



Nuova Serie
WP – N. 4/2016

**Lo sviluppo locale nel nuovo scenario
di integrazione globale**

di Lanfranco Senn



**Università Commerciale
Luigi Bocconi**

CERTeT (*Centro di Economia Regionale, Trasporti e Turismo*)

Grafton Building (3-B2), Via Roentgen, 1 – 20136 Milano

www.certet.unibocconi.it

Il CERTeT opera prevalentemente nella **ricerca in ambito territoriale**, con particolare riferimento all'**economia regionale, urbana e immobiliare, alla sostenibilità energetica e ambientale, ai trasporti, al turismo e alla valutazione di politiche regionali, locali e di coesione**. L'attività del Centro si articola nei filoni della ricerca scientifica e della ricerca-intervento, oltre che in **analisi necessarie per lo sviluppo di politiche settoriali**, a cui si affianca l'attività di analisi ed osservazione dello stato dell'arte di specifiche tematiche che si esplica anche nell'alimentazione continua di **banche dati** finalizzate.

NUOVA SERIE – Working Papers

La *Nuova Serie* nasce per far circolare in ambito scientifico lavori di ricerca in progress, note di policy, e interventi di dibattito su temi di attualità economica, nell'alveo delle competenze territoriali del CERTeT.

Viene dato spazio ai ricercatori che si occupano di "Regional Science" sia interni alla Bocconi, sia appartenenti all'ampio network di relazioni costruito dal CERTeT in oltre 20 anni di attività.

Coordinatore della Serie: **Prof. Alberto Bramanti**

Proposte per nuovi WP possono essere avanzate al coordinatore

 alberto.bramanti@unibocconi.it



Source: *word cloud of the 'abstract'*

© www.jasondavies.com

Segreteria di Redazione: Paola Calogero  paola.calogero@unibocconi.it

I WP sono scaricabili dal sito del CERTeT:

https://www.unibocconi.it/wps/wcm/connect/Cdr/Centro_CERTET/Home/Working+Papers/

Local development within a new scenario of global integration

by Lanfranco Senn

ABSTRACT

The concept and the actual experience of local development has deeply changed in the last two decades.

On the one side the globalization process has been enabled by communication technologies that enlarged the economic, political and social connections among territories. Therefore, administrative boundaries of local economies do not coincide any longer with the much wider spatial interdependence. Location of people and firms is no longer relevant driver of local development and competitiveness as it is, rather, the multiplicity of interconnected networks. From the analytical point of view it is more and more difficult to define and measure what is local.

On the other side we are facing a rapid change of the “mechanisms” that characterize economic and social growth and development: factors such as knowledge, technological innovation, education and labor skills, multilevel governance are only examples of how spatial dynamics has evolved. The paper tries to point out – through a wide literature review and empirical evidence – what are the main new factors that have impacted local development in the global and integrated world.

Keywords: INDUSTRY 4.0, VET POLICIES, FIRMS’ NETWORKS

JEL classification: O15, O25, R10, R58

Lo sviluppo locale nel nuovo scenario di integrazione globale

di Lanfranco Senn

LANFRANCO SENN è stato Professore Ordinario di Economia Applicata (Regionale) presso il Dipartimento “Analisi delle politiche e Management pubblico” (PAM) e Direttore del CERTeT (*Centro di Economia Regionale, Trasporti e Turismo*) dell’Università Bocconi di Milano. lanfranco.senn@unibocconi.it

1. Introduzione

Negli ultimi trent’anni è fortemente cambiata l’accezione – ma anche l’esperienza concreta – dello sviluppo locale.

Sono cambiate infatti sia le caratteristiche e le dinamiche di ogni forma e manifestazione dello sviluppo, sia quelle della sua dimensione locale.

Nel mondo avanzato occidentale, l’acquisizione di consolidati livelli di benessere, di reddito e di soddisfacimento dei bisogni primari – nonostante le fasi altalenanti di crisi ed espansione – ha fatto superare la natura tipica dei processi di crescita quantitativa (in termini demografici, di PIL, di reddito pro capite, di occupazione, di attività produttive) orientandosi verso processi di crescita qualitativa (sintetizzabile con il termine “sostenibile”), in cui si punta a soddisfare bisogni meno essenziali e a farsi carico dei crescenti problemi di equità e solidarietà sociale.

Diverso è il processo di sviluppo nei cosiddetti paesi emergenti, in cui la crescita demografica è invece molto più elevata di quella dei paesi avanzati e in cui i problemi di soddisfacimento dei bisogni primari sono ancora drammatici e richiedono priorità di risposta, associati ad una profonda trasformazione delle attività produttive, caratterizzate da una crescente quota di attività manifatturiere a basso costo, definibile forse come una vera e propria nuova “rivoluzione industriale”.

In questo scenario globale, anche il termine locale ha cambiato natura. La stessa etimologia della parola (da locus, luogo) richiamava una dimensione territoriale di crescita e sviluppo in cui era forte la coincidenza della localizzazione di persone e imprese con un raggio di relazioni economiche e sociali di distanza relativamente contenuta (tra persone e imprese, con i mercati, relativamente ai servizi offerti e fruiti).

Oggi siamo in presenza di un forte “disaccoppiamento” tra questi due fenomeni: la localizzazione – soprattutto delle imprese medio grandi – si è frammentata e dinamicizzata (dando vita ad una crescente multilocalizzazione, anche a livello internazionale, e a filiere produttive le cui fasi sono altamente dislocate); e sono “esplose” le loro relazioni (“reti”), anche superando distanze considerevoli: tanto che lo sviluppo locale, paradoss-

salmente, è più comprensibile guardando più ai flussi che esso genera, piuttosto che agli “stock” insediativi che ospita.

La stessa “origine” di queste relazioni, cioè del luogo in cui sono prese le decisioni principali e strategiche, è diventata più “indifferente” (footloose), dando vita anche a frequenti movimenti di delocalizzazione: in una rete, infatti, si può essere in, o attivare connessioni a partire da, qualunque nodo, ovunque localizzato. Rimangono ancora radicate (embedded) nel territorio, semmai, le piccole imprese, per motivi più di tipo sociale e culturale (senso di identità e appartenenza) che di tipo economico.

La dimensione “locale” dello sviluppo in questo contesto è dunque sempre più difficile da identificare, perché è un insieme di fenomeni localizzati e di sistemi relazionali.

A testimonianza di quanto affermato, la combinazione tra i due fenomeni dello sviluppo globale e di quello locale ha dato vita anche ad un relativamente recente neologismo – quello di sviluppo globale – che ben rende l’idea di questo fenomeno in cui “si pensa globale e si agisce localmente”.

In questo contributo si cercherà di concentrarsi sulla dimensione locale (territoriale), lasciando implicite le problematiche assai complesse e parzialmente di diversa natura, dello sviluppo globale.

L’articolazione del lavoro prevede una seconda sezione dedicata ai cambiamenti delle metodologie di identificazione dello sviluppo locale, richiamando i contesti territoriali a cui esso è riferibile, e discutendo poi alcune problematiche metodologiche di analisi e misurazione.

La terza sezione, centrale per lo svolgersi sistematico del contributo, è stata impostata analizzando i diversi cambiamenti della realtà, prendendo in considerazione – per ciascun fenomeno, in una logica dinamica – la natura dei cambiamenti in essere, il contributo più significativo della letteratura in merito e, infine, la documentazione di alcuni casi concreti.

2. Le problematiche metodologiche per l’analisi dei grandi cambiamenti dello sviluppo locale

2.1 Le tipologie territoriali di applicazione

Parlare di sviluppo “locale” significa dunque parlare di località che sono focolai di sviluppo.

L’economia spaziale, o territoriale, riconosce varie tipologie di “località” di cui comprendere la localizzazione geografica, il loro ruolo funzionale, le loro specifiche capacità di generare processi di sviluppo.

Si possono ricondurre tali tipologie a quattro fattispecie:

- agli insediamenti urbani e metropolitani
- ai luoghi dotati di una particolare concentrazione di qualche risorsa naturale e/o ambientale

- ai luoghi caratterizzati da una particolare concentrazione/specializzazione produttiva (distretti, cluster, sistemi produttivi locali in genere)
- ai luoghi che costituiscono nodi e assi infrastrutturali di mobilità (porti, hub aeroportuali, assi autostradali).

Ognuno di questi luoghi ha proprie caratteristiche dimensionali, strutturali, funzionali e relazionali da cui dipende ovviamente il suo ruolo propulsore di sviluppo.

2.1.1 — Non è qui il luogo in cui entrare in dettagli sulle modalità e le caratteristiche di organizzazione interna della città, anche perché la riflessione - e quindi la letteratura - è amplissima e quasi sconfinata. Mentre è necessario fare qualche cenno al cambiamento del ruolo che le città - come unità di osservazione spaziale - svolgono nella promozione dello sviluppo.

È largamente noto infatti - e molti studi, come per esempio quelli delle Nazioni Unite, lo hanno documentato (2014) - che la popolazione mondiale si va via via "urbanizzando", tanto che l'insediamento nelle città ha superato gli insediamenti "rurali" e si prevede che questo processo continuerà anche in futuro a consolidarsi e rafforzarsi. Se questo fenomeno è già significativo a scala globale (54%, nel 2014), lo è ancora di più nel mondo sviluppato dove taluni paesi, come l'Italia, hanno raggiunto quote superiori al 70-80%, mentre si valuta che la popolazione urbana europea si attesti sul 73% (World Bank, 2013).

Molti studi affermano anche che siano le città i luoghi da cui si origina la maggior parte dei fenomeni di sviluppo, sia per gli stimoli che vengono dalla domanda di prodotti e servizi, sia per quelli che derivano dall'offerta. Nelle città "avanzate" si concentrano infatti i grandi processi di formazione, innovazione e cambiamento tecnologico e informativo per poter far fronte al soddisfacimento di bisogni sempre più sofisticati.

Nelle città del mondo in via di sviluppo le città sono invece i luoghi in cui ci si aspetta il soddisfacimento anche di bisogni elementari, come quello dell'abitazione, di un posto di lavoro, di servizi pubblici di base. Tale aspettativa non è sempre ben riposta - come dimostra l'inurbamento in molte megacities dei paesi in via di sviluppo - ma è un fatto che le migrazioni dal mondo rurale al mondo urbano continuano a ritmi non sempre sostenibili.

