

PAROLE DELLA CITTÀ

4. CONCORRENZA, COMPETIZIONE

"I ricchi oggi diventano più ricchi, e i poveri più poveri: non necessariamente perché qualcuno vuole che vada così (anche se molti di coloro che sono al potere lo vogliono), ma perché questo è l'esito naturale delle leggi della concorrenza. E tra le molte dimensioni in cui questa si articola, la concorrenza interurbana gioca un ruolo di rilievo" (Harvey, 1998[1989])

Competere per sopravvivere

Il richiamo pervasivo secondo il quale, nella nuova economia globale, si debba essere altamente competitivi per sopravvivere, si estende a tutti i livelli: da quello individuale alle nazioni, passando, non a caso, da un livello specifico: quello delle città.

L'affermazione che la competizione è necessaria la si trova in tantissimi testi (mass-media, scientifici, documenti amministrativi, ecc.) E si può anche notare come modi, approcci, e modalità tipiche del modo degli affari e dell'impresa siano applicati ad organizzazioni che non sono imprese e non sono strutture affaristiche: per esempio alle università, alle pubbliche amministrazioni, ad altre istituzioni pubbliche. Metodi sempre più manageriali vengono inculcati e applicati a partire dai modi di condurre colloqui sino ai modi in cui le persone vengono valutate e conducono il loro lavoro. Si tratta di una convinzione di carattere ideologico? Per affermarlo bisogna guardare all'effetto causale che esso, e le convinzioni ad esso associate, hanno su certi aspetti della vita sociale: per esempio, com'è che le persone arrivano a credere che i paesi devono essere competitivi per sopravvivere? E bisogna chiedersi se quell'affermazione, la legislazione e i discorsi che ne discendono contribuiscono a sostenere o a cambiare le relazioni di potere: per esempio, facendo diventare i dipendenti più disponibili ad accettare le richieste dei loro manager. Seppure concludessimo che questa convenzione è ideologica, ciò non significa che non essa non sia vera: dobbiamo allora argomentare che le relazioni economiche contemporanee impongono un'alta competizione, ma che questo non è inevitabile, né è una legge della natura, ma è il prodotto di un certo ordine economico che può essere cambiato (Fairclough, 2003)

Come mai si afferma la generale convinzione che la via del benessere sia quella segnata dal libero operare del mercato, il quale opera mediante un meccanismo *di libera concorrenza*, capace di selezionare la soluzione più efficiente e di offrire la risposta più conveniente alle domande degli utenti – consumatori?

Le ragioni, secondo Sarpellon (2000), sono di carattere culturale e non meramente economiche, in quanto l'adesione a questo modello è strumentale, ovvero in funzione di obiettivi diversi da quelli meramente economici. Non si applicherebbe il meccanismo della libera concorrenza come principio regolatore delle relazioni senza prima assegnare a questo principio un valore indiscutibilmente positivo. La competizione di per sé non è necessariamente un valore. Essa si contrappone alla solidarietà, che nella cultura cristiana e nella costituzione italiana rappresenta un riferimento di grande importanza. Solo se la competizione viene ritenuta capace di garantire un risultato buono e

di assicurare il vantaggio generale e non particolare, essa può essere assunta come principio di riferimento. Ciò significa che l'operatore inefficiente viene sacrificato per poter perseguire l'interesse comune, giustificando in tal modo la disegualianza che si viene necessariamente a creare.

La cultura della competizione secondo Ngai-Ling Sum (Sum, 2008) si sviluppa in tre stadi che si sovrappongono:

- 1) A partire dagli anni Sessanta si rivitalizza il concetto schumpeteriano di capitalismo¹ e la connessione tra tecnologia, innovazione e competizione forma la base per i discorsi sulla competizione nazionale che si svilupperà nella fase successiva.
- 2) Negli anni '80 i discorsi sulla competizione nazionale trovano la loro espressione nelle politiche, dove la competizione basata sull'innovazione e la tecnologia diventano gli elementi-chiave per definire la geografia economica delle nazioni. Questo avviene in corrispondenza del fatto che le superpotenze del XIX e XX secolo sembrano ora, in base alle statistiche commerciali, perdere posizione nel contesto globale rispetto ad alcuni paesi emergenti. Gli Stati Uniti, l'OCSE e l'Unione Europea pubblicano documenti diretti ad accrescere la competizione.
- 3) Il paradigma della competizione viene rafforzato negli anni Novanta dallo sviluppo delle teorie dei *Management Studies* e dall'articolazione proposta da professori di importanti scuole di business, come Michael Porter², aziende di consulenti e *think tanks* che contribuiscono a costruire i riferimenti della conoscenza transnazionale. Questi attori costruiscono modelli (vedi il *Diamond Model* di Porter), seguiti da tutta una serie di metodologie, linee guida, best practice. Inoltre il paradigma viene popolarizzato attraverso la stampa economica, le conferenze, i seminari, corsi ecc. L'idea di competizione acquista gradualmente lo *status di marca* e come le marche commerciali si riferisce sia ad elementi umani razionali che irrazionali. Il modello *Diamond* è legittimato perché è associato alla famosa e rinomata *Harvard Business School*. Da un punto di vista emotivo richiama sia l'orgoglio, che le tensioni, paure legate all'incertezza dell'economia e del suo sviluppo.

Harvey (2000) sostiene che il carattere di una certa formazione sociale è definito da come gli elementi del repertorio di strategie per l'azione umana (competizione, adattamento, trasformazione, diversificazione, cooperazione, ecc.) sono elaborati e combinati in relazione alle esigenze del potere di classe. Il capitalismo è viene considerato formarsi sul processo di competizione: la sopravvivenza del più adatto. Ma il capitalismo è anche capace di adattarsi continuamente cercando nuove strategie, nuove nicchie e nuovi prodotti proprio per aggirare la competizione che il suo stesso meccanismo produce. Il capitalismo inoltre non potrebbe vivere senza la cooperazione, la collaborazione e l'aiuto reciproco: basti pensare non solo alle varie forme di collusione, ma soprattutto all'uso estensivo del meccanismo regolativo che è incorporato nel potere statale e nella legge per assicurare il funzionamento del mercato come quadro di riferimento collaborativo per la competizione! È solo attraverso la struttura collaborativa e operativa delle società (per quanto coercitiva) che la competizione e la lotta per l'esistenza può essere orchestrata a modo da fare il suo lavoro. Infatti è normale che i capitalisti spesso si lamentino della competizione rovinosa e chiamino

¹ Si veda il paragrafo successivo, alla pagina 3.

