

AperTO - Archivio Istituzionale Open Access dell'Università di Torino

Geografie del capitalismo globale

This is a pre print version of the following article:

Original Citation:

Availability:

This version is available <http://hdl.handle.net/2318/1630443> since 2017-03-25T22:58:25Z

Publisher:

Pearson Italia

Terms of use:

Open Access

Anyone can freely access the full text of works made available as "Open Access". Works made available under a Creative Commons license can be used according to the terms and conditions of said license. Use of all other works requires consent of the right holder (author or publisher) if not exempted from copyright protection by the applicable law.

(Article begins on next page)

Geografie del capitalismo globale

Il capitolo illustra le diverse logiche di accumulazione capitalistica e le corrispondenti strategie di sviluppo economico che oggi coesistono nel mondo globalizzato. In particolare, si evidenzia come in un'epoca di globalizzazione si sia al cospetto di tendenze economiche e sociali che vanno nel senso sia di una omogeneizzazione sia di una diversificazione delle forme di sviluppo capitalistico. I fenomeni di McDonaldizzazione del consumo, di Disneyficazione del tempo libero e di Guggenheimizzazione del turismo urbano sono esempi significativi di forze di omogeneizzazione che hanno trovato nella globalizzazione un terreno fertile per affermare la propria influenza. Al tempo stesso, il capitolo richiama l'attenzione sulle diversità strutturali del capitalismo contemporaneo, dal punto di vista delle sue differenziate modalità di relazione con le società di riferimento.

2.1 Introduzione

Come si è visto in precedenza, la globalizzazione si alimenta di logiche diverse e in parte alternative che presiedono alla sua costituzione e incessante evoluzione. Nel nostro testo sono state individuate la logica territoriale e quella relazionale quali dimensioni fondanti del processo di globalizzazione dell'economia mondiale e al tempo stesso quali chiavi di lettura che consentono agli studiosi di scienze sociali di leggere e comprendere il funzionamento del mondo attuale.

**omogeneizzazione
e diversificazione**

Muovendosi in una prospettiva di geografia politica ed economica, è interessante indagare non solo le logiche, ma anche gli effetti che la globalizzazione ha sull'economia contemporanea e sulle modalità relative di organizzazione sociale e territoriale. Questo capitolo si sofferma proprio su tale aspetto, evidenziando come la globalizzazione eserciti un duplice effetto di trasformazione dell'economia del mondo contemporaneo: nel senso di omogeneizzazione e al tempo stesso di differenziazione dei processi di produzione, organizzazione imprenditoriale e configurazione territoriale. Il fenomeno di omogeneizzazione è l'esito non solo dell'espansione dell'economia di mercato e degli scambi internazionali su scala mondiale, comunemente associata alla globalizzazione (Dicken, 2011), ma anche della standardizzazione degli stili di vita e in particolare delle sfere del consumo e della riproduzione sociale che scaturisce dalla diffusione del capitalismo nel pianeta. Il processo di differenziazione, a sua volta, è collegato alla intrinseca diversificazione delle economie e società contemporanee: più propriamente, è da intendersi come l'esito dell'incontro di processi e dinamiche globali di produzione con strutture locali e nazionali di organizzazione produttiva, protezione sociale e governo istituzionale.

Questo capitolo è dedicato ad analizzare come le attuali geografie del sistema economico globale siano interpretabili tanto in una prospettiva di omogeneizzazione quanto di diversificazione dei modelli produttivi e di riproduzione sociale. Il testo è organizzato nel modo seguente: nei paragrafi 2.2 e 2.3 saranno presentate le tendenze rispettivamente all'omogeneizzazione e alla diversificazione del capitalismo contemporaneo; infine, nelle conclusioni si offrirà una riflessione sulle attuali geografie del capitalismo globale alla luce dell'analisi svolta.

2.2 L'omogeneizzazione delle società capitalistiche

L'effetto di omologazione è quello più convenzionalmente associato al processo di globalizzazione dell'economia e delle società

contemporanee. Nella percezione comune, infatti, l'avvento della globalizzazione ha generato un'uniformizzazione delle forme di produzione e soprattutto di consumo su scala mondiale. Tale visione ha esercitato particolare influenza nelle fasi di esordio e affermazione della globalizzazione, quando quest'ultima appariva come una forza capace di plasmare l'esperienza del mondo contemporaneo in modo pressoché totalizzante. Diversi fenomeni sono stati evidenziati a sostegno di questa chiave di lettura: in particolare, si possono segnalare quelle forze che nel dibattito contemporaneo sono state definite di "McDonaldizzazione", "Disneyficazione" e "Guggenheimizzazione" delle società contemporanee.

2.2.1 La McDonaldizzazione del consumo

Nell'opinione pubblica mondiale, si inizia a prendere consapevolezza del processo di globalizzazione intorno all'inizio degli anni Novanta del Novecento, quando si viene a sgretolare l'Unione Sovietica e con essa il sistema bipolare di relazioni internazionali che aveva segnato in profondità i decenni postbellici, imperniato sulla contrapposizione tra capitalismo e socialismo. In questa fase, la logica capitalistica di accumulazione della ricchezza e consumo delle merci sembra prevalere in modo incontrastato (cfr. Capitolo 1). In tale cornice storica, non può che attrarre l'attenzione generale lo spettacolo costituito dalle lunghe file di consumatori che si assiepano all'ingresso dei negozi di hamburger McDonald's in occasione della loro apertura in città fino ad allora impermeabili al consumismo occidentale come Pechino e Mosca.

Tale fenomeno offre agli studiosi di scienze sociali una potente conferma della tesi sulla cosiddetta "McDonaldizzazione" delle società contemporanee, apparsa alcuni anni prima e successivamente affermata con forza nel dibattito pubblico in seguito all'avvento del discorso sulla globalizzazione (Ritzer, 1993). Secondo tale tesi, la diffusione del "modello McDonald's" ha un effetto di "razionalizzazione" delle società contemporanee in un senso che si può definire "neo-weberiano": infatti, come il grande sociologo tedesco Max Weber nel suo influente saggio sulle relazioni tra diffusione dell'etica protestante e ascesa del capitalismo aveva attribuito alla burocrazia il potere di razionalizzare le società industrializzate, uniformandone le modalità di funzionamento e rendendole in questo modo governabili, così il fenomeno di McDonald's è ritenuto esemplificativo della tendenza a rendere i processi sociali efficienti, prevedibili e controllabili mediante sistemi di automazione in una fase di capitalismo avanzato di tipo postindustriale e ormai globalizzato.

Gli sviluppi successivi hanno solo in parte confermato le previsioni contenute nella tesi sulla McDonaldizzazione delle nostre so-

trionfo del modello
capitalistico

cietà. In anni recenti, infatti, a fronte di un'indiscutibile tendenza alla standardizzazione delle modalità di consumo, con la proliferazione di ristoranti *fast food* gestiti da catene globali presenti nelle aree più disparate del mondo, si è potuto constatare al tempo stesso una sempre più diffusa domanda di cibo prodotto localmente, espressione della cultura e delle identità regionali, come testimoniato in particolare dal successo mondiale del movimento *Slow Food*, che fin dalla sua denominazione si propone come alternativa radicale al modello di McDonald's. Senza dubbio, sotto il profilo strettamente quantitativo le modalità di alimentazione e consumo raccomandate dal movimento *Slow Food* raggiungono un pubblico ancora oggi molto ristretto rispetto a quelle associate al processo di cosiddetta McDonaldizzazione; tuttavia, la loro diffusione testimonia la dimensione relativamente contenuta dei fenomeni di omogeneizzazione delle società contemporanee.