I trends di progressiva urbanizzazione danno vita a dimensioni, densità e forme di agglomerazione assai diversificate. In termini dimensionali: si va dalla concentrazione in piccole e medie città alla formazione di grandi aree metropolitane e addirittura di megacities, con varie forme di gerarchizzazione degli insediamenti urbani e metropolitani nei diversi contesti.

L'inurbamento eccessivamente accelerato crea problemi di gestione delle città più grandi, tali da far nascere anche tendenze alla "disurbanizzazione", soprattutto nei territori in cui lo consentono le condizioni geografiche ed economiche.

La crescita della densità demografica e produttiva, coerentemente con le teorie della rendita urbana, provvede a "specializzare" sempre di più l'organizzazione interna della città, destinando i centri urbani alle attività terziarie, allontanando il manifatturiero, soprattutto quello "land intensive", e riservando alle residenze le fasce intermedie del territorio intraurbano e quelle di prossimità periurbana.

La "forma" urbana (Caloia, 1967), non più solo nelle città di formazione e crescita più recente, ma anche in quelle europee storicamente consolidate, è andata accentrando gli high-rise building (grattacieli) nei centri, con una decay function verso le periferie, che vedono edifici di altezza progressivamente più bassa e land consuming.

Ma il ruolo più propulsivo dello sviluppo locale stimolato dalle città non è più solo legato alla concentrazione e agglomerazione, bensì – e soprattutto – all'intensità relazionale con il mondo globale (Taylor, 2004).

Anche città di dimensioni più ridotte – sia dal punto di vista demografico che geografico (come Milano) – entrano ai livelli più elevati del ranking delle world networked cities in virtù delle relazioni istituzionali, economiche e culturali che detengono con il resto del mondo: rivelando una forte attrattività indipendente dalle loro "dimensioni". Lo sviluppo in questo caso è valutabile come intensità e valore delle relazioni ma – paradossalmente – è difficile dire che sia "localizzato" in un contesto geograficamente definito (Senn, 2005).

Un terzo elemento utile a valutare il ruolo che le città hanno come motore di sviluppo – e solo in parte legato alle considerazioni precedenti – deriva dalla forma decentrata e reticolare di alcuni sistemi urbani. Non necessariamente una città è motore di sviluppo perché "gerarchicamente" superiore ad altre e svolge funzioni di "comando" e gravitazione, ma perché appartiene – in modo paritario ed equipotenziale – ad una rete di città. In questo caso, pur non rappresentando un nodo di sviluppo più importante di altri, è proprio la sua complementarietà con altre città di medie dimensioni che fa giocare alla città un importante ruolo di sviluppo (Senn e Gorla, 1993). Gli esempi italiano e tedesco sono emblematici in questo senso, come teoria (Christaller, 1933) ed esperienza dimostrano (Dematteis, 1966).

Infine, ma non meno importante degli altri criteri, il ruolo motore dello sviluppo locale rappresentato dalle città dipende dalle funzioni che esse ospitano e in cui si sono specializzate: per talune si tratta di funzioni produttive (manifatturiere, le cosiddette città-fabbrica); per altre di funzioni terziarie (ad esempio finanziarie o fieristiche), di funzioni turistiche (legate alla presenza di beni culturali o di centri congressi o di eventi ri-

correnti), di funzioni “mercantili” (centri di scambio commerciale), di funzioni politico-istituzionali (come le capital cities).

2.1.2 – Una seconda tipologia di centri di sviluppo locale è rappresentata da un altro fenomeno di concentrazione geografica: quella che, a partire dall’esperienza italiana dei distretti industriali, si è andata caratterizzando con manifestazioni di specializzazione produttiva, fonte di competitività su scala globale. Queste manifestazioni di concentrazione/specializzazione hanno assunto denominazioni diverse, quali clusters, sistemi produttivi locali, milieux innovateurs, poli tecnologici, ecc. (Bramanti e Maggioni, 1997), di volta in volta caratterizzati dai fenomeni già richiamati a proposito delle città (specializzazione funzionale, networking, attrattività e competitività). Anche questa tipologia di centri di sviluppo locale consente a certi luoghi di differenziarsi da altri luoghi simili, permettendo loro di non farsi “omologare” dallo sviluppo globale, pur essendo aperti alle relazioni globali.

2.1.3 – Una terza tipologia di fonti di sviluppo locale non necessariamente coincidente con le due precedenti, è rappresentata da alcuni nodi infrastrutturali (porti, hub aeroportuali, interporti, ecc.). Talvolta essi sono “urbani”, talvolta sono invece caratterizzati da “assi di trasporto” (alcuni grandi fiumi, la route tra New York e Boston, le linee di Alta Velocità/Alta Capacità ferroviaria); o da infrastrutture che consentono forti connettività (il ponte dell’Oresund, alcuni trafori alpini) tra insediamenti urbani e tra aree di confine internazionale.

2.1.4 – Infine, va ricordata un’ultima tipologia di motori dello sviluppo locale rappresentata da aree fortemente connotate dalla dotazione di risorse naturali o ambientali. Non è difficile in proposito ricordare la dotazione di risorse minerarie (bacino della Ruhr in Germania, Minas Gerais in Brasile, alcune aree del Sudafrica, le grandi aree petrolifere del Medio Oriente, dell’America Latina, di certi paesi asiatici). Ma fanno parte della stessa tipologia i luoghi caratterizzati da elevate qualità ambientali come quelle turistiche, su cui punta lo sviluppo di molti paesi e molte regioni.

2.2 I problemi metodologici di analisi e identificazione delle tipologie di sviluppo locale

La pluralità di tipologie delle aree che danno vita e propulsione allo sviluppo locale (città, distretti, nodi infrastrutturali, dotazione di risorse, funzioni) pone il problema della identificazione e definizione del “locale”. Soprattutto la sottolineatura della crescente interrelazione tra i territori solleva il tema dei confini geografici del locale.

A fondamento dell’analisi spaziale si è tradizionalmente chiarito che le suddivisioni amministrative e istituzionali (Municipalità, Regioni, Stati,

unioni di Stati) difficilmente “contengono ed esauriscono” i fenomeni economici, i mercati, le relazioni tra imprese e tra cittadini. Questi travalicano spesso i confini amministrativi, anche quelli di scala più ampia, tanto da dover differenziare le accezioni di spazio omogeneo, polarizzato (o funzionale), amministrativo (o “programma”) (Boudeville, 1966), che non sono mutualmente esclusive (con l’eccezione dello spazio omogeneo e dello spazio polarizzato). La globalizzazione e la gerarchizzazione dello sviluppo hanno accentuato queste differenziazioni concettuali: ad esempio, una regione “amministrativa” può contenere al suo interno uno o più “poli” e centri di sviluppo, tanto che amministrare un territorio siffatto significa differenziare le politiche se non si vuole che tali poli “catturino” gli effetti delle politiche, accentuando gli equilibri interni. Ma, a loro volta, anche le aree amministrative, (la Lombardia, l’Italia) ed i loro poli interni (Milano o Roma) “dipendono” da (o gravitano su) altre regioni e poli (lo sviluppo di una regione italiana risente dell’effetto-Paese; e lo sviluppo dell’Italia risente delle decisioni e delle politiche intraprese a Bruxelles).

Dire “quanto locale sia il locale” dipende cioè dagli obiettivi dell’analisi dello sviluppo che si vuol considerare ed i confini del locale sono sempre più fuzzy. È così che – per esemplificare – Milano è stata definita “città infinita” (Bonomi e Abruzzese, 2004), in quanto la vita e le relazioni economiche che vi si generano si estendono a quasi tutta l’Italia settentrionale; allo stesso tempo le imprese e i cittadini italiani emigrati che operano e vivono all’estero sono italiani in senso giuridico-istituzionale, ma esercitano molti effetti delle loro attività fuori dai confini nazionali, che hanno tuttavia conseguenze rilevanti sul PIL, sull’occupazione, sulla ricchezza “locale” di Milano, della Lombardia e dell’Italia (si pensi ad una unità produttiva localizzata all’estero, ma appartenente ad una multinazionale con sede in una città o una regione italiana).

D’altro canto, per ragioni amministrative, è quasi necessario “localizzare” i fenomeni economici. È così che la loro attribuzione territoriale – rendendo locale quello che in realtà trascende il locale – è anche più semplice e operativa sia dal punto di vista istituzionale che statistico.

Per questo, ad esempio, a livello europeo si fa riferimento a diverse unità territoriali (provinciali, regionali e sovra regionali), le cosiddette NUTS della politica regionale comunitaria che, pur variando in estensione geografica, hanno sempre natura amministrativa.

Da qui, inoltre, si originano le crescenti complessità dei governi locali, regionali, nazionali e comunitari nell’impostare, implementare e verificare gli impatti delle loro politiche economiche.

Localizzazione e apertura alle relazioni diventano quindi fenomeni inscindibili, complementari ma anche conflittuali nella loro gestione.

Questo contesto “glocale” ha anche generato e rafforzato l’esigenza di ragionare “per sistemi”, cercando di trovare in varie forme di collaborazione, accordi e integrazioni tra la molteplicità degli stakeholders in gio-

co, un modo per non limitarsi ad una visione “localistica” dei fenomeni economici e sociali. Queste complementarità sistemiche generano tuttavia le tendenze divergenti tra la ricerca di salvaguardare le identità locali e la ricerca di un bene comune sovraordinato alle difese localistiche di interessi particolaristici.

Si pensi a quanto problematiche e conflittuali siano oggi, a tutte le scale nazionali e internazionali, le istanze di autonomia geopolitica e al tempo stesso di federalismo, nonché le conflittualità locali legate alla realizzazione di infrastrutture di interesse nazionale o internazionale: sono infatti in gioco, da un lato, le sopravvivenze delle diversità territoriali; e, dall’altro, le esigenze di unità storiche, politiche e culturali.