² Si veda il sito web di Michael Porter: <http://www.isc.hbs.edu/>

immediatamente la regolamentazione statale per curare il problema! La competizione è sempre regolata e condizionata dalla cooperazione, dall'adattamento, dalle trasformazioni ambientali e attraverso la produzione di spazio e del tempo. Non è la competizione che definisce il capitalismo, ma è un particolare stile di competizione che prevale: le istituzioni, le regole i discorsi assicurano che solo un tipo di competizione prevalga .

Ciò premesso, e ammesso che la competizione sul terreno economico sia giustificata, possiamo poi semplicemente applicare il concetto di competizione alla città così come viene applicato all'impresa? Innanzitutto, cosa significa per una città essere competitiva? E poi, rispetto a che cosa e per quali obiettivi? È l'obiettivo di produttività sufficiente ad assicurare il benessere dei suoi abitanti, di tutti i suoi abitanti? Che cosa comporta la competizione per la struttura della città? Quali sono le conseguenze di questa competizione per coloro che vi ci abitano?

Cominciamo con l'analizzare l'origine delle parole concorrenza e competizione.

Concorrenza e competizione: cenni sull'etimologia

Concorrenza e *competizione*, sono due sinonimi derivanti entrambi dal latino, rispettivamente dalle parole *concorrere* e *competere* e pertanto hanno in comune il prefisso *con=cun, com=cum*. Le particelle *cun* e *cum* indicano unione e talvolta tendenza ad unirsi.

Concorrere (*cun=cum + correre*) significa correre insieme. Più tardi assume il significato di convenire da più parti in un luogo, affluire, convergere; in senso figurato è un accordarsi per fare o avere qualcosa; e in senso speciale significa *cooperare, contribuire* e altresì *competere, gareggiare* (voce "concorrere" in Pianigiani, 1988). La parola *concorrenza*, avente significato di "gara tra persone che, aspirando a uno stesso scopo, cercano di sopraffarsi a vicenda" appare nella lingua italiana nel XV sec., mentre nella sua accezione più strettamente economica, per indicare "una situazione di competitività tra produttori di beni o servizi" emerge nel XVI, in riferimento all'ambito topografico (Cortelazzo & Zolli, 1999).

Competere (*cum + petere=andare, dirigersi verso*) significa andare insieme (voce "competere" in Pianigiani, 1988). Nel senso di gareggiare, appartenere, spettare, convenire convergere, gareggiare, disputare, la parola è usata a partire dal XVI secolo, dal francese *compéter*. Il sostantivo, *competizione* appare in francese (*competition*, a.1759) e in italiano è introdotto nel XIX secolo (voce "competizione" in Battistini & Alessio, 1951).

La concorrenza economica

La competizione economica costituisce il nodo centrale dell'economia liberista, ma non esiste un unico modo di definirla e tantomeno di misurarla. Il dibattito sulle politiche in corso in relazione ad essa, non solo di questi ultimi anni, ma a partire dai secoli scorsi, mostrano come diversi elementi siano in gioco e come dalle diverse argomen-

tazioni scaturiscano implicazioni strategiche, sia a livello economico che politico, piuttosto differenti³.

Joseph Schumpeter ha un ruolo chiave nel formare, direttamente o indirettamente, la contemporanea concezione di competizione, collegandola all'innovazione tecnologica e all'accumulazione del capitale. La competizione, nella concezione schumpeteriana, viene a dipendere dallo sviluppo delle capacità individuali e collettive di intraprendere innovazione permanente: nelle tecnologie, nei prodotti, nell'organizzazione, nel marketing, ecc. Queste capacità si estendono oltre la mera economia fino ad includere fattori non economici e dipendono dall'efficienza, dinamica, nel collocare le risorse in modo da promuovere le innovazioni capaci di alterare il ritmo e la direzione della crescita economica e consentire all'economia di competere più efficacemente. Più la mercificazione e il meccanismo del mercato sono estesi a sempre più numerose sfere dell'attività sociale, più la competizione a livello di sistema acquisisce importanza, e lo scopo dell'imprenditorialità (*entrapreneurship*) si espande. Il carattere distintivo dell'imprenditore (*entrepreneur*) è l'innovazione piuttosto che l'invenzione tecnica, la gestione ordinaria dell'attività o il rischio. Nel senso stretto di Schumpeter, l'imprenditorialità implica la messa a punto e la realizzazione di nuovi modi di fare le cose per generare profitti superiori alla media, essa deve essere esercitata in ogni momento nel ciclo del capitale e non è riferita solo alla figura dell'uomo d'affari, ma a diversi soggetti.

L'innovazione imprenditoriale può avvenire in diversi modi: a) con l'introduzione di un nuovo bene, al quale i consumatori non sono ancora abituati, o con l'introduzione di una nuova caratteristica, peculiarità ad un bene già conosciuto; b) con l'introduzione di un nuovo mezzo di produzione che non è ancora stato testato dall'esperienza, che non implica necessariamente una scoperta scientifica, ma può consistere per esempio in un nuovo modo di commercializzare; c) con l'apertura di un nuovo mercato, cioè un mercato nel quale quel settore di quella particolare area non era ancora entrato, indipendentemente dal fatto che questo settore esistesse già altrove; d) con la conquista di una nuova fonte di approvvigionamento di materia prima o di semilavorati, indipendentemente dal fatto che questa fonte fosse già esistita o meno; e) con una nuova organizzazione, come per esempio la creazione di una posizione monopolistica o la rottura di una posizione di monopolio.

