piccole e medie imprese, che comprende uffici, laboratori e unità produttive, localizzate in un ambiente esteticamente gradevole. Sono spesso localizzati all'interno di un'area demarcata e circoscritta che comprende sia istituzioni di educazione universitaria pubbliche e private, sia attività di ricerca tecnica e applicata. Il concetto di polo tecnologico fa anche riferimento a uno spazio ben definito, a un punto focale dove attività economiche ad alta intensità tecnologica, orientate alla produzione di innovazione, sono spazialmente concentrate. Questo fattore, in teoria, dovrebbe incoraggiare la reciproca cooperazione.

L'innovazione viene quindi concepita attualmente come il prodotto di un'interazione che ha luogo alla frontiera di incontro tra portatori di molteplici interessi con mandati diversi.

Questi due modi di considerare l'origine dei processi agglomerativi danno luogo a conformazioni spaziali differenti. Le agglomerazioni che si strutturano nel lungo periodo possiedono un'articolazione spaziale diffusa entro i limiti di un territorio che coincide con un insieme di municipalità o regione amministrativa.

5.3.2 Morfologia dell'agglomerazione

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

All'interno dell'ordine "agglomerazione" esistono diverse famiglie di agglomerazioni, che possono essere distinte l'una dall'altra. Gordon e McCann ci offrono una tassonomia, di volta in volta integrata con punti di vista differenti. I due studiosi britannici distinguono tre tipi fondamentali di agglomerazione: agglomerazione pura – complesso industriale – social network.

<i>Pura agglomerazione</i>	<i>Complesso industriale</i>	<i>Social network</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Indotto</i> • <i>piattaforma satellitare</i> • <i>State-centered</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Distretto industriale marshalliano (con variante italiana)</i> • <i>Milieu innovateur</i> • <i>Cluster</i> • <i>Learning region</i>

Pura agglomerazione → tale morfologia rimanda a un'agglomerazione che risulta dalla colocalizzazione di una pluralità atomizzata di imprese, tra le quali non sembrano esistere relazioni codificabili e stabili, ma solamente sporadiche. Si tratta prevalentemente di agglomerazioni urbane dove l'accesso è libero (è cioè sufficiente pagare la rendita fondiaria acquistando o affittando uno spazio) e dove le esternalità presenti sono generiche (soprattutto infrastrutture e un mercato del lavoro diversificato).

Esempi: Silicon Valley, San Francisco, Berlino

Complesso industriale → il motore del processo agglomerativo è dato dalla presenza di una o più grandi imprese che stabiliscono relazioni consolidate e strutturate di fornitura con altre imprese co-localizzate. A differenza dall'agglomerazione pura, nel complesso industriale l'accesso è normalmente codificato in modo rigido, nel senso che è l'impresa dominante, attraverso il controllo della rete di fornitura e di subfornitura, a decidere chi può de facto far parte dell'agglomerazione stessa.

La tassonomia proposta invece da Ann Markusen ci permette di distinguere tre tipi di tale agglomerazione: indotto (*hub-and-spoke*) – piattaforma satellite (*satellite platform*) – *state-centered*.

1. Hub-and-spoke = corrisponde alla nozione italiana di indotto → l'agglomerazione è prodotta dalla crescita di un'impresa locale che assume una posizione dominante e successivamente deverticalizza la propria struttura produttiva attraverso una rete di fornitori locali e sovralocali di diverso ordine, specializzazione e grandezza. Le decisioni sono prese localmente e i rapporti tra i soggetti economici sono prevalentemente di tipo gerarchico, verticale.
Esempio: Fiat Torino – in particolare nella forma degli anni '70-'80.
2. Piattaforma satellite = organizzazione spaziale prodotta dalle scelte di imprese multi- e transnazionali di localizzare il proprio impianto di produzione in una certa regione funzionale, normalmente urbana. Le relazioni sono localmente quasi inesistenti, ma lo stabilimento locale è incastonato in flussi di merci, persone, ordini ed informazioni di estensione globale.
Esempio: Irlanda del Sud e Scozia – in particolare Dublino e Edimburgo.
3. State-centered = ruolo egemone è attribuito allo Stato, attraverso la colocalizzazione di imprese pubbliche, agenzie governative, università, centri di ricerca pubblici che fungono da catalizzatori per lo sviluppo di iniziative economiche private.
Esempio: Route 128

Social network → nella tipologia della Markusen corrisponde al distretto industriale marshalliano (o cluster). La sua principale caratteristica è la presenza di relazioni di fiducia e interdipendenza che si sviluppano attorno ai più comuni rapporti di fornitura e che legano imprese di diverse dimensioni → Michael Storer ha definito queste relazioni "non mercantili" che attingono a un substrato di valori, abitudini, routine → in questo caso l'accesso ai vantaggi dell'agglomerazione è paragonabile a un bene di club, ossia è regolato socialmente e culturalmente da convenzioni che richiedono un minimo di radicamento e di mutuo riconoscimento per essere attivate.