2.2.1 – Come si è avuto modo di accennare, non è metodologicamente possibile identificare i sistemi di sviluppo locale indipendentemente dalle variabili di misurazione. Se mutano gli obiettivi di analisi e di azione, cambiano anche le aree di riferimento territoriale dei fenomeni economici e sociali. Così ad esempio le aree del mercato del lavoro avranno una estensione “locale” legata al tempo massimo ragionevole di pendolarismo quotidiano: è su questa base infatti che sono stati costruiti con scopi prevalentemente statistici i cosiddetti “bacini locali del mercato del lavoro” (Sforzi, 1989) in cui si incontrano nella realtà la domanda e l’offerta; o è sulla constatazione della relativamente piccola dimensione dei mercati del lavoro che l’Unione Europea identifica le NUTS 3, cioè la suddivisione territoriale adeguata a impostare le politiche di formazione e riqualificazione professionale del Fondo Sociale Europeo.

Le stesse suddivisioni amministrative “locali” europee cambiano invece quando sono legate ad un’altra variabile come il PIL pro-capite: è infatti questa la variabile che classifica le regioni (NUTS 2) europee per attribuire a quelle con un PIL pro-capite inferiore al 75% della media comunitaria la priorità nell’assegnazione dei contributi del Fondo Europeo di Sviluppo Regionale (Regioni “Obiettivo 1”).

Cambiando le variabili è dunque possibile “territorializzare” lo sviluppo: possono così diventare rilevanti, di volta in volta, l’infrastrutturazione e l’accessibilità; il tasso di scolarizzazione o il grado di innovazione; la nati-mortalità delle imprese o la struttura produttiva.

In questo contesto sono emersi nel tempo due problemi metodologici nel definire la dimensione locale dello sviluppo. Il primo, che deriva da quanto appena detto sulla scelta delle variabili, è legato al numero delle variabili prese contemporaneamente in considerazione. Se infatti, per ragioni di realismo, si sceglie di non limitare ad una sola variabile la territorializzazione dello sviluppo, ma se ne combina un numero superiore (ad esempio, la struttura produttiva, il tasso di occupazione o disoccupazione e la dotazione infrastrutturale) si riduce inevitabilmente la dimensione delle aree omogenee (Boudeville, 1966) e si giunge a quel localismo che rende le aree oggetto di politiche di sviluppo praticamente “irripetibili”.

Non esiste infatti un'area uguale all'altra se la si vuole caratterizzare con tutti gli aspetti della realtà, che possono essere non solo economici, ma anche geografici, storico-culturali, ambientali o sociali. Metodologicamente, questo obbliga a scegliere tra la semplificazione della definizione di "locale" (adottando una sola variabile di classificazione, come il PIL pro-capite) e il realismo con cui si vogliono riconoscere le sue specificità.

L'altro problema metodologico è quello, già richiamato, della crescente importanza della dimensione relazionale del "locale": i dati di stock (localizzazione) sono sempre meno rilevanti, a vantaggio dei dati di flusso (Reggiani *et al.*, 2000). Ma, ancora una volta, è più semplice rilevare i primi rispetto ai secondi, anche se questo impedisce di comprendere appieno le nuove dimensioni del "locale".

2.2.2 – Sempre con riferimento alla disponibilità di dati e informazioni, va sollevato un altro aspetto metodologico per definire le caratteristiche locali dello sviluppo. Quando anche la disponibilità di dati territoriali aumenta – tutti gli istituti nazionali e internazionali di statistica si sono attrezzati per aumentare tale disponibilità – non aumenta proporzionalmente la capacità di elaborarli. Due esempi, uno microeconomico e uno macroeconomico, illustrano bene questa situazione. Si pensi, per quanto riguarda l'esempio microeconomico, ad un'impresa che debba scegliere dove localizzare un nuovo impianto o ad un cittadino che debba decidere dove andare ad abitare. Entrambi dispongono di una quantità di informazioni sull'attrattività dei diversi territori tra cui scegliere: ma analizzarle tutte comporterebbe tempi e costi praticamente insostenibili. Così le scelte avvengono stepwise, a passi successivi: ad esempio prima scegliendo il paese, poi la regione e poi la città o il contesto rurale in cui insediarsi, operando così una selezione "a cannocchiale", certamente parziale, ma più semplice e operativa ad ogni fase del processo di selezione.

L'esempio macroeconomico riguarda invece le difficoltà ad elaborare tutte le informazioni disponibili da parte delle Pubbliche Amministrazioni che vogliono implementare politiche di sviluppo locale. Tali difficoltà stanno conducendo ad una settorialità delle politiche sempre più problematica alla luce della complessità dello sviluppo odierno. Le politiche economiche, ambientali, sociali sono affrontate in modo settoriale invece che sistemico, proprio per la difficoltà di elaborare simultaneamente e in modo "olistico" le informazioni disponibili, generando insoddisfazione da parte delle imprese e dei cittadini perché non si tiene conto delle interdipendenze e della complementarietà dei fenomeni. Anche in questo caso si deve tener conto delle difficoltà obiettive ad elaborare una crescente mole di informazioni – e quindi della tentazione di semplificare la realtà "settorializzandola" – ma anche auspicare una maggiore "buona volontà" delle Amministrazioni Pubbliche nel valutare in modo sistemico e intersettoriale (e collaborativo tra i diversi decisori) la realtà locale da amministrare.

È evidente l'impatto che questi problemi metodologici pongono allo sviluppo locale ed alle politiche per la sua implementazione. I fenomeni emergenti degli - e gli ampi dibattiti in corso sugli - open data e sui big data testimoniano di queste esigenze che gli studiosi e i gestori di informazioni stanno facendo proprie: scienza e tecnologia stanno attrezzandosi, ma sono ancora lontane dal conseguire risultati soddisfacenti per le necessità "quotidiane" di chi, imprese e cittadini, vive la realtà.

3. L'evoluzione dei problemi teorici e delle evidenze empiriche delle dinamiche di sviluppo locale

Dopo aver sollevato alcune questioni concettuali e metodologiche relative alla nuova dimensione dello sviluppo locale, la parte centrale di questo contributo entra nello specifico dei "cambiamenti della realtà" che hanno indotto la teoria e l'analisi empirica ad adeguarsi per affrontarli.

Con una certa sistematicità si cercherà - per ogni cambiamento significativo - di esaminare le caratteristiche principali, di passare in rassegna i più recenti contributi teorici in materia (in modo inevitabilmente selettivo) e, attraverso la letteratura scientifica, di dare conto dell'evoluzione empirica dei fenomeni che stanno caratterizzando lo sviluppo locale.

Sono stati identificati a tale scopo un certo numero di cambiamenti riconducibili a:

- i fattori emergenti dello sviluppo locale e regionale;
- il ruolo dello spazio e della "distanza" nell'analisi dei processi di sviluppo;
- il fenomeno del "glocalismo";
- i fenomeni di attrattività e competitività territoriale;
- il superamento della tradizionale distinzione tra aree omogenee, polarizzate e amministrative;
- l'impatto dei fenomeni di agglomerazione urbana sullo sviluppo locale;
- l'emergere di nuove dinamiche di sviluppo spaziale della produzione;
- la numerosità e l'interrelazione dei decisori pubblici e privati nei processi di sviluppo;
- il crescente ruolo della conoscenza e dell'innovazione tecnologica nello sviluppo;
- i processi di "causazione circolare cumulativa" e di path dependence;
- la governance e la multilevel governance;
- la dinamica e la velocità del cambiamento.

3.1 I fattori emergenti dello sviluppo locale e regionale

Una delle "reazioni" più significative ai processi di globalizzazione è senza dubbio quella che ha coinvolto le regioni, le città, i sistemi territo-

riali “locali” nel tentativo di evitare di essere omologati alle tendenze globali e – al contrario – di affermare le proprie specificità come elementi distintivi a seconda dei casi, di difesa o di competitività locale.

Poiché la dotazione di risorse, l'estensione territoriale, la dinamica, le politiche adottate dai diversi sistemi locali sono molto differenti è impossibile trovare nell'esperienza empirica, e nella conseguente teorizzazione, modelli unici e deterministici di sviluppo locale. La frammentazione della teoria e dei modelli ha ispirato perciò percorsi di sviluppo assai differenziati nello spazio (dimensione sincronica dello sviluppo) e nel tempo (dimensione diacronica). La differenziazione spaziale ha suggerito di ricercare fattori (e strumenti) diversi per identificare le determinanti (e le loro combinazioni) più efficaci per attivare processi di sviluppo locale. La diversa dinamica seguita nei diversi territori ha invece dato vita alla *evolutionary economic geography* che ha dimostrato come – anche in uno stesso territorio – si possa e si debba pensare a valorizzare nel tempo diversi fattori di sviluppo.

La letteratura scientifica ha accompagnato la “lettura” e l'interpretazione dei processi di sviluppo locale cercando di “dimostrare” – attraverso sempre più sofisticate analisi quantitative – quali fattori o loro combinazioni fossero più efficaci di altri in diverse tipologie di territori; e – attraverso analisi qualitative approfondite di case studies – i fattori più frequenti di successo (e di insuccesso) dello sviluppo locale.

Nel tentativo di “razionalizzare” i risultati di questo ampio range di analisi dei fattori di sviluppo locale si possono identificare quattro aree tematiche:

- i fattori legati al “capitale umano”;
- i fattori legati ad aspetti “produttivi”;
- i fattori legati a problematiche spaziali;
- i fattori legati alle aspettative di qualità della vita (soprattutto nel mondo sviluppato).

3.1.1 I fattori legati al capitale umano – Le risorse rappresentate dal capitale umano sono quelle che spiegano con maggiore frequenza le opportunità e il successo dello sviluppo locale.

Nei vari contesti territoriali ci si rende conto che la “dotazione” di capitale umano è fondamentale. Non conta solo il livello di occupazione – comunque fonte di reddito, di consumi e di “dignità personale” – perché anche le caratteristiche dell'occupazione rappresentano un fattore di sviluppo e competitività locale. Le “skills” (Glaeser *et al.*, 2014) – cioè le abilità e capacità professionali della forza lavoro occupata – sono viste come un fattore determinante nella maggior parte delle aree del mondo sviluppato, in quanto fonte di maggiore produttività e quindi competitività.