Se è vero che i processi di McDonaldizzazione hanno incontrato accese resistenze culturali, trovandosi a fare i conti con movimenti e correnti di opinione che propongono modelli alternativi di consumo, lo stesso non si può dire di altri fenomeni che tendono all'omogeneizzazione delle società contemporanee, il cui processo di affermazione appare decisamente meno contrastato da forze esterne, se non nella forma di conflitti e movimenti contingenti di protesta, come si vedrà. Tre sono gli esempi che possono essere portati in tal senso: la Disneyficazione del tempo libero per bambini e giovani; la Guggenheimizzazione della cultura e del turismo urbano; e infine, in termini più generali, la finanziarizzazione del capitalismo contemporaneo, che ha investito sempre più numerose sfere della vita sociale, uniformandone le modalità di funzionamento e riproduzione: dal sistema previdenziale al settore immobiliare, fino a quello del consumo di beni della vita quotidiana.

2.2.2 La Disneyficazione del tempo libero

La tesi sulla "Disneyficazione" delle società contemporanee assume un particolare rilievo nell'ambito degli studi condotti da geografi e altri scienziati sociali che tra gli anni Ottanta e Novanta del Novecento hanno dedicato i propri sforzi alla comprensione del rapporto che intercorre tra cambiamenti urbani e trasformazioni del capitalismo post-fordista in Occidente e altrove nel mondo globalizzato. In particolare, l'idea della Disneyficazione delle nostre società si ricollega in modo evidente alle tesi sulla città postmoderna che hanno esercitato larga influenza nel dibattito geografico e sociologico intorno alle caratteristiche fondanti della condizione della postmodernità.

La diffusione dei parchi del divertimento Disney è infatti la manifestazione più evidente della cosiddetta "tematizzazione" degli

città postmoderna

spazi del tempo libero nel mondo sviluppato: non solo per i bambini ma anche per adolescenti e adulti. “Tematizzazione” significa associare a un luogo o ad un oggetto un modello “routinizzato” di divertimento, le cui caratteristiche sono definite in una prospettiva globale. Tale fenomeno si afferma in una fase nella quale emerge una nuova cultura delle città e più ampiamente del capitalismo, alimentata dall’esplosione dei fenomeni del consumismo di massa, del turismo internazionale, della *gentrification* (la “borghesizzazione” dei quartieri più attraenti delle città in seguito all’accresciuta commercializzazione degli spazi urbani) e della standardizzazione degli stili di vita. Fondata negli anni Venti del Novecento e avendo consolidato il proprio successo nel corso del secolo, la Walt Disney ha rappresentato l’esempio più significativo della trasformazione non solo dei luoghi e delle modalità del divertimento e del tempo libero, essendo l’impresa divenuta una vera e propria icona della cultura statunitense, ma anche delle più ampie società capitalistiche.

I sei *Disney resorts* oggi esistenti al mondo, ossia i villaggi del divertimento di grandi dimensioni che comprendono al proprio interno anche strutture ricettive per gli ospiti oltre a quelle ricreative, costituiscono veri e propri avamposti della trasformazione e spettacolarizzazione degli spazi del tempo libero. Tale fenomeno ha avuto come luogo di origine gli Stati Uniti, ma negli ultimi due o tre decenni si è andato diffondendo nelle regioni più disparate del pianeta. La diffusione geografica dei villaggi Disney non è casuale, ma riflette in modo significativo le mutevoli geografie del capitalismo contemporaneo.

I primi a essere creati sono stati, negli Stati Uniti, quelli della California, nell’Orange County, nella regione metropolitana di Los Angeles, e della Florida, a Lake Buena Vista, nei pressi di Orlando, rispettivamente nel 1955 e nel 1971. Vale la pena soffermarsi sul significato di queste localizzazioni. Sia l’Orange County sia la Florida rappresentano, infatti, due spazi emblematici della cosiddetta Sun Belt statunitense, la “cintura del sole” affermata come nuova frontiera dello sviluppo capitalistico degli Stati Uniti del Sud e del Sud-ovest dopo la crisi della Rust Belt (la “cintura della ruggine”, la cui economia era fondata sull’industria pesante in età fordista) nel Nord-est del paese a partire dagli anni Settanta del Novecento. Nell’arco di due o tre decenni, l’Orange County sarebbe divenuta tra le aree più significative segnalate fin dagli anni Ottanta dagli studiosi delle nuove forme di sviluppo regionale di tipo post-fordista nel mondo contemporaneo, per la sua elevata concentrazione di attività industriali fortemente evolute dal punto di vista tecnologico (Scott, 1988). Da parte sua, in quanto destinazione privilegiata per pensionati e vacanzieri più o meno benestanti, la Florida è divenuta un esempio noto a livello mondiale di area che ha conosciuto un

**diffusione mondiale
dei villaggi Disney**

sostenuto sviluppo economico anche grazie all'esplosione del consumo e del *leisure* nelle società capitalistiche postindustriali. Non è un caso, pertanto, che i primi villaggi del divertimento Disney siano sorti in aree economicamente dinamiche, che esemplificano in modo efficace le caratteristiche del nuovo corso di accumulazione capitalistica in Occidente.

Disney nelle città globali

D'altro canto, i villaggi del divertimento Disney fondati negli anni seguenti sorgono in luoghi altrettanto significativi, sia per il loro rilievo politico, storico e demografico, sia in quanto luoghi chiave nelle geografie del capitalismo contemporaneo. Si tratta, in particolare, di Tokyo, Parigi, Hong Kong e Shanghai: centri urbani di rango metropolitano, o per meglio dire "megapolitano", in possesso di economie fortemente dinamiche e vasti bacini di consumatori sia locali sia provenienti da altrove (i turisti internazionali, in special modo). Nell'ottica del tema trattato in questo capitolo, è interessante evidenziare la successione temporale nella fondazione dei villaggi Disney che si sono aggiunti a quelli della California e della Florida: dapprima fu la volta di Tokyo nel 1985, in una fase (gli anni Ottanta) in cui l'economia giapponese era al culmine della propria egemonia tecnologica (gli apparecchi elettronici venduti in tutto il mondo da marchi celebri come Sony e Canon) e organizzativa (il famoso modello Toyota della qualità totale e del *just in time* che aveva soppiantato quello fordista delle economie di scala), al punto che numerosi osservatori dell'economia mondiale erano giunti a pronosticare che il primato degli Stati Uniti potesse essere intaccato dall'ascesa nipponica. Al villaggio di Tokyo seguì nel 1992 quello di Parigi, una capitale culturale e simbolica del capitalismo occidentale fin dal XIX secolo, ma che nella transizione post-fordista insieme con la regione urbana circostante dell'Île de France aveva conosciuto una nuova centralità, quale luogo di concentrazione di servizi di rango elevato alle imprese, produzioni ad alto contenuto tecnologico (da quella nucleare a quella elettronica) e con una fiorente industria della moda (Storper, 1997).

Infine, è stata la volta di Hong Kong nel 2005 e poi di Shanghai, con il progetto annunciato nel 2009, la cui realizzazione è prevista entro il 2016. Forse meglio di altri, questi due centri urbani incarnano l'ascesa impetuosa delle economie dell'Asia orientale e la conquista di una posizione di vertice a livello mondiale che ancora una volta – come e più del Giappone negli anni Ottanta – lancia una sfida aperta all'egemonia statunitense e più in generale occidentale sul mondo contemporaneo. Hong Kong infatti, una volta affrancatasi dal protettorato britannico nel 1997 e divenuta di fatto una città-stato formalmente sotto la sovranità cinese ma in realtà dotata di ampi poteri autonomi, ha manifestato una spiccata capacità imprenditoriale, sia dal punto di vista dell'azione di governo sia sotto il profilo

economico, con lo sviluppo di un settore dei servizi che si è affiancato a quello più tradizionale della manifattura di beni di consumo. Da parte sua, Shanghai è divenuta il principale centro attrattore di investimenti pubblici e privati nella Cina del boom economico alimentato dal mercato immobiliare e dal settore manifatturiero (Chen, 2009). Nel caso di Shanghai, peraltro, la costruzione della nuova Disneyland ha creato turbamenti e disagi materiali di non poco conto nella società locale: come già avvenuto per i lavori di rinnovo urbano realizzati per ospitare le infrastrutture dell'Expo del 2010, la costruzione del villaggio del divertimento ha imposto il trasferimento forzato di migliaia di famiglie che vivevano nel sito individuato per l'insediamento, provocando proteste e manifestazioni di strada (Richburg, 2010).

