

TERRITORIO, ISTITUZIONI E GOVERNANCE

1. premessa

Una rivisitazione critica dei modelli interpretativi dello sviluppo regionale deve fare i conti con le concettualizzazioni utilizzate per rendere conto del ruolo del territorio nello sviluppo, del suo rapporto con le Istituzioni e delle interazioni dinamiche con i processi di internazionalizzazione dell'economia.

Una siffatta rivisitazione quindi va divisa in due parti; la prima che riassume sinteticamente il quadro concettuale della "scuola distrettualistica" su questi temi, la seconda che analizza se e in che misura tale quadro concettuale è ancora in grado di rendere conto dei nuovi processi.

La prima parte, anche per la natura di questo volume, più orientato a individuare un quadro interpretativo che aiuti gli attori istituzionali, politici e sociali a compiere delle scelte realistiche, sarà sintetica e sommaria. La bibliografia¹ sarà al contrario piuttosto ricca per fornire, a chi lo volesse, una ricerca personale nella sterminata letteratura sull'argomento.

2. territorio e istituzioni

2.1. l'antefatto

La scuola italiana, in larga misura localizzata in Emilia Romagna e Toscana, dei distretti industriali ha, in più di una circostanza, definito la sua posizione. Becattini e Rullani parlano del carattere intrinsecamente *situato* della produzione. Brusco (1997) così riassume una lunga discussione che spazia dagli anni '70 ad oggi: "(..) si batteva l'accento sul fatto che il distretto è una comunità di persone ed imprese che opera su un territorio limitato, dove la presenza di economie esterne alle imprese ma interne al territorio sollecita la formazione e lo sviluppo di un apparato produttivo specializzato, in cui le imprese minori hanno un ruolo assai rilevante. (...) la comunità condivide valori e saperi che contribuiscono al successo dell'apparato produttivo. Questi valori e queste competenze si traducono in comportamenti cooperativi tra le imprese, e tra lavoratori e imprenditori. Spesso le istituzioni locali hanno un ruolo importante nel custodire e sollecitare la crescita e l'evoluzione dei caratteri propri della comunità. Il Comune, le associazioni imprenditoriali, i sindacati, gli istituti di credito, le università, le scuole tecniche e gli istituti di formazione, i centri di servizio, ma anche le associazioni culturali, i circoli sportivi, i centri di cultura, il volontariato laico e cattolico sono tutti luoghi e forme in cui la comunità lentamente disegna e progetta il

proprio futuro."ⁱⁱ Innumerevoli ricerche internazionali hanno analizzato in dettaglio il ruolo di ciascun attore e di ciascuna istituzione e le modalità attraverso le quali essi hanno giocato come esternalità positive.ⁱⁱⁱ Un problema analitico^{iv} che ha un significato profondo è il fatto che vi è una forte correlazione tra la localizzazione territoriale e la individuazione dei distretti; tale correlazione riguarda il tessuto economico sociale nel suo insieme e tra le caratteristiche in esame c'è evidentemente quella di una qualche forma di prossimità che permette un accesso effettivo e quindi la condivisione, tra tutti gli attori, delle esternalità positive individuate. In sede storica si potrebbe ben indicare come alcune di queste caratteristiche, ad esempio il sistema di fatto di relazioni industriali, è a tal punto un fattore discriminante che la presenza stessa, o quantomeno la sopravvivenza nel tempo, di aziende appartenenti a certi rami di industria è dipesa dal carattere del sistema di relazioni industriali di fatto esistenti in quella specifica area territoriale; vi è insomma una dimensione di organizzazione dello spazio che va presa in seria considerazione. Accanto a fattori così integralmente sociali e culturali, come il sistema di relazioni industriali di fatto, vi sono altri aspetti, appartenenti al sistema delle economie esterne, che sono un mix di infrastrutturazione – l'esistenza o meno di determinate risorse fisiche e la loro concreta "architettura" –, di accessibilità delle stesse – sia fisica che in termini di diritti – e di esistenza di una cultura per usarle virtuosamente. Anche questi aspetti hanno una dimensione territoriale e spaziale che condiziona la possibilità di individuazione di un sistema locale e di nascita, crescita e sopravvivenza, al suo interno, di sistemi distrettuali. In questi casi non è possibile pensare a due tempi e cioè prima l'esistenza della parte materiale e poi la parte, per così dire, immateriale; ciò che innumerevoli studi ci hanno consentito di capire è la stretta relazione tra progettazione della parte materiale e del sistema istituzionale che ne definisce la sua accessibilità ed utilizzabilità.

Il concetto chiave che regge il tutto è quello di "economie esterne". Il concetto economico di *esternalità* o per essere più precisi di *economie esterne* (*external economies*, Marshall, 1890)^v ha introdotto l'idea che esistono delle interdipendenze, tra i partecipanti ad un sistema economico, che non operano attraverso il meccanismo del mercato o che non sono completamente mediate dai prezzi; vi possono essere esternalità negative – una terza parte, esterna alla transazione economica, è colpita dalle conseguenze di una transazione tra venditore ed acquirente come nel caso dell'inquinamento – così come vi sono esternalità positive – ad esempio quando si ha una interdipendenza diretta tra produttori che usano gratuitamente, ognuno nella propria funzione di produzione, dei fattori, generati da una terza parte, quali ad esempio un certo know-how pubblicamente disponibile in quell'area territoriale o in quel settore di industria. Tipicamente le esternalità positive sono esterne al mercato ed hanno a che fare con la cooperazione ed il coordinamento. Un

esempio molto particolare di esternalità è quello dei costi di transazione. Alcune di queste economie dipendono dalla dimensione delle imprese, quindi riguardano le piccole e medie imprese (PMI) e le micro-imprese, altre no :

*Meanwhile an increase in the aggregate scale of production of course increases those economies, which do not directly depend on the size of individual houses of business. The most important of these results from the growth of correlated branches of industry which mutually assist one another, **perhaps being concentrated in the same localities**, but anyhow availing themselves of the modern facilities for communication offered by steam transport, by the telegraph and by the printing-press. The economies arising from such sources as this, which are accessible to any branch of production, do not depend exclusively upon its own growth: but yet they are sure to grow rapidly and steadily with that growth; and they are sure to dwindle in some, though not in all respects, if it decays.^{vi}*

[Nel frattempo, un aumento del volume complessivo della produzione accresce naturalmente quelle economie che non dipendono direttamente dalle dimensioni delle singole imprese. Le principali fra queste economie risultano dallo sviluppo di industrie connesse che si aiutano a vicenda; **e che talvolta sono concentrate nella stessa località**, ma che in ogni caso si valgono dei mezzi moderni di comunicazione offerti dalle ferrovie, dal telegrafo e dalla stampa. Le economie nascenti da fonti di questo genere, e accessibili ad ogni ramo di produzione, non dipendono esclusivamente dallo sviluppo di tale ramo, ma certo crescono in modo rapido e continuo insieme con tale sviluppo; se invece quel ramo è in decadenza, è certo che, se non in tutti i riguardi, almeno in alcuni anche quelle economie diminuiranno.]

Tale concetto è connesso per Marshall, sia pure con un “forse”, che nella versione italiana diventa un più blando talvolta, alla prossimità geografica; come cercherò di argomentare questo fatto è stato di grande rilievo almeno sino alla diffusione delle Tecnologie della Comunicazione e dell’Informazione (TCI).

La letteratura economica più recente^{vii} ha studiato gli effetti dell’agglomerazione spaziale sia nella direzione dello studio dell’innovazione e del cosiddetto “effetto distretto”^{viii} che nella direzione dello studio dell’effetto agglomerazione spaziale sulle performance delle aziende e dei sistemi locali di produzione. Come riferisce Cainelli(2003:5): *Solo recentemente sono stati integrati questi due filoni di ricerca – l’uno che riguarda lo studio delle attività innovative e l’altro focalizzato sull’analisi delle economie di agglomerazione – (..)In conclusione, sulla base delle evidenze presentate precedentemente, si può dire che sembra esistere una relazione positiva tra agglomerazione ed innovazione tecnologica^{ix}.*

La prossimità geografica era quindi considerata una preconditione ma il concetto più importante è quello di *densità e spessore* istituzionale. Il termine istituzione è qui usato nel senso della moderna scuola istituzionalista: “ *Le istituzioni consistono di strutture di attività cognitive, normative e regolative che forniscono stabilità e significato ai comportamenti sociali. Le Istituzioni sono veicolate da vari vettori – culture, strutture e routine – ed operano a livelli giurisdizionali molteplici.*” (Scott, 1995)^x

La densità e lo spessore istituzionale quindi sono l’eredità storica accumulata in un territorio, sia come specificità che lo connota rispetto ad un altro sia come capacità e grado di partecipazione alle conoscenze culturali e scientifiche comuni pubblicamente disponibili a livello nazionale e sovra-nazionale. Lungo questa direzione di ricerca molti studi sia qualitativi che quantitativi hanno esaminato specifiche catene di interconnessione: dalla scuola al sistema di governance; in tutti questi casi è possibile dimostrare l’esistenza di differenziali stabili e duraturi di performance del sistema locale a vantaggio delle aree caratterizzate dalla presenza dei distretti o di qualche variante delle diverse possibili economie di agglomerazione. Come è noto infatti i distretti sono una specifica forma di agglomerazione spaziale.

Ciò che interessa mettere in evidenza adesso è l’evoluzione di questa situazione di fronte ai processi di internazionalizzazione.

2.2. quale globalizzazione?

Sulla globalizzazione la letteratura non è meno cospicua di quella sui distretti, quindi non vi sarà neppure il tentativo di una rassegna di essa^{xi} ma una lettura strettamente finalizzata allo scopo che ci proponiamo.

Il punto di partenza è il processo di territorializzazione delle attività economiche. Storper (1997) ha analizzato in profondità il rapporto tra flussi di materie prime, prodotti, ecc. senza alcun legame con uno specifico territorio ed attività fortemente territorializzate. È bene chiarire per nella sua prospettiva affermare che un’economia è territorializzata non è una denotazione ma una connotazione: *un’attività economica che dipende da risorse che sono territorialmente specifiche. Tali “risorse” possono spaziare da risorse specifiche disponibili solo in un certo posto o, ancora più importante, a risorse che sono disponibili solo nel contesto di determinate relazioni interorganizzative o relative al rapporto azienda – mercato, che coinvolgono necessariamente la prossimità geografica, o quando le relazioni di prossimità sono significativamente più efficienti che altre modalità di generazione di quelle risorse specifiche^{xii}.* La connotazione è ancora più dettagliata ma il punto interessante è già

sufficientemente chiaro; questo concetto infatti comprende la precedente analisi sulle economie di agglomerazione e i distretti e specificatamente il concetto di carattere *intrinsecamente situato* dei processi produttivi.

Storper descrive le possibili varietà di strategie che nascono dall'incrocio tra flussi di prodotti e servizi totalmente deterritorializzati (*economy of flows and substitutions*) e economie locali basate sull'interdipendenza e le specificità (*economy of interdependencies and specificities*), cioè dalla dinamica tra globalizzazione e localizzazione; si hanno quindi quattro possibilità fondamentali a seconda che le due variabili siano considerate a due valori, alto e basso. Non si ha un generico *glocal* ma si hanno attività estremamente diverse. Ve ne sono di altamente territorializzate ed internazionalizzate, cioè *"con risorse specificatamente territoriali e non sostituibili ma contemporaneamente relazioni che vanno oltre il territorio"*, come i sistemi produttivi ad alta tecnologia con attività fortemente territorializzate e rivolte al mercato mondiale, sia come risorse necessarie, che come mercati di sbocco, oppure come i distretti industriali rivolti all'export.