La Markusen lega questa forma agglomerativa al distretto industriale marshalliano evidenziando il ruolo delle economie esterne e la condivisione di una qualche forma di identità collettiva che fanno sì che i

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

lavoratori, di norma specializzati e flessibili, si identifichino nell'appartenenza al distretto più che alla singola impresa. La studiosa distingue il distretto italiano come una variante del modello più generale, caratterizzata da alcune peculiarità:

- l'alta incidenza di scambi di personale tra clienti e fornitori;
- l'alto grado di cooperazione tra concorrenti per ridurre i rischi, condividere l'innovazione e stabilizzare il mercato interno;
- una più alta proporzione di lavoratori dediti a design e innovazione;
- la presenza di forti associazioni di categoria che offrono infrastrutture condivise di varia natura (finanziaria, tecnica, formativa);
- un governo locale forte che esprime un ruolo prioritario nella regolazione delle relazioni distrettuali.

5.4 Apprendimento e conoscenza: il motore delle agglomerazioni

Il tema degli *spillover tecnologici* assume rilievo all'interno delle scienze regionali, poiché enfatizza il ruolo che informazione e conoscenza rivestono nel processo di emersione di specifiche forme di agglomerazione e sviluppo regionale.

La prima "conquista" è la centralità della conoscenza nei processi economici (knowledge based economy). La conoscenza è oggi una merce, un oggetto di transazioni economiche, per il quale esiste un vero e proprio mercato. La reperibilità di conoscenze diventa un elemento imprescindibile per comprendere l'evoluzione delle economie esterne. Non solo la conoscenza è un bene intangibile che si può vendere/comprare, essa possiede un valore economico crescente in quanto ogni merce che noi acquistiamo incorpora una quantità sempre maggiore di conoscenze qualitativamente sempre più sofisticate e complesse.

È necessario distinguere tra due tipi di conoscenza:

- *Codificata* = conoscenza che possiamo trasferire nello spazio in quanto può essere espressa attraverso un codice. In quanto codificata tale conoscenza può divenire informazione.
- *Tacita* = sfugge alle regole di codificazione (Polanyi – anni '60). Ogni volta che utilizziamo il concetto di *know how* facciamo riferimento ad una conoscenza che possediamo anche se non l'abbiamo acquistata attraverso un codice e non la possiamo trasformare facilmente in informazione.

Polanyi però sostiene che conoscenza tacita e codificata non siano in contrapposizione → non sarebbe possibile la produzione di conoscenza codificata senza una dimensione tacita → *learning organizations*, le imprese possiedono capacità di azione ed esse stesse sono in grado di apprendere, contaminando conoscenza codificata e tacita, per produrre innovazione.

È possibile applicare il pensiero di Polanyi al territorio → nel processo di riproduzione della conoscenza tacita, lo spazio gioca un ruolo fondamentale, la localizzazione della produzione di conoscenza è importantissima, dunque le agglomerazioni sono il luogo migliore dove la conoscenza tacita viene mescolata con quella codificata per produrre innovazione.

La presenza di processi di apprendimento collettivo lega la produzione di conoscenza/innovazione a pratiche/routine produttive che sono ancorate a luoghi e tessuto di relazioni locali. Altrettanto importante è la capacità del territorio di sostenere questi processi di interazione e integrazione tra forme di conoscenza.

5.4.1 Dal locale al globale

Le agglomerazioni si connettono all'economia globale vendendo e acquistando i propri prodotti in luoghi anche distanti. Le economie esterne sono legate alla presenza di fornitori locali specializzati, e quindi a rapporti input-output all'interno della città o della regione. La piattaforma satellite però si fonda sulla presenza di relazioni input-output con l'esterno e lo stesso accade in un indotto o distretto industriale nel contesto di globalizzazione, quando si creano catene globali delle merci – *global commodity chains* → rappresenta sia un'opportunità di export/internazionalizzazione sia un rischio per la tenuta

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

dell'agglomerazione. Il rischio è quello di sostituire relazioni locali con rapporti sovralocali e di allentare i legami interni al cluster o distretto.

Un secondo livello di interconnessione tra l'agglomerazione e l'ambiente sovralocale è dato dai flussi di informazione e conoscenza → duplice processo di conversione tra conoscenza tacita e codificata: la tacita non può prescindere da un legame con i processi innovativi ed i processi innovativi sono incarnazione di conoscenza tacita e codificata. La conoscenza tacita può essere "globalizzata" attraverso il posizionamento di imprese transnazionali all'interno di un cluster o distretto.