2.2.3 La Guggenheimizzazione del turismo urbano

A una scala decisamente più ridotta, ma egualmente significativa delle tendenze alla omogeneizzazione economico-culturale delle società capitalistiche contemporanee, vi è il fenomeno di cosiddetta "Guggenheimizzazione" delle città e del turismo urbano in modo particolare. Di tale fenomeno si è cominciato a parlare alla fine degli anni Novanta, in seguito alla creazione di una sede del museo Guggenheim a Bilbao, la capitale dei Paesi Baschi sulla costa atlantica della Spagna. Bilbao era nota fino a quel momento più per le industrie pesanti che per le attrazioni culturali, ma già da qualche anno aveva intrapreso un percorso di rigenerazione urbana volto a reinventare l'immagine e l'economia stessa della città. La costruzione del museo rappresentò il fiore all'occhiello di tale percorso e fu realizzata grazie a una coalizione pubblico-privata tra il governo locale e la Fondazione Solomon Guggenheim, proprietaria del famoso museo che sorge nell'Upper East Side di Manhattan a New York, inaugurato nel 1939 su progetto del grande architetto modernista Frank Lloyd Wright. La progettazione della sede di Bilbao fu affidata all'architetto nordamericano Frank Gehry, un esempio di *archistar* contemporanea, che è riuscito nell'intento di conferire un valore iconico all'edificio che ospita il museo. Lo stile architettonico del museo, infatti, ha dato un contributo decisivo all'attrazione di milioni di visitatori negli anni successivi alla sua apertura.

Alla luce del successo conseguito a Bilbao, a Frank Gehry è stata affidata la progettazione di un nuovo museo Guggenheim ad Abu Dhabi, negli Emirati Arabi Uniti, la cui inaugurazione è prevista per il 2017. Il nuovo Guggenheim sorgerà nell'isola di Saadiyat, nell'ambito di un più ampio progetto di distretto culturale con il quale la città degli Emirati intende riprodurre in loco alcuni tra i più

l'effetto Guggenheim

celebri spazi espositivi e performativi dell'Occidente, come rispettivamente il Louvre di Parigi e la Royal Albert Hall di Londra (Buru-
ma, 2009). Per quanto le élite politiche del luogo affermino di voler
valorizzare le specificità delle identità locali, facendole interagire
con grandi istituzioni internazionali dell'arte e della cultura, il nuovo
distretto culturale di Abu Dhabi esprime in forme che potremmo de-
finire parossistiche il fenomeno di riproduzione seriale della cultura,
delle sue forme estetiche e delle modalità prevalenti di fruizione e
consumo, associato al termine "Guggenheimizzazione": vale a dire,
la corsa delle città contemporanee alla creazione di potenti attrattori
culturali, in grado di rivitalizzare le economie locali in modo repen-
tino e tutto sommato agevole, se confrontato con complessi percorsi
di sviluppo economico di tipo convenzionale. Tuttavia, non sempre
tali operazioni hanno successo: per una Bilbao che si afferma rapida-
mente come destinazione turistica internazionale vi è una pletera di
città e altre località che investono risorse ingenti in pretesi magneti
culturali, il cui seguito però in molti casi si rivela deludente in ter-
mini perlomeno economici, specie quando non vi sono grandi attori
esterni disposti a investire non solo capitali ma anche la propria
immagine in tali iniziative.

2.2.4 La finanziarizzazione della vita sociale

autonomia della
finanza dall'economia
reale

I processi di omogeneizzazione delle società capitalistiche non si
limitano a fenomeni significativi, ma comunque di per sé legati a
specifici settori socio-economici, come quelli sinora descritti. Una
potente leva in tal senso risiede nella finanziarizzazione delle econo-
mie e delle società contemporanee. Si parla, in termini generali, di
finanziarizzazione per indicare il volume crescente di accumulazione
di ricchezza indipendente da attività produttive che ha caratterizzato
le economie capitalistiche a partire dagli anni Sessanta e Settanta
(cfr. Scheda 2.1). Questo fenomeno ha raggiunto il proprio apice
nel corso degli ultimi due decenni, in concomitanza con il processo
di globalizzazione dell'economia mondiale e in modo particolare di
integrazione e al tempo stesso deregolamentazione dei mercati finan-
ziari internazionali. La portata del fenomeno di finanziarizzazione
dell'economia è venuta alla luce in maniera particolarmente vistosa
con l'esplosione della crisi finanziaria del 2007-08, il cui momento di
inizio è identificato convenzionalmente nel 15 settembre del 2008,
quando Lehman Brothers – una delle più antiche società di servizi
finanziari degli Stati Uniti – improvvisamente dichiarò bancarotta,
chiudendo per sempre i propri battenti.

La finanziarizzazione può essere osservata da diverse prospet-
tive: come regime di accumulazione capitalistica, divenuto egemone
all'indomani della crisi del fordismo-keynesismo e dell'avvento del-

la globalizzazione neoliberale; come meccanismo che sovrintende al funzionamento dell'impresa capitalistica contemporanea, in seguito al primato assegnato alla massimizzazione degli utili degli azionisti a scapito di obiettivi "ridistributivi", quali il mantenimento o l'aumento dell'occupazione e degli investimenti produttivi; infine, come forza che investe ambiti cruciali della vita sociale, quali l'abitare (espansione dei mutui ipotecari), il consumo (incremento del credito alle famiglie per l'acquisto di beni anche di prima necessità) e la protezione sociale (diffusione dei fondi pensionistici e assicurativi privati, quale risposta all'assottigliamento del *welfare state*) (van der Zwan, 2014).

SCHEDA 2.1 LA FINANZIARIZZAZIONE

Il processo di finanziarizzazione dell'economia mondiale ha come protagoniste istituzioni bancarie organizzate in grandi gruppi societari strutturati in rete che, con le attività di investimento e di vera e propria speculazione (fondi comuni di investimento, fondi speculativi), sono andati creando denaro per mezzo del denaro – soprattutto per mezzo di debito – producendo un "sistema finanziario ombra" di dimensioni per certi versi inestimabili.

Come lucidamente riferisce Luciano Gallino (2011), il valore degli attivi finanziari (azioni, obbligazioni pubbliche e private, in larga misura detenute dalle banche) è cresciuto in trent'anni di ben nove volte, con la conseguenza che, mentre nel 1980 questi equivalevano all'incirca al PIL prodotto nel mondo, nel 2007, ovvero alla vigilia della crisi finanziaria esplosa nel corso di quell'anno, lo superavano di oltre quattro volte. A sua volta, l'ammontare dei cosiddetti derivati (ovvero titoli che non rientrano nei bilanci ufficiali e che sono per questo definiti "finanza ombra") nello stesso periodo è aumentato ben più vistosamente, giungendo a superare di oltre dodici volte lo stesso PIL mondiale (dati della Bank for International Settlements). Ciò significa che il sistema bancario e finanziario internazionale si è trasformato radicalmente, dal punto di vista sia organizzativo sia delle funzioni che tradizionalmente era chiamato a svolgere. Esso si è progressivamente rivolto ad attività puramente speculative, coinvolgendo pressoché tutti i comparti dell'economia.