Accanto alla variabile occupazionale, è spesso vista come determinante positiva di successo di sviluppo la creatività (Antonietti, 2013; Scott, 2014; Freire-Gibb *et al.*, 2014), intesa nella sua ampia concezione: dalla ri-

cerca di nuove risposte ai bisogni, alla invenzione di soluzioni produttive e organizzative. Spesso la creatività è associata alla vitalità imprenditoriale di un territorio (Fritsch e Storey, 2014): il ruolo delle start up è visto – pur scontando la sua inevitabile volatilità e nati-mortalità – come fattore cruciale per avviare un processo di sviluppo locale su cui impegnarsi con diverse politiche e strumenti.

3.1.2 I fattori legati ad aspetti “produttivi” – Una questione frequentemente dibattuta è quella della specializzazione produttiva che sia fonte di non-omologazione competitività globale (Renski, 2014).

Sempre meno ci si rende conto che non è vincente la mera scelta di settori su cui puntare – agricolo, manifatturiero, terziario ma in modo più dettagliato finanziario, commerciale (Wood e Reynolds, 2014) o turistico (cultural heritage) (Regional Studies Association, 2014) – ma sul grado di innovazione che caratterizza i vari settori. L’innovazione – e il suo ciclo a monte che prevede formazione e ricerca – costituisce infatti in molte aree un importante fattore differenziale dello sviluppo locale.

Infine un accento particolare – sul quale si tornerà più avanti – è rappresentato dalla modalità organizzativa della produzione, sempre meno “localizzata” all’interno di una singola area territoriale ma interrelata e multilocalizzata, per dare vita a processi di value chain articolati in scambi e relazioni produttive (sempre più marcatamente legate alla produzione di beni intermedi, piuttosto che finali).

3.1.3 I fattori legati a problematiche spaziali – È ormai noto che nel mondo la popolazione urbana ha superato quella rurale. È perciò comprensibile che le agglomerazioni urbane e metropolitane costituiscano uno degli ambiti in cui è relativamente più facile e probabile, che si inneschino i processi di sviluppo locale. L’agglomerazione (approfondiremo più avanti) consente relazioni di prossimità, spillovers di conoscenza, economie di scala, opportunità lavorative, ecc. Questo attira flussi demografici dalle zone rurali e anche da altre regioni e paesi, almeno fino al punto in cui la congestione non crea diseconomie esterne e rallentamento dello sviluppo.

Non solo la città – o l’area metropolitana – può rappresentare perciò un fattore di attrazione e sviluppo: diverse forme di distribuzione insediative possono combinare attrazione e minore congestione (Cuaresma et al., 2014). Per questo in molte situazioni il policentrismo urbano, le reti di città, alcune forme di decentramento sono più efficaci per lo sviluppo di quanto non lo sono le gigantesche agglomerazioni monocentriche.

Può rappresentare un fattore competitivo lo stesso modo con cui la/le città sono organizzate al loro interno, la forma che prendono, la complementarità e l’integrazione degli spazi funzionali. Le stesse “forme urbane” (i cosiddetti “paesaggi urbani” dell’edilizia diffusa piuttosto che delle costruzioni verticali) rappresentano di volta in volta fattori di successo in termini di attrazione, di qualità della vita, di sviluppo.

La densità e l'efficienza delle relazioni sia urbane che infraurbane consentono scambi, mobilità, soluzioni logistiche della produzione di beni e servizi che rendono l'"assetto urbano" dei territori un fattore di sviluppo e attrazione. Gli studi e le politiche della mobilità sostenibile – soprattutto dal punto di vista ambientale – sono infatti svolti e attuati come strumenti assai efficaci di sviluppo locale.

3.1.4 I fattori legati alle aspettative di qualità della vita – Lo sviluppo locale – sia quantitativo sia qualitativo – è determinato anche da fattori che potremmo classificare tra quelli che hanno a che fare con la qualità della vita (Colombo *et al.*, 2014); e con la dotazione e/o diversità culturale (Bellini *et al.*, 2013). Questa – e i risultati delle politiche conseguenti – non è limitata agli aspetti ambientali. Oggi la qualità della vita contempla anche le relazioni sociali, la sicurezza, l'efficienza dei servizi alla persona, le opportunità di lavoro. In questo senso sembra potersi associare la qualità della vita all'idea di sostenibilità – nel tempo e nello spazio – nella sua quadruplice valenza ambientale, sociale, economica e relazionale.

La *prima* conclusione a cui si giunge in seguito a questa inevitabilmente sommaria e non esauriente disamina dei fattori di sviluppo locale, è che è sempre più difficile stilare un "ordine prioritario" dei fattori "più" facilitanti lo sviluppo. La loro combinazione è "teoricamente" quasi infinita: anche se non lo è per la singola situazione in cui il mix dei fattori è quasi specifico e irripetibile (Hadjimichalis e Hudson, 2014; Boschma *et al.*, 2014). Un ruolo fondamentale per scegliere il mix ottimale lo gioca la disponibilità di informazioni che consente di decidere su quali fattori puntare per un processo di sviluppo più veloce e sostenibile.

La *seconda* conclusione – che deriva dalla precedente – è che i modelli di sviluppo locale, generalizzabili in una molteplicità di situazioni, sono sempre più difficili da costruire. Essi sono indubbiamente l'esito di conoscenze "teoriche" su quelli che sono comunque i meccanismi di sviluppo ricorrenti; ma l'esito è garantito soprattutto dalla capacità di implementazione concreta di tali meccanismi.

Infine, una *terza* conclusione metodologica che si può trarre dalle riflessioni svolte riguarda l'importanza degli aspetti comparativi: l'uso del benchmarking nelle analisi di sviluppo locale comparabili; e l'imitazione delle best practices sta meritando grande attenzione proprio per le difficoltà di generalizzazione dei processi di sviluppo. Problematica, e discutibile dal punto di vista della conoscenza scientifica e della comprensione della realtà, si sta rivelando invece la "mania" di stilare classifiche: soprattutto quelle redatte sulla base di singoli indicatori (ma anche sulla base di una pletora inutile di indicatori tra loro altamente correlati).

3.2 Il ruolo delle variabili spaziali nell'analisi dei processi di sviluppo locale

La spiegazione di come le diverse variabili possano dare vita a processi di sviluppo locale dipende ovviamente anche da come sono distribuite nello spazio le varie attività produttive, residenziali, di servizio e di infrastrutturazione: la localizzazione e l'interazione nello spazio tra i vari fattori di sviluppo sono – non a caso – un secondo oggetto di attenzione delle analisi teoriche e delle evidenze empiriche sullo sviluppo locale.

È utile perciò esaminare quali siano le variabili spaziali che incidono sui processi di sviluppo locale:

- la “densità” o concentrazione dei fenomeni insediativi;
- la distanza tra di essi;
- le “frizioni” spaziali;
- l'estensione territoriale delle unità geografiche di analisi.

3.2.1 La densità o concentrazione dei fenomeni insediativi – Nello spazio, cioè nei territori, qualsiasi fotografia aerea mostrerebbe che le attività sono “localizzate” in modo più o meno disperso o concentrato. Può trattarsi di un singolo impianto produttivo, di un piccolo insediamento rurale, di una infrastruttura, localizzati in un punto nello spazio in ragione di logiche specifiche (esistenza di risorse per la produzione o lontananza dagli abitati per motivi ambientali; produttività agricola del terreno; disponibilità di risorse idriche o energetiche, ecc.), che non rendono opportuna, interessante o necessaria la prossimità ad altri impianti, insediamenti o infrastrutture.

Altre fotografie aeree potrebbero invece rivelare l'interesse e l'opportunità di localizzazioni concentrate di più impianti produttivi (distretti, cluster), di più insediamenti residenziali (città), di reti infrastrutturali. Queste fotografie rivelerebbero interesse, opportunità a concentrarsi, ad addensarsi e ad “agglomerarsi” tra di loro. Chi ha studiato la distribuzione delle attività sul territorio (Camagni, 1993) ha classificato – a seconda delle economie di maggiore dipendenza o indipendenza reciproca e diversificazione delle attività (economia di localizzazione, di agglomerazione, di urbanizzazione) – questa grande varietà di dispersione e concentrazione delle attività economiche e sociali nello spazio.

Spesso tale concentrazione è motivata dall'opportunità di complementarietà e di interazione (associazione geografica) tra le attività: esempio tipico, nelle forme più spinte della concentrazione, è quello della vicinanza tra imprese appartenenti allo stesso settore, a settori diversi, a tipologie di attività diverse (manifatturiero e servizi, produzione e residenze, ecc.) (Koh e Riedel, 2014).

3.2.2 La distanza tra diverse localizzazioni – Un'altra variabile spaziale che incide sui processi di sviluppo locale è rappresentata dalle distanze tra i diversi fenomeni insediativi.

La minore o maggiore distanza tra le localizzazioni di diverse attività è implicita del resto negli stessi fenomeni di concentrazione e dispersione già richiamati. È evidente che quanto più la distanza cresce, tanto più le interazioni spaziali (fisiche e comunicazionali) tendono a diminuire (Burger *et al.*, 2014; Liviano e Arauzo-Carod, 2014). Tuttavia mentre un tempo la copertura delle distanze era affidata prevalentemente alle infrastrutture e ai servizi di trasporto, nell'era di internet e delle comunicazioni telematiche e informatiche, la copertura delle distanze è affidata anche a nuovi strumenti e infrastrutture.

Vi è chi aveva teorizzato e previsto (Cairncross, 1997; Castells, 2000) addirittura "la morte della distanza", cioè una progressiva irrilevanza di questa variabile spaziale nel determinare i processi di sviluppo locale nel mondo globalizzato. Tuttavia le forme di interazione tra le persone e le imprese rispondono a esigenze così diverse che la distanza mostra ancora di essere tutt'altro che morta, ma ancora "in buona salute". Non solo i beni continuano a essere scambiati in termini fisici (da cui l'importanza crescente delle attività di trasporto e della logistica); ma anche i rapporti face-to-face (sia tra le persone, per motivi sociali, ma anche tra imprese, per motivi di business) non sembrano aver perso in toto il loro peso e la loro rilevanza (Mok e Wellman, 2007; Mok *et al.*, 2010; Moriset *et al.*, 2011), anche se la distanza ha modificato (e in parte "accorciato") il suo ruolo come variabile esplicativa dei processi di interazione: alla distanza geografica si sono aggiunte, in termini di fattori "frizionali" tra le interazioni, "la distanza istituzionale, quella tecnologica, quella sociale e quella organizzativa" (Paci *et al.*, 2014). Se si guarda ad esempio in questo caso alla trasmissione degli "spillovers di conoscenza", ci si accorge che la "distanza" costituisce ancora un fattore spaziale rilevante – anche se in forme diverse dal passato – nel determinare crescita e sviluppo locale.