5.5 Le agglomerazioni tra successo e crisi

L'esistenza di economie esterne non basta a garantire la riproduzione dell'agglomerazione. È necessario comprendere quali condizioni economiche permettono a un'agglomerazione di continuare a trarre profitto dalle economie esterne.

È ben noto che, oltre alle economie, esistono anche le diseconomie di agglomerazione: al crescere dell'agglomerazione, infatti, subentrano inevitabilmente aumenti di costo legati, per esempio, ai fattori (rendite fondiari crescenti, costo del lavoro specializzato) o alla congestione fisica dello spazio, soprattutto urbano (disagi legati al traffico, aumento dei tempi e quindi dei costi di percorrenza).

Non necessariamente l'estensione territoriale dell'agglomerazione o della città è in grado di ovviare a queste diseconomie, e si possono invece innescare processi di delocalizzazione o di diffusione spaziale.

L'analisi di Krugman appare coerente con i risultati della scuola distrettualista italiana ma presenta il vantaggio e il merito di aver reso le economie esterne pienamente compatibili con le modellizzazioni dell'economia politica. È utile quindi interrogarsi su due elementi fondamentali della struttura economica i ritorni di scala e tipologia di competizione sui mercati.

Per quanto riguarda i ritorni di scala, Krugman nota come l'economia neoclassica sia stata a lungo vincolata a ipotizzare ritorni di scala decrescenti. L'idea che soggiace all'ipotesi di rendimenti decrescenti è molto semplice: al crescere degli input immessi nel circolo produttivo (nel nostro caso ciò equivale al crescere dell'agglomerazione con nuove imprese che entrano nel sistema locale) gli output crescono, ma meno che proporzionalmente. Appare ovvio che se i vantaggi delle

esternalità crescono meno che proporzionalmente rispetto al crescere dell'agglomerazione, giungerà il momento in cui le diseconomie, prodotte dal crescere dell'agglomerazione, sopravvanzeranno le economie rendendo insostenibile la crescita del sistema manifatturiero locale.

Già Marshall, e dopo di lui Becattini, avevano sostenuto che nei distretti – e per estensione in altre forme agglomerative come i cluster – siamo in presenza di economie crescenti e non decrescenti: il merito di Krugman è senza dubbio quello di averle modellizzate con gli strumenti propri dell'economia quantitativa e quindi di aver restituito piena dignità al tema delle agglomerazioni all'interno dell'economia neoclassica.

Per quanto riguarda la concorrenza, si pone enfasi sul ritorno della concorrenza perfetta tra piccole e medie imprese, imponendo prodotti perfettamente sostituibili. Ma la crescita dell'agglomerazione porterebbe sempre ad un indebolimento.

Secondo Krugman all'interno dell'agglomerazione le singole imprese operano in competizione imperfetta, differenziazione dei prodotti, creando piccoli oligopoli.

L'eventuale declino dell'agglomerazione è sempre riconducibile ad un mix di cause interne ed esterne; essa esiste poiché stabilisce un rapporto quasi organico tra le imprese, una specializzazione condivisa e una regione funzionale.

Continuità temporale tra gli stadi di sviluppo di un'agglomerazione e resilienza, ossia la capacità di adattarsi ai cambiamenti dell'ambiente esterno, mantenendo le proprie caratteristiche fondamentali.

Le politiche per la competitività delle singole agglomerazioni diventano politiche per la competitività dei

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

territori in cui sono localizzate.

Capitolo 6 – Competitività territoriale

Riguardo il tema dell'agglomerazione spaziale, la concentrazione è condizione necessaria ma non sufficiente: un'altra questione da affrontare è quella della **competitività territoriale**, la quale ha conosciuto una grande diffusione negli ultimi due decenni. In un contesto di crescente globalizzazione, quello di competitività territoriale è diventato rapidamente un concetto decisivo per spiegare la rapida crescita di luoghi precedentemente esclusi da processi di sviluppo, il declino di alcune aree industriali dismesse e la rinascita di altre.

6.1 Dove tutto ha avuto inizio: la competitività nazionale in questione

La competitività si basa sulla competizione → secondo l'*Oxford Dictionary of Business*, la competitività nazionale è definita come la capacità di un'economia di sostenere la domanda aggregata e aumentare le esportazioni, essa può essere misurata confrontando i tassi di inflazione relativi → la competitività è collegata con la sua dimensione spaziale e geografica, con una predominanza della scala nazionale su diversi modi di essere "territoriale" in età moderna.

Nel paragonare le nazioni alle imprese, il giudizio di KRUGMAN è negativo. Le sue obiezioni sono le seguenti:

- a) a differenza delle imprese, le nazioni non possono fallire, in quanto continuano in ogni caso ad esistere, anche in presenza di una perdita di competitività;
- b) sottolineare la competizione tra nazioni nei mercati internazionali porterebbe a trascurare la possibilità che il commercio faccia crescere l'economia mondiale;
- c) non necessariamente maggior grado di esportazione implica un maggiore benessere;
- d) il principale attore dell'economia mondiale – gli Stati Uniti – si basa solo marginalmente sulle esportazioni per garantire la crescita del tenore di vita;
- e) la crescita delle altre nazioni crea una nova domanda anche per i prodotti nazionali, nell'era della globalizzazione.