Questa immensa massa di denaro ha innescato nell'economia profondi squilibri strutturali, che sono andati a intaccare tanto la sfera sociale quanto quella produttiva. La concentrazione di capitale e la logica speculativa che la sorregge hanno teso a sostituirsi alle imprese produttive su cui si fondava lo sviluppo capitalistico del XX secolo. Le stesse imprese industriali hanno teso a trasformarsi da produttori di beni in gestori di attività finanziarie (si pensi alla Fiat, ma anche alle altre grandi imprese automobilistiche dell'Occidente; il fenomeno si è poi dilatato estendendosi a quasi tutti i settori manifatturieri). La gestione finanziaria finisce così per diventare, per l'impresa, perfino più importante dell'attività produttiva e organizzativa. Questi fenomeni che hanno cambiato il volto dell'industria mondiale hanno avuto conseguenze rilevanti sulle strutture economiche ereditate dal passato.

Gli effetti di tali processi si sono riverberati sui settori più diversi dell'economia e della società. Uno di questi è il comparto alimentare. A causa della tendenza alla finanziarizzazione che ha investito risorse ambientali come acqua, foreste, campi coltivabili, si è assistito a una forte volatilità dei prezzi delle derrate alimentari, che tra il 2005 e il 2008 hanno conosciuto aumenti compresi tra il 70% del riso e il 130% del grano (non va dimenticato che l'85% del commercio mondiale delle granaglie è controllato da tre sole società americane) (Gallino, cit., p. 118). Pochi oggi ricordano che le rivoluzioni arabe del 2011 si sono originate da rivolte popolari che ebbero luogo in piccoli centri della Tunisia e dell'Algeria nel dicembre del 2010, il cui elemento scatenante fu l'aumento del prezzo del pane. I fenomeni speculativi si accompagnano alla spinta alla meccanizzazione delle colture, alla destinazione di vasti territori agricoli alla produzione di biocarburanti (mais in primo luogo), all'espulsione dei contadini dalle terre acquistate dalle grandi imprese (in soli tre anni, dal 2006 al 2009, circa 15 milioni di ettari in Africa sono stati acquistati da società e fondi di investimento, ma la situazione non è molto dissimile in Argentina e in Ucraina). A quanto detto deve aggiungersi – e in parte ne è conseguenza – la crescente e rapidissima urbanizzazione della popolazione, che si riversa nelle baraccopoli poste in genere nella periferia delle aree urbane: le Nazioni Unite valutano che un terzo della popolazione urbana mondiale (oltre un miliardo di persone) viva in queste condizioni, con punte particolarmente elevate nell'Africa subsahariana (oltre il 60%), in America Latina e nell'Asia sud-orientale (quasi il 30%).

Dal punto di vista qui adottato, è principalmente la terza modalità di manifestazione del fenomeno di finanziarizzazione che interessa sottolineare. L'utilizzo degli strumenti finanziari da parte dei cittadini-consumatori è divenuto a tal punto pervasivo che le nostre società oggi sono costruite intorno alla figura dell'"individuo investitore", cui si assegnano funzioni di responsabilità e aspettative di rischio nella protezione sociale di sé. L'idea sottostante è che tramite i propri investimenti finanziari i cittadini riescano a far fronte alla situazione di incertezza economica e sociale che deriva dalla sempre più ridotta assistenza ricevuta dai governi nazionali. Tale fenomeno ha assunto una portata globale: la diffusione del credito al consumo è segnalata anche in paesi emergenti come la Cina, riproducendo così una dinamica sociale largamente sperimentata negli Stati Uniti (Krippner, 2005).

**espansione del credito
ipotecario**

Dinamiche simili possono essere riscontrate in altri ambiti investiti dai processi di finanziarizzazione, come i sistemi pensionistici e il comparto immobiliare. Negli anni dell'euforia neoliberale, l'allargarsi delle maglie del credito ipotecario ha fatto sì che consumatori che in condizioni normali non avrebbero potuto permettersi l'accesso ai mutui – in quanto, ad esempio, privi di stabilità occupazionale – e che non trovavano nelle politiche pubbliche una risposta al

proprio bisogno abitativo, abbiano contratto debiti molto gravosi per acquistare casa. La crisi finanziaria del 2007-08, innescata dal collasso del sistema dei mutui ipotecari cosiddetti *subprime*, ha rappresentato l'evento che ha messo in luce la portata e pervasività sociale di tale fenomeno, per l'ubiquità geografica che lo ha caratterizzato: dagli Stati Uniti, dove essa si è originata, a economie europee tanto diverse quanto accomunate tra loro dal legame stretto (e distruttivo nei suoi esiti finali) venutosi a creare tra servizi finanziari e mercato immobiliare, come l'Islanda, l'Irlanda, la Gran Bretagna, la Spagna.

2.3 Il capitalismo delle differenze

L'idea dell'omogeneizzazione senza dubbio coglie una dimensione significativa se non, per molti aspetti, distintiva dell'economia nell'era globale: la sua capacità di imporre in luoghi disparati del pianeta modelli uniformi di sviluppo economico e dell'agire sociale. Al tempo stesso, tale idea non deve lasciar credere che il capitalismo sia un sistema economico monolitico, univoco nelle proprie modalità di funzionamento e relazione con la società. Al contrario, il capitalismo è una realtà profondamente differenziata, da un punto di vista storico e geografico. Vediamo come la diversificazione del capitalismo può essere compresa in termini concettuali e osservata in alcune delle sue manifestazioni più significative.

2.3.1 I modelli di capitalismo

Tra gli anni Novanta e i primi anni Duemila, una vivace letteratura nelle scienze politiche e sociali ha richiamato l'attenzione sulle cosiddette **varietà del capitalismo**, individuando la coesistenza di distinti modelli nazionali e, in subordine, regionali nell'ambito del sistema economico internazionale, sebbene in riferimento quasi esclusivo al mondo occidentale. Quest'ultima notazione non è secondaria, giacché i limiti di tale letteratura sono venuti alla luce proprio in seguito all'avanzata del processo di globalizzazione, quando si sono imposte all'attenzione dell'opinione pubblica mondiale le economie emergenti del cosiddetto Sud Globale (cfr. Capitolo 1). I percorsi di ascesa delle economie più dinamiche dei paesi non occidentali sono, infatti, più difficilmente interpretabili utilizzando gli schemi concettuali proposti dalla letteratura sulle "varietà del capitalismo": dal capitalismo cinese a quello indiano, da quello mediorientale a quello sudamericano, tali esperienze presentano caratteristiche difficilmente riducibili alle categorie dell'economia convenzionale "eurocentrica".

A lungo, infatti, gli studiosi delle varietà del capitalismo hanno proposto uno schema interpretativo dualistico che guarda in modo

il capitalismo oltre
l'Occidente

**diversità istituzionali
del capitalismo**

pressoché esclusivo al mondo occidentale: da un lato, si identifica il modello dei paesi di lingua inglese (Stati Uniti, Gran Bretagna, Australia, Nuova Zelanda), incentrato sul primato delle forze di mercato, di orientamento inequivocabilmente liberale. Dall'altro lato, si colloca il modello renano e più ampiamente europeo-continentale, dove le relazioni di mercato sono coordinate in modo più visibile dallo Stato e condizionate dall'influenza di interessi corporativo-sindacali: la Germania è il rappresentante più significativo di tale modello che potremmo definire di "liberalismo temperato", insieme con Paesi Bassi, Svizzera, paesi scandinavi e in parte la Francia, la quale a sua volta è considerata per molti aspetti vicina anche all'esperienza dei paesi sudeuropei (Italia, Spagna, Portogallo, Grecia), più spuria e dunque meno classificabile. La letteratura sulle varietà del capitalismo ha costruito le proprie ipotesi interpretative su una base concettuale che è stata definita **neoistituzionalista**: le diversità del capitalismo derivano dalla combinazione di fattori istituzionali di regolamentazione (o di *governance*, per utilizzare un termine di vasto uso) dell'economia e in particolar modo dal sistema di relazioni industriali e contrattazione sociale proprio di ciascun paese.