³ Qui di seguito vengono schematicamente riassunte le posizioni di Ricardo, List, e Keynes nei confronti della competizione, che storicamente precedono quella di Schumpeter, la quale si affermerà come dominante in epoca contemporanea. David Ricardo, a cavallo del XVIII e XIX secolo enfatizzava l'importanza dei vantaggi competitivi statici, cioè quelli inerenti allo sfruttamento di fattori della produzione (suoli, materie prime, lavoro, ecc.) disponibili in abbondanza e a prezzi bassi, e allo scambio di prodotti che incorporano questi fattori con altri derivanti da differenti fattori. Questa concorrenza dipende dall'efficienza (statica) con cui si assegnano le risorse, al fine di minimizzare i costi di produzione all'interno di una data divisione tecnica del lavoro. Friedrich List, nel XIX secolo, suggeriva che uno stato nazionale poteva comunque sviluppare giovani industrie e servizi che non si basassero sullo sfruttamento di fattori a buon mercato e disponibili in abbondanza, purché rigettasse il libero mercato e optasse in favore della protezione, del supporto e della guida dello stato nell'economia. Questo implicava che la concorrenza internazionale dipendesse su un'accresciuta efficienza sia nel collocamento delle risorse tra processi e prodotti già disponibili in base al possibile impatto della loro ricollocazione nella crescita economica, nonché sull'abilità di proteggere le industrie nascenti da una prematura competizione da parte delle aziende e economie avanzate. L'approccio Keynesiano è molto meno interessato alla competizione internazionale e assume un'economia nazionale relativamente chiusa. Esso implica che l'impiego completo delle risorse (incluso il lavoro) aiuti l'efficienza attraverso la riduzione del costo unitario della produzione, la facilitazione delle economie di scala e riducendo il costo del welfare della forza lavoro disoccupata. Se la completa utilizzazione delle risorse porta all'inflazione, i suoi effetti possono essere compensati dalla svalutazione (Jessop, 2002a, pp.121-122)..

Schumpeter, si riferisce al commercio e alla produzione, ma nulla limita l'estensione del suo ragionamento ad altri settori, come la finanza. Le attività imprenditoriali innovative hanno una loro dinamica tipica, sono parte integrante della competizione e sono inseparabili dal rischio e dall'interesse derivante. Se un'innovazione genera inizialmente un surplus di profitto, questo tende a diminuire/sparire nel momento in cui l'innovazione è superata o adottata come *best practice* da altri competitori, oppure se i competitori meno efficaci sono forzati a lasciare il mercato. Questo, a meno che un'effettiva posizione monopolistica (pratica o legale) sia stabilita, riporta il profitto a livelli normali. Non solo, una volta che l'innovazione sia generalizzata, il costo della produzione e la ricerca di nuovi mercati cominciano ad assumere importanza, cambiando l'equilibrio dei vantaggi competitivi nel ciclo del prodotto.

L'emergere di una competizione di tipo schumpeteriano si manifesta a diverse scale, dall'emergere di località imprenditoriali – città regioni – che lo stato competitivo promuove attraverso una competizione di carattere sistemico/strutturale. La caratteristica distintiva è che la stessa immagine di queste nuove località diventa pro-attiva nella produzione della competizione dei rispettivi spazi economici di fronte all'intensificarsi della promozione internazionale. La competizione sistemica⁴ va oltre la sfera economica e fenomeni prima considerati fuori dall'economia sono ora visti come direttamente rilevanti per essa. Lo sviluppo di criteri (*benchmarking*) globali per la competizione internazionale, basati su un vasto numero di fattori economici e non economici serve a far assumere le norme neoliberiste di competizione in altre sfere: nel management, nel governo nei mass-media e anche nell'università. Questo porta all'assunzione generalizzata del concetto, in senso schumpeteriano, di innovazione e imprenditorialità, che spinge verso la ricerca dell'innovazione continua.

Lo stato in questo scenario si assume, in nome e per conto del capitale, il compito di investire nella tecnologia e nel predisposizione di un ambiente favorevole all'innovazione. Ciò porta alla subordinazione dei campi socio-politici all'accumulazione del capitale, così che le funzioni economiche arrivano a occupare il posto dominante all'interno dello stato. Alcune funzioni statali arrivano ad assumere una diretta significanza economica, portando a politicizzare domini, formalmente non-economici, che diventano oggetto di interventi statali. In questo contesto lo stato è coinvolto nella gestione del conflitto tra orizzonti associati con la protezione del capitale sociale della comunità, promuovendo orientamenti economici di lungo termine e orizzonti associati a progetti di istituzioni in sostegno all'innovazione. Lo stato trova difficile conciliare le sue risposte ai sempre più insistenti imperativi economici con la generale domanda di assicurare la legittimità politica e la coesione sociale (Jessop, 2002a, pp.121-132).

In termini generali la competizione tra imprese ha due benefici principali: a) la selezione dei meccanismi e processi: attraverso l'entrata/fuoriuscita di produttori, le risorse si ricollocano da produttori inefficienti e settori in declino verso produttori più efficienti e settori in crescita; b) incentivazione delle aziende a migliorare la loro organizzazione tecnologia: il pericolo posto dai rivali incoraggia a diventare più innovativi e efficienti. Entrambi sono considerati positivi in quanto migliorano la produttività e la crescita economica (Turok, 2005).

⁴ La competizione sistemica è ugualmente comprensiva e può essere definita come "il risultato di un modo complesso, e interattivo e dinamico di interazione tra stati, aziende e istituzioni intermedie e la capacità organizzativa di date società" (Jessop, 2002a, p.281)

A corollario di tutto ciò vi è la convinzione che grazie alla concentrazione di ricchezza nei luoghi e nelle mani delle persone più competitive si possa migliorare l'uso delle risorse e creare più benessere per tutti. Ma perché questo potere risulti davvero benefico, occorre estenderlo a tutti i domini e a tutti i livelli: nazioni, regioni, imprese, individui, pena l'inefficacia del meccanismo stesso (Arnofi, 2003).

Concorrenza tra città

Il concetto di concorrenza o competizione (usati indifferentemente) applicato alla città, ha subito le stesse trasformazioni di quello applicato all'economia, ed è stato aggan- ciato ai concetti di innovazione e imprenditorialità. La concorrenza tra città è stata de- finita da Indovina (2003), come la capacità della singola città di attirare investimenti mettendosi in concorrenza con altre città. Questa formulazione si basa sull'ipotesi che la localizzazione sia diventato oramai indifferente, e che quindi gli investimenti si de- terminino in base ai vantaggi comparativi tra le diverse città. Ipotesi non del tutto realistica, in quanto molti investimenti privati dipendono tuttora da vincoli, il confronto tra diverse possibili localizzazioni non sempre viene effettuato, e comunque no è que- sto a determinare le scelte

La concorrenza può esercitarsi chiamando in causa il costo del lavoro o la *qualità ur- bana*. È proprio questa che costituisce sempre più un peso di rilievo, diventa un fatto- re di "attrazione" sia in riferimento a fattori strettamente aziendali che a quelli relativi alla vita dei manager e di quelli che nelle aziende devono lavorare. Gli elementi che costituiscono la qualità urbana⁵ mettono in evidenza due cose: poche città presentano tutte insieme queste caratteristiche e si tratta di caratteristiche che interessano a po- che imprese, o meglio ai loro investimenti. L'esistenza di situazioni "rare", da una parte, e di un numero limitato di investimenti, dall'altra parte suggerisce il concetto di "concorrenza tra città" intesa come "la capacità di ciascuna di esse ad attrarre le occa- sioni di investimento esaltando le rispettive qualità" (Indovina, 2003).