Le osservazioni di Krugman, nonostante offrano un'interpretazione restrittiva della competitività, sollevano due problemi che non possono essere ignorati:

- (1) la prima questione riguarda il fatto di considerare l'economia internazionale come un sistema in cui la competizione è finalizzata all'acquisizione di una quota sempre maggiore di mercati internazionali invece che a cercare di far crescere l'economia mondiale nel suo complesso.
- (2) il secondo riguarda l'enfasi eccessiva data alle esportazioni, piuttosto che alla produttività. La letteratura contemporanea considera le esportazioni come indicatore della competitività, volgendo principalmente l'attenzione su qualità, innovazione e soddisfacimento della domanda.

Nelle agglomerazioni produttive la distinzione tra mercato estero/interno è un confine artificiale → Porter mostra che esiste una forte correlazione tra il settore delle esportazioni e la sua catena di fornitori locali.

6.2 Verso una definizione di competitività territoriale

Il dibattito contemporaneo sulla competitività si concentra su scale diverse da quella nazionale: le regioni e le città sono ormai considerate come la scala principale per l'analisi dei processi di competitività territoriale.

6.2.1 Dalla competitività nazionale alla competitività territoriale

Il focus ora non è più sulle quote di esportazione per i produttori nazionali, ma è sull'attrazione di investimenti e sul successo delle imprese locali, quali fondamenti dello sviluppo regionale → questo *rescaling* della competitività territoriale è centrale nel ridefinire le critiche di Krugman → anche se le

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

città/regioni non “falliscono” come le imprese, esse “pagano” le conseguenze della loro mancanza di competitività più di quanto non facciano le nazioni.

Questo per almeno tre ragioni:

- 1) La condizione in cui si trovano molte città/regioni, le quali hanno una limitata, ma crescente, autonomia finanziaria. Le autorità urbane/regionali non possono quindi fare leva sulle tradizionali politiche monetarie. Inoltre, regioni/città non possono liberamente gestire la spesa pubblica e possono accedere al credito internazionale più limitatamente degli stati nazionali. Ciò significa che le finanze locali sono più vulnerabili rispetto a quelle nazionali nei confronti di una possibile crisi finanziaria.
- 2) La diminuzione della competitività può causare una crisi immediata ed evidente nella struttura urbana/regionale.
- 3) Nel campo della politica, gli ultimi vent'anni hanno visto la diffusione e la crescita di agenzie di sviluppo locale, di processi di *marketing* e *benchmarking territoriale* e di “aziendalizzazione” delle autorità locali, che dovrebbero rappresentare i territori nella competizione globale.

Il passaggio dal livello nazionale alla scala subnazionale ha anche importanti implicazioni. Come sottolinea Camagni: «non esiste un efficiente meccanismo automatico che attribuisce ad ogni territorio un ruolo nella divisione internazionale del lavoro, qualunque sia la sua performance relativa».

Le economie subnazionali differiscono da quelle nazionale in almeno tre ambiti fondamentali:

- (1) non vi è un rapporto “automatico” tra salari reali e livello di produttività. Gli stipendi sono infatti basati su contratti collettivi nazionali e relativi ad un livello medio nazionale di produttività, quindi il divario tra produttività regionale e salari nazionali può essere trasformato in un vantaggio competitivo territoriale.
- (2) vi sono movimenti dei fattori di produzione tra le regioni e le città. Ciò implica che una regione può permettersi uno squilibrio della bilancia commerciale e compensare la mancanza di esportazioni attraverso altri mezzi.
- (3) alla scala subnazionale non vi è un equivalente specifico della moneta nazionale e quindi una dipendenza dai tassi di cambio. Questo ha due implicazioni:
 - il tasso di cambio nazionale rappresenta una media tra regioni forti e deboli, andando a discapito delle seconde essendo che le località povere devono competere in un quadro definito da un tasso di cambio nazionale che non rispetta le loro condizioni economiche;
 - una località deve affrontare un'eventuale diminuzione dei suoi vantaggi comparati, senza essere in grado di utilizzare la svalutazione del tasso di cambio.

Si potrebbe quindi accettare la metafora che accosta l'acquisto/vendita nazionale all'“esportare”, se li si considera in qualche modo “esterni” al tessuto economico locale → in questa prospettiva, ciò che conta è che i territori hanno a che fare con altri territori, perciò nella prospettiva della creazione di una più ampia zona di libero scambio, la distinzione tra mercato nazionale ed internazionale potrebbe diventare sempre più debole per le città-regioni e i sistemi locali.