Secondo Storper (1997:33) solo *"una versione caricaturale della globalizzazione"* autorizza a pensare che il capitalismo avanzato sostituisca molte possibilità con una sola, quella della bassa territorializzazione con alti flussi internazionali; in realtà si hanno contemporaneamente strategie di riposizionamento in tutti e quattro i quadranti verso tutte le possibili combinazioni e, talvolta la stessa impresa usa più strategie contemporaneamente, soprattutto nel caso di conglomerate o aziende pluriservizio (*multiutilities*) o aziende in settori con ancora alte specificità territoriali dei prodotti come quelle dell'agro-alimentare.

Delle quattro possibilità analizzate da Storper le più interessanti, dal punto di vista dinamico, sono il tipo 1, cioè quello con alta territorializzazione ed alta presenza di flussi internazionali, e il tipo 2, cioè quello con bassa territorializzazione ed alta presenza di flussi internazionali. Infatti, secondo Storper (1997:34-35): *il trend principale sul quale richiamare oggi l'attenzione è che, in molti settori, c'è un simultaneo e attivo sviluppo delle caratteristiche sia del tipo 1 che del tipo 2; il secondo poiché sta avvenendo una standardizzazione dei gusti e delle tecniche, il primo poiché è in corso l'apprendimento tecnologico, la differenziazione dei prodotti e la separazione di nuovi settori produttivi, materiali e processi, ognuno dei quali è causa di una specificità nella localizzazione, ma anche il risultato specifico dei processi interattivi consentiti dalle risorse relazionali localmente specifiche che la territorializzazione sottintende. Questa forma di territorializzazione è qualitativamente differente dai sistemi di tipo 4 [alta territorializzazione, basso flusso, nota mia], in quanto non è sviluppata come "tradizione attraverso l'isolamento" ma attraverso ciò*

che potrebbe essere definita la continua re-invenzione di risorse relazionali nel contesto di alti livelli di apertura geografica nel commercio e nelle comunicazioni. La formazione di questo "contesto globale" di commercio, investimento ed organizzazione è forse la dimensione più chiara della globalizzazione.

Quindi, fuori da ogni lettura caricaturale e semplicistica, la globalizzazione è dinamicamente una messa in relazione di economie territorializzate; tale messa in relazione produce processi di riposizionamento che possono sia produrre una svalutazione più o meno radicale delle risorse localmente specifiche che invece una loro diversa relazione. In questa prospettiva un po' della retorica sulla globalizzazione va ridimensionata, infatti l'esistenza di forme di divisione del lavoro unificate su scala sopranazionale e sovra-continentale non è nuova, basta pensare all'industria del cotone del diciannovesimo secolo^{xiii}. Ma se la sovra-territorialità, come messa in relazione di attività territorialmente disperse, non è specifica della globalizzazione, forse addirittura un carattere fondante del capitalismo (Smith e Marx), ciò che sarebbe nuovo è il "contesto globale".

La specificità di un "contesto globale", è ben evidenziata dalla distinzione tra imprese multinazionali e transnazionali (Gruppo di Lisbona, 1993, Gordon, 1995; Poma, 2003):

"La multinazionalizzazione riguarda la direzione organizzata ed il controllo di attività economiche transnazionali da parte di imprese che rimangono fondamentalmente ancorate nei sistemi economici nazionali(..) essa è caratterizzata dalle attività coordinate centralmente di organizzazioni aziendali specifiche estese a molti paesi(..) La transnazionalizzazione si manifesta, cioè, nel consolidamento di una divisione del lavoro su scala mondiale interna da una stessa impresa. Come tale costituisce il termine finale del progetto multinazionale: in conclusione, le reti transnazionali sono essenzialmente coordinate come un progetto di imprese, auto contenuto in un unico contenitore impresa, che qualunque sia la loro estensione globale, sono tutt'ora una unica impresa, se non ancora un'impresa con una specificità nazionale." (Gordon, 1995: 171, 175).

Entrambe sono istituzioni e momenti del processo di globalizzazione ma il rapporto con il territorio, il locale è molto diverso:

"Poco sotto troviamo l'impresa multinazionale. Essa è territorialmente molto dispersa e, come affermato in precedenza, uno specifico contesto territoriale non influisce strategicamente nelle sue condotte. Il territorio è considerato nella sua versione universalistica e non particolaristica. Nel territorio l'impresa multinazionale intravede

soltanto vantaggi comparati immediati, e non ha alcuna remora a spostare le proprie sussidiarie in un altro territorio appena tali vantaggi comparati si affievoliscano. In virtù della notevole distanza tra le varie sussidiarie, unito ad una certa varietà produttiva, il linguaggio di comunicazione è altamente formalizzato e gerarchico. Lo scarso radicamento territoriale e l'ampia codificazione del linguaggio e delle routine, la pongono agli antipodi rispetto al distretto industriale. Leggermente differente è la posizione dell'impresa transnazionale, nell'accezione data in questo lavoro. (..) assai simile è il livello di codificazione delle relazioni tra le imprese. Ciò che differisce è invece il diverso approccio con il contesto locale. Nell'impresa transnazionale alcune sussidiarie intraprendono relazioni, anche intense, con gli attori del contesto locale nel quale sono insediate. L'impresa sussidiaria è, a vario titolo, embedded nell'ambito locale di appartenenza. L'uscita non comporta soltanto costi di impianto, ma anche, e soprattutto, costi relazionali. Per questo motivo l'impresa transnazionale vanta una maggiore propensione al radicamento territoriale, rispetto all'impresa multinazionale.” (Poma, 2003: 129, 130)

2.3. Più o meno concentrazione di poteri?

Tutte queste riflessioni ci spingono in una direzione più realistica e sfumata nella comprensione di quanto sta accadendo, ma alcuni termini del problema sfuggono. Il primo è il rapporto tra i processi di “dispersione territoriale” e deverticalizzazione dei processi produttivi e il potere di decidere sulle e disporre delle risorse, quelle dell'impresa e quelle dei territori. Le riflessioni parallele e quasi coeve di economisti e geografi, nel corso degli anni '80, hanno definitivamente chiarito il problema.

Bennett Harrison (1994) così definisce la situazione: *«Piuttosto che rimpicciolire, il potere economico concentrato cambia forma, man mano che le grandi imprese creano tra di loro, con i governi ad ogni livello e con legioni in genere (anche se non sempre) di aziende più piccole che operano come loro fornitori e sub-contraenti, ogni sorta di reti, alleanze, accordi finanziari e tecnologici di breve e lungo termine. Effettivamente la produzione è sempre più decentrata, man mano che i manager tentano di accrescere la flessibilità (cioè, scommetterci sopra) a fronte di crescenti barriere all'ingresso e di croniche incertezze sulle condizioni politiche e le esigenze dei consumatori in luoghi distanti. Ma il decentramento della produzione non implica la fine di un potere ineguale tra le imprese – ancor meno tra le differenti classi di lavoratori che sono impiegati nei differenti segmenti di queste reti. Infatti il luogo del potere e del controllo finale in quelli che Robert B. Reich, il ministro del Lavoro degli Stati Uniti e assistente universitario ad Harvard, chiama “reti globali” rimane*

*concentrato nelle istituzioni maggiori: le aziende multinazionali, le principali agenzie governative, le grandi banche e i fiduciari, gli ospedali di ricerca, e le università più importanti con stretti rapporti con le imprese. Questa è la ragione per la quale io connoto il paradigma emergente della produzione a rete come una **concentrazione senza centralizzazione**».^{xiv}*

La dispersione e la conseguente diminuzione della centralizzazione, segnatamente delle attività manifatturiere, non implica affatto un'assenza di concentrazione. Anzi si può affermare che si ha contemporaneamente un processo di verticalizzazione e parallelizzazione. Intendo dire che le imprese per un verso si verticalizzano, per un altro verso si parallelizzano, si decentrano. Si verticalizzano perché c'è una verticalizzazione di tutte le funzioni strategiche, che emigrano il più in alto possibile nella struttura della rete, dall'altra parte si ha la parallelizzazione delle funzioni di tipo manifatturiero.

Che cosa accade alle funzioni strategiche che si "verticalizzano" e che rappresentano una delle due facce della concentrazione, essendo l'altra la finanziarizzazione delle attività economiche? Gli studi di geografia economica hanno fornito ampia documentazione in proposito. Sassen ha svolto studi pionieristici in proposito, a partire dal celebre libro del 1984, "Le Città Globali". Sassen mette in evidenza, sulla base di ricerche empiriche che "*la globalizzazione delle attività economiche comporta un nuovo tipo di struttura organizzativa*" che non è riconducibile a vecchi ruoli, come ad esempio quello delle città cosmopolite dove si svolge un'intensa attività di incontri internazionali di varia natura, siamo invece in presenza di "luoghi", e sul termine occorre tornare, che concentrano le funzioni strategiche e di servizio che consentono al processo di globalizzazione di funzionare. La scelta del termine "città globali" e "città - regioni globali" sta a significare che tali luoghi, vedremo poi che il termine "città" va usato con qualche latitudine, sono parte integrante di un circuito, di una rete come si usa dire oggi, globale che è organizzata come una specifica struttura funzionale. Infatti in tali luoghi si concentrano sia le attività strategiche, dalla finanza alle corti "giudiziarie" private che amministrano i conflitti tra i protagonisti dell'economia globale, e quelle di servizio, amministrative, legali, telecomunicazioni ecc. Si apre una differenza tra il ruolo delle città globali e quello delle Città - Regione Globali^{xv}; anche esse infatti partecipano alla nuova struttura organizzativa ma mentre nelle città globali si concentrano le funzioni finanziarie e di servizio, nelle città - regioni globali si concentrano le funzioni superiori del ciclo manifatturiero, ad esempio i quartieri generali di alcune grandi imprese. Sassen sottolinea infatti che "*Per esempio, nel caso di grandi complessi manifatturieri, l'identificazione con la dimensione nazionale è maggiore e spesso l'orientamento più marcato ai mercati di consumo mette in primo piano la questione della*

qualità, dei prezzi e la possibilità della sostituzione. Quindi è più probabile che la competizione e la competitività siano molto più rilevanti. Inoltre, anche quando c'è una significativa parte di produzione de-localizzata – come ad esempio nell'industria dell'auto – questo tipo di internazionalizzazione tende a mantenersi entro la catena di produzione di un'impresa data. Fintanto che molte aziende hanno ancora i loro quartieri generali centrali associate ad una specifica regione ed uno specifico paese, è molto probabile che la competizione sia rilevante e, ciò che molto importante, situata.”^{xvi}