3.2.3 Le "frizioni" spaziali – Il superamento di ogni forma di "distanza" – sia spaziale che a-spaziale – costituisce una frizione o un "attrito", cioè un fattore di rallentamento e di costo nelle relazioni economiche e sociali: si tratta di un aspetto di difficoltà nelle transazioni (scambi) di ogni tipo (come già Williamson (1981) aveva individuato).

A seconda della "resistenza" frizionale che esiste tra territori di forza diversa che interagiscono tra di loro attraverso i loro attori – e per analogia con fenomeni fisici come quelli newtoniani – la propensione all'interrelazione spaziale può manifestare una maggiore o minore attrazione gravitazionale (Camagni, 1993).

Poiché le frizioni spaziali non sono omogenee – e, come si è evocato, variano a seconda delle distanze tra le origini e le destinazioni dei vari flussi di scambio – lo spazio non presenta una distribuzione "uniforme"

di poli e insediamenti. Questi sono invece gerarchizzati in funzione delle loro forze di attrazione o propulsione (torneremo sul ruolo che la polarizzazione esercita sui processi di sviluppo locale).

3.2.4 L'estensione territoriale delle unità geografiche di analisi – Poiché, come si è detto, le attività economiche nello spazio non sono localizzate solo in “punti” (singolo impianto produttivo) ma in varie forme agglomerative; e poiché le relazioni costituiscono un fattore determinante i processi di sviluppo locale, un'altra variabile spaziale da prendere in considerazione è senza dubbio quella che riguarda l'estensione territoriale (area, o regione), prescelta come unità geografica di analisi.

Esistono aree e regioni “piccole” (non solo amministrative, ma anche funzionali) ed aree e regioni di “grande” superficie, articolate in modo assai complesso (Massey, 1979 e 1984). Da molto tempo si dibatte se la dimensione territoriale delle unità di riferimento contribuisca in modo più o meno significativo sui processi di sviluppo locale (Tiebout, 1956; North, 1964), attivando diversi moltiplicatori della base economica della crescita. Se, per motivi di specializzazione e diversificazione (rispettivamente nelle aree più piccole e in quelle più grandi), questo non sembra essere il caso, rimane che la estensione territoriale consente diverse densità e diffusione localizzative, complessità relazionali, disponibilità di risorse tali da differenziare ampiamente il contributo allo sviluppo: si pensi ai ruoli delle piccole città o delle regioni metropolitane o – come caso limite paradossale – alla Cina e ad un medio paese europeo in termini di potenziale di sviluppo.

Pur avendo modo di tornarci più avanti, si vuol qui sottolineare come la diversa estensione spaziale di un'area comporti diverse difficoltà di pianificazione territoriale, complicate dalle maggiori “distanze” su cui governare, da diverse frizioni spaziali per raggiungere i destinatari di programmazione e pianificazione, da diverse combinazioni di agglomerazione e diffusione degli insediamenti: quanto più complesso è il territorio da “pianificare” (e amministrare), tanto più l'efficacia dell'impatto sullo sviluppo locale può rivelarsi difficile e persino “disastrosa” (Hall, 1980).

3.3 Il fenomeno del “glocalismo”

È stato affermato che “i grandi e piccoli cambiamenti che hanno contribuito alla recente accelerazione della globalizzazione – o all'aumentata integrazione e interdipendenza delle economie e delle società nel mondo – hanno sfidato, se non addirittura reso controverso, la capacità esplicativa delle tradizionali teorie e modelli interpretativi delle economie regionali” (Cooper et al., 2007).

Come si è già accennato, per reazione alle sfide della globalizzazione, i sistemi territoriali locali hanno cercato di evitare l'omologazione e di ri-

trovare una precedente o nuova identità e specificità. D'altro canto, soprattutto nelle esperienze di maggiore successo, questa ricerca non è coincisa con un "arroccamento" o una "chiusura" delle economie locali su se stesse, anche perché queste sarebbero morte per "asfissia" nella competizione globale.

A fronte di questo rischio due dimensioni spaziali tradizionali, quella dell'apertura e della chiusura, hanno finito per non essere più contrapposte ma per dover convivere in modo virtuoso. La dimensione globale dello sviluppo si è così sempre più coniugata con la dimensione locale, dando vita a quel fenomeno che sempre più frequentemente è stato definito glocalismo, e che si è addirittura concretizzato in una rivista scientifica «Glocalism, Journal of Culture, Politics and Innovation» ([Globus et Locus, 2015](#)).

È indubbio che a far convivere le due dimensioni e a renderle complementari ha contribuito il più facile accesso alle informazioni e alle conoscenze ([Schwanen e Kwan, 2007](#)). I vincoli spazio-temporali allo scambio di queste ultime si sono rilassati e hanno costretto i sistemi di sviluppo locale a tentare di "radicare" (embed) le proprie conoscenze e il proprio know how per evitare di esserne espropriati o perdere un proprio vantaggio competitivo. L'equilibrio tra apertura globale e chiusura locale dei sistemi economici territoriali può essere raggiunto nello sviluppo simultaneo e contestuale delle relazioni con l'esterno e dell' "ispessimento" delle relazioni interne.

Lo sbilanciamento a favore delle relazioni con l'esterno, mutuando ad esempio innovazioni elaborate altrove, rafforzando gli scambi commerciali specie in entrata, genera il rischio che il sistema locale "esploda", sia cioè sempre più outward looking, e privilegiando eccessivamente queste relazioni finisca per condurre a processi di delocalizzazione. Al contrario, lo sbilanciamento verso le relazioni interne, senza guardare a che cosa succede all'esterno del sistema locale, conduce invece al rischio di "implosione" del sistema, rendendolo cioè asfittico e impermeabile a nuova innovazione e nuove conoscenze. Si può invece dimostrare ([Bramanti e Miglierina, 1995](#)), che un adeguato equilibrio di relazioni di apertura e di consolidamento della struttura relazionale esterna conduca ad un percorso virtuoso e graduale di sviluppo locale, a cui contribuiscono tutte le interdipendenze (relazioni input-output, sia backward linked sia forward linked) ([Temurshoev e Oosterhaven, 2013](#)).

È possibile – come avremo modo di riprendere più avanti – che la ricerca di "identità" da parte di ogni sistema di sviluppo locale, conduca ad accentuare gli squilibri territoriali globali, ma in fondo anche questa logica di place-specificity ([De Dominicis, 2014](#)) è una conseguenza del fenomeno del glocalismo per evitare processi indesiderabili di appiattimento e omologazione.

Già in passato alcuni studiosi avevano dibattuto l'importanza dell' "embeddedness", cioè del radicamento locale di conoscenze, specificità e

know-how “localizzato” (Granovetter, 1985); ma anche più recentemente (Zhang, 2013) ne hanno sottolineato la necessità, anche dal punto di vista del ruolo svolto dalle istituzioni locali.

Su questo aspetto si sono soffermati alcuni studi (Rodriguez-Pose e Tijmstra, 2009; Ezcurra e Rodriguez-Pose, 2014) anche con riferimento ai paesi emergenti, in cui le strategie di sviluppo economico locale sono ancora più essenziali, per uscire da situazioni di competitività decisamente fragili in confronto a quelle manifestate dai paesi avanzati.

La tipologia delle variabili e dei fenomeni di relazioni esterne-interne è assai ampia (Fratesi e Senn, 2009) e sono riconducibili al modo composito con cui viene perseguita l’organizzazione dell’intera “catena del valore” (value chain), su cui avremo modo di tornare.

Il modo più tradizionale con cui “attuare” il glocalismo è evidentemente quello di rafforzare la propria capacità di scambi commerciali, sia in entrata (importazioni) che in uscita (esportazioni competitive), sia di beni che di servizi (Burger *et al.*, 2014).

Ma anche la mobilità del lavoro implementa il localismo, specialmente quella delle skills più qualificate (Fratesi, 2014), ma pure dei flussi migratori meno qualificati (Caparros-Ruiz, 2014), come sempre guidati da differenziali salariali anche all’interno di uno stesso paese.

Forse l’aspetto più problematico per uno sviluppo glocale equilibrato è rappresentato dalla finanza e dalla mobilità dei capitali (Coe *et al.*, 2014), in cui non sempre alla globalizzazione dei flussi di investimenti finanziari corrisponde un network di scambi e di valore (GNP) della produzione (soprattutto per quanto riguarda la specializzazione delle piazze finanziarie).

Un perfetto esempio di glocalismo è quello che riguarda gli investimenti esteri diretti (FDI). Attrarre investimenti dall’estero è sicuramente un indice di sviluppo positivo del sistema territoriale, ma se questo non ha la capacità di far “atterrare” questi investimenti in un contesto efficiente dal punto di vista pubblico, e ricco di interrelazioni con altri operatori già localizzati, l’esito è inefficace: gli investimenti esteri attratti non contribuiranno a innescare o rafforzare alcun processo di sviluppo locale.

Analogamente se si sostituisce al capitale il lavoro. Si è detto che la mobilità del lavoro fa interagire il sistema territoriale con l’esterno attraendo manodopera: ma senza condizioni di vita efficienti ed accoglienti (relazioni interne, pubbliche e private) le condizioni di attrazione – che possono innescare flussi migratori in entrata – certamente non contribuiscono allo sviluppo locale (lavoro, servizi, qualità della vita).