6.2.2 Competizione territoriale diretta e indiretta

Alcuni dei principali problemi della letteratura sulla competitività territoriale derivano dal fatto che si tratta di un concetto multidimensionale. Questa complessità era già stata rilevata da Richard Nelson, il quale ha sostenuto l'esistenza di tre approcci diversi, talvolta contrastanti, in merito al tema della competitività, con tre distinti oggetti di analisi:

- 1° singole imprese → gli autori si occupano dei fattori interni alle imprese che le rendono forti/deboli;

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

- 2° lavori di economisti → la loro attenzione si concentra sulla performance macroeconomica delle economie nazionali e sui fattori che sono alla base delle prestazioni forti o deboli dell'economia nel suo complesso;
- 3° politiche del governo soprattutto microeconomiche → vale a dire le “politiche industriali”. Qui l'attenzione tende a essere al livello di un settore.

È possibile distinguere tra due tipi di competizione territoriale: diretta e indiretta.

La **COMPETITIVITA' TERRITORIALE DIRETTA** è definita come il grado di attrattività di un determinato territorio con riferimento ad un determinato obiettivo → in questa prospettiva, l'attività può essere misurata con la quantità di nuovi arrivati localizzati nel territorio. Questa competitività viene definita “diretta” in quanto i territori competono direttamente essenzialmente per vendere localizzazioni. Lever a questo proposito, individua almeno 5 ambiti in cui città e territori sono in competizione diretta gli uni con gli altri:

1. investimenti mobili – ovvero investimenti esteri diretti (IED)
2. crescita economica – misurata come valore aggiunto lordo o Prodotto Interno Lordo (PIL)
3. popolazione – può essere assunta nelle sue varie dimensioni (capitale umano, reddito, potere politico e domanda)
4. fondi pubblici – a livello sia nazionale sia internazionale
5. grandi eventi – come i giochi olimpici, le esposizioni internazionali ecc...

La **COMPETITIVITA' TERRITORIALE INDIRETTA** è la capacità di un territorio di sostenere le imprese locali che partecipano a mercati in concorrenza, mobilitando capitali territoriali che conferiscono alle imprese locali un vantaggio competitivo → il *capitale territoriale* è l'insieme delle caratteristiche localizzate, specifiche di un luogo, che possono influenzare il comportamento delle imprese e la loro produttività e competitività. In questa prospettiva i territori competitivi sono quelli che possono promuovere attivamente la competitività delle imprese che sono localizzate all'interno dei loro confini → in questo caso quindi la competizione avviene per interposta persona.

Tra le due tipologie di competitività ci sono alcune **somiglianze**, tra cui una certa “causalità circolare” fra i due fenomeni → dal momento che i processi economici tendono alla concentrazione e all'agglomerazione, l'esistenza di una base economica maggiormente specializzata e competitiva attrae nuovi investimenti, facilitando i compiti delle agenzie di sviluppo locale coinvolte nella competitività territoriale diretta e rendendo la base locale più completa e diversificata, migliorando la gamma di esternalità localmente disponibili.

Vi sono, tuttavia, alcune **differenze** tra le due forme di competitività:

- La prima si riferisce al loro obiettivo principale → mentre la competitività territoriale diretta si occupa del processo di sviluppo regionale e nazionale, quella indiretta è orientata alla comprensione del comportamento delle imprese e di come le caratteristiche dei territori incidono su di esso.
- L'effetto della concorrenza diretta su quella indiretta è ambiguo e difficile da prevedere → attrarre investimenti esteri diretti apre sempre il territorio a *free-riders* in cerca di uno sfruttamento delle risorse a breve termine.
- Il diverso atteggiamento nei confronti della teoria della localizzazione → mentre la competitività territoriale diretta è un problema di localizzazione, in quanto considera la scelta localizzativa come il comportamento d'impresa più rilevante, quella indiretta si concentra sul rapporto tra imprese e territori, considerando anche quegli aspetti che non sono esplicitamente presi in considerazione durante il processo di localizzazione e i cui effetti si avvertono dopo la scelta di una posizione.

6.2.3 La primazialità della competitività territoriale indiretta

La competitività territoriale indiretta, fondata sul rapporto tra capitale territoriale e competitività delle imprese, possiede la primazialità rispetto a quella diretta → si ritiene che essa rappresenti un fondamento più solido per i processi di sviluppo e crescita economica dei territori.

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

Il problema che si pone è che la competitività nazionale e quella territoriale diretta si applicano ad un'interpretazione "chiusa" del sistema economico mondiale, in cui i territori competono per ottenere una quota maggiore di risorse scarse → non c'è spazio per quel grado di libertà e novità che possono garantire la produzione di nuovo valore e non solo la condivisione/ripartizione di una quantità di ricchezza data.