Il quadro quindi appare molto variegato ma le tendenze di fondo molto chiare e Sassen insiste anche sul punto del rapporto tra la centralizzazione e la dispersione nel modello della città globale; infatti “*molte delle ipotesi organizzative nel modello della città globale riguardano le condizioni per la continuità dell'esistenza di una posizione centrale [centrality] nei sistemi economici avanzati a fronte di nuove ed importanti forme organizzative e tecnologie che massimizzano le possibilità di una dispersione geografica.*”^{xvii} La risposta è che la continuità dell'esistenza di una posizione centrale non scompare ma cambia forma; tra queste le più rilevanti sono la possibilità di un “luogo centrale” che è fisicamente configurato, nell'area metropolitana, come “*una griglia di nodi di intensa attività economica*”^{xviii}, cioè uno “*spazio centrale parzialmente deterritorializzato. Invero gran parte del territorio geografico odierno entro il quale si situano questi nodi è parte di una più vecchia geografia sociale – il suburbio o la regione metropolitana – che non è parte della nuova griglia di reti digitali e in questo senso resa periferica*”.^{xix} Questa nuova rete regionale non è “*fuori dalla geografia*” ma è la nuova geografia, in questo caso specifico la “*nuova regione*” che, proprio perché non può esistere senza la sottostante struttura territoriale e le sue “vecchie” infrastrutture, è essa stessa incapsulata in tali strutture. Vi è poi il nuovo “luogo centrale” *,che è transterritoriale e parzialmente digitale ed è costituito dalle “reti dei maggiori centri economici internazionali”, all'interno del quale vi è una intensa attività di transazioni largamente finanziarie ma anche di vendita di servizi avanzati e di negoziazione di investimenti. Si ha quindi una nuova struttura a cerchi sovrapposti secondo un ordine gerarchico che discende dalla natura dei nuovi processi economici globali. Alla rete mondiale transterritoriale si connette una rete “continentale”, come quella europea, cui si connettono reti regionali. Alcuni di questi centri fa parte contemporaneamente di più cerchi o reti creando una fitta struttura a matrice, parte transterritoriale, parte virtuale, parte territorializzata e parte fortemente territorializzata. Il processo è quindi di concentrazione del potere dispositivo in pochi centri, pur in presenza di una forte articolazione che, a prima vista, può essere interpretata come una dispersione.*

Apparentemente ciò è in netta contraddizione con la “rivoluzione digitale”; infatti essa mette a disposizione “immediatamente” e in larga parte del mondo qualunque genere di dato e/o informazione, come si spiega quindi questa necessità di “addensarsi” anche fisicamente? Lundvall, sin dagli inizi degli anni '90, ha contribuito a chiarire la differenza di significato tra *informazione* e *conoscenza*, la prima è basata sui dati, può essere standardizzata e consumata separatamente dalla su “produzione sociale”, decontestualizzandosi. La seconda si basa richiede anche una struttura e delle interazioni sociali, contestuali al suo utilizzo. Le ragioni sono molteplici, Lundvall ricordi il paradosso di Arrow - “ Non si può comprare la fiducia e se lo si potesse fare non avrebbe alcun valore “ - per trarne alcune conseguenze: “ *dato che la fiducia è necessaria al fine di fare funzionare l'economia - e questo è vero per ogni scambio di informazione e lo è di più se riferito all'apprendimento interattivo - diviene chiaro che ci deve essere qualcosa al di fuori della pura razionalità strumentale degli agenti individuali al fine di tenere assieme l'economia (..)Un'altra implicazione è che il livello dei costi di transazione coinvolti nel vendere e comprare l'informazione riflette il grado di fiducia e la frequenza relativa di comportamenti opportunistici nel contesto locale. La capacità di apprendimento sarebbe anche ancor più dipendente dalla presenza della fiducia. Il sapere tacito ed il know-how saranno trasferiti e condivisi tipicamente non attraverso operazioni di mercato ma processi di apprendimento interattivo. Tali processi sono estremamente vulnerabili da comportamenti opportunistici e/o tesi ad imbrogliare. Ciò implica che più una economia diviene dipendente dalla formazione e dall'uso efficiente della conoscenza più importante diventano la sua fondazione etica. Ciò porta ad una contraddizione fondamentale nell'economia moderna. Ci sono forti tendenze verso la generalizzazione del mercato e spinte a farlo penetrare sempre più in profondità in tutti i tipi di relazione. Oggi questa tendenza è rafforzata specialmente dalla globalizzazione e dalla deregolamentazione dei mercati finanziari che tende a minare le fondamenta delle regolazioni e delle relazioni non di mercato che si svolgono a livello nazionale. Ma le economie nelle quali il mercato perde le sue radici nel sistema sociale e dove tutti gli agenti agiscono solo sulla base della razionalità strategica e strumentale scopriranno che la loro capacità di imparare ed innovare verrà indebolita.”^{xx}*

Questa prima ragione, basata sulla necessità della fiducia, si accoppia ad una analisi della natura specifica della conoscenza. Lundvall propone un ormai ben nota tassonomia della conoscenza che è costituita dai seguenti elementi:

- 1) Know-what, cioè il sapere positivo fondato sui fatti e, ciò che ci interessa particolarmente, traducibile in *bit* perché e altamente formalizzabile;

2) Know-why, cioè la conoscenza scientifica divenuta conoscenza stabile e istituzionale che a sua volta può essere traducibile in bit.

3) Know - who, cioè sapere chi sa che cosa e può farlo;

4) Know-how, cioè la capacità di fare differenti generi di cose a livello pratico.

Gli ultimi due tipi di sapere non possono essere facilmente tradotti in merci, almeno nel senso tradizionale della parola. Una parte importante di questi due tipi di saperi , ed in particolar modo il quarto, rimane tacita e soprattutto non può essere rimossa dal contesto sociale ed umano cui appartiene. Come nota Lundvall “ *Si potrebbe dire che elementi rilevanti della conoscenza tacita sono collettivi piuttosto che individuali (..) Le parti che sono specifiche, tacite e non codificabili non possono essere transate sul mercato senza prendere anche parti della o l'intera organizzazione nella quale il sapere è incastonato .*”^{xxi}

Ma vi sono, a proposito della relazione tra “rivoluzione digitale” e territorio, elementi di analisi strettamente legati all'utilizzo specifico delle Tecnologie della Comunicazione e dell'Informazione (TCI). Esse sono di tale rilevanza da costituire uno specifico capitolo.

3. le Tecnologie della Comunicazione dell'Informazione e la gerarchizzazione dei territori

Lo sviluppo delle TCI è stato di tale pervasività e rapidità da sviluppare, nella letteratura economica, sociologica, politologica e culturale, sia reazioni di idealizzazione che di preoccupazione sulle conseguenze sociali inattese , i cosiddetti “*side effects*”, cioè gli effetti collaterali. La attenzione di questo saggio è puntata ad una descrizione realistica, sulla base dei riscontri empirici esistenti, sulle conseguenze economiche e sociali più direttamente connesse al tema del ruolo del territorio nello sviluppo economico e sociale.

Alcune cose appaiono ormai chiare e contraddicono una serie di aspettative “messianiche” sugli effetti automatici e necessitati che tale tecnologia avrebbe dovuto produrre; c'è infatti una letteratura non trascurabile che facendo leva sulla natura “orizzontale” ed “ubiquitaria” di internet ne aveva dedotto che tale tecnologia avrebbe diminuito il carattere gerarchico di un insieme di istituzioni e reso di scarso peso il problema della gerarchizzazione dei territori, secondo il classico schema del centro di una periferia, attraverso la “morte della distanza” e la valorizzazione dei “luoghi”, del locale.

In realtà le cose stanno diversamente. Per andare direttamente alle conclusioni di una serie di studi e ricerche si può ricorrere a Garcia (2002) che ha sottoposto ad analisi critica tre ipotesi largamente diffuse e, per noi, di grande interesse. Le tre ipotesi sono riassumibili in tre affermazioni, la prima asserisce che è in corso uno spostamento di potere dalle nazioni, definite come entità geografiche, alle aziende transnazionali, la seconda che le aree tradizionalmente svantaggiate, come quelle rurali, troverebbero nuove opportunità e, infine, in una direzione opposta alle prime due, la tesi che la crescita delle città globali, organizzate come in una rete o catena, avverrebbe a spese delle economie non metropolitane.

La prima affermazione si basa su una sola delle tendenze delle possibilità legate alle TCI, cioè la loro flessibilità e potenziale ubiquità che consente di creare catene produttive e di servizio globali. Vi è un altro lato attivo che così viene descritto. “ *ciò di cui questo scenario non tiene conto, comunque, sono i nuovi costi di transazione che con grande probabilità emergeranno in una economia globale, e come essi possano servire a rinforzare la necessità di stati – nazione.*”^{xxii} Infatti storicamente ad una crescita delle attività commerciali prima o poi corrisponde un intervento governativo per sostenerla, attraverso la costruzione di infrastrutture, e per ristrutturare e garantire i diritti di proprietà. Su questo ultimo punto infatti il WTO è impegnato in negoziati multilaterali che si affiancano a negoziati bilaterali; tali negoziati, totalmente dominati dalla ideologia neoliberista tesa alla privatizzazione di ogni attività legata alle informazioni, devono comunque fare i conti con chi in molti paesi, sicuramente una larga parte dell’opinione pubblica europea, considera l’informazione, in senso lato, prevalentemente come un bene pubblico da proteggere contro la privatizzazione e la costruzione di attività economiche orientate al profitto. Alcuni dei conflitti ultimi, nel settore delle comunicazioni, hanno a che vedere proprio con queste diversità di valutazione e di valori tra Europa e USA. Tali conflitti ovviamente richiedono un ruolo maggiore delle istituzioni politiche e amministrative; il che avviene negli stati-nazione o, dove si è costituita una nuova giurisdizione, come nell’Unione Europea, secondo uno schema di pluralità degli ordinamenti che produce spesso conflitti di competenza con e tra gli stati – nazione; se poi si considera l’Asia, la cosa è ancora più evidente. Infine si pensi, sia in Europa che negli USA, alla ancora aperta fase di reregolamentazione del settore delle comunicazioni e dei tentativi di definire un settore economico nuovo che unifichi le comunicazioni con la cosiddetta “produzione dei contenuti”, cioè l’industria culturale.^{xxiii} Questa prima affermazione, quindi, coglie una parte della realtà ma non fa i conti con altri aspetti della realtà che stanno acquisendo progressivamente sempre più rilievo.

La seconda, di grande rilevanza politica per noi, è egualmente in grado di cogliere alcuni aspetti della realtà ma sottovalutarne pericolosamente altri. Come nel caso precedente l'aspetto che viene colto è quello delle potenzialità insite nella nuova tecnologia, quello che viene completamente rimosso è il fatto che la tecnologia viene messa in opera non in un "vuoto sociale e istituzionale" ma nel "pieno" di rapporti di potere, di lotte economiche sociali e di conflitti di autorità e giurisdizione. Se quindi evidentemente le TCI rappresentano una grande opportunità per le aree rurali perché: *"aggregando la offerta e la domanda orizzontalmente, le tecnologie di rete possono risolvere molti dei fallimenti del mercato associati alle economie rurali e generare nuove sinergie economiche basate sulle economie di agglomerazione."*^{xxiv}, è altrettanto vero che realizzare tali opportunità è estremamente difficile perché le nuove tecnologie, per ragioni di potere e di profitto, vengono focalizzate quasi esclusivamente sulle città e le regioni a forte urbanizzazione. Si creano così dei centri e delle periferie, non solo su scala globale ma a qualunque livello della scala geografica.