La letteratura su questo tema è stata sottoposta a due ordini di critica, uno "interno" e l'altro "esterno". Nel primo filone si possono annoverare quegli autori che, pur muovendo anch'essi da una prospettiva teorica e concettuale di tipo neoistituzionalista, lamentano la visione rigidamente dualistica prevalente nelle interpretazioni maggioritarie sulle varietà del capitalismo, come quelle incentrate sul confronto tra modello "angloamericano" e modello "renano". Il limite principale, in tale prospettiva, risiede nel contesto istituzionale individuato, che finisce con il coincidere sempre con quello dello Stato nazionale, trascurando altre entità che potrebbero essere utilizzate come significative unità di analisi per indagare le diversità del capitalismo: le regioni, i settori economici, gli organismi sovranazionali, a partire dall'Unione Europea.

Il tentativo più sistematico di andare oltre la rappresentazione dualistica dei modelli nazionali di capitalismo è stato compiuto dall'economista francese Bruno Amable (2003), che ha proposto una caratterizzazione di cinque modelli, sulla base dell'analisi di altrettante variabili economiche e sociali: il grado di competizione dei prodotti di mercato, l'andamento dei salari e del mercato del lavoro, l'intermediazione finanziaria e la *governance* d'impresa, i sistemi di protezione sociale e quelli di istruzione. Secondo l'economista francese, dunque, esistono le seguenti cinque tipologie di capitalismo:

1. il modello anglosassone fondato sulla centralità del mercato (Stati Uniti, Gran Bretagna, Australia), nel quale sia le imprese sia gli individui agiscono in ambienti fortemente competitivi;

2. il modello socialdemocratico (i paesi scandinavi), in cui l'azione protettiva dello Stato garantisce una flessibilità regolamentata della forza-lavoro, stimolando innovazione e produttività;
3. il modello europeo-continentale (Germania, Paesi Bassi, Svizzera), imperniato sulla protezione dei lavoratori e sulla contrattazione dei salari, con un forte ruolo dei sindacati, e al tempo stesso su un sistema bancario centralizzato che sostiene le strategie dei grandi gruppi imprenditoriali;
4. il modello mediterraneo (Italia, Spagna, Francia, Portogallo), che mostra similitudini e convergenze con quello europeo-continentale, ma a differenza di quest'ultimo dispone di un sistema meno efficiente di protezione sociale e al tempo stesso presenta un grado più basso di specializzazione tecnica dei lavoratori, nonché livelli retributivi più contenuti;
5. infine, il modello asiatico, incentrato sulle strategie imprenditoriali delle grandi aziende che operano in stretta collaborazione con lo Stato e con la banca centrale, in condizioni di bassa concorrenza per gli attori economici e ridotto rischio per i consumatori, a garanzia di una forte stabilità del sistema economico generale.

Il secondo ordine di critica alla letteratura sulle varietà del capitalismo può essere definito "esterno". Si ritiene, infatti, che la logica sistemica della globalizzazione influenzi in maniera decisiva la diversificazione del capitalismo e del suo modo prevalente di regolamentazione su scala mondiale, vale a dire il neoliberalismo (Brenner, Peck e Theodore, 2010). In quest'ottica, non si tratta tanto di individuare modelli più o meno stabili di capitalismo esistenti su scala nazionale, subnazionale o sovranazionale, bensì di comprendere il modo in cui la circolazione di idee, politiche economiche e modelli di sviluppo su scala globale venga a ibridare i percorsi nazionali e regionali di capitalismo. Sulla base di tale analisi, questa linea di pensiero mette in dubbio il fatto che esistano modelli "puri" di capitalismo ("angloamericano", "renano" o gli altri identificati da Bruno Amable), replicabili in altri contesti geografici con grandi o piccole variazioni. Piuttosto, secondo questi autori, il contributo distintivo della globalizzazione consiste nell'aver creato le condizioni tanto materiali (le accresciute connessioni logistiche tra le regioni del mondo, la formazione di *global commodity chains*, vale a dire le "catene globali delle merci"; cfr. Scheda 2.2) quanto immateriali (lo sviluppo senza limiti delle reti di comunicazione e informazione) per l'affermarsi di un traffico di idee, pratiche sociali e relazioni economiche che sottopone i diversi capitalismi nazionali a un processo di incessante mutamento e adattamento alla logica sistemica sovranazionale.

**ibridazione del
capitalismo globale**

SCHEDA 2.2 **LE GLOBAL COMMODITY CHAINS**

Se è vero che la globalizzazione implica una varietà di fenomeni, è altrettanto vero che una parte cospicua del nostro immaginario è legata all'esistenza di movimenti di merci e prodotti. Questa logistica essenzialmente ruota attorno non solo a prodotti finiti ma anche, e soprattutto, a semilavorati e componenti. Un computer e uno smartphone non soltanto vengono prodotti a grande distanza dal consumatore che li utilizzerà, ma sono l'esito a loro volta di una composizione di parti diverse, ciascuna delle quali può essere prodotta in luoghi remoti, trasportata, assemblata per l'esportazione verso i mercati finali. Tale allungamento della filiera è normalmente espresso mediante il concetto di *commodity chain*, apparso per la prima volta in letteratura alla fine degli anni Settanta, in un articolo a firma di Hopkins e Wallerstein (1977). In questo articolo gli autori propongono la loro idea di globalizzazione intesa come integrazione funzionale tra attività disperse.

Immaginiamo qualcosa che chiameremo, in modo convenzionale, *commodity chain*. Ciò che intendiamo è questo processo: si prenda un bene di consumo finale e si tracci a ritroso il percorso degli input che risultano proprio in questo prodotto – le precedenti trasformazioni, i materiali grezzi, la logistica, la forza lavoro necessaria in ogni fase della produzione, fino al cibo necessario per il sostentamento di questa forza lavoro. Questo insieme interconnesso di processi è ciò che chiamiamo *commodity chain*. (Ivi, p. 128)

In particolare, la concettualizzazione delle *global commodity chains* (GCCs) si deve a Gary Gereffi, direttore del Center on Globalization, Governance and Competitiveness presso la Duke University. Il sociologo statunitense definisce le GCCs come

un insieme di reti interorganizzative raggruppate intorno ad uno specifico bene o prodotto che collegano famiglie, imprese e stati gli uni agli altri all'interno dell'economia mondiale. Tali reti sono circostanziali e specifiche, costruite socialmente, integrate localmente e sottolineano il radicamento sociale dell'organizzazione economica. [...] Specifici processi o segmenti della catena di produzione possono essere rappresentati sotto forma di scatole o nodi, legati insieme in reti. Ogni nodo della *commodity chain* necessita dell'acquisizione di input (per esempio materie prime e semilavorati), forza-lavoro, servizi di trasporto, servizi di distribuzione e consumi. L'analisi di una *commodity chain* mostra come la produzione, la distribuzione e il consumo sono modellati dalle relazioni sociali che caratterizzano gli stadi sequenziali dell'acquisizione delle materie prime, della produzione, della distribuzione e del consumo. (Gereffi et al., 1994, p. 2)

Secondo Gereffi, esistono almeno quattro dimensioni rispetto alle quali ogni *commodity chain* può essere analizzata, vale a dire:

1. la struttura input-output;
2. la dispersione geografica delle unità di produzione e la spazialità complessiva del sistema;
3. la struttura di *governance*;
4. il contesto istituzionale.

Nello specifico, la struttura input-output indica l'insieme dei legami e delle relazioni che uniscono le differenti unità di produzione all'interno della GCC, mentre per dispersione geografica si intende come i diversi nodi della rete di produzione si distribuiscono nello spazio. Per struttura di *governance*, invece, si intendono le dinamiche di organizzazione e di coordinamento interne al sistema che possono essere decentrate o centralizzate, di tipo gerarchico o policentrico. Il contesto istituzionale, infine, identifica le modalità attraverso le quali le condizioni e le politiche locali, nazionali e internazionali configurano il processo di globalizzazione a ciascuno stadio della catena.

In particolare, con riferimento alla struttura di *governance* interna (dimensione sulla quale l'autore ha concentrato le maggiori attenzioni), Gereffi individua due tipologie fondamentali di *global commodity*, vale a dire catene di produzione guidate dal produttore (*producer driven*) e catene di produzione guidate dal consumatore (*buyer driven*).

Le catene del primo tipo sono riscontrabili in settori ad alta intensità di capitale e di conoscenza, quali la produzione di automobili, di aeroplani, di beni strumentali, di semiconduttori elettrici, di apparecchi elettronici. Si tratta di settori stratificati con fornitori di primo, secondo e terzo livello, nei quali sono coinvolte direttamente e indirettamente migliaia di imprese. In tali settori i prodotti richiedono continue innovazioni, per cui l'alta intensità di capitale e il *know how* proprietario costituiscono di fatto le principali barriere all'entrata di nuovi concorrenti. In questo contesto, le grandi imprese multinazionali trattengono al proprio interno le fasi del processo produttivo a più alta intensità di capitale e conoscenza e svolgono un fondamentale ruolo di indirizzo e coordinamento della catena produttiva. Contestualmente è agevole riscontrare forme di subfornitura internazionale per le fasi dei processi produttivi a più alta intensità di lavoro, nonché alleanze strategiche tra imprese concorrenti. Le *producer driven chains* si caratterizzano per la prevalenza di relazioni gerarchiche, mentre il valore è generato attraverso una combinazione di economie di scala, innovazioni tecnologiche e innovazioni organizzative (per esempio l'adozione del controllo di qualità, del *just in time* ecc.).

Le catene guidate dal consumatore, invece, sono tipiche dei settori in cui la produzione è ad alta intensità di lavoro, in cui la tecnologia è relativamente standardizzata ma in cui l'innovazione di prodotto e i servizi di design e marketing giocano un ruolo chiave. Tali settori sono senza dubbio l'abbigliamento, le calzature, i casalinghi, i giocattoli ecc. Queste catene sono generalmente dominate da grandi marchi internazionali o da grandi imprese commerciali e di distribuzione che in taluni casi non posseggono alcuno stabilimento produttivo; si tratta infatti di attività produttive a bassa intensità di capitale, in cui le barriere all'ingresso sono rappresentate dagli investimenti per lo sviluppo e il design dei prodotti, per la pubblicità, per la conoscenza dei mercati e per lo sviluppo di efficienti sistemi di fornitura.

Gli autori di cui si è appena detto sono interessati a indagare la diversificazione del regime neoliberale di governo del capitalismo, piuttosto che il capitalismo in quanto tale. Per provare a comprendere i tratti essenziali di quello che è stato definito il “capitalismo

**una visione plurale
del capitalismo**

variegato”, è utile rivolgere l’attenzione alle diverse modalità di accumulazione capitalistica che oggi si osservano su scala globale. Prendendo spunto dalle riflessioni intorno alla geografia economica come sapere pluralistico sul piano teorico e metodologico, capace di attingere a diversi filoni di pensiero in maniera creativa e dialogica (Barnes e Sheppard, 2010), si propone di guardare alle diverse modalità attraverso le quali il capitalismo come modo di produzione si relaziona con la società, alimentando il processo di accumulazione della ricchezza e di sua espansione geografica (Rossi, 2013b). Il capitalismo in tal senso non è considerato un’entità già data, monolitica dal punto di vista della sua configurazione socio-economica, bensì come una realtà intrinsecamente plurale e anche contraddittoria al proprio interno. Vediamo più nello specifico quali sono le diverse forme di accumulazione capitalistica che emergono nello scenario attuale del sistema economico mondiale.

2.3.2 I diversi modi di accumulazione capitalistica

**diverse relazioni
capitalismo-società**

Per osservare le diversità del capitalismo, è utile interrogare la natura stessa del capitalismo come modo di produzione e di relazione con la società. Nell’epoca della globalizzazione, assistiamo infatti alla compresenza di diverse modalità di accumulazione capitalistica e produzione. In particolare se ne possono individuare tre: una prima fondata sul radicamento (*embeddedness*) dell’economia nel territorio; una seconda incentrata sull’incorporazione (*subsumption*) delle intelligenze individuali e collettive presenti nell’economia della conoscenza; una terza imperniata sulla espropriazione (*dispossession*) di beni collettivi (o comuni, per usare oggi un termine in voga). Tale analisi intende fornire un’interpretazione alternativa a quella proposta dalla letteratura sulle “varietà del capitalismo”, rifuggendo dal rischio di determinismo geografico-istituzionale che ha spinto quegli studi alla ricerca di modellizzazioni basate sulla centralità degli stati nazionali o di altre entità subnazionali o sovranazionali. La realtà infatti mostra come all’interno di uno stesso ambito territoriale (lo Stato-nazione, uno spazio regionale, un’entità politica sovranazionale come l’Unione Europea) o geografico (ad esempio, una macro-regione che raggruppa più stati) possano coesistere diverse forme di accumulazione capitalistica.

Radicamento

Partiamo dalla prima modalità, quella incentrata sul principio del radicamento socio-territoriale della produzione. Il concetto di “radicamento” è espresso nella letteratura scientifica – segnatamente in sociologia e antropologia economica, oltretutto in geografia e negli

studi di sviluppo urbano e regionale – come *embeddedness*: un termine inglese tradotto da alcuni come “imbricamento”, da altri come “immersione”. L’uso originario di questo termine si deve all’antropologo ungherese Karl Polanyi, che nell’influente libro *La Grande Trasformazione*, apparso nel 1944, sostenne la tesi secondo cui la caratteristica essenziale delle economie precapitalistiche risiedesse nel loro essere ancorate alle relazioni sociali, mentre la transizione all’economia di mercato aveva prodotto uno sradicamento dell’attività economica dalla società. Fin dagli anni Ottanta e Novanta del secolo scorso, i teorici del post-fordismo hanno ribaltato l’interpretazione polanyiana, sostenendo l’idea che la fuoriuscita dal fordismo abbia determinato una riterritorializzazione del modo di produzione capitalistico, con la fine della centralità di grandi imprese che avevano un rapporto essenzialmente estraneo con il territorio circostante e, d’altro canto, con il rinnovato protagonismo di piccole e medie imprese, che a loro volta sviluppano una relazione intensa con il territorio di riferimento e con le formazioni sociali corrispondenti (Hess, 2004).

Uno spazio geografico in cui queste teorie hanno trovato particolare riscontro è quello della cosiddetta Terza Italia, vale a dire quella parte di penisola italiana che comprende le regioni collocate nell’area centro e nord-orientale. Com’è noto, infatti, mentre la regione del Nord-ovest del paese comunemente associata al capitalismo fordista conosceva un processo di diffusa deindustrializzazione a partire dalla seconda metà degli anni Settanta, le regioni del Centro e del Nord-est d’Italia evidenziavano una dinamica di industrializzazione diffusa nel territorio, sulla quale ci soffermeremo anche in seguito. Tale dinamica ha assunto la forma paradigmatica dei distretti industriali e di altri sistemi produttivi locali dove le piccole e medie imprese agiscono in un ambiente collaborativo e competitivo al tempo stesso, specializzandosi in produzioni arricchite dal “saper fare” accumulato nel tempo nelle società locali: dal tessile alle calzature, dall’arredamento alle ceramiche, dalle confezioni al settore degli elettrodomestici e in tempi successivi anche all’enogastronomico di qualità. Tali produzioni compongono il complesso universo del cosiddetto *made in Italy*, caratterizzato in genere da una limitata applicazione di tecnologie avanzate, ma al tempo stesso accomunato dall’importanza attribuita a fattori intangibili di coesione socio-territoriale, come appunto il “saper fare” artigianale, le relazioni di prossimità e il ruolo della famiglia, lo spirito pubblico e il senso di appartenenza ai luoghi (la cosiddetta *civicness* teorizzata dal politologo statunitense Robert Putnam, 1993). Osservando tali fenomeni, il sociologo italiano Aldo Bonomi ha coniato la definizione di «capitalismo molecolare», per indicare la penetrazione del capitalismo nei gangli più invisibili della società e del territorio. Successivamente, in un libro scritto a quattro

**il capitalismo
molecolare della
Terza Italia**

**il capitalismo
imprenditoriale cinese**

mani con l'economista Enzo Rullani, egli ha parlato di «capitalismo personale», per evidenziare la capacità delle imprese nel Nord e nel Centro Italia di alimentarsi di relazioni personali e collettive costruite nello spazio di prossimità di luoghi socialmente densi (Bonomi e Rullani, 2005).

Per quanto la Terza Italia rappresenti un esempio significativo del fenomeno di radicamento socio-territoriale del capitalismo, la teoria dell'*embeddedness* è verificabile in altri contesti caratterizzati da una crescita economica di tipo endogeno, in cui le piccole e medie imprese giocano un ruolo fondamentale. In un libro che offre una diagnosi dell'evoluzione del capitalismo cinese che sfata molti luoghi comuni, in particolare quello di Shanghai come motore economico del paese, l'economista Yasheng Huang ha messo l'accento sull'emergere di una realtà meno nota di "capitalismo imprenditoriale" osservabile nello Zhejiang (Huang, 2008). In questa regione costiera collocata a sud di Shanghai, a vocazione rurale e tradizionalmente conosciuta come "la terra del pesce e del riso", la piccola imprenditoria indigena ha potuto proliferare a dispetto della scarsa attenzione del governo nazionale, che nella distribuzione territoriale degli incentivi allo sviluppo industriale ha privilegiato aree urbanizzate politicamente più influenti, a partire da quelle di Pechino e Shanghai per l'appunto, la cui produttività è rimasta più bassa nonostante i massicci investimenti pubblici. Secondo Huang, raffrontando le performance di regioni periferiche a imprenditorialità endogena come lo Zhejiang con quelle di località "centrali" come Shanghai, si vede come la forza del capitalismo cinese risieda non tanto nell'attivo ruolo giocato dallo Stato nel sostegno allo sviluppo, come vogliono le modellizzazioni convenzionali del "capitalismo asiatico" – inclusa quella cui si è fatto cenno precedentemente in questo testo –, e tantomeno nei flussi in ingresso di investimenti diretti esteri, cui solitamente si attribuisce grande rilievo nelle analisi del "miracolo cinese", quanto proprio nel ruolo spesso invisibile giocato da aree che dimostrano una spiccata vocazione alla formazione di imprenditorialità endogena, come appunto lo Zhejiang, dove il potenziale imprenditoriale tuttavia soffre l'assenza di politiche pubbliche volte alla qualificazione della manodopera e al progresso nelle tecniche produttive.

Incorporazione

Come si è visto, il concetto di *embeddedness* si presta particolarmente all'analisi delle forme di radicamento socio-territoriale che trovano espressione specialmente in sistemi manifatturieri imperniati sul ruolo della piccola e media impresa, come quelli cui si è accennato della Terza Italia o delle regioni a "capitalismo imprenditoriale" della Cina rurale. La seconda modalità di accumulazione e creazione

di valore che prenderemo in considerazione riguarda la realtà dell'economia della conoscenza, che oggi caratterizza le economie capitalistiche più avanzate, non solo dell'Occidente, ma anche di molti paesi emergenti. In tale prospettiva, appare utile il concetto di *real subsumption*, ossia di "sussunzione reale", formulato originariamente da Karl Marx, che i teorici Michael Hardt e Antonio Negri hanno attualizzato, riferendosi alla capacità del capitalismo contemporaneo di incorporare entro di sé le conoscenze, gli affetti, le capacità relazionali diffuse sia nella macchina produttiva, all'interno del corpo vivo del cosiddetto lavoro cognitivo, che non conosce separazione tra vita e sfera lavorativa, sia anche nella più ampia società, quindi al di fuori del ciclo produttivo in quanto tale (Hardt e Negri, 2009). Il geografo e teorico sociale inglese Nigel Thrift ha proposto un'interpretazione che ha molte affinità con quella di Hardt e Negri, parlando di «economie dell'invenzione», nelle quali il capitalismo si appropria dell'intelligenza collettiva, annettendo nei propri meccanismi di funzionamento aspetti della vita che di per sé giacciono al di fuori della sfera capitalistica (Thrift, 2006).

**economie
dell'invenzione**

Un ambito di valorizzazione capitalistica che si presta bene a un'analisi incentrata sul concetto di *subsumption* è quello delle economie creative (per una trattazione più approfondita si veda il Capitolo 5), concentrate in grandi città e aree metropolitane dei paesi più ricchi. Secondo l'economista Enrico Moretti, negli Stati Uniti nel corso degli ultimi decenni si è prodotta «una grande divergenza» tra località – in particolar modo, città medio-grandi come San Francisco, Seattle, Austin – che sono divenute *brain hubs*, nodi di concentrazione di talenti e tecnologie avanzate, e altre che invece non sono riuscite a intraprendere con successo un processo di sviluppo economico innovativo, restando ancorate alla cultura della *old economy* di retaggio fordista (Moretti, 2012). Secondo l'economista italiano le località emergenti fungono da poli attrattori di intelligenze e capitale umano qualificato, perché offrono retribuzioni e carriere professionali allettanti: il livello di reddito non dipende dalla professione, ma dal luogo dove si sceglie di abitare e lavorare, conclude Moretti.

A dispetto delle visioni più ottimistiche, tuttavia, tali processi non sono privi di contraddizioni. San Francisco, ad esempio, dove abitano i dipendenti di aziende di successo della Silicon Valley come Google e Apple, negli anni scorsi ha visto aumentare esponenzialmente i prezzi delle abitazioni e i divari di reddito, facendo registrare fenomeni di *gentrification* che escludono da alcuni quartieri urbani gli abitanti di lungo termine, tra cui molti lavoratori creativi con redditi di gran lunga inferiori a quelli degli occupati nelle industrie hi-tech (Steinmetz, 2014). Tale situazione crea malcontento e proteste nella popolazione locale: oggi, in assenza di soluzioni efficaci di

**contraddizioni sociali
dell'economia creativa**

politica abitativa e di altri interventi a tutela dei ceti meno abbienti, San Francisco è divenuta una delle città con le più marcate disegualianze sociali negli Stati Uniti, mentre fino a un recente passato era nota come “città progressista”, attenta ai bisogni dei ceti più deboli e sensibile alle tematiche ambientali. La vicenda della città californiana dimostra come le contraddizioni sociali del capitalismo non manchino di manifestarsi anche in comparti innovativi come quello delle industrie creative e in luoghi considerati “modello” dal punto di vista della capacità di innovazione tecnologica e di attrazione di capitale umano qualificato. Ciò mostra come il ceto dei lavoratori creativi e cognitivi sia polarizzato tra coloro che percepiscono retribuzioni elevate e coloro che si trovano in una condizione di precarietà e basso reddito, ma che nondimeno riescono a offrire contributi decisivi ai processi di innovazione, talvolta grazie a una maggiore indipendenza rispetto a chi è occupato nelle grandi aziende del settore (Gill e Pratt, 2008). Infatti, molti di quelli che decidono di dar vita a imprese *start-up* innovative lo fanno per sfuggire a condizioni di incertezza e reddito inadeguato, secondo una tipica dinamica imprenditoriale di *escape from unemployment* (fuga dalla disoccupazione). Altri lavoratori creativi, invece, sono più esposti a dinamiche di esclusione sociale e spaziale, rischiando di rimanere ai margini della società.