Al contrario il concetto di competitività territoriale indiretta si concentra su meccanismi di cosviluppo tra territori e imprese, e quindi sulla creazione di nuove opportunità di creazione di valore (o **valore aggiunto territoriale**) → la competitività territoriale indiretta, propende per un maggior realismo nelle scelte strategiche che i decisori pubblici possono fare, concentrandosi sulle specializzazioni e competenze già esistenti in loco.

Invece, le politiche di attrazione di investimenti esteri diretti (IED) sono spesso orientate ad una platea indiscriminata di settori e specializzazioni, senza tenere in considerazione le "vocazioni territoriali", rendendo quindi difficile trovare un equilibrio tra competitività diretta e indiretta → questo aspetto può essere particolarmente problematico in grandi metropoli con diverse basi economiche che servono una molteplicità di aree di mercato. D'altra parte, proprio per questa ragione, gli strumenti delle politiche di sostegno della competitività diretta tendono ad essere generiche.

Questo tipo di politiche, invece di creare un benessere condiviso, rischia di favorire soggetti privilegiati, invece che l'intera comunità → è quindi necessario affrontare la questione della competitività territoriale da una prospettiva indiretta, ristabilendo una relazione virtuosa tra competitività e agglomerazione.

6.3 Quali politiche per la competitività territoriale?

Il territorio rappresenta un elemento esplicativo e un fattore causale dei processi di creazione del valore all'interno dell'economia contemporanea → poggia su tre aspetti distinti, ma convergenti:

- (1) Lo sviluppo economico è un processo complesso, in cui il ruolo delle risorse "territoriali" è decisivo. Perché si dia "sviluppo" è necessario osservare un insieme di indicatori non solo economici, ma anche sociali e culturali → la geografia neoistituzionalista, ha posto le basi per una revisione delle categorie tradizionalmente connesse con il concetto di prossimità, riflettendo su centralità dei fattori relazionali e rapporto tra economia ed istituzioni.
- (2) Nella formazione del vantaggio competitivo locale un ruolo importante i fattori derivanti dalle reti di interdipendenza non mercantile tra gli agenti economici, la società e le istituzioni. Queste reti si articolano in modalità differenti, con elementi che dipendono dalle specificità locali, ma al tempo stesso possono essere stilizzate sulla base di modelli di azione collettiva "territorializzata".
- (3) I processi di competizione economica si "giocano" tra aggregati territoriali di cui le imprese sono elementi costitutivi. Questi territori competono sulla base di un vantaggio assoluto, il che rende fondamentale l'apporto di politiche territoriali che sostengano economia/società locali.

Queste riflessioni ruotano attorno alla metafora dell'economia come sistema di relazioni, utile a catturare l'essenza e le sfumature del processo di sviluppo economico → da questa metafora discendono tre corollari fondamentali:

1. Il processo economico può essere descritto come scambio di informazioni e coordinamento tra soggetti e organizzazioni;
2. I suoi protagonisti sono considerati soggetti dotati di intenzioni progettuali, interessi e preferenze, ovvero come attori individuali e collettivi capaci di riflessione autonoma;
3. L'accumulazione economica è costituita da beni materiali ma anche da beni relazionali.

Le politiche territoriali – forme di azione collettiva che interessano e producono il "territorio" – riguardano soprattutto il sistema di relazioni che intercorrono tra le componenti del sistema locale e i soggetti economici → queste sono l'insieme delle relazioni comunicative che permettono la trasmissione di informazioni e la circolazione di sapere tecnico non codificabile.

6.3.1 Politiche per la competitività diretta: il marketing territoriale

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

A determinate condizioni possiamo vedere i territori come attori collettivi in competizione tra loro. I mutamenti verificatisi a partire dagli anni '70 negli stili di *governance* urbana sono il frutto di una transizione da logiche di azione pubblica di tipo “manageriale” – orientate a promuovere investimenti sociali e consumi collettivi sulla base di un'espansione della spesa pubblica – a logiche di tipo “imprenditoriale” – favoriscono il ricorso al mercato e alla competizione per ottenere nuove risorse.

Harvey sviluppa per primo queste categorie interpretative con riferimento ai territori urbani, mettendo in evidenza 4 “opzioni fondamentali”:

- 1) le città utilizzano particolari vantaggi in termini di risorse naturali o fattori localizzativi per aumentare le quote di prodotti/servizi da collocare sul mercato internazionale, migliorando la propria posizione nella divisione internazionale del lavoro;
- 2) le città competono per aggiudicarsi quote crescenti di consumi, creando poli di attrazione commerciale, potenziando le funzioni per l'intrattenimento e il turismo culturale, promuovendo processi di gentrificazione;
- 3) le città possono competere anche per acquisire funzioni di comando e controllo finanziario e politico, rafforzando le infrastrutture per la comunicazione e certe economie di localizzazione relative alla presenza di specifiche organizzazioni;
- 4) le città possono competere, inoltre, per aggiudicarsi le risorse distribuite dai governi nazionali e da organismi sovranazionali, attraverso la partecipazione a programmi di rigenerazione fondati su meccanismi concorsuali.