Infine le città globali e le economie non metropolitane. Anche in questo caso l'affermazione iniziale coglie una parte della realtà, cioè il fatto che le città globali sono in grado, meglio di altri luoghi, di affrontare i crescenti costi di transazione di una economia globale con rilevanti problemi di coordinamento. Il punto è che *"l'architettura flessibile e le capacità funzionali delle tecnologie di rete avanzate"* consentono di *"reagire e bilanciare le spinte verticali che spingono le città a collegarsi a livello globale"* attraverso *"forze che stabiliscono legami orizzontali, ancorando le città alle loro realtà economiche in un più ampio contesto regionale. Nella nuova economia, il locale (local places) continuerà a contare. Comunque, questi luoghi non rimarranno intonsi dalla espansione globale dei mercati; al contrario, per sopravvivere, le comunità locali, devono ridefinirsi rispetto a loro."*^{xxv}

Ecco quindi consegnatoci un quadro realistico, senza determinismi di alcun genere, delle interazioni tra TCI, globalizzazione e territorio; vi sono opzioni aperte che chiaramente non possono essere realizzate se non che con chiari, mirati interventi "politici" che, a seconda dei casi, contrastino, correggano le tendenze spontanee di mercato o impediscano loro di produrre effetti sociali non desiderati. Il rischio è elevatissimo perché per dirla brutalmente (Graham, 2002) si può avere che per un determinato luogo, ad esempio una città od un'area metropolitana, ad un massimo di pieno di relazioni globali possa corrispondere un massimo di disconnessioni locali: *"la gente, le macchine, le istituzioni, gli edifici e i distretti urbani possono divenire intensamente intrecciate nello spazio internazionale attraverso il potere di intermediazione delle reti infrastrutturali locali - globali. Ma tali spazi possono, allo stesso tempo, cessare di essere articolati in una qualsiasi"*

modalità significativa con i loro hinterland o distretti locali, “dissecati” da processi di ristrutturazione urbana, la diffusa spinta alla costruzione di “fortezze”, strategie di progettazione architettonica ed urbana, pratiche politiche e così via.”^{xxvi} Si realizzerebbe così una situazione per le quali alcune realtà urbane diverrebbero solo moderni “caravanserragli” lungo “le vie della rete”, luoghi dove si posizionano le grandi infrastrutture, luoghi insomma purtroppo ancora necessarie a sviluppare la rete ma, di per se stessi privi di valore. Non è un caso che nelle città globali si ha il massimo di disuguaglianza sociale^{xxvii}.

Il carattere non semplificatori di analisi come quelle sin qui passate in rassegna discenda da un quadro concettuale di ricerca sofisticato e articolato. Non è qui il caso di entrare in dettaglio ma va ricordato il fatto che le nuove reti, basate sulle TCI, vanno analizzate specificatamente e tale analisi deve valutare, come d'altronde per ogni tipo logico di rete, i **componenti**, le **architetture** e le **capacità** di esse.

La seguente tabella riassuntiva, basata su Garcia (2002), rende conto della complessità dell'analisi:

componenti	architettura	Capacità
Essi devono essere funzionalmente interdipendenti e garantire la comunicazione. A seconda della natura della loro interdipendenza si hanno esternalità positive o negative: ad esempio un partecipante in più o un applicazione in più per la rete aumenta il suo valore ma possono, se ciò provoca congestione della rete, ridurne il valore. Data la rilevanza degli investimenti e delle esternalità si hanno fenomeni economici che possono provocare, invece	Essa consiste dell'insieme delle componenti e delle loro interrelazioni, organizzate in una struttura definita secondo certe regole. I punti rilevanti sono i nodi ed i rapporti tra di loro; il che, in una rete virtuale, come quelle delle TCI, sono scritte principalmente nel software.	Cioè la varietà di applicazioni che la rete può sostenere. Le capacità di una rete sono molteplici ; ecco un elenco: <ul style="list-style-type: none"> • Capacità in termini larghezza di banda per unità di tempo; • Estensione della copertura fornita; • Densità del flusso informativo; • Modalità di comunicazione: <i>point - to -</i>

<p>che una spinta all'innovazione ed all'espansione della rete, alla sua gestione in termini di potere e controllo mono - o oligo - polista.</p>	<p>Essa consiste dell'insieme delle componenti e delle loro interrelazioni, organizzate in una struttura definita secondo certe regole. I punti rilevanti sono i nodi ed i rapporti tra di loro; il che, in una rete virtuale, come quelle delle TCI, sono scritte principalmente nel software.</p>	<p><i>point; point-to-multipoint; multipoint-to-multipoint.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Costi di realizzazione, operativi e dei servizi forniti; • Versatilità: l'ampiezza delle applicazioni e dei servizi forniti • Flessibilità, cioè facilità di modifica e riconfigurazione; • Accessibilità della rete e delle sue funzionalità; • Funzionalità nel fornire i servizi previsti.

Questa breve digressione serve a indicare una necessità analitica e politica al contempo. Dal punto di vista analitico non si può continuare, in Italia, a fare delle discussioni pubbliche sulle reti ed il loro sviluppo solo generiche e “ a volo d’uccello”, riservando ai tecnici l’analisi delle architetture di rete perché, ciò facendo , si impedisce, ecco l’aspetto politico, una discussione pubblica sulle finalità, economiche e sociali, delle diverse opzioni. Infatti la scelta dell’architettura della rete non è affatto priva di conseguenze sociali, dato che essa determina in larga misura la risposta ad alcuni quesiti chiave: per chi sono progettate le reti? cioè chi vi può accedere? quali attività sono ammesse?

Ad esempio, in una rete tra imprese, vi è o no la possibilità di relazioni orizzontali tra i partecipanti o ogni relazione è mediata da un nodo centrale? Si possono quindi processare solo attività, oggetti e servizi, definiti dal nodo centrale ed ad esso funzionali, o si possono processare anche altre possibilità?

Tornando al nostro tema chiave, il territorio; il quadro che emerge è quello di un campo di tensione tra diverse possibilità, le une livellatrici le altre gerarchizzanti, le une radicanti le altre destrutturanti, ecc. Le tendenze di fondo, affidate “al mercato”, sono a favore di quelle gerarchizzanti e destrutturanti; solo interventi correttivi attraverso l’offerta di beni pubblici e la costruzione di politiche specifiche può controbilanciare queste tendenze. Inoltre le reti una volta realizzate seguono traiettorie *path dependant* e tendono a bloccare, in un quadro predeterminato dalla loro architettura, il gioco degli attori.

4. Scale geografiche, giurisdizioni, governance e governo del territorio

Il quadro che emerge da questa rassegna di una parte della letteratura mette in forte evidenza, tra i tanti, un problema di grande rilievo analitico e politico, che potremmo genericamente chiamare giurisdizionale. Se infatti le relazioni tra territorio, istituzioni, sviluppo, processi di globalizzazione e nuove tecnologie sono quelle prima sintetizzate, allora il primo problema è che salta la tradizionale gerarchia delle scale territoriali, che rispecchia la gerarchia delle fonti normative e regolative sia quelle formali che quelle informali. Infatti i diversi ambiti operativi e livelli di organizzazione sociale partecipano contemporaneamente a diverse “reti” orizzontali, verticali e diagonali. Ognuna di queste reti può avere carattere formale, cioè essere parte di un ordinamento giuridico, o informale; può avere un carattere normativo e/o regolativo oppure un carattere “logistico” e/o distributivo di risorse e/o funzioni; può avere un carattere centralizzato o distribuito; funzionale o di coordinamento. Ognuna di queste possibilità identifica uno “spazio” che è al contempo una unità analitica e una unità operativa. Ognuno di questi spazi, al di là del loro carattere più o meno virtuale, cioè più o meno dipendente da scambi fisici, ha una dimensione “geografica” in molti possibili sensi. Innanzitutto ognuno di questi spazi si relaziona a dei territori e li ridefinisce; in secondo luogo nessuno di questi spazi, nemmeno il più virtuale di tutti, la finanza, può prescindere da centri territorialmente definiti e specificatamente modellati per tali funzioni – le città globali e le città- regioni globali -; in terzo luogo ognuno di questi spazi si relaziona con diversi assetti e dotazioni istituzionali, la più parte delle quali è tuttora organizzata spazialmente secondo una gerarchia dei territori – comuni, province e regioni o gli equivalenti, nazione, eventuali spazi economico – istituzionali, quando non anche giuridici, come l’Unione Europea. In una situazione così inestricabilmente interconnessa, lungo i tre assi spaziali, come si definisce una giurisdizione? Non penso solo alla giurisdizione nel senso proprio dell’ordinamento giuridico, ma nel senso più lato dell’unità elementare di azione di un sistema istituzionale

legittimo; ad esempio la regolazione contrattuale del sistema di Relazioni Industriali. Non si ha più una articolazione gerarchica di poteri e di sfere giurisdizionali, l'una dentro l'altra e con chiari confini definiti, dall'Unione Europea al Comune o dai contratti nazionali a quelli aziendali, nel quadro di convenzioni internazionali e delle direttive Europee. Si ha quella che i geografi chiamano la tran-scalarità (Cox, 1998; Sassen, 2003) cioè la contemporanea insistenza sulla stessa area territoriale di sistemi normativi o regolamentari che vengono da scale diverse tra di loro sovrapposte ed in concorrenza.

Sassen insiste sulla novità della situazione:

Che cosa cerchiamo di definire con il termine "globalizzazione"? nella mia interpretazione dell'evidenza fattuale si tratta in realtà di due distinti insiemi dinamici. Uno di questi riguarda la formazione di istituzioni e processi esplicitamente globali come l'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO), i mercati finanziari globali, il nuovo cosmopolitismo, i tribunali per i crimini di guerra. Le pratiche e le forme organizzative attraverso le quali queste dinamiche operano sono costitutive di ciò che pensiamo tipicamente a scala globale. Ma vi è un secondo insieme di processi che non si svolgono necessariamente su scala globale come tale, ciò nonostante, io sostengo, sono parte della globalizzazione. Questi processi hanno luogo ben addentro i territori e i domini istituzionali che sono stati largamente costruiti in termini nazionali nella più parte, sebbene non tutto, il mondo.^{xxviii}

Secondo Sassen quindi processi che tuttora sono fortemente ancorati a contesti nazionali o locali fanno parte delle dinamiche della globalizzazione, non perché siano genericamente "omologati" o "fagocitati" dal processo ma perché nel loro funzionamento quotidiano :

Essi coinvolgono reti transfrontaliere e formazioni che connettono processi ed attori locali o "nazionali" multipli, o coinvolgono il ripresentarsi di particolari argomenti o dinamiche in un numero crescente di paesi. Tra questi processi includo le reti transfrontaliere di attività impegnate in specifiche lotte locali con un agenda esplicita o implicita di natura globale, come è il caso delle organizzazioni umanitarie e ambientaliste. Includo anche particolari aspetti del lavoro degli Stati, ad esempio certe politiche monetarie e fiscali decisive per la costituzione di mercati globali devono essere realizzate in numero crescente di paesi, spesso sulla base di enormi pressioni dall' IMF [Fondo Monetario Internazionale, N.d.T.] e del governo degli Stati Uniti. Includo anche l'uso di strumenti internazionali nei tribunali nazionali, sia che si tratti di strumenti legati ai diritti umani o al WTO. Infine, includo forme

non cosmopolite di politiche o rappresentazioni immaginarie che rimangono profondamente connesse o focalizzate a temi e lotte localizzate, anche se sono – consapevoli o no - parte di reti globali laterali che contengono altri multipli di tali sforzi locali. ^{xxix}

4.1. tran- e multi- scalarità

La novità non sta quindi nel fatto che “il mondo è interconnesso”, cosa già analiticamente esplorata da Smith e di Marx, ma nel fatto che:

Un fuoco su tali processi e dinamiche sub-nazionali richiede metodologie e teorizzazioni che non coinvolgono solo strutture scalari globali ma anche sub-nazionali come parti componenti di processi globali, destabilizzando quindi le più vecchie gerarchie scalari e le concezioni di un sistema scalare di livelli, racchiusi l'uno dentro l'atro, come una matrioska (nested scalings). Lo studio di processi e condizioni globali che si costituiscono sub - nazionalmente ha un qualche vantaggio sugli studi di dinamiche a scala globale; ma anche questo studio pone delle sfide specifiche. Rende possibile l'uso di tecniche di ricerca consolidate, da quelle quantitative a quelle qualitative, nello studio del processo di globalizzazione. Ci fornisce anche un ponte per utilizzare la ricchezza degli insiemi di dati nazionali e sub- nazionali così come la competenza specialistica come quella degli studi di area. Questi tipi di studi comunque necessitano di essere situati in architetture concettuali che non sono proprio quelle che hanno i ricercatori che hanno generato queste tecniche di ricerca e questi insiemi di dati, poiché i loro sforzi hanno per la maggior parte poco a che fare con la globalizzazione. ^{xxx}