La competizione nella città e tra le città non è un fenomeno contemporaneo, ma come per la concorrenza economica esso si è trasformato al trasformarsi della società capi-

⁵ Indovina (2003) individua degli elementi che potrebbero definire la qualità urbana di una cit- tà: ordinata, priva di conflitti, bene amministrata; sicura, essendo la sicurezza una variabile oggi esaltata (a fini politici) a prescindere delle reali situazioni di insicurezza; un sistema di col- legamenti, a medio e lungo raggio (aereo, automobilistico e ferroviario) di grande efficienza e comodità; buone scuole nei diversi livelli di istruzione; attrezzature per i giovani (sport, tempo libero, cultura, ecc.); attrezzature di buona qualità per il tempo libero degli adulti: culturali (teatri, cinema, gallerie, librerie ben fornite, ecc.); sportive (campi di golf, di tennis, ecc.); club esclusivi; ecc.; disponibilità di personale o di istituzioni, di qualificate esperienze, che pos- sano essere impiegate per i servizi alle persone (non solo di cura); buone ed efficienti attrez- zature sanitarie e ospedaliere; attività commerciali qualificate; buone università, con buoni do- centi e adeguati servizi; centri di ricerca qualificati e collegati a livello internazionale; istituzioni finanziarie potenti ed efficienti; aziende di servizio alle imprese qualificate e articolate; sito ameno, meglio se dotato di una immagine internazionale; luoghi di prestigio nelle vicinanze e facilmente raggiungibili; patrimonio storico e artistico di rilevante importanza (musei, raccolte pubbliche e private, monumenti, ecc.) disponibilità di manodopera, di diversa qualificazione, possibilmente svincolata da rigidità; una vita culturale e mondana intensa; occasioni di "grandi eventi" esclusivi.

talistica. Vediamo come il passaggio dalla città industriale fordista a quella keynesiana e poi contemporanea ha modificato i caratteri e l'intensità della concorrenza urbana.

L'escalation della competizione

Dalla città industriale a quella postfordista⁶

Con lo sviluppo della città industriale fordista la città diventa elemento centrale dei processi di accumulazione del capitale, il cui tratto distintivo è lo sfruttamento diretto del lavoro nella produzione. Questo implica la concentrazione della forza lavoro e della forza produttiva, espressa dalla fabbrica, e l'apertura al mercato immobiliare, che consolida l'uso del denaro e del credito come strumenti generali. La città industriale diventa un'unità in concorrenza all'interno dello sviluppo geografico ineguale del capitalismo. I problemi di organizzazione, controllo, gestione delle strutture fisiche e sociali diventano qualcosa di completamente diverso rispetto al passato, e muta il contesto in cui si creano le alleanze e le strutture di classe.

I conflitti tra capitale e lavoro diventano i nodi centrali delle politiche urbane: creazione di strutture fisiche e sociali in grado di sostenere la riproduzione sia del capitale che della forza lavoro e di servire come contesti efficienti in cui organizzare la produzione, il consumo e lo scambio (Harvey, 1998[1989], pp.31-77). L'antagonismo di classe si accentua, e in qualche modo viene ad essere gestito e assorbito nel governo delle città, attraverso l'assunzione di responsabilità nei confronti di vari aspetti della riproduzione della forza lavoro e attraverso controlli sociali di vario genere: welfare (sanità, educazione...), polizia e il controllo ideologico tramite la chiesa e gli organi di comunicazione di massa, nonché la manipolazione dello spazio come forma di potere sociale.

La città industriale è un'unità instabile sia dal punto di vista economico che politico. Da una parte è un ordinamento razionale capace di coordinare la produzione del capitale e di costituire gli spazi sociali adatti alla riproduzione dei lavoratori, dall'altra è assillata dalla crisi dell'accumulazione, dal cambiamento tecnologico, dalla disoccupazione, dalla dequalificazione del lavoro, dall'immigrazione, dagli antagonismi tra classi. La città industriale deve per sopravvivere consolidare la sua funzione di centro di innovazione e nello stesso tempo affrontare i problemi che questo comporta in termini di sovraccumulazione (surplus). L'assorbimento di questo surplus (di capitale e talvolta di lavoro) diventa un problema costante della città industriale. Diverse sono le tattiche via via adoperate per affrontare queste crisi che periodicamente si ripetono seppur con caratteristiche diverse. Semplificando si può dire che, almeno in teoria, i surplus possono essere assorbiti dirigendo i flussi in infrastrutture fisiche e sociali di lunga durata (per esempio costruzione di infrastrutture) oppure mediante l'espansione geografica, avviando processi di accumulazione primitiva in società pre-capitalistiche o facendo adottare l'industrializzazione capitalistica in società che non lo sono (imperialismo). La città industriale, se vuole conservare la sua posizione egemone nel mercato mondiale, deve saper unire all'imperialismo politico e militare quello economico, fondato sulla superiorità e innovazione tecnologiche e su una migliore organizzazione.