A proposito di attrattività di persone, queste possono decidere spostamenti non solo per motivi di lavoro e di abitazione, ma anche per motivi turistici, di “visita” di una località per periodi relativamente brevi. Anche in questo caso il “marketing territoriale” per attrarre turisti dall’estero non può essere disgiunto da condizioni di accoglienza complessiva: i servizi di ospitalità, culturali e di mobilità sono associati inevi-

tabilmente – per “affezionare” i turisti – ad amenities di varia natura. L’ “ambiente” nel suo complesso esige che diversi operatori locali interagiscano tra di loro in modo da creare un’offerta integrata di servizi turistici.

Anche la Pubblica Amministrazione ha il suo ruolo da svolgere. Conoscere e capire le culture sociali ed economiche di inserimento di investitori esterni, migranti e turisti comporta un’apertura (anche linguistica) che presuppone una prospettiva globale che non è sempre diffusa in termini di conoscenza delle best practices attuate in altri contesti (servizi, efficienza, pianificazione territoriale integrata e strategica).

Da ultimo, ma non per ultimo, acquista fondamentale importanza per attuare un processo di sviluppo globale, il ruolo delle infrastrutture e dei servizi di accessibilità. Preoccuparsi dei collegamenti di lunga distanza (porti, aeroporti, linee ferroviarie ad alta velocità) non può essere indipendente dal preoccuparsi dei collegamenti per la mobilità di breve distanza.

3.4 I fenomeni di attrattività e competitività

Un territorio si sviluppa – nel mondo globale – se presenta fattori di attrattività e di competitività. I due concetti sono in realtà diversi, ancorché complementari e in buona parte “cumulativi” ai fini dello sviluppo locale.

La differenza tra attrattività e competitività risiede nel fatto che la prima, per una città o una regione, rappresenta un fattore di “vantaggio assoluto”. Un’area è attrattiva se “comunque” – cioè indipendentemente dai vantaggi di altre aree – è in grado di attirare investimenti e persone per le caratteristiche che offre. Si potrebbe dire che presenta fattori localizzativi che “interessano” persone e imprese. Lo stesso territorio, tuttavia, dovendosi confrontare nel mondo globale anche con altri territori che presentano analoghi fattori di attrazione, per poter crescere deve essere più attrattivo di loro in termini relativi: il concetto di competitività territoriale, in questo senso, è un fattore di vantaggio relativo “aggiuntivo”. È in un territorio capace di produrre in modo più efficiente e quindi di esportare la propria produzione perché i prezzi dei suoi beni e servizi sono inferiori a quella di altre aree, che consiste la sua competitività.

Pur essendo attrattività e competitività territoriale due fenomeni diversi, essi sono tuttavia complementari e possono essere “cumulativi”: un’area attrattiva ospiterà nuovi investimenti e nuovi visitatori o residenti; specializzandosi nell’offerta di beni servizi tenderà ad essere anche più competitiva. E un’area competitiva può diventare anche più attrattiva. Nella realtà i territori presentano differenti combinazioni di attrattività e competitività: ci sono aree che sono attrattive e competitive; ci sono aree che non sono né attrattive né competitive. Per le prime si è in presenza di circoli virtuosi di sviluppo; per le seconde di circoli viziosi (e bisognerà cercare di innescare “almeno” alcuni fattori assoluti di attrattività). Tutta-

via esistono aree attrattive, ma non necessariamente ancora competitive (si pensi per esempio ad aree turistiche attrattive, ma non competitive rispetto ad altre). E paradossalmente esistono aree competitive (specie quelle con caratteristiche avanzate di sviluppo), ma non attrattive: per esempio, aree congestionate o ambientalmente poco appetibili.

Nel tempo queste combinazioni possono mutare. Ad esempio, a cavallo della crisi, l'evoluzione dell'attrattività e della competitività di molte province italiane ha fatto registrare non poche variazioni, suggerendo – anche se non sempre attuati dai policy makers – opportuni interventi di aggiustamento e correzioni (Colombo *et al.*, 2013).

Una località, si è detto, è attrattiva se presenta fattori di “interesse” per persone e imprese a localizzarvicisi. Tuttavia come è stato correttamente osservato (Dubini, 2004), l'attrattività dipende ovviamente “dagli occhi di chi guarda”: infatti un'area turisticamente desiderabile può non esserlo per un'impresa manifatturiera e viceversa; un'area specializzata nella produzione di beni manifatturieri è di solito attrattiva anche per imprese di servizi, ma non è detto che sia attrattiva per imprese manifatturiere un'area specializzata in servizi alla persona e neppure in servizi alla produzione se ad esempio si tratta di aree urbane in cui la disponibilità dei suoli è scarsa e conseguentemente i prezzi sono elevati.

Va osservato inoltre che non sempre la “percezione” delle caratteristiche di attrattività e competitività corrispondono a dati oggettivi: si pensi all'immagine di insicurezza che alcune aree del Mezzogiorno italiano o di paesi caratterizzati da instabilità istituzionale ed economica possono proiettare (Musolino e Senn, 2013).

I fattori di attrattività e/o competitività localizzativa – anche ad esempio a livello internazionale con conseguenze sugli investimenti diretti esteri (IDE) (Casi e Resmini, 2011) – sono molto simili ai fattori di sviluppo locale, perché nuovi investimenti e concentrazioni demografiche mettono in moto processi produttivi, di innovazione e di spillovers, nuova occupazione, aumento dei livelli di reddito e quindi di consumo. Si allarga, in altre parole, la base economica del territorio (Tiebout, 1956; North, 1964) e si innescano nuovi meccanismi moltiplicativi sia keynesiani sia leonteviani (legami input-output “di prossimità”) (Sonis e Hewings, 2000).

Non è perciò opportuno – perché già fatto in precedenza (par. 3.1) – ripetere ancora quali siano le diverse famiglie di fattori di sviluppo locale, ma può essere opportuno ricordarne alcuni perché essi sono un vertice importante del cosiddetto “diamante della competitività” (Porter,): una adeguata rete di infrastrutture (Nijkamp, 2000) e di servizi logistici (McCann, 1998 e 2000); la disponibilità di immobili (Halbert *et al.*, 2014); un ambiente sostenibile (si pensi a tutta la filiera della green economy, spesso foriera di importanti innovazioni produttive e organizzative), magari specializzato nel turismo; l'efficienza dei servizi resi dalla Pubblica Amministrazione (Iommi, 2013); la qualità delle risorse umane e – a mon-

te – delle attività di formazione, specialmente universitaria (Goddard e Vance, 2013); le amenities e i beni culturali.

Quando questi fattori si combinano con una domanda “sostanziosa” – specie nelle aree urbane avanzate – e con una certa densità di relazioni di scambio e cooperazione, la competizione cresce e il territorio acquisisce vantaggi assoluti e relativi.

C’è chi ha tentato di stilare una vera e propria “tassonomia” di regioni competitive (Batey e Friedrich, 2000) suggerendo anche gli “indicatori” che bisognerebbe usare per misurare la competitività, ma le ragioni espresse sulla variabilità delle combinazioni di fattori suscita qualche perplessità, soprattutto se – come si è già accennato – si giunge a stilare problematiche “classifiche” di competitività.

3.5 Il superamento della tradizionale distinzione tra aree omogenee, polarizzate e amministrative

La “classificazione” delle aree di sviluppo più consolidata e robusta almeno dal punto di vista teorico e funzionale, è quella che le lega alle diverse caratteristiche spaziali (Perroux, 1950; Boudeville, 1966). Si distingue lo spazio a seconda che esso sia omogeneo, polarizzato o gravitazionale, amministrativo. Uno spazio (un territorio, un’area) è omogeneo se, in base ad alcune variabili di analisi prescelte, su di esso si trovano gli stessi valori (ad esempio, tassi di occupazione, livello di industrializzazione, produttività del suolo agricolo,...). Uno spazio è invece polarizzato se in un determinato territorio esistono due tipologie di insediamenti: una dominante, polo o centro di sviluppo, che esercita una funzione gravitazionale e/o propulsiva nei confronti dell’altra che ne è tributaria (hinterland). Infine è amministrativo (oggetto di politiche), uno spazio in cui vengono svolte delle funzioni di programmazione e di politica (economica, sociale, ambientale,...). Evidentemente le prime due tipologie di spazi sono tra loro “mutualmente esclusive”: infatti, se un’area è omogenea non può essere polarizzata e viceversa. Invece nessuna delle due tipologie di spazi è mutualmente esclusiva con quella dello spazio amministrativo: al suo interno, un territorio può essere sia omogeneo sia polarizzato (Senn, 1989).

La rilevanza di questa distinzione concettuale (ma anche operativa) riguarda le distorsioni possibili dell’efficacia delle “politiche” se non se ne ha adeguata consapevolezza. Una politica svolta ad esempio su un territorio che si ritiene omogeneo – mentre è invece polarizzato – finirà per far gravitare gli effetti sulla componente dominante del territorio (Grasjö e Karlsson, 2012).

Nel tempo, alla ricerca di poter definire confini certi degli spazi, le definizioni delle “regioni” (spazi) si sono moltiplicate a seconda degli approcci disciplinari che le hanno formulate: dalle regioni economiche alle regioni paesaggisticamente omogenee, dalle regioni “culturali” a quelle

storiche e sociali, dalle regioni funzionali a quelle “istituzionali” (cioè amministrative). Ciò ha condotto ad una grande “soggettività” definitiva, con scarse applicazioni di politiche operative. La conseguenza è che si finisce quasi sempre per scegliere la definizione “amministrativa” perché è quella i cui confini sono facilmente identificabili: si pensi alle classificazioni delle NUTS europee o alle suddivisioni territoriali “politiche” nazionali (Madsen, 2014) o infranazionali (Regioni, Province, Comuni), che hanno competenze tendenzialmente chiare. Le aree amministrative (istituzionali) “funzionano e incidono in maniera sempre più significativa nella vita di tutti noi, a dimostrazione del fatto che, una volta concepita e realizzata, una certa articolazione geografico-istituzionale, buona o cattiva che sia, instaura una serie di fattori inerziali a partire dai quali, e solo a partire dai quali, si può discutere di politica territoriale rispetto alle nuove e mutevoli geografie prodotte dall’interazione tra spinte globali e “impulsi” e “reazioni” locali” (Della Dora e Minca, 2004). Del resto queste argomentazioni ricordano che il termine regione ha la stessa radice etimologica di “regere”, cioè governare o amministrare (Bailly, 1998).