La novità quindi è il passaggio da un sistema scalare di livelli, racchiusi l'uno dentro l'atro, come una matrioska, (*nested scales*), ad un sistema tran-scalare, cioè un sistema che connette sistemi scalari indipendenti o parzialmente sovrapposti, collegando tra di loro livelli diversi di sistemi scalari diversi, prescindendo dalla loro gerarchia interna. Si hanno quindi dinamiche sociali ed economiche nuove; ad esempio:

Una focalizzazione sui luoghi ci consente di scomporre la globalizzazione nei termini di circuiti transfrontalieri multipli e specializzati rispetto ai quali sono localizzati differenti tipi di luoghi. Più avanti in questa conferenza discuterò l'emergere di forme di globalità centrate su lotte e attori locali che sono parte di reti transfrontaliere; questa è una forma di politiche globali che non sono rese attive attraverso le istituzioni globali ma attraverso quelle locali. ^{xxxi}

E cambia, non scompare affatto, il ruolo dello Stato – nazione che viene “forzato” per consentire la “globalizzazione” a rinunciare alla esclusiva autorità nel suo territorio a causa:

la considerevole istituzionalizzazione, specialmente negli anni '90, dei “diritti” delle aziende non – nazionali, la deregolamentazione delle transazioni transfrontaliere e la crescente influenza / potere di alcune delle organizzazioni sopranazionali.^{xxxii}

Sostenere la globalizzazione non significa solo acconsentire “passivamente” o politicamente a che avvenga ma “lavorare attivamente” per creare le condizioni anche formali del processo:

I governi dei paesi che partecipano al sistema economico globale devono approvare molte misure legislative, regolamenti, decreti e decisioni in sede giudiziaria per consentire alle aziende straniere di operare nei loro territori, alle loro aziende di operare all'estero ed, in generale, ai mercati di divenire globali. Va ribadito che ciò non è di per sé una novità, ma l'ordine di grandezza coinvolto, la diversità delle aziende e dei mercati, la profondità di queste trasformazioni legali e del quadro regolativo, tutto ciò suggerisce che non di un puro cambiamento quantitativo si tratta ma anche di uno qualitativo.^{xxxiii}

Il governo USA e il Fondo Monetario Internazionale premono su tutti gli Stati per assumere questi impegni verso il capitale globale, quindi gli Stati vengono, in una qualche misura, rifunzionalizzati per sostenere il mercato globale dei capitali, aprendo interrogativi, non solo di natura morale, ma analitici sul ruolo degli Stati:

Nel fare ciò, queste istituzioni statali contribuiscono a riorientare il loro lavoro politico specifico o, più in generale, le agende dello Stato verso le richieste dell'economia globale. Ciò quindi fa nascere la domanda su cosa vi sia di “nazionale” in questi componenti istituzionali dello Stato legate alla realizzazione ed alla regolazione della globalizzazione economica. Questo lavoro degli Stati non è solo un fatto tecnico, io sostengo, ma un fatto che ha profonde, quantunque molto specializzate e parziali, effetti sulla sostanza razionale degli Stati. In modo specifico, piuttosto che universale, ciò cambia la risposta alla domanda: perché abbiamo degli Stati, per fare che?^{xxxiv}

La domanda è analitica e non solo morale dato che si determina un intreccio – tran-scalare – tra un insieme, anche modesto, di agenzie, dipartimenti, strutture e norme dello Stato in settori / attività strategiche e potenti attori privati transnazionali che **hanno il potere di costituire una nuova fonte normativa (normativity) nel cuore dello stato^{xxxv}.**

La domanda che ne segue è: è possibile per chi si trova a livello locale utilizzare la transcalarità per promuovere le proprie strategie in modo multiscalare, cioè a diversi livelli del globale, saltando i livelli intermedi classici della sua struttura scalare di appartenenza? È una possibilità che è stata sperimentata dai gruppi di iniziativa internazionale, cioè gruppi militanti e volontari; si restringe solo a loro tale possibilità o indica nuove modalità di svolgimento sia dell'azione politica e sociale che di quella di governo ed amministrativa?

Inoltre un'importante caratteristica di questo tipo di politiche multiscalare, sul piano locale, è che non sono obbligate a muoversi attraverso un insieme di livelli scalari l'uno contenuto dentro l'altro, dal locale all'internazionale, ma possono direttamente accedere ad altri attori locali analoghi nello stesso paese o attraverso le frontiere. Questa possibilità non preclude il fatto che potenti attori possano utilizzare l'esistenza di scale di giurisdizione differenti a loro vantaggio (Morrill, 1999) e il fatto che la resistenza locale è vincolata da come lo Stato si schiera, scalando gli ordini giurisdizionali, amministrativi e regolativi (Judd, 1998). Al contrario, può ben essere che le condizioni analizzate tra gli altri da Morrill e Judd formino, per così dire, il problema. Perché lavorare attraverso le relazioni di potere strutturate nello Stato centrato su una gerarchia di scale? Perché non saltare dalla anve, se questa è una possibilità?^{xxxvi}

Questo è esattamente lo scenario di alcuni attori sociali, in primo luogo il sindacato, come ben illustra il caso inglese e l'insistenza del governo inglese sull'*opting out*, proprio per impedire quel "salto". Dal punto di vista dell'azione di governo politica e amministrativa su scala locale il punto di partenza è che:

Inoltre una riconcettualizzazione critica del locale lungo queste linee implica almeno un parziale rifiuto della nozione che le scale locali sono inevitabilmente parte di una gerarchia di scale, l'una dentro l'altra, che vanno dal locale al regionale, al nazionale ed all'internazionale. I luoghi o le pratiche locali possono costituire sistemi multiscalare – cioè operanti attraverso le scale e non meramente risalendole grazie alle nuove capacità di comunicazione.^{xxxvii}

La transcalarità quindi non ha necessariamente una sola direzione di marcia; oggi la direzione di marcia prevalente è quella dal globale al locale perché le potenti forze del capitalismo globale non conoscono alcun elemento di riequilibrio da iniziative di altre forze nel mentre i gruppi dirigenti politici accompagnano l'agenda politica neoliberista. Questa è una constatazione di fatto non una necessità materiale o logica. Si può quindi operare nell'altra direzione di marcia. Costruendo, ad esempio, dei meccanismi regolativi tran-

scalari che operano o *de facto*, attraverso strutture della società civile, o *de jure*, regolando i “nuovi spazi” tran-scalari nati dalla disarticolazione dei vecchi schemi scalari.

Su scala locale è quanto emerge anche da ricerche sul territorio regionale (Garibaldo, 1998 e 1999; Seravalli, 1999; Sernini, 1999; Bonora, 1999; Bonora, 2001; Bonora e Giardini, 2003; IPL, 2000 e 2003) che non avendo sempre chiarito in modo così netto alcuni nodi concettuali hanno comunque accumulato conoscenze, dati, elaborazioni concettuali che consentono oggi di portare a conclusione anche locale un insieme di ragionamenti.

Ad esempio Bonora (2003) richiama il concetto di Sistemi Locali Territoriali (SLoT) che dagli anni '90 hanno modificato l'idea di economie locali precedente: *Ma qualcosa cambia negli anni '90. La rigidità del dato economico-funzionale, che aveva finito per prevalere nelle interpretazioni e nelle scelte politico-legislative, si rivela insufficiente per leggere un nuovo cambiamento che si scopre legato non solo a performance e rendimenti aziendali o di filiera, ma attiene gli insiemi territoriali. I sistemi locali si scoprono così miniere di creatività e competenze, in un complesso interrelato di saperi taciti e saperi formali, volontà e norme, il cui intreccio produce milieu in grado di proporsi a quelle correlazioni transcalari che il sistema della comunicazione mette a disposizione. Non più dunque solo "territorio-fabbrica" (Bonomi, 1998), la cui connotazione coglie il versante produttivistico e funzionalistico, ma, appunto, sistemi locali territoriali.*^{xxxviii} Ed aggiunge il seguente commento:

In ogni caso ho l'impressione (ma ragiono sulla base della prospettiva emiliana) che il fenomeno di aggregazione che definiamo SLoT stia entrando in una fase di declino. Che insomma la transizione sia conclusa e con essa il processo di riconversione che ha portato al successo i sistemi locali territoriali. Che il postfordismo sia insomma da considerarsi una parentesi chiusa all'interno del meccanismo di propagazione globale dei dispositivi di valorizzazione economica. E che i sistemi locali abbiano perso quella relativa autonomia che la crisi fordista aveva concesso e per molti versi incentivato quando lasciava scatenare la forza creativa e propulsiva delle energie locali, per poi ingabbiarla nei recinti della macchina produttiva che ha trasformato l'intero mondo in catena di montaggio (Bonora, 2001a). Certo quando utilizzo il termine “declino” applicandolo alla realtà emiliana sono consapevole della forzatura. Non ipotizzo infatti una inversione drammatica delle condizioni emiliano - romagnole, ma mi limito a conseguire dal paradigma concettuale in cui si inquadra questa ricerca le possibili, tendenziali, conseguenze. Che, nel caso emiliano, possono rivelarsi come prodotto della frantumazione sociale e della scollatura tra società e territorio. Un processo di deterritorializzazione che può marciare assieme a trend di crescita invariati, ma che ha perso di vista il concetto di sviluppo e le implicazioni di sostenibilità umana che gli sono sottese (Magnaghi, 2000)^{xxxix}.

In queste ricerche l'insistenza era sulla destrutturazione progressiva, al di là delle differenze di accento sulla velocità e la portata del fenomeno, del cosiddetto modello emiliano e sulla importanza analitica e pratica delle politiche pubbliche e la realizzazione di un equilibrio dinamico tra Capitale e Lavoro; condizioni che ne avevano consentito la crescita e la stabilizzazione in un quadro di spinta verso forme di innovazione tecnologica ed organizzativa di processo. Tra queste particolare rilevanza hanno avuto l'offerta di alcuni beni pubblici (Seravalli,1999).

La nozione di trans e multiscalarità così come quella del "salto" tra diverse scale e livelli va ulteriormente indagata. Infatti il punto che ci interessa è cogliere se esiste e a quali condizioni uno spazio locale per la politica che sia all'altezza dei processi di globalizzazione. Non bisogna mai dimenticare infatti che lo Stato è organizzato gerarchicamente secondo vari possibili criteri analitici. Un primo modo è quella forma specifica di articolazione gerarchica secondo la geografia dei luoghi; in Italia ciò si traduce in la nazione, la regione, la provincia, il comune, il quartiere. In questo caso le stesse politiche trovano connotazione da una qualifica geografica che indica un'area geografica di applicazione; la qualificazione geografica indica solo un'articolazione della politica più generale. Un altro modo è quello della divisione funzionale del lavoro tra diverse articolazioni dello Stato, ognuna delle quali ha una sua giurisdizione specifica, ad esempio si occupa della sanità piuttosto che della scuola; ognuna di queste funzioni dovrà ovviamente misurarsi con una parte specifica del territorio nazionale e si organizzerà conseguentemente secondo lo schema classico di un sistema scalare di livelli giurisdizionali chiusi, l'uno racchiuso dentro l'altro. L'articolazione geografica di ciascuna di queste funzioni può essere diversa da quella di un'altra e non coincidere neppure con l'articolazione geografica di base. Vi è infine una situazione nella quale la sovrapposizione dei due criteri non copre né tutte le funzioni né tutti gli spazi territoriali.