Questo schema, in cui si declina il processo competitivo interurbano, è di per sé semplice ma tende a complicarsi quando si affrontano le politiche concretamente in atto.

In anni recenti, una delle pratiche più diffuse di promozione del vantaggio competitivo territoriale è stata l'applicazione del “marketing strategico” → si è ridotto a slogan di copertura di politiche neoliberiste, che ha suscitato diffidenze del mondo accademico per un insieme di ragioni, tra cui:

- i) la frequente povertà argomentativa dei testi che si richiamano al marketing territoriale → molto sbilanciati verso una cultura aziendalistica che non pare in grado di confrontarsi con il dibattito emerso nelle politiche territoriali → in questi approcci il territorio viene relegato al ruolo di “prodotto” da collocare sul mercato, senza tenere conto delle sue caratteristiche di bene pubblico;
- ii) la tendenziale omogeneizzazione delle caratteristiche dei sistemi territoriali proposte in molte esperienze di marketing territoriale → non sono sorrette da adeguate analisi dei contesti locali e non si pongono il problema di una selezione degli investimenti esterni sulla base della minore/maggiore congruenza con le “capacità localizzate” del milieu locale.

Sotto la voce di **MARKETING TERRITORIALE** vengono accomunate politiche ed azioni molto diverse tra loro. Studiare le modalità e i meccanismi di applicazione delle numerose esperienze internazionali che possono essere rubricate alla voce marketing territoriale aiuta a mettere allo scoperto lo scarto esistente tra le premesse “scientifiche” e i risultati pratici → segno che la definizione teorica è eccessivamente astratta.

Secondo Dematteis «quando parliamo di marketing a proposito delle città, usiamo una specie di iperbole – figura retorica in cui i connotati di un'espressione vengono dilatati/ristretti oltre il suo significato letterale, pur mantenendo con esso una qualche somiglianza».

Il marketing territoriale può quindi essere considerato come un insieme di tecniche e strumenti utilizzabili nell'ambito delle politiche territoriali, orientato a valorizzare la competitività dell'offerta territoriale → tale offerta deve risultare congrua rispetto ad una domanda che attraverso tecniche di analisi opportune, viene identificata nelle sue specifiche articolazioni.

Paoli ha individuato quattro principali campi di azione del marketing territoriale:

1. attrazione di nuovi investimenti esterni;
2. mantenimento del tessuto economico e produttivo esistente;

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

3. eutanasia delle imprese e/o settori in crisi irreversibile;
4. promozione dell'immagine dell'area come ideale sede di investimento.

Questi quattro campi d'azione indipendenti possono presentarsi anche in combinazione tra loro → ciò dipende dalle caratteristiche del sistema locale territoriale.

6.3.2 Politiche territoriali per la competitività indiretta: rafforzamento del capitale territoriale

Il territorio può essere considerato come un sistema che produce, utilizza e moltiplica la conoscenza attraverso l'articolazione delle reti di scambio informativo che si formano al suo interno → questa conoscenza si associa con la capacità di agire sulle risorse di milieu e sul capitale territoriale e di interagire con altri sistemi locali e con livelli "superiori".

Molte politiche territoriali sono orientate a rafforzare/consolidare il vantaggio competitivo locale, che è di tipo assoluto. I sistemi territoriali non possono ricorrere a misure di aggiustamento macroeconomico – svalutazione della moneta/riduzioni salariali – al fine di innescare meccanismi di riequilibrio nei confronti del vantaggio comparato → conseguenze sul piano delle politiche di sostegno della competitività locale. Risorse di *milieu* e capacità localizzate esercitano una funzione fondamentale nella formazione di questo vantaggio assoluto.

Definiamo quindi gli elementi essenziali che compongono il vantaggio competitivo locale. Porter insiste sull'interazione tra variabili come le strategie e la struttura delle imprese, le condizioni dei fattori e della domanda, le industrie correlate. Rilevanza cruciale assumono quindi elementi come la specializzazione dei mercati del lavoro locali, la modernità e l'efficienza della dotazione infrastrutturale, l'efficienza dei sistemi di *governance* locali nel rispondere alle sollecitazioni dell'ambiente esterno, la flessibilità dei mercati immobiliari locali, la qualità degli standard ambientali e di vita. A tutto ciò devono essere aggiunte la concentrazione di conoscenza specializzata codificata/tacita, l'esistenza di istituzioni di supporto, una domanda locale di consumi sofisticata, la presenza di imprese concorrenti e imprese collegate.