La globalizzazione ha scardinato questa logica “semplificata”: perché le aree omogenee e quelle polarizzate vanno “oltre” i confini amministrativi, che quindi assumono sempre minor significato; e perché – come si è detto – alla dimensione “localizzata” dei fenomeni spaziali si è andata progressivamente sostituendo quella relazionale (reti, complementarietà, multilocalizzazione, ecc.) (Senn, 2005).

Nella realtà ci si è così interrogati – e si continua ad interrogarsi – sull’opportunità di modificare i confini delle suddivisioni territoriali. Non riuscendo a prescindere – per scopi pratici – dall’approccio istituzionale/amministrativo, ci si è di volta in volta orientati solo sulla ricerca di aree omogenee “più grandi” (aree metropolitane (Storper, 2014), macroregioni europee) (Schafraan, 2014) o “più piccole” (localismi) per recuperare le identità perdute con il disaccoppiamento tra aree omogenee e aree amministrative. Si sono introdotti concetti come quello della sussidiarietà che – riducendo le dimensioni della singola unità amministrativa – consenta almeno una maggiore vicinanza tra i cittadini e il governo del locale.

Oltre alla motivazione “partecipativa” e di riappropriazione della capacità di autogoverno; ed alla motivazione relativa alla salvaguardia delle “identità” territoriali, vi è una terza motivazione economica che presiede alla ricerca di nuove suddivisioni istituzionali: quella legata alle risorse di cui un territorio può avvalersi per il suo sviluppo. La ricerca di una maggiore “coincidenza” tra entrate fiscali e servizi da rendere ai cittadini e alle imprese ha orientato il dibattito ad esempio sul federalismo fiscale.

Si potrebbero riassumere i termini di questi grandi cambiamenti economici e istituzionali, riportando il problema a quello di una ricerca del recupero di efficienza (costi dell’amministrare) e di efficacia (soddisfacciamento dei bisogni di cittadini e imprese).

Le soluzioni proposte sono molteplici: dalle suddivisioni istituzionali a “geometria variabile” (a seconda dei problemi da affrontare); alle varie forme di accordi interistituzionali (federalismo, consorzi territoriali) che salvaguardino al tempo stesso economie di scala e autonomie politico-amministrative (Jones, 2014); fino alla definizione di complementarità funzionali (sistemi urbani e infrastrutturali).

Probabilmente una buona strada intrapresa e da consolidare è quella della multilevel governance (su cui torneremo), in base alla quale, nel rispetto di responsabilità, compiti, funzioni e ruoli di governo, si ricercano forme di collaborazione e dialogo interattivo tra diversi livelli istituzionali.

3.6 L'impatto dei fenomeni di agglomerazione urbana sullo sviluppo locale

Nel quadro della competizione globale un ruolo e un peso crescente è svolto dalle aree urbane e metropolitane, sempre più considerate i veri “focolai” dello sviluppo.

L'agglomerazione territoriale di persone e imprese in aree “urbanizzate” sembra essere diventata irreversibile su scala mondiale per motivi economici, sociali e culturali; anche se non sempre essa produce unicamente esternalità positive e se anche il suo governo è sempre più problematico e complesso.

L'estensione dei perimetri urbanizzati e la diffusione dell'inurbamento a livello globale – anche nei paesi emergenti o in via di sviluppo – pone sempre più frequentemente, come in Italia, il problema della “istituzionalizzazione” di forme di governo (“città metropolitane” (Vandelli e Vitali, 2012)), con caratteristiche e statuti particolari rispetto alla generalità delle altre forme agglomerative urbane.

Questo trend è motivato dall'emergere da nuovi problemi, nuove opportunità e nuove complessità economiche, sociali e ambientali che non possono più essere gestite nel tradizionale modo frammentario. In un recente volume (Storper, 2013) si attribuiscono a vari aspetti economici, istituzionali, politici, di interazione sociale le “chiavi” di lettura causale con cui spiegare le formazioni urbane ricorrendo (ancorché in modo non esaustivo) ai contributi della nuova economia urbana neoclassica (NUE), della nuova geografia economica (NEG), del ruolo delle esternalità (lungo il filone di pensiero di Marshall, Arrow e Romer), delle preferenze individuali e delle scelte di mobilità.

Le spiegazioni “circolari” delle formazioni urbane riguardano, da una parte, come il fenomeno dell'agglomerazione impatta sullo sviluppo; e, dall'altra, come le dinamiche di sviluppo esercitano i loro effetti sul consolidamento e la crescita delle agglomerazioni.

Senza affrontare in questa sede, se venga prima “l’uovo o la gallina” (chicken or egg dynamics) si può tentare di separare almeno concettualmente le forze circolari che attivano questi processi di reciproco sviluppo.

Sul primo fronte – quello che spiega e dimostra empiricamente come le agglomerazioni esercitano il loro impatto su crescita e sviluppo (“effetto città”, o attrattività urbana, come si è già cercato di evidenziare nel par. 3.4) – si attribuisce un ruolo determinante delle agglomerazioni urbane alla formazione di nuova imprenditorialità (Bosma *et al.*, 2014), cioè alla capacità di innovazione e creatività nel rispondere ai bisogni crescenti di innovazione e creatività nel rispondere ai bisogni crescenti di produzione, consumo e organizzazione.

Le città svolgerebbero cioè un ruolo di workshops, quasi di “laboratori”, nel cercare soluzioni adeguate alle nuove complessità. La ricerca di queste soluzioni – accompagnata a quella di un inevitabile miglioramento della efficienza produttiva e distributiva – contribuirebbe all’aumento della produttività nelle aree urbane (Okubo e Tomiura, 2014).

Accanto a queste esternalità positive che consentono alle agglomerazioni elevati gradi di competitività (Porter, 1996), tuttavia, le agglomerazioni urbane cresciute a dismisura possono far varcare il “punto di sella” in cui le esternalità diventano negative (diseconomie esterne), che prendono la forma per lo più di diseconomie esterne ambientali (inquinamento) (Cirilli e Veneri, 2014) o di congestione (dovuta a eccessivi flussi di mobilità). L’effetto delle agglomerazioni urbane non si ferma ovviamente ai confini (amministrativi) delle città ma tende ad estendersi ai contesti interregionali di cui esse sono i poli dominanti di gravitazione e propulsione, sia nei confronti dell’hinterland rurale sia nei confronti delle sempre maggiori interazioni con i distretti industriali (Compagnucci, 2012). Le regioni infatti che ospitano città-capitali (economiche o politiche) tendono a crescere più rapidamente (Cuarema *et al.*, 2014; Parr, 2014).

Sul secondo fronte – quello che spiega come le dinamiche dello sviluppo esercitino i loro effetti sul consolidamento e la crescita delle agglomerazioni urbane – la spiegazione più ricorrente è quella che identifica il ruolo delle interazioni di prossimità che avvengono all’interno di una città. La vicinanza, infatti, consente scelte di make or buy e outsourcing, nonché l’organizzazione di processi produttivi più efficienti (Mion, 2013; Antonietti, 2014).

La prossimità favorisce anche la generazione di spillovers tecnologici (Paci *et al.*, 2014) tra imprese localizzate nella stessa area urbana, fino alla formazione di clusters produttivi (Porter, 2000; Potter, 2014).

Non è detto che “qualsiasi” capacità tecnologica orienti le imprese a localizzarsi in agglomerazioni urbane e metropolitane. Le “esternalità da spillovers” infatti sembrano avvenire soprattutto per le imprese con bassa capacità tecnologica, “mentre le knowledge externalities da imprese con tecnologie collegate e complementari incidono maggiormente sulle scelte

localizzative di imprese con alta capacità tecnologica” (Jo e Lee, 2014) anche fuori dalle agglomerazioni.

Anche l’ “interesse” delle attività manifatturiere ad essere prossime ai producer services di cui si avvalgono e l’importanza per questi ultimi di localizzarsi in un contesto che garantisca loro una “soglia” di mercato sufficientemente consistente favorisce le agglomerazioni (Senn, 1993; Koh, 2014; Ke *et al.*, 2014).

La “combinazione” tra effetti di spillovers tecnologici e di associazione territoriale tra servizi alla produzione e attività manifatturiere tende a orientare la localizzazione nelle agglomerazioni urbane di molte filiere produttive. Le più note sono quelle della formazione - ricerca- innovazione; quella energetica, quella dei prodotti e servizi sanitari. Le “filiera” prediligono l’agglomerazione - a differenza di molti distretti “solo manifatturieri” - proprio per la più facile integrazione tra produzione e servizi e per le esternalità tecnologiche, ma anche per la concentrazione e l’ampiezza del mercato (anche intermedio, ma soprattutto finale) a cui possono rivolgersi.

La sfida, per le agglomerazioni urbane e metropolitane, è che questo circolo virtuoso rimanga sostenibile nel tempo, spostando sempre con nuove tecnologie e nuovi servizi il momento in cui le economie esterne positive diventano negative - per i motivi di congestione e inquinamento già ricordati - ma anche perché i costi medi dei servizi iniziano a crescere per diseconomie di scala organizzative. In tal caso (Fregolent *et al.*, 2012) la diffusione e il decentramento territoriale di attività produttive e residenziali (sprawl) iniziano a convenire, generando peraltro qualche trade-off con gli effetti di una inevitabilmente maggiore mobilità privata.

La diffusione delle attività può non far perdere tutti i vantaggi delle agglomerazioni sullo sviluppo locale se essa avviene entro distanze sostenibili, se nascono “sistemi di città” (Berry, 1964), e se queste sono connesse tra di loro, anche se non equipollenti per forza polarizzante ma, al contrario, tendenzialmente gerarchizzate.

3.7 L’emergere di nuove dinamiche di sviluppo spaziale della produzione

La globalizzazione dei mercati ha fatto sì che molte imprese abbiano dovuto interrogarsi se fosse opportuno mantenere la propria attività concentrata in un unico impianto (una sola “unità locale”), magari ponendosi il problema di cercare nuovi mercati di esportazione; oppure se non valesse la pena di articolare la localizzazione in più impianti o sedi di attività, nazionali e/o internazionali. A mettere a punto nuove strategie di organizzazione spaziale della produzione, le imprese sono state incentivate dalla necessità di rafforzare la loro competitività sia in termini di riduzione dei costi sia in termini di ampliamento delle loro quote di mercato.