Ad esempio (Cammelli, 2004) sostiene che in Italia sino alla fine degli anni '60 il rapporto tra centro e periferia dello Stato era caratterizzato da una debole integrazione sia verticale, cioè con *"la presenza di un vasto spazio intermedio di fatto disponibile a chi (dei due) intendesse almeno parzialmente attraversarlo, in ragione di un dato oggettivo"* ^{xl}cioè l'esistenza di settori a limitata regolazione e *"soggettivo"* cioè la mancanza dei due livelli istituzionali attuali, la Regione e la Comunità, oggi Unione, Europea. Questa situazione lasciava uno spazio sia territoriale che funzionale aperto all'iniziativa dei due protagonisti.

Di qui nasce un interrogativo chiave che così viene riassunto da Cox(1998): *la politica che si occupa del governo locale deve necessariamente essere locale, con le amministrazioni centrali necessariamente nazionali, e così via?*^{xli}

L'esempio che viene citato è quello delle lotte di classe del 19° secolo (Harvey, 1985):

coloro che crearono un senso di comunità attraverso lo spazio si trovarono con un vantaggio specifico su coloro che mobilitarono il principio di comunità solo legato a quel luogo. Politicamente, ciò significa affidare sempre di più la gestione della classe su risorse di potere nazionali e, alla fine, internazionali e la riduzione graduale della sfera di relativa autonomia delle alleanze di classe a base cittadina(..) Quanto più la borghesia perdeva il controllo sui centri urbani, quanto più essa affermava il ruolo dominante dello Stato – Nazione. Essa rafforzava l'autorità degli spazi che poteva controllare su quella di quelli che non poteva. Questa fu la lezione politica che la borghesia imparò dalla crescita della città industriale come il crogiolo di accumulazione e della lotta di classe.^{xlii}

Questo è il significato del “salto” tra scale e livelli; la possibilità di utilizzare risorse non locali per politiche locali e, ovviamente viceversa.

Da qui parte la distinzione di Cox tra spazi di dipendenza (*dependence*) e spazi di impegno (*engagement*).

Lo **spazio di dipendenza** è quello entro il quale è possibile sostituire una relazione sociale (o spaziale) con un'altra ma oltre il quale tale sostituzione è difficile se non impossibile. Non è molto diverso da altre classificazioni come quella di Storper sulla territorializzazione, di cui ho parlato precedentemente, o quella di Trist(1976) e di Van Beinum (1993) sugli ambienti transazionali e contestuali. Tale spazio non ha un livello ed una scala predefinita e essi possono, per uno specifico agente, essere più di uno. Uno **spazio di impegno** è quello attraverso il quale gli “agenti” assicurano la continuità del o dei loro spazi di dipendenza attraverso la messa in relazione e la costruzione di una rete di obbligazioni con altri centri di potere sociale esterni al loro spazio di dipendenza.

Per comprendere la dinamica che Cox vuole illustrare è necessario introdurre un contributo di Harvey (1982) che mette al centro della sua analisi tra capitale fisso e capitale circolante. I capitalisti per continuare ad ottenere dei profitti, così come gli operai un salario e i proprietari agricoli la rendita devono tutti necessariamente passare per l'uso di un capitale fisso e in un luogo determinato, perché lì nasce e si accresce, attraverso il processo di valorizzazione, il capitale circolante. Cox così riassume il punto di vista di Harvey: “*eppure il capitale nelle sue forme mobili, attraverso la sua costante ricerca di livelli di profitto più elevati, continuamente minaccia di valorizzare drasticamente il capitale nelle sue forme fisse. Nasce una politica dello spazio al fine di assicurare che questa contraddizione possa essere sospesa*”.^{xliii}

La politica dello spazio, cioè la costruzione politica dello spazio, entra, si sarebbe detto un tempo, nella lotta di classe, ovverosia, con un linguaggio più moderno: *il problema per coloro che dipendono da un luogo o un posto, quindi, e detto in termini astratti, è quello di garantirsi che il valore nelle sue forme più mobili continui a fluire attraverso le loro relazioni sociali; e per quanto concerne il capitale, su una scala estesa. In altre parole: gli Agenti hanno interessi locali. Si tratta di interessi nell'appropriazione / realizzazione di profitti / rendite / salari / tasse in luoghi determinati*^{xliv}. Insomma la dinamica tra spazi di dipendenza e spazi di impegno è una dinamica con la quale devono fare i conti tutti gli "agenti", se considerati astrattamente come generiche categorie sociali, ma in primo luogo tali spazi sono multipli per ogni agente e non sovrapposti quelli dell'uno con quelli dell'altro e poi vi è il problema della distribuzione asimmetrica del potere sia esso sociale, politico, economico e/o istituzionale. Quindi la difesa di interessi locali è " *criticamente condizionata dalla capacità di esercitare un potere locale territoriale. Il problema è quello del controllo delle azioni ed interazioni degli altri entro e tra spazi di dipendenza; il modo è il controllo di un area geografica.*"^{xlv} Ma ciò non è possibile senza la costruzione di *spazi di impegno* e/o strategie di "salto" tra livelli e scale. In realtà, ad un livello più astratto, si tratta sempre della stessa strategia: identificare *l'unità minima* di azione congrua al problema in gioco, qualunque sia la sua scala e livello territoriale, e mobilitare le risorse "di potere" (economiche, politiche, sociali istituzionali e culturali) necessarie a potere esercitare un potere su quella unità minima. Congruo, in questo contesto, è un qualificatore mobile; dipende dalla natura del problema e può essere identificato solo combinando una grande capacità analitica a sperimentazioni ripetute e sottoposte ad un processo di valutazione critica. Si tratta di uno schema di ragionamento che per un italiano obbligatoriamente porta alle distinzioni di Gramsci tra *guerra di movimento* e *guerra di posizione* ed al recupero gramsciano della distinzione di Cuoco tra rivoluzione passiva e rivoluzione attiva con il correlato concetto di egemonia.

Un esempio odierno di trasformazione dell'unità minima di azione in un contesto che cambia è quello della Autonomie Locali; dice Cammelli che, tra le tante possibili direzioni di ricerca sulle trasformazioni delle istituzioni locali, occorre: " *ripensare la veste istituzionale. La seconda direzione di lavoro riguarda direttamente il terreno istituzionale e assume un carattere più prescrittivo. Come si è visto l'ordinamento vigente appare significativamente fuori asse rispetto alle dinamiche che si sono osservate e richiede dunque un consapevole e incisivo aggiornamento. Nel farlo, si impone una avvertenza, quella cioè di evitare di passare in blocco dalla tradizionale dimensione autoritativa e unilaterale delle potestà pubbliche all'estremo opposto del pan-contrattualismo e della sola amministrazione negoziale. E da considerare, infatti, che quest'ultima è certo riconoscibile e probabilmente prevalente nella*

c.d. amministrazione di erogazione o di prestazione, ma è tuttora minoritaria nell' area della regolazione e del tutto assente nel cuore dell' amministrazione, quella c.d. di puissance (giustizia, difesa, finanze e tributi, esteri, ecc.). Non si deve poi trascurare che proprio le parti esposte a crescente contrattualizzazione o cooperazione presuppongono, per esserlo, un insieme di elementi prestabiliti in via autoritativa e comunque necessari e pregiudiziali rispetto alle successive forme di negoziazione, da intendere nello stesso tempo come quadro di riferimento per l'operato degli attori pubblici e privati e limiti insuperabili alla diversificazione, o alla vera e propria diseguaglianza, che costituisce un ineliminabile corollario della autonomia. In breve, le dinamiche che hanno investito il territorio, la sua trasformazione e il suo sviluppo, richiedono certo governance in misura crescente ma non possono prescindere da una base ineliminabile di government".^{xlvi}

Il registro è quindi, anche in questo caso doppio: un problema analitico ed un problema "prescrittivo" o, in altre situazioni, "pratico", ecc. L'esempio è volutamente preso dall'analisi delle istituzioni politiche ed amministrative perché tra gli "agenti", di cui si è parlato, non vi sono soltanto gli agenti economici e sociali ma anche le istituzioni politiche ed amministrative che vista messa in discussione la loro giurisdizione e, con essa, la loro struttura e gerarchia di funzioni, si trovano "fuori asse", quindi impotenti o inefficaci e costrette a venire a patti con tendenze centrifughe nell'attribuzione della sovranità.

In un territorio come questa regione questo processo diventa cruciale; infatti come emerge da molte indagini, tra le ultime quella contenuta nel nostro secondo rapporto su Governo e Governance in Emilia Romagna, la estrema articolazione degli interessi e delle forze in campo rendono estremamente vitale il problema del "coordinamento", quello che alcuni intervistati nel corso della ricerca precedente il rapporto, hanno chiamato il "regista" dello sviluppo. Il coordinamento e la regia possono ovviamente essere declinati in uno schema neoliberista di pura negoziazione – quella che viene definita *governance* cibernetica (Kooiman, 1993) – oppure in una ridefinizione dei compiti di governo, il che non esclude la compresenza di un area affidata a schemi di governance. La ridefinizione dei compiti di governo non è possibile se non vengono messe in campo delle strategie consapevoli di gioco nel senso indicato dalle concettualizzazioni precedenti: il salto tra scale e livelli, la mobilitazione di risorse negli spazi di impegno per sostenere gli spazi di dipendenza e, viceversa, le strategie di cambiamento in quelli di dipendenza per favorire le possibilità di successo in quelli di impegno. Insomma si apre una lotta per l'egemonia che non può essere né solo locale né solo generale ma una combinazione appropriata al fine di "controllare i territori"; infatti ogni strategia, anche la più sofisticata, deve alla fine essere in grado di verificare qui ed ora la sua capacità di influenzare gli eventi.

La combinazione appropriata oggi si realizza fundamentalmente per mezzo della costruzione di reti tra attori, gli stessi o diversi, che operano in luoghi, spazi, scale, livelli, ecc. differenti e che si combinano per dare efficacia locale ad una azione che ha un senso globale, o se si vogliono evitare termini enfatici, translocale. Per questa ragione può succedere, in particolari circostanze, che le risorse da mobilitare – cioè gli spazi di impegno – siano in una dimensione territoriale meno estesa di quelle da garantire – cioè degli spazi di dipendenza; un caso di scuola è quello delle aziende che forniscono servizi di pubblica utilità- ad esempio Hera – nel cui caso è la forza locale che consente di realizzare e difendere una capacità concorrenziale o – a seconda di dove si vuole mettere l'accento – egemonica su un area più vasta.

Vi è poi il problema che in letteratura viene definito delle “ dimensioni di scala mancanti” (*missing scales*) (Judd, 1998). Vi sono situazioni cioè nelle quali le trasformazioni sociali ed economiche richiederebbero delle forme e modalità regolative che presuppongono delle dimensioni di scala o dei livelli in una scala già esistente che mancano. In tali casi quindi, sia che si tratti di processi istituzionali, come quelli prima portati ad esempio, sia che si tratti di realtà come quelle delle imprese transnazionali e dei problemi di regolazione dei loro comportamenti, l'individuazione di un “anello mancante” che impedisce o ostacola la individuazione e realizzazione della appropriata e congrua *unità minima di azione*, non può essere naturalizzato a dato di realtà immodificabile. Come si è cercato di argomentare ogni “scala” è una costruzione politica che fa parte della lotta politica e sociale. Vi sono due casi di scuola: le tasse nell'Unione Europea e i problemi di diritto del lavoro su scala globale ed europea. In entrambi i casi abbiamo dei problemi di “contenuto” – il livello delle tasse e l'esistenza ed efficacia di norme di diritto – che dipendono anche dalla presenza o assenza di un appropriato livello o scala di azione – nell'un caso la possibilità di una regolazione europea delle tasse, come parte di una discussione pubblica, e, nell'altro caso, lo scarto evidente tra mobilità dei capitali e “fissazione” dei diritti.