Con riferimento alla dimensione regionale, Maskell et alii osservano che le imprese interagiscono tra loro all'interno di mercati che rappresentano delle costruzioni sociali radicate in istituzioni "territorialmente specifiche": sono queste istituzioni a rendere possibili le transazioni economiche. In questa prospettiva, i mercati costituiscono un *asset* territoriale non mercantile, una "capacità localizzata", che rappresenta una precondizione necessaria – non sufficiente – per la competitività → queste capacità localizzate possono essere descritte come un insieme di elementi costituitisi nella lunga durata storica:

- dotazione istituzionale,
- ambiente costruito,
- risorse naturali,
- conoscenze e competenze.

Si può tentare di sintetizzare le componenti del vantaggio competitivo locale introducendo due famiglie distinte di elementi:

- 1) Componenti del **sistema economico locale** – relative a fattori, struttura produttiva, esternalità
mercato del lavoro specializzato - mercato immobiliare efficiente - presenza di capitale di rischio - infrastrutture di livello adeguato - struttura produttiva integrata all'interno ed all'esterno del sistema - qualità ambientale elevata - capacità innovativa.
- 2) Componenti del **sistema decisionale locale**
efficienza tecnica del governo territoriale - flessibilità e creatività della pubblica amministrazione nei processi decisionali - capacità innovativa e di apprendimento del sistema decisionale - istituzioni intermedie per incanalare la domanda.

Molti dei fattori ricordati devono essere costantemente riprodotti, il che conferisce al vantaggio competitivo territoriale un'articolazione dinamica. È importante sottolineare che la capacità d'azione e di

LIBRO GEOGRAFIA ECONOMICA E POLITICA

posizionamento strategico sui mercati delle economie locali/regionali è strettamente connessa con la presenza di imprese autonome, che si coordinano tra loro secondo logiche non gerarchiche, ma di cooperazione inter pares → l'assenza di gerarchia non esclude la necessità di garantire il coordinamento delle decisioni assunte dalle singole imprese → questa funzione di coordinamento costituisce il cuore di qualsiasi politica per lo sviluppo delle economie locali.

SE interpretiamo le politiche pubbliche come azioni collettive – insieme delle azioni compiute da un insieme di soggetti, che siano correlate alla soluzione di un problema collettivo – e SE interpretiamo le politiche territoriali come una categoria particolare di politica pubblica, ALLORA possiamo riferirci alle politiche per la competitività territoriale indiretta come a quelle forme di azione collettiva che si pongono il problema del sostegno alla competitività locale, intesa come condizione per uno sviluppo sociale ed economico durevole nel tempo.

Le istituzioni – soggetti che sorreggono questo “spessore istituzionale” – giocano un triplice ruolo nei processi di sviluppo economico locale:

- (1) si fanno interpreti e garanti delle “regole del gioco” che caratterizzano l'organizzazione produttiva e la struttura socio-politica locale, permettono la riproducibilità nel tempo di questo insieme di regole e il loro adattamento a eventuali shock tecnologici e cambiamenti economici;
- (2) promuovono e guidano attività gestionali complesse, come la ricerca e lo sviluppo, le esportazioni, ecc..., e consentono di mettere a punto strategie di valorizzazione delle specificità locali, superando le logiche settoriali per abbracciare politiche integrate di sviluppo economico;
- (3) fungono da “mediatori della domanda esterna”, capaci di incanalare i flussi di investimenti esterni in cerca di remunerazione secondo le esigenze di sviluppo economico locale, incoraggiando il rafforzamento delle filiere produttive esistenti.

L'elaborazione di queste politiche passa attraverso meccanismi di azione “pilotati” da coalizioni di attori, che condividono frame, stili di intervento e obiettivi di sviluppo. Queste coalizioni sono strettamente legate alla dimensione territoriale.

Politiche territoriali efficaci possono quindi essere garantite solo da reti locali efficienti, ma nel contempo fortificano la capacità d'interazione degli attori locali e sostengono processi cumulativi di apprendimento collettivo, riproducendo risorse cognitive e organizzative preziose per l'evoluzione del sistema locale.

6.4 Conclusioni

Rilevanza di una dimensione collettiva dell'agire economico. La geografia del capitalismo contemporaneo è un paesaggio dominato dalle agglomerazioni, con un rapporto diretto tra economia e spazio, tra produzione e territorio. Le agglomerazioni si affermano come livello intermedio di coordinamento tra la singola impresa e l'economia regionale e nazionale nel suo insieme. Per non rischiare di semplificare la complessità territoriale, è necessario andare oltre la dimensione politica e conflittuale (territori e imprese sono intesi come soggetti che competono), tenendo conto dei molteplici interessi e prospettive che alimentano il dialogo, il dibattito ed il conflitto tra i diversi attori territoriali.