È così andata crescendo una tendenza verso quelli che sono stati chiamati processi di multilocalizzazione (multiplant), cioè ricerca delle

localizzazioni più adatte alle varie funzioni aziendali: gli headquarters sono rimasti nelle aree urbane o metropolitane; le “fabbriche” di produzione sono andate a localizzarsi in aree a bassi costi del lavoro (paesi emergenti o in via di sviluppo); le funzioni commerciali o logistiche in prossimità degli sbocchi di mercato; le funzioni di ricerca in prossimità di Università e luoghi di formazione di eccellenza.

L’unica attenzione che le imprese multilocalizzate hanno ovviamente dovuto porre è stata che i maggiori costi di trasporto, di comunicazione e di transazione tra le unità locali così create non superassero i risparmi sui minori costi associati alla (ri)localizzazione di ogni funzione, cercando di ovviare a questo rischio con il ricorso alle forme di comunicazione in rete (almeno per le informazioni e certi servizi) (Mok *et al.*, 2010; Reades e Smith, 2014).

Obiettivo delle imprese, nel perseguire queste strategie di organizzazione spaziale della loro attività è quello di trovare la forma (dinamica e quindi mutevole) (Collins e Walker, 1975) per costruire la loro catena del valore (value chain) nel modo più efficiente e di aumentare conseguentemente la produttività aziendale (Aiello *et al.*, 2014).

Queste rilocalizzazioni e multilocalizzazioni hanno impattato sullo sviluppo locale in modo molto vario: da un lato, si sono manifestate nuove associazioni geografiche tra imprese simili o tra imprese manifatturiere e di servizi (come già rilevato); dall’altro è avvenuta una vera e propria scomposizione e ricomposizione “settoriale” della produzione (Baldone *et al.*, 2001; Mamei *et al.*, 2014). Dall’altro lato, ancora, queste strategie sono state perseguite dalle imprese in modo autonomo (mantenendo la forma giuridica iniziale), ma interagendo con altre imprese e dando vita alla crescita aziendale “per linee esterne”, con varie modalità di integrazione produttiva: dall’outsourcing, alle joint-ventures, agli scambi di natura input-output, ecc.) (Temurshoev e Oosterhaven, 2013).

La nuova geografia dello sviluppo che ne emerge è dunque segnata da caratteristiche nuove, o di importanza e peso mutato, per quanto riguarda:

- le modalità organizzative;
- l’intensificazione delle relazioni inter- ed intraintraprese;
- il ruolo delle istituzioni che accompagnano questi processi.

Con riferimento alle modalità organizzative, è interessante guardare al perché ripensare le catene di creazione del valore, al perché esse sono rilevanti e in che direzione esse stanno evolvendo (Baldwin, 2013), al comprendere quali sono le prospettive con cui si sono mossi i supply chain managers (Elms, 2013), qual è il ruolo dei servizi che supportano questi processi e come essi stessi si stanno organizzando globalmente (Low, 2013).

Con riferimento all’intensificazione delle relazioni inter- e intraaziendali, si scopre il crescente ruolo dei social networks, che contribuiscono a

ridimensionare il peso delle distanze fisiche tra le unità locali delle imprese multilocalizzate e interattive. Più in generale, si comprende il nuovo trend della sharing economy, anche su scala globale.

Infine, con riferimento al ruolo delle istituzioni che supportano o addirittura partecipano a questi processi si osserva come alcune di esse svolgono vere proprie azioni “attrattive” (di marketing territoriale) e altre invece assumano comportamenti più “cauti” perché la volatilità di questi fenomeni può causare instabilità (soprattutto occupazionale) nei territori da esse governati (Fung, 2013; Porter, 2000).

Va rilevata, infatti, quanto questa dinamica mutevole dei processi di riorganizzazione spaziale della produzione possa comportare crescenti rischi e incertezze nello sviluppo locale (Webber, 1972; Lessard, 2013) che di volta in volta managers più risk takers o più risk averters gestiscono, secondo obiettivi aziendali ma anche personali.

3.8 La numerosità e l'interrelazione dei decisori pubblici e privati nei processi di sviluppo

Uno dei fattori considerati più efficaci nel promuovere lo sviluppo locale, come si è già richiamato, è rappresentato dal fattore umano.

Nel passato la teoria economica ha fatto molta fatica a comprendere il ruolo che tale fattore ha peraltro sempre avuto. Infatti si limitava a concepirlo al massimo come fattore della produzione, al pari del capitale (macchinari), capace di incorporare tecnologie più o meno avanzate. Il lavoro, fattore di produzione, contribuiva allo sviluppo mediante i suoi livelli differenziati di produttività che potevano offrire vantaggi competitivi a seconda dei settori e dei territori che in certe attività si specializzavano.

Questo approccio era comprensibile fintanto che la teoria economica cercava di spiegare lo sviluppo in termini causali, come se anche l'economia fosse una scienza esatta, formata da leggi ed automatismi.

Nel tempo, tuttavia, si è presa coscienza che il fattore umano è una risorsa assai più importante nello sviluppo, sia aziendale, sia dei sistemi economici, non solo locali. Le teorie che incorporavano il fattore lavoro come spiegazione dello sviluppo, hanno così iniziato a “eugarlo” a ruolo di capitale umano. Tuttavia, successivamente si è anche andati ancora più avanti, comprendendo che le persone, oltre che agire e comportarsi come individualmente, tendenzialmente indipendenti gli uni dagli altri, in realtà interagiscono tra di loro.

La contemporanea consapevolezza che il capitale umano incorporava importanti e non trascurabili componenti qualitative e agiva con fitte interrelazioni, ha evidenziato il concetto di capitale sociale e all'esistenza di quest'ultimo ha iniziato ad attribuire una delle principali cause dello sviluppo locale. Se non si riesce ancora a “formalizzare” tale ruolo nei modelli quantitativi è perché certe caratteristiche “umane” di managers e decision-makers hanno caratteristiche qualitative difficilmente “oggettivabi-

li”: l’importanza dei rapporti fiduciari (trust) e di responsabilità, individuali e collettive (corporate social responsibility) ha iniziato ad essere presa in considerazione sia dalla teoria sia dall’osservazione della realtà, sia nelle esperienze di successo sia in quelle di insuccesso (o di difficoltà al decollo dello sviluppo), dove quelle caratteristiche ancora mancano per motivi oggettivi e soggettivi. Via via alle spiegazioni solo o prevalentemente “oggettive” dello sviluppo economico (“leggi”), si sono andate dunque aggiungendo spiegazioni che riguardavano i soggetti.

Questi sono numerosi e sempre più interattivi tra di loro. Si va dai managers delle aziende private, sulla cui selezione qualitativa si insiste sempre di più nel mondo privato; ai funzionari e decisori pubblici, di cui si sa valutare sempre meglio chi ha interesse per il bene comune e chi persegue invece solo obiettivi particolari e personali; ai responsabili delle istituzioni e dei cosiddetti corpi intermedi. Competenze e leadership rivestono requisiti sempre più cruciali, soprattutto nel mondo con cui esse esprimono la capacità di motivare e organizzare tutte le risorse umane che esse sono chiamate a guidare nelle “istituzioni” pubbliche e private.

L’importanza di un “buon” Sindaco o Presidente di Regione; di un buon Rettore di Università; di un buon presidente di una utility o di una istituzione fieristica; di un buon presidente di Camera di Commercio o associazione industriale, commerciale o artigianale; di un buon presidente di un porto o di un’impresa ferroviaria è diventata essenziale per ogni processo di sviluppo locale di successo. Questi soggetti dello sviluppo sono giudicati oltre che per loro competenza e capacità professionale, per il loro orientamento o propensione a competere ma anche a collaborare: ai concetti usuali di competizione e collaborazione si è aggiunto anche quello di coopetition, cioè di un mix dei primi due, nel rispetto delle rispettive identità e responsabilità. Il giudizio è formulato anche sulla capacità di attivare e accelerare i processi decisionali (la teoria dei giochi ha iniziato a introdurre utili elementi in questa direzione): chi e come si partecipa allo sviluppo locale sono ovunque divenuti fattori discriminanti, anche e soprattutto nelle decisioni che – quasi inevitabilmente – comportano conflitti di interessi, particolari e generali.

I risvolti spaziali dell’efficienza e dell’efficacia dell’azione dei soggetti economici assumono modalità assai differenti. La natura delle relazioni a cui essi danno vita può essere informale – nelle molteplici occasioni di incontro e di dialogo tra di essi – oppure formali; e in questo caso possono diventare veri e propri strumenti (anche codificati e normati di sviluppo locale): si va dalle Conferenze dei servizi, per prendere decisioni su scelte conflittuali che riguardano il territorio, dove si contrappongono interessi particolari e generali delle collettività locali (nota è la dinamica delle sempre più numerose “sindromi NIMBY” che riguardano le scelte infrastrutturali); ai patti territoriali, vere e proprie “alleanze” e aggregazioni tra diversi soggetti impegnati in processi di sviluppo endogeno collabora-

tivo; alle varie soluzioni di governance locale (su cui avremo modo di tornare).

Numerosi sono anche i tentativi di valutazioni sugli effetti che le varie forme di capitale sociale conseguono sullo sviluppo locale. Ve ne sono di aggregate (Rodriguez-Pose, 2013; Rizzi e Pianta, 2011) e di più puntuali: ad esempio sugli effetti che si riverberano sulla nuova imprenditorialità (Westlund *et al.*, 2014); sul grado di innovazione (Echevarria e Barrutia, 2013), che pure evidenziano alcuni limiti, legati agli indicatori per misurare tali effetti, ma soprattutto proprio al fatto che le relazioni umane sono altamente time-consuming e presuppongono quindi un rilevante impegno e dedizione non sempre facili da sostenere. Una importante valutazione sugli effetti che il capitale sociale esercita sullo sviluppo