D'altronde è stato osservato, a proposito dei conflitti e delle tensioni che così si originano che (Keating, 2001): *è attraverso la politica che queste tensioni e conflitti saranno risolti ma deve trattarsi di politiche democratiche ed inclusive, non subordinate ad una agenda politica ristretta basata su crescita ad ogni costo. Il meccanismo principale è il governo. I mercati da soli non possono essere un sostituto per il governo. Né la vaga nozione di autoregolazione o “governance” per quanto rassicurante, aiutano a risolvere i conflitti di interesse e di valori presenti nel contesto urbano.(..) Progettare nuove istituzioni e promuovere la partecipazione democratica è quindi una priorità urgente.*^{xlvi}

4.2. *lex mercatoria* e relazioni industriali nella globalizzazione.

Si parla oggi di una nuova *lex mercatoria*; si intende con ciò “ *la rinascita, in epoca moderna, di un diritto altrettanto universale quanto fu universale il diritto dei mercanti medioevali.(.) del pari, per nuova lex mercatoria oggi si intende un diritto creato dal ceto imprenditoriale senza la mediazione del potere legislativo degli Stati, e formato da regole destinate a disciplinare in modo uniforme, al di là delle unità politiche degli Stati, i rapporti commerciali che si instaurano entro le unità economiche.*”^{xlvi} Come allora si hanno corti private, allora dei mercanti, oggi della *business community*, che regolano i rapporti, in base alla *lex mercatoria*; come allora infine, lo scopo è il superamento della discontinuità giuridica dovuta alla divisione politica dei mercati in una pluralità di Stati, divisione politica che non combacia, come allora, con il carattere cosmopolita della produzione e della finanza. Come all’uscita dal Medioevo il vettore unificante furono le nuove pratiche contabili e finanziarie analogamente oggi il vettore è “*la diffusione internazionale delle pratiche contrattuali del mondo degli affari, negli usi del commercio internazionale, nella giurisprudenza delle camere arbitrali internazionali: la **ratio decidendi** adottata dagli arbitri internazionali per dirimere le controversie sottoposte al loro giudizio acquista il valore di un precedente, cui altri arbitri, successivamente aditi, sono soliti uniformarsi. Si forma così un corpo di **regulae juris**(..) gli usi del commercio internazionale vengono assunti quali veri e propri usi normativi, vere e proprie fonti di diritto oggettivo; ma di un diritto oggettivo della **societas mercatorum** (..) così la **business community** si erige a ordinamento sovrano; gli Stati nazionali ne diventano il braccio secolare.*”^{xlix} È di grande evidenza l’assonanza con la lettura del rapporto tra stati nazionali e processi di globalizzazione fatta da una geografa come Sassen. La situazione di fatto poi è ancora più complessa perché tra Stati nazionali e ordinamento globale vi sono ormai strutture intermedie che hanno caratteri estremamente diversi, si va dal NAFTA, che è un’unione doganale e poco più, all’Unione Europea che si è data una costituzione.¹ Si hanno poi gli organismi sovra-nazionali come il FMI, la Banca Mondiale, l’Organizzazione Mondiale per il Commercio (148 paesi membri) e i connessi incontri / negoziati spesso erroneamente chiamati ancora GATT^{li}. Si sviluppa quindi un’interazione multipolare con veri e propri conflitti giurisdizionali che talvolta esplodono nella forma di pretese concorrenti nella regolazione sovra-nazionale, come è il caso della *corporate governance*, oppure per altro verso i conflitti tra le authority che controllano i mercati, oppure ancora sulle regole per la contabilità aziendale, ecc. La concorrenza ed i conflitti riguardano prevalentemente la regolazione degli “affari” mentre tutto il resto gioca un ruolo ancillare, nel doppio senso di meno importante e subordinato.

Non stupisce quindi quanto riporta Lassandari sulla dottrina giuridica italiana, a proposito degli effetti della globalizzazione sulla tutela collettiva del lavoro, secondo la quale “*per un*

verso si osserva, con ragione che quasi tutte le modifiche intervenute nel quadro economico e sociale degli ultimi anni, costituiscono elementi di difficoltà per l'azione sindacale" e per altro verso invece " il sindacato è colto invece come figura tutt'altro che moribonda; piuttosto come soggetto "pericoloso" da convertire – potrebbe dirsi – alle contemporanee necessità".^{lii} Il punto fondamentale di crisi del sindacato può essere definito come "crisi di rappresentanza" che, rileva Lassandari, può essere così sintetizzata:

Il sindacato ha pertanto il problema di "intercettare" interessi individuali e collettivi, cui storicamente non ha dedicato attenzione; non facilmente riportabili a sintesi, anche perché talora portatori di istanze contrapposte; rispetto a cui peraltro, considerata la difficoltà complessiva indotta dalle "compatibilità economiche" non è affatto semplice formulare efficaci istanze di protezione. D'altra parte modifiche decisive – e "crepe" di preoccupante consistenza – si scorgono pure per quanto concerne l'ambito tradizionale, storicamente consolidato, di rappresentanza e tutela(..) tale "area" è innanzitutto coinvolta da una sempre più accentuata scomposizione del processo produttivo, con ricorso massivo al fenomeno delle c.d. esternalizzazioni: cioè sottraendo in sostanza al sindacato il controllo del mercato interno alle imprese.^{liii}

Se questa è la situazione, relativamente alla tutela collettiva, nasce il problema, già indicato precedentemente, delle scale per l'azione. In altri termini se i fenomeni descritti hanno a tal punto sopravanzato le precedenti sfere di regolazione da determinare la creazione ex nihilo di nuovi spazi regolativi più congruenti con i processi reali, deve tale *sintonizzazione* limitarsi al *business* od anche ai processi istituzionali e sociali più generali?

Nella versione del pensiero unico neoliberista il problema è mal posto perché dalla *lex mercatoria*, per sottrazione e dominanza, si determinano le altre sfere regolative; in altre parole esse non devono ostacolare lo svolgimento delle attività di *business*. Tale punto di vista appare abbastanza astratto e *naïf*; infatti, in realtà il meccanismo stesso della concorrenza determina l'esigenza di ridurre quando non eguagliare, in un periodo di tempo medio – lungo, le differenze; è il meccanismo che portò alla liquidazione della schiavitù. Se si guarda alla reazione degli americani, negli anni '80 verso l'"invasione giapponese" e dell'Italia oggi verso quella cinese, uno degli argomenti usati è il *dumping sociale* e, curiosamente per una ideologia neoliberista pura, quello istituzionale derivante dalla "mancanza di democrazia". Tutto ciò avviene nel mentre, nelle rispettive aree di influenza^{liv} o, come nel caso degli USA^{lv}, all'interno di uno stesso paese si determinano condizioni strutturali di polarizzazione sociale. Si ha così un doppio movimento che crea una sacca più o meno estesa di lavoro a basso costo dentro la propria area di influenza nel mentre si usano i differenziali salariali su scala globale; questo doppio movimento viene

deliberatamente organizzato da una frazione del Capitale, quella più ampiamente globalizzata, nel mentre quella, sino ad ora, non esposta alla concorrenza internazionale e/o non in grado di articolare su scala globale un processo produttivo reagisce rabbiosamente a queste modifiche della divisione internazionale del lavoro che la marginalizzano. Il *dumping* sociale quindi è uno dei vettori della riarticolazione della divisione internazionale del lavoro e dei processi di ristrutturazione industriale interni alle principali aree economiche; per definizione la scala di tali differenze non può rimanere stabile e la dinamica sociale che produce spinge per ridurne dimensione e peso. Non esiste però un processo lineare e progressivo di superamento di questa situazione. Infatti la traiettoria che porta alla progressiva riduzione di tali differenze è una traiettoria complessa e differenziata da situazione a situazione e continuamente esposta a rischi di veri e propri declassamenti di intere aree territoriali per periodi medio – lunghi. Si costituiscono, infatti in molti casi, regimi di dipendenza semi-coloniali caratterizzati da circuiti viziosi che più spingono a occupare, nella divisione internazionale del lavoro una collocazione bassa, meno consentono di sviluppare autonomia di risorse sia nel senso di capacità di investimento in innovazione che nel senso di costruzione di capacità professionali diffuse. Si determina quindi, in assenza di specifiche politiche, un processo di superamento delle divisioni, costruite con il *dumping* sociale, frammentato, incerto e con caratteristiche talvolta particolarmente destabilizzanti sul piano economico e sociale. Di qui quindi la necessità di strategie, sostenute pubblicamente, di superamento di ogni pratica di *dumping* sociale, il che non corrisponde necessariamente ad una astratta eguaglianza delle condizioni sociali ma piuttosto ad una relazione tra produttività “complessiva” di un’area, livello dei salari e del welfare. A questo proposito occorre notare che i paesi entranti nell’Europa a 25 hanno scelto o stanno scegliendo sistemi di tassazione ad aliquota unica, di norma tra il 14 ed il 25 %, il che rende il *social dumping* non solo un fenomeno “aziendale” o del mercato del lavoro ma un dato strutturale a livello degli stati membri. Politiche pubbliche orientate al superamento del *dumping* sociale, in primo luogo dentro l’Europa, e più in generale a scala mondiale non possono essere basate solo sulla *moral suasion*, ad esempio i codici di condotta e le varie forme di responsabilità sociale^{lvi}. La posizione espressa da Gallino sulla esportazione di diritti sindacali è meno astratta di quanto pare; infatti, ad una lettura analitica della situazione globale, proprio per le ragioni giù esposte sulla natura delle aziende globali, la produzione fatta sia nell’Est europeo che in Cina piuttosto che in India, è in larga misura realizzata in realtà produttive di proprietà o fortemente partecipate da aziende che originano da paesi con ampie garanzie sui diritti sindacali, si pone quindi il problema, per le autorità pubbliche se considerare forme di vincolo sugli investimenti diretti esteri di aziende occidentali in paesi con basse garanzie sulle libertà sindacali; naturalmente vincoli positivi cioè che obblighino alla estensione di

tali diritti, a livello aziendale e che consentano ai sindacati di potere negoziare un livelli di differenziali salariali accettabili, nel senso prima indicato. L'altro aspetto essenziale, almeno nelle aree come l'Unione Europea, che non si considerano mere aree economiche, è il problema dell'armonizzazione dei sistemi di tassazione e di welfare.

Resta comunque, per le ragioni appena illustrate, il problema degli attori sociali e delle scale d'azione per le loro strategie. Torna qui utile la riflessione dei geografi sull'uso nell'800 della tran-scalarità, pratica per altro largamente in uso in molti movimenti internazionali di volontariato ed attivismo sociale e politico. Si vuole sottolineare il fatto che il processo tende oggi a mettere in crisi, senza compensazione alcuna, la capacità di rappresentanza dei sindacati e la possibilità pubblica di regolare la sfera del lavoro in modo autonomo dal diritto commerciale ma che, contemporaneamente, si creano le possibilità di uscire da vincoli corporativi ed aziendalismi in una direzione di rinnovamento del sindacato e del diritto del lavoro.