In tale contesto, le città divengono luoghi cruciali di sviluppo del capitalismo più avanzato dal punto di vista della produzione di creatività e innovazione tecnologica. A sua volta, il capitalismo avanzato si alimenta, mediante meccanismi di appropriazione e sussunzione delle intelligenze sociali diffuse, delle economie dell’invenzione che un ambiente urbano complesso tipicamente riesce a generare, in ragione della sua capacità di attrazione di capitale umano, ma anche delle contraddizioni sociali che scaturiscono da tali processi.

Espropriazione

La modalità più escludente di accumulazione capitalistica è senz’altro quella segnalata dai teorici della *dispossession* (variamente traducibile come “espropriazione”, “predazione”). In un libro significativamente intitolato *Il nuovo imperialismo*, David Harvey ha sostenuto l’idea secondo cui i meccanismi associati storicamente a quella che Karl Marx definiva l’accumulazione originaria, dunque nelle fasi di gestazione ed espansione del sistema capitalistico tra il XVIII e il XIX secolo, in realtà hanno trovato nuova vita nell’era della globalizzazione neoliberale (Harvey, 2005). Secondo Harvey, l’era neoliberale si caratterizza per:

la mercificazione e privatizzazione della terra e l’espulsione forzata delle popolazioni contadine; la conversione di svariate

forme di diritti di proprietà (comuni, collettivi, statuali) in diritti privati; la soppressione dei diritti ai beni comuni; la mercificazione della forza lavoro e la soppressione di forme alternative (indigene) di produzione e consumo; processi neocoloniali, coloniali e imperialistici di appropriazione di beni (incluse le risorse naturali); la monetizzazione dello scambio e la tassazione, in particolare della terra; il commercio degli schiavi e l'usura, il debito nazionale e in ultima analisi il sistema creditizio come strumenti radicali di accumulazione primitiva (Ivi, p. 145).

Negli ultimi tre decenni, con l'avvento del neoliberalismo e la sua diffusione nel mondo contemporaneo, tali dinamiche hanno preso piede tanto nel Sud quanto nel Nord del pianeta, costituendo un altro fattore di integrazione del sistema capitalistico su scala globale. In particolare, la categoria della *dispossession* è stata applicata allo studio delle regioni rurali delle economie emergenti, come la Cina, dove tali processi hanno consentito di creare ampie disponibilità di forza lavoro. Questi processi non sono avvenuti in assenza di conflitti: si è visto, ad esempio, come in alcune regioni in Asia, Africa e Stati Uniti la gestione alternata di meccanismi di *dispossession* e redistribuzione dei diritti proprietari abbia regolamentato le relazioni tra forze indigene e capitalistiche, secondo una linea di continuità che lega i periodi coloniali a quelli contemporanei (Murray Li, 2010).

nuovo colonialismo

Oltre che in riferimento ai mercati fondiari nelle regioni rurali del Sud del mondo, il concetto di *dispossession* ha trovato riscontro nell'analisi delle dinamiche del mercato immobiliare nelle città capitalistiche. In quest'ottica, i processi di *gentrification* e lo sfruttamento delle rendite immobiliari negli ambienti urbani sono stati indagati ricorrendo per l'appunto all'idea dell'"accumulazione tramite predazione" (López-Morales, 2010). In ragione dell'assonanza terminologica tra *dispossession* e *repossession* (l'atto di pignoramento degli immobili da parte degli istituti finanziari a danno dei mutuatari insolventi), tale idea ha trovato ampio utilizzo nelle analisi sulla dimensione urbana della crisi finanziaria del 2007-08, che ha portato a un'ondata di pignoramenti di abitazioni dopo lo scoppio della bolla dei *mutui subprime*.

Unitamente ai fenomeni legati alla finanziarizzazione del mercato abitativo, secondo i critici dell'ordine neoliberale la privatizzazione dei servizi pubblici e delle risorse naturali – come l'acqua, il gas, il petrolio e altre materie prime – è l'altra modalità che contraddistingue la cosiddetta "accumulazione tramite predazione". I processi di privatizzazione di beni comuni o servizi alla collettività è stata definita da autori come il francese Daniel Bensaïd (2007) e lo scozzese John Holloway (2010), facendo ricorso al termine di *enclo-*

**recinzioni dei beni
comuni**

sure (recinzioni), fino a questo momento utilizzato nella storiografia dell'età moderna e contemporanea per indicare la sottrazione delle terre comuni ai contadini e la loro cessione a un singolo proprietario durante la rivoluzione agricola in senso capitalistico che si avviò in Inghilterra fin dal XVI secolo.

Così come i fenomeni di recinzione delle terre comuni in età moderna incontrarono la resistenza dei ceti contadini, che diedero vita a sanguinose rivolte nel corso del Seicento e successivamente, anche i contemporanei processi di *enclosure* non sono immuni da conflitti, come si è già detto in precedenza in riferimento ai movimenti di opposizione che contrastano i processi di “accumulazione tramite espropriazione”. Secondo questi autori, infatti, la cosiddetta “fase neoliberale del capitalismo” ha fatto registrare un’accelerazione nei processi di “recinzione”, generando lotte sociali che insorgono per difendere ciò che è in comune. Già si è detto ad esempio dei movimenti sorti in Cina per protestare contro la sottrazione di suolo urbano alla collettività e l’esproprio di abitazioni private per far posto al nuovo insediamento del villaggio Disney a Shanghai. Tali movimenti di protesta prendono forma anche in opposizione a grandi progetti infrastrutturali, che prevedono la sottrazione di terra agli agricoltori locali tramite esproprio legale.

2.4 Conclusioni

Questo capitolo ha offerto una ricostruzione delle contrastanti geografie del capitalismo nell'era globale. Si dice “contrastanti” in primo luogo per la dialettica che si è voluto qui evidenziare tra forze di omogeneizzazione e tendenze alla diversificazione dei sistemi economici e sociali che convivono nella globalizzazione. In secondo luogo, si può ricorrere a questo aggettivo per indicare il carattere controverso dei processi di espansione del capitalismo nelle economie emergenti del pianeta: per un verso, essi sono visti come fonti di progresso materiale per tali nazioni; per altro verso, in numerosi casi vi sono gruppi sociali e porzioni più o meno consistenti di popolazione che soffrono le conseguenze dei processi di accumulazione capitalista: da coloro che subiscono le conseguenze degli aumenti del costo della vita nelle aree urbane economicamente più dinamiche a coloro che sono costretti a lasciare le proprie abitazioni o le proprie terre per far posto a opere infrastrutturali e altri “grandi progetti” ritenuti indispensabili per le strategie di sviluppo economico. Infine, il contrasto si può esprimere tra località centrali e periferiche sotto il profilo degli aiuti e del sostegno ai processi di sviluppo che ricevono dallo Stato o da altre istituzioni centrali, come si è visto nel caso della Cina contemporanea.

I tre punti appena passati in rassegna portano a concludere che il capitalismo esprime le seguenti forme di contraddizione: dal punto di vista della sua capacità di plasmare l'esperienza sociale complessiva, agendo come forza alternativamente omologante o diversificatrice; dal punto di vista della generazione di diseguaglianze sociali o della riproduzione di divari preesistenti; infine sotto il profilo della produzione di vecchie e nuove disparità regionali e territoriali. In definitiva, è a partire da questa triplice prospettiva che oggi possono essere indagate le geografie ineguali del capitalismo globale.