La sovraccumulazione, viene via via vista come un sottoconsumo, e quindi la ricerca di una soluzione al surplus viene affrontata in termini di espansione del consumo: po-

⁶ Questo paragrafo riprende largamente, seppure in maniera più sintetica, una parte di *L'esperienza urbana. Metropoli e trasformazioni sociali* (Harvey, 1998[1989], pp.)

nendo attenzione alla distribuzione e al consumo anziché alla produzione. Questo spostamento di strategia, che cerca di allargare i consumi piuttosto che assorbire la sovrapproduzione, si ripercuote sulla città: da un'urbanizzazione basata sull'offerta a un'urbanizzazione basata sulla domanda. Contemporaneamente con lo sviluppo dei trasporti e delle comunicazioni l'industria diventa man mano più libera rispetto all'accesso alle materie prime e alle risorse in generale, e comincia il decentramento. Con esso, avendo le aziende la possibilità di disperdere i processi, diminuisce la tendenza delle regioni urbane a competere tra loro sulla base dei propri assetti propriamente industriali. Vengono invece sempre più costrette a competere per attrarre gli investimenti delle grandi imprese soprattutto in termini di contenitori di risorse fisiche e sociali che le grandi imprese possono sfruttare a loro vantaggio (come mercati del lavoro o come mercati delle merci). Aumenta contemporaneamente il potere del sistema creditizio che aiuta le imprese a risolvere, almeno temporaneamente il problema della sovraccumulazione, spostando convenientemente il credito per riequilibrare gli squilibri della produzione e consumo. Si sviluppano i mercati finanziari e la città del keynesianesimo viene strutturata come macchina da consumo e la sua vita economica, sociale e politica si organizza, con il supporto dello stato e il finanziamento del debito, intorno al tema del consumo.

Il centro della politica si sposta verso le questioni del consumo e della distribuzione delle merci, nonché in termini di produzione e controllo dello spazio. Aumenta la tensione tra le città intese come officine di produzione e le città come centri di consumo: tra la circolazione dei capitali e quella dei redditi, tra il centro storico e le aree suburbane e così via. Il trauma degli anni 1929-1945 segna il passaggio verso una gestione della città basata sulla domanda e sulla gestione di tipo statale propria del periodo keynesiano, che subentra al fordismo dando luogo alle riforme istituzionali e alle politiche pubbliche del New Deal: sarà lo stato a rispondere ai problemi del sottoconsumo cronici degli anni Trenta. Occorre dare forma a nuovi stili di vita (i termini di bisogni e desideri) e a nuove opportunità, in modo da creare strutture capaci di assicurare un'accumulazione di capitale ragionevolmente stabile.

Il tentativo di usare il processo urbano come veicolo per la redistribuzione di bisogni, desideri e loro soddisfacimento, finisce per scontrarsi con i differenziali di reddito e la deprivazione delle minoranze, in quanto i paesaggi del consumo lasciano dietro a sé sacche di povertà e miseria. Tre problemi nascono dalla sovraccumulazione: a) aumento del debito e forti spinte inflazionistiche; l'investimento nell'espansione suburbana creano spazi frammentari e conflittuali; c) l'urbanizzazione guidata dalla domanda, con la sua attenzione all'individualismo, alla sovranità del consumatore, allo stile di vita e allo status, e alla concorrenza dello spazio, finisce per far passare in secondo piano la circolazione diretta del capitale, lasciando in primo luogo solo dei redditi, mettendo in luce la divisione spaziale del consumo piuttosto che della produzione.

Alla fine degli anni Sessanta il quadro cambia di nuovo e vacillano i pilastri della strategia postbellica per evitare i pericoli del sottoconsumo. Il ritorno del commercio globale e dei flussi internazionali di capitale, interrotti dalle guerre, ingigantisce il problema della sovraccumulazione. Nel 1973, in risposta all'inflazione crescente, la politica monetaria diventa rigida, il boom creditizio finisce di colpo, aumenta il costo del denaro, crollano i mercati immobiliari e moltissime amministrazioni locali, soprattutto americane, si trovano sull'orlo della crisi fiscale, e alcune ci cadono dentro. I problemi legati alla domanda (sopra indicati) vengono ad intrecciarsi con i problemi economici più generali degli anni Settanta e Ottanta. Così come l'urbanizzazione è parte del problema, allo stesso modo diventa parte della soluzione. Il processo urbano dopo il 1973 subisce una profonda trasformazione: si tratta di trasformare l'eredità urbana delle

epoche precedenti con i vincoli dati dalla quantità, dalla qualità e dalla configurazione di una materia prima, monetaria e fiscale, procedendo a sbalzi alla ricerca di un vantaggio competitivo.

I vantaggi competitivi delle città

David Harvey (Harvey, 1998[1989]) individua diversi modi, non mutuamente escludenti, con i quali le città possono diventare competitive:

1) *Migliorando la propria posizione individuale rispetto alla divisione internazionale del lavoro*, attraverso il miglioramento tecnologico⁷ o aumentando il tasso di sfruttamento della forza-lavoro⁸.

2) *Migliorando la loro posizione individuale rispetto alla divisione spaziale del consumo*. Per più di una generazione si è fatto leva sugli stili di vita, sulla costruzione di comunità e sull'organizzazione dello spazio sociale dal punto di vista dei segni e dei simboli del prestigio, dello status del potere⁹. La concorrenza per il denaro dei consumatori, e quindi dei loro redditi, è diventata sempre più frenetica, mentre i consumatori potevano essere sempre più selettivi. Il consumo di massa degli anni Sessanta si è poi trasformato nel consumo più selettivo degli anni Settanta e Ottanta. La concorrenza interurbana per questo tipo di consumo, deve quindi produrre un "buon ambiente di vita" e aumentare la "qualità della vita", ma gli investimenti capaci di stabilire nuovi modelli spaziali del consumo sono costosi, da un punto di vista economico, sociale e ambientale. Ciò nonostante, in nome di queste strategie possono formare forti coalizioni: di proprietari terrieri, immobilari, speculatori, finanziari e amministrazioni locali alla ricerca disperata di un aumento della loro base fiscale. A questi si possono aggiungere lavoratori alla ricerca disperata di un posto di lavoro: così tutti uniti si imbarcano in promuovere nuovi luoghi del consumo: spazi per i divertimenti, stadi, centri congressi, centri balneari, hotel, ritrovi culturali, ecc. Qui non c'è solo l'investimento materiale. La città deve innanzitutto sembrare innovativa, eccitante, creativa nello stile di vita, di cultura propone ai suoi abitanti/*city user*. Gli investimenti nelle attività culturali e in una vasta gamma di servizi urbani si ricollegano a questa

⁷ La ricerca di miglioramenti tecnologici e organizzativi può eliminare o creare posti di lavoro, può imporre trasformazioni radicali alle imprese influenzando la loro capacità di inserirsi nella matrice delle possibilità urbane, per le diverse esigenze immobiliari, per un rapporto costi ed efficienze delle infrastrutture fisiche e sociali, ecc. In ogni caso, i tentativi di creare un clima favorevole all'appoggio delle grandi imprese possono generare resistenze popolari.

⁸ L'aumento del tasso di sfruttamento della forza-lavoro è ritenuto dall'analisi marxiana un attacco diretto al tenore di vita dei lavoratori, un tentativo di: abbassare i salari reali aumentando la disoccupazione e la precarietà del lavoro, diminuire il salario sociale e i trasferimenti al welfare, mobilitare un esercito industriale di riserva a buon mercato costituito da immigrati, donne, minoranze ecc. Molte regioni urbane si sono mosse in questa direzione. E in alcuni casi le amministrazioni si sono rese promotrici di questo approccio cambiando la disciplina del lavoro.

⁹ Le lotte per l'appropriazione dei beni economici o culturali sono inscindibili dalle lotte simboliche per l'appropriazione (o la conservazione o la sovversione) di segni di distinzione che sono rappresentati appunto da beni (un certo tipo di auto, casa, abito, ecc.) e pratiche (modi di fare ed agire in relazione al mangiare, al divertirsi, allo spostarsi, ecc.). Lo spazio degli stili di vita, cioè l'universo delle proprietà grazie alle quali coloro che occupano lo spazio sociale si differenziano (più o meno consapevolmente) è il bilancio delle lotte simboliche che hanno come obiettivo l'imposizione di uno stile di vita legittimo e si legittimano attraverso il monopolio degli emblemi della 'classe': beni di lusso, beni culturali (Bourdieu, 1983, pp.256, 258).

spinta verso l'appropriazione consumi e redditi e assume nel *marketing urbano* un posto fondamentale. Le coalizioni che governano queste città lavorando per conquistarsi un ruolo specifico, peculiare nel contesto della divisione internazionale dei compiti. In termini di relazioni sociali e di organizzazione della pianificazione del territorio urbano, come centri di consumo (accrescendo in prestigio, status, cultura) in modo da attrarre visitatori e turismo; e infine, entrando in competizione per essere sede di compagnie transnazionali, di uffici pubblici di prestigio, o per altre forme di investimento pubblico e privato. In molte città hanno preso piede le seguenti attività: grossi progetti urbani, piani strategici, creazione di parchi scientifici, investimenti in eventi prestigiosi da un punto di vista culturale e sportivo, politiche di marketing, sistemi di trasporto pubblico più moderni (metro o tramvie), progetti di rilievo firmati da architetti di fama internazionale, nuovi centri di uffici di alta tecnologia, nuove costruzioni pubbliche quali stazioni dei treni, centri di ricerca, teatri e sale da concerto, musei, ecc.

3) *Concorrendo per le funzioni-chiave di controllo e comando dell'alta finanza e dell'amministrazione statale.* Le città possono entrare in concorrenza per diventare centri del capitale finanziario, di raccolta delle informazioni, di attività decisionali a livello governativo (Sassen, 1997). Questa strategia richiede innanzitutto una predisposizione di infrastrutture: aeroporti, strade scorrevoli, telecomunicazioni, ma anche un'adeguata fornitura di spazi per uffici, e una vasta gamma di servizi e attività di supporto. Occorrono tanti investimenti, mentre la domanda di competenze specifiche per questo genere di attività privilegia i centri urbani già dotati di istituti di istruzione e università specialistiche (scuole di management, diritto, economia, comunicazione). La concorrenza in questo ambito è dura: per essere efficaci al massimo le funzioni di comando e controllo devono organizzarsi gerarchicamente nello spazio e imprimere un forte impulso all'organizzazione del sistema urbano complessivo. Gli spostamenti di infrastrutture possono far emergere nuovi centri determinando ulteriori spostamenti nella divisione spaziale del consumo e del lavoro. Questa competizione si finanzia la localizzazione delle funzioni di controllo e di comando, nella speranza che i poteri monopolistici che queste contengono permettano di recuperare quanto versato appropriandosi del plusvalore. Che questo ha un effetto destabilizzante sul sistema capitalistico è ovvio, ma apre, per quella singola città la strada della sopravvivenza in un mondo dove la competizione continua ad aumentare.

4) *Accaparrandosi i fondi di redistribuzione diretta, sia quelli privati, come la Chiesa, i sindacati, le associazioni dei professionisti, le organizzazioni di beneficenza, ma soprattutto quelli dell'amministrazione statale di livello superiore.* Lo spostamento dei flussi può devastare l'economia di una regione e favorire quella di un'altra. La capacità delle alleanze di classe dominanti di procurarsi i fondi su cui possono avanzare qualche pretesa (per esempio per fognie, istruzione, trasporti, ecc.) dipendono dal potere geopolitico rispetto a dinamiche politiche di livello superiore.

Lo spazio europeo

Negli ultimi vent'anni l'aumento dell'importanza delle città e delle regioni nell'ambito dei singoli stati nazionali e nell'ambito del processo di costruzione della *governance* europea è ampiamente documentato, benché in ogni paese abbia seguito un proprio percorso. Dagli anni Settanta del secolo scorso in poi, molti dei cambiamenti che hanno riguardato i governi locali e le loro politiche urbane sono stati collegati, nella letteratura, ai seguenti processi ancora in corso: a) la trasformazione della base produttiva delle città da un'economia prevalentemente industriale ad un'economia basata sui servizi e sulla conoscenza; b) la globalizzazione; c) il processo d'integrazione Europeo (Le Galès, 2002). Alcuni autori, come Jessop, sostengono che esiste una forte con-

nessione tra la trasformazione del capitalismo, le nuove forme di politiche urbane e la formazione di nuovi regimi di *governance* (Jessop, 1997, 2002a, 2002b).

Queste trasformazioni hanno innescato un processo di competizione tra città per l'attrazione di risorse umane e finanziarie, imprese, organizzazioni internazionali ed eventi. Se il fenomeno della competizione tra città rappresenta una prassi consolidata negli Stati Uniti (*city boosterism, growth coalitions*) la sua comparsa in Europa è abbastanza recente.

L'avvio di questa competizione territoriale rappresenta uno dei fattori alla base del rinnovato fermento degli attori urbani, che trova manifestazioni concrete attraverso la definizione di nuove istituzioni, la sperimentazione di nuove forme di *governance* urbana e l'elaborazione di politiche innovative, con la partecipazione di un'ampia gamma di attori locali, precedentemente esclusi dai processi di governo. Nei primi anni Ottanta un gran numero di politiche urbane sono state promosse in tutta Europa, a cominciare dal Regno Unito, Olanda, Germania, Francia e Belgio, e poi Italia e in misura minore nel Nord Europa. Le politiche di sviluppo economico delle città sono andate in quattro direzioni: la difesa dei posti di lavoro e politiche di formazione (per l'occupazione); contributo all'accrescimento delle compagnie (modernizzazione, messa in rete, supporto finanziario); miglioramento della *qualità della vita* e della *qualità urbana* per rendere le aree più attraenti per le compagnie; competizione per attrarre investimenti e gruppi sociali privilegiati.

*Il paradosso della competizione economica*¹⁰

Nella trasformazione dello stato e della città capitalista, in risposta alla crisi del fordismo atlantico e della città industriale, nuove forme di competizione emergono. La competizione dipende sempre più da fattori extra economici. Cresce l'importanza di ciò che è legata alla competizione sistemica, così come cresce l'interesse dell'economia della conoscenza come fonte di vantaggi competitivi. Discorsi e strategie di competizione enfatizzano non solo fattori relativi alle aziende ma anche il ruolo di una varia ed estesa lista di contesti non economici e condizioni socio-culturali in cui gli attori economici competono. Questi discorsi sono connessi all'ideazione e proliferazione di criteri e tabelle riguardanti le raccomandazioni offerte su come migliorare questa competitività. Questa estensione della competitività economica ad una competitività virtuale che valorizza un vasta fila di istituzioni e relazioni non economiche, è rafforzata dal fatto che l'importanza della *knowledge economy* aumenta la produzione della conoscenza e il trasferimento attraverso la formazione sociale. La competizione tra città per esempio, si dice che dipenda non da fattori economici ma da interdipendenze non commerciali localizzate, dai livelli della conoscenza, dalle competenze regionali, dallo spessore istituzionale, da capitale sociale, dalla fiducia, dalla capacità di apprendimento collettivo, dai servizi e da una cultura attraenti e distintive. L'immissione di questi elementi immessi processo di valorizzazione del capitale si manifesta attraverso la colonizzazione dei sistemi non economici da parte della logica propria dell'accumulazione del capitale.

Questo paradosso è associato altre contraddizioni:

a) In termini temporali: c'è un conflitto tra calcoli economici di breve periodo e le lunghe dinamiche della competizione reale radicata in alcune risorse (capacità, fiducia,

¹⁰ Questa sezione è largamente preso da *The Future of the Capitalist State* (Jessop, 2002a, pp.108-110)

competenze tecniche collettive, economie di agglomerazione) che potrebbero impiegare anni a crearsi, stabilizzarsi e riprodursi. Proprio perché ci vuole tempo a creare una competenza collettiva di apprendimento e una forte cultura imprenditoriale che quelle aziende, settori, regioni e nazioni che imparano più velocemente e meglio diventano competitive perché la loro conoscenza è limitata (in quantità) e non può essere immediatamente imitata dai nuovi arrivati o trasferita attraverso normali canali ad altre nazioni, aziende ecc.

b) In termini spaziali: le contraddizioni tra il mercato economico considerato come puro spazio di flussi e l'economia considerata come un sistema territoriale immerso in un sistema non economico di risorse e competenze. Queste contraddizioni sono provate dall'aumento dell'enfasi sul capitale sociale, sulla fiducia e l'apprendimento collettivo.

I costi della competizione sulla città

Ha un significato positivo per la città l'introduzione nelle sue politiche del concetto, e dell'obiettivo, della competitività? A prima vista si potrebbe ritenerlo. Introdurre elementi non economici nella concorrenza tra le città (come la qualità della vita e la qualità urbana), impegnare risorse per migliorare il livello dei servizi pubblici, le dotazioni infrastrutturali, la conoscenza e l'apprendimento, le attività culturali, gli spazi per la ricreazione e lo sport, tutto ciò significa certamente aumentare il benessere nella città. Ma per chi? In realtà il soggetto di riferimento non è il cittadino qualunque, né tantomeno l'appartenente alle fasce sociali più deboli: l'utente di riferimento (il "cliente") della migliore qualità urbana è la persona appartenente ai ceti privilegiati: esattamente a quei ceti (manager, tecnici specializzati, gestori delle finanze ecc.) ad attrarre i quali la competizione è diretta. Anzi, poiché tra le componenti della superiore qualità urbana perseguita nell'obiettivo della competizione vi è, come abbiamo visto, la sicurezza, ecco che componente delle politiche urbane diventano sempre di più le pratiche tendenti a creare, o a rafforzare, l'emarginazione delle componenti sociali "a rischio", e quindi la segregazione, la gentrificazione, la riduzione delle politiche sociali alla rimozione degli elementi di potenziale disturbo.

La letteratura recente conviene sul fatto che la competizione tra città assume spesso connotati negativi. Una sintesi degli aspetti negativi è delineata da Cheshire e Gordon (Cheshire & Gordon, 1996, 1998). Essi descrivono alcuni scenari competitivi come un gioco a somma zero, in cui le città alzano la posta, le une contro le altre, per attirare investimenti esterni. Come conseguenza di questi processi si registra l'adozione sempre più frequente di un orientamento di governance definito come *urban entrepreneurialism*¹¹ (Harvey, 1989). Questo approccio pone al vertice delle priorità strategiche obiettivi di crescita economica e innalzamento della competitività della città in ambito internazionale. Hall e Hubbard (Hall & Hubbard, 1996) indicano l'*urban entrepreneurialism* come la causa principale del graduale passaggio delle politiche urbane da obiettivi riguardanti la distribuzione della ricchezza e l'attivazione di processi d'inclusione sociale a obiettivi di crescita economica e competitività. Fainstein (Fainstein, 2001) rileva che gran parte della letteratura sulle città tenda ormai ad evidenziare la crescente inconciliabilità tra *urban entrepreneurialism*, equità e coesione

¹¹ L'approccio "imprenditoriale" implica un maggiore consenso sulla necessità d'assumere un'attitudine attiva dinanzi questioni riguardanti lo sviluppo economico, nelle quali le forme di partenariato pubblico-privato giocano un ruolo principale (Harvey, 1989)

sociale¹². Numerose ricerche empiriche indicano, infatti, la presenza di un trend, piuttosto generalizzato, di crescente disuguaglianza ed esclusione sociale all'interno delle città contemporanee come conseguenza della crescita economica e della competizione tra le aree urbane. La lezione derivante da questi studi è, quindi, che crescita economica ed equità non necessariamente si rafforzano a vicenda. Ciò impone una riflessione sulla capacità delle "strategie imprenditoriali" di produrre una giusta distribuzione di costi e benefici nella società (Hall & Hubbard, 1996), una riconsiderazione dei concetti di equità e coesione sociale nelle città e, soprattutto, una maggiore considerazione del ruolo che la politica e le politiche pubbliche, a livello urbano, possono svolgere a riguardo.

Del resto, poiché le risorse destinabili alle città sono limitate, ciò che va in una direzione viene sottratto ad un'altra. Realizzare un'opera destinata ad accrescere, nell'immaginario collettivo, il richiamo di quella città, costruire gli elementi di ciò che Saskia Sassen definisce "l'infrastruttura globale", spendere per rendere la città attrattiva per i ceti dotati di maggiore capacità di spesa significa, da un lato, sottrarre investimenti per gli interventi diretti a soddisfare i bisogni della generalità dei cittadini (e in particolare di quelli delle fasce sociali più deboli e quindi più bisognose di protezione), dall'altro lato provocare un generalizzato aumento dei prezzi al consumo, ormai commisurati alla capacità di spesa dei "nuovi cittadini" a discapito di quelli tradizionali.

La competizione tra città conduce quindi ad accrescere, all'interno delle singole città, le disuguaglianze e i conflitti sociali. Ma essa provoca danni anche all'insieme delle città. Ogni città rappresenta un consistente ammontare di risorse, accumulate nel corso del processo storico: risorse costituite dai patrimoni culturali, dalle culture e dalle produzioni locali, dalle infrastrutture, dalle attività lavorative ivi insediate, dai saperi e dai mestieri esistenti. La competizione, se premia alcune città, ne punisce altre, non per la peggiore qualità e il minor peso delle loro risorse, ma semplicemente perché non hanno ritenuto opportuno investire nella competizione. Ecco allora che patrimoni collettivi significativi scompaiono, città ricche di qualità e di significato si degradano, si spopolano, scompaiono dalle reti dei flussi e delle interrelazioni.

BIBLIOGRAFIA

- Arnofi, S. (2003). Competizione, coesione, sostenibilità. Convergenze non scontate. In S. Arnofi & F. Karrer (Eds.), *Lo spazio europeo tra pianificazione e governance* (pp. 25-41).
- Battistini, C., & Alessio, G. (1951). *Dizionario Etimologico Italiano*. Firenze: G. Barbèra Editore.
- Bourdieu, P. (1983). *La distinzione*. Bologna: Il Mulino.
- Cheshire, P., & Gordon, I. R. (1996). Territorial competition and the predictability of (in)action. *International Journal of Urban and Regional Research*, 20(3), 383-399.

¹² I termini di equità e coesione sociale sono indicati separatamente sebbene, nella letteratura, il concetto d'equità è spesso incluso all'interno del concetto di coesione sociale. In realtà, però, quest'ultimo non necessariamente implica equità, poiché si riferisce a relazioni sociali e rapporti di fiducia (Fainstein, 2001).

- Cheshire, P., & Gordon, I. R. (1998). Territorial competition: some lessons for policy. *Annals of regional science*, 32(321-346).
- Cortelazzo, M., & Zolli, P. (Eds.). (1999). *Il nuovo Etimologico. DELI - Dizionario Etimologico della Lingua Italiana*. Bologna: Zanichelli.
- Fainstein, S. (2001). Competitiveness, cohesion, and governance: their implications for social justice. *International Journal of urban and regional research*, 25(4), 884-888.
- Fairclough, N. (2003). *Analysing Discourse. Textual analysis for social research*. London: Routledge.
- Hall, T., & Hubbard, P. (1996). The entrepreneurial city: new urban politics, new urban geographies? *Progress in Human Geography*, 20(2), 153-174.
- Harvey, D. (1989). From Managerialism to Entrepreneurialism: The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism. *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography*, 17(1), 3-17.
- Harvey, D. (1998[1989]). *L'esperienza urbana. Metropoli e trasformazioni sociali*. Milano: Il Saggiatore.
- Harvey, D. (2000). *Spaces of hope*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Indovina, F. (2003). La metropolizzazione del territorio. Nuove gerarchie territoriali. *Economia e Società regionale - Oltre il Ponte*, 3-4.
- Jessop, B. (1997). The entrepreneurial city: re-imagining localities, redesigning economic governance or re-structuring capital? In N. Jewson & S. MacGregor (Eds.), *Realising Cities: New Spatial Divisions and Social Transformation*. London: Routledge.
- Jessop, B. (2002a). *The Future of the Capitalist State*. Cambridge, MA: Polity Press.
- Jessop, B. (2002b). Liberalism Neoliberalism, and Urban Governance: A State-Theoretical Perspective. *Antipode*, 34, 452-472.
- Le Galès, P. (2002). Government e governance urbana nelle città Europee: argomenti per la discussione. *Foedus*, 4, 8-31.
- Pianigiani, O. (1988). *Vocabolario etimologico della lingua italiana*. La Spezia: Fratelli Melita.
- Sarpellon, G. (2000). Povertà, Esclusione e attese di benessere. In P. Giudicini, G. Pietretti & M. Bergamaschi (Eds.), *L'urbano, le povertà. Quale welfare* (pp. 75-85). Milano: Franco Angeli.
- Sassen, S. (1997). *Città Globali*. Torino: Utet.
- Sum, N.-L. (2008). Neoliberalism and Cultures of 'Competitiveness' in East Asia: Numbers, Clusters and Chains.
- Turok, I. (2005). Cities, Competition and Competitiveness: Identifying New Connections. In N. Buck, I. Gordon, A. Harding & I. Turok (Eds.), *Changing Cities. Rethinking Urban Competitiveness, Cohesion and Governance*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.