Analoghi problemi si pongono per le funzioni di governo a tutti i livelli, in particolar modo per i governi locali, dal Comune alla Regione. I fenomeni prima etichettati sotto la voce *lex mercatoria*, oppure sotto quella di tran-scalarità, oppure ancora di pluralità e concorrenza delle sfere di regolazione rappresentano, per un verso, la messa in scacco di larga parte delle possibilità di governare, ma, per altro verso, la possibilità di creare nuove funzioni di regolazione; nuove per la scala geografica coperta, nuove per la possibilità di comporre in un quadro unitario fenomeni prima separati, si pensi ad esempio al complesso programmazione territoriale, urbanistica e mobilità.

Naturalmente queste potenzialità non sono a disposizione degli attori senza una profonda trasformazione sociale, politica ed istituzionale che rompa con gli assunti neo-liberisti dominanti. Storicamente il processo avvenne con l'affermarsi del potere dello Stato e la costruzione di forme di maggiore equilibrio di potere tra le classi sociali, attraverso la costruzione di un potere di coalizione tra i lavoratori e le lavoratrici, anche grazie a forme di regolazione pubblica innovative; oggi la discussione da aprire inizia da qui.

Note bibliografiche riferite al testo:

Amin A. (1998), *Il modello emiliano*, IpL Working Paper

Bonora P. (2003), *Di cosa stiamo parlando*, in Bonora P., Giardini A., *SloT quaderno 4*, Bologna, Baskerville, p. 12

Brusco S., Paba S. (1997), *I distretti industriali italiani*, in: Barca F. (a cura di) *Storia del capitalismo italiano*, Donzelli, Roma.

Cainelli G. (2003), *Agglomeration, technological innovations and productivity. Evidence from the Italian industrial districts*, Dynamis – Quaderni IDSE, N.2

Cammelli M. (2004), *Le autonomie tra sistemi locali e reti: profile istituzionali*, in Cammelli M. (a cura di), *L'innovazione tra centro e periferia*, Bologna, Il Mulino.

Cox K.R. (1998), *Space of dependance spaces of engagement and politics of scale, or: looking for local politics*, "Political Geography", Vol.17, N. 1.

Garcia D. L. (2002), *The architecture of global networking technologies*, in Sassen S. (ed.), *Global networks, linked cities*, New York, Routledge, pp. 58-59.

Garcia D. L. (2000), *Networks and the Evolution of Property Rights in the Global, Knowledge-Based Economy*, Paper presentato alla 28. *Telecommunication Policy Research Conference*, Alexandria, Virginia, Settembre 2000

Garibaldo F., Ortoleva P. (1999), *New information technologies training, qualifications and professional profiles*, IPL Working Paper, 06

Garibaldo F. (2000), *Le tecnologie dell'informazione e della comunicazione, la regolazione, l'offerta di beni pubblici*, in *Lavoro e welfare di nella sfida della New Economy*, numero monografico della rivista "L'Assistente Sociale", n. 4.

Graham S., *Communication grids: cities and infrastructure*, in Sassen S. (2002), *op. cit.*,

Harrison B. (2000), *Lean and mean: the changing landscape of corporate power in the age of flexibility*, New York, Basic Book.

Judd D.J., *The case of missing scales: a commentary on Cox*, "Political Geography", Vol. 17, N.1, pp.

Keating M. (1995), *Governing cities and Regions: territorial restructuring in a global age*, in Scott A.J. (ed.), *op. cit.*, pp. 371-387.

Lundvall, B.-Å. (1996), *L'economia dell'apprendimento. Una sfida alla teoria e alla politica economica*, in "Economia e Politica Industriale", Vol. 23, No. 89, pp. 119-145

Marshall A. (1972), *Principi di economia*, Torino, Utet.

Rosenberg J. (2000), *The follies of globalization theory*, New York, Verso.

Sassen S. (2001), *Global City and Global City-Regions*, in Scott A.J. (ed.), *Global city regions. Trends, theory, policy*, Oxford, Oxford University Press

Sassen S. (2003), *Globalization or denationalization?*, "Review of International Political Economy" Vol. 10, N.1, pp. 1-22

Scott W.R., ...[et al.] (1995), *The institutional construction of organizations : international and longitudinal studies*, Thousand Oaks, Sage.

Storper M. (1997), *Territories, flows and hierarchies in the global economy* in Cox K.R. (ed.), *Spaces of globalization – reasserting the power of local*, New York, The Guilford Press.

Ventura M. (2000), *Globalizzazione e risposte competitive dei sistemi produttivi*, in Istituto per il Lavoro, *Sviluppo, lavoro e competitività in Emilia Romagna. Primo rapporto annuale dell'Istituto per il Lavoro*, Milano, F. Angeli.

ⁱ Il cui merito va alla dottoressa Caterina Cossetto

ⁱⁱ Brusco S., Paba S., *I distretti industriali italiani*, in Barca F., (a cura di), ***Storia del Capitalismo Italiano dal dopoguerra ad oggi***, Roma, Donzelli, pp. 277-278.

ⁱⁱⁱ Una ottima sistematizzazione è in Amin A.(1998), ***Il modello emiliano***, IPL working paper, 01, 1998.

^{iv} Si vedano i capitoli 2 e 3 del saggio di Brusco, S. e Paba, S. – op. cit. -

^vMarshall A., *Principi di economia*, Torino, Utet, 1972

<http://www.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/marshall/prin/prinbk4.htm>

^{vi}*Ibidem*, Libro IV, capitolo XIII, p. 449

^{vii} si veda in proposito la rassegna ragionata nel primo rapporto dell'IPL:

Ventura M. (2000), *Globalizzazione e risposte competitive dei sistemi produttivi*, in IPL, *Sviluppo, Lavoro e Competitività in Emilia Romagna*, Milano, F. Angeli, pp. 389 - 419

^{viii} Cainelli G. (2003), *Agglomeration, technological innovations and productivity. Evidence from the Italian industrial districts*, *Dynamis – Quaderni IDSE*, N.2

^{ix} *ibidem*, p. 5

^x Scott W.R., ...[et al.] (1995), *The institutional construction of organizations : international and longitudinal studies*, Thousand Oaks, Sage

^{xi} La dottoressa Caterina Cossetto ha predisposto una bibliografia anche sulla globalizzazione.

^{xii} Storper M. (1997), *Territories, Flows, and Hierarchies in the Global Economy*, in Cox K.R. (ed.) (1997), *Spaces of Globalization – reasserting the power of local*, New York, The Guilford Press, pp.19 - 44

^{xiii} vedi in proposito Rosenberg J., *Scholte's folly*, in Rosenberg J.(2000) *The follies of globalisation theory*, London, Verso pp.17 - 27

^{xiv} Harrison B. (1994), *Lean and Mean: the changing landscape of corporate power in the age of flexibility*, New York, Basic Books.

^{xv}le definizioni che qui compaiono sono state anche oggetto di analisi quantitative ; il gruppo di ricerca e la rete **Globalization and World Cities (GaWC)** ha creato un inventario, in costante aggiornamento, delle città – mondo. L'inventario si basa su indici quantitativi, si trova tutto in rete: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/>

^{xvi} Sassen S., *Global Cities and Global City-Regions-* in Scott A.J. (ed.), *Global City-Regions – Trends, Theory, Policy*, Oxford, Oxford University Press, p. 81

^{xvii} *ibidem*, p. 85

^{xviii} *ibidem*, p. 85

^{xix} *ibidem*, p. 85

^{xx}Lundvall B. A., *The learning economy - challenges to economic theory and policy*, relazione alla Conferenza EAEPE, ottobre 1994.

^{xxi}ibidem, pag. 30

^{xxii} Garcia D. L. (2002), *The architecture of global networking technologies*, in Sassen S. (ed.), ***Global networks, linked cities***, New York, Routledge, pp. 58-59.

^{xxiii} In proposito si veda:

- a) Garibaldo F., Ortoleva P. (1999), ***New information technologies training, qualifications and professional profiles***, IPL Working Paper, 06.
- b) Garibaldo F. (2000), *Le tecnologie dell'informazione e della comunicazione, la regolazione, l'offerta di beni pubblici*, in - ***Lavoro e welfare di nella sfida della New Economy***, "L'Assistente Sociale", n. 4.
- c) Garcia D.L. (2000), *Networks and the Evolution of Property Rights in the Global, Knowledge-Based Economy* - paper presentato alla 28. *Telecommunication Policy Research Conference*, Alexandria, Virginia, Settembre 2000.

^{xxiv} Garcia D. L., (2002), *op. cit.*, pp. 60

^{xxv} ibidem, p. 61.

^{xxvi} Graham S., *Communication grids: cities and infrastructure* – in Sassen, S. (ed.) – *op. cit.* - 2002, p. 74

^{xxvii} sui dati quantitativi si veda Fainstein S. S., *Inequality in Global City-Regions*. in Scott, A.J. (ed.) (2001), *op. cit.* pp. 284-298

^{xxviii} Sassen S. (2003), Globalization or denationalization?, "Review of International Political Economy" Vol. 10, N.1, pp. 1-22

^{xxix} ibidem, p. 2

^{xxx} ibidem, p. 3

^{xxxi} ibidem, p. 3

^{xxxii} ibidem, p. 8

^{xxxiii} ibidem, p. 8

xxxiv *ibidem*, p. 9

xxxv *ibidem*, p. 9

xxxvi *ibidem*, p. 11

xxxvii *ibidem*, p. 14

xxxviii Bonora P. (2003), *Di cosa stiamo parlando*, in Bonora P., Giardini A., *SloT quaderno 4*, Bologna, Baskerville, p. 12

xxxix *ibidem*, p. 15

xl Cammelli M. (2004), *Le autonomie tra sistemi locali e reti: profili istituzionali*, in Cammelli, M. (a cura di), *L'innovazione tra centro e periferia*, Bologna, Il Mulino 2004 p. 10.

xli Cox K. R. (1998), *Spaces of dependance, spaces of engagement and the politics of scale, or: looking for local politics*, "Political Geography", Vol. 17, N. 1, p. 1

xlii *ibidem*, come citazione, p. 2

xliii *ibidem*, p. 4

xliv *ibidem*, p. 5

xlv *ibidem*, p. 7

xlvi Cammelli M., *op. cit.*, pp. 21, 22.

xlvii Keating M. (1995), *Governing cities and Regions: territorial restructuring in a global age*, in Scott A.J. (ed.), *op. cit.* pp. 371-387.

xlviii Galgano, F. – **lex mercatoria** – Il Mulino, Bologna, 2001, p. 238

xlix *ibidem*, pp. 238 - 239

¹ sul rapporto tra Unione Europea e NAFTA si veda, tra gli altri, da Costa, I; Rehfeldt, U. – Economic integration and transnational social regulation: a comparison between the European Union and NAFTA – in Garibaldo, F; Volker, T. (eds.) – Globalisation, Company strategies and quality of working life in Europe – Peter Lang, Frankfurt Am Main, 2004, pp. 469 - 492

^{li} General Agreement on Tariffs and Trade sostituito nel 1995 dal WTO cioè l'Organizzazione Mondiale del Commercio

^{lii} Lassandari, A. - La tutela collettiva nell'età della competizione globale - pp. 29-30

^{liii} *ibidem* p. 32

^{liv} vedi presentazione di Ulrich Jurgens sull'Europa a 25 paesi, alla conferenza europea sull'industria automobilistica - Torino, Marzo 2005

^{lv} Mishel, L.; Bernstein, J.; Allegretto, S. (Economic Policy Institute) - **The State of Working America 2004/2005**- Cornell University Press, 2005.

^{lvi} Vedi in proposito le mie osservazioni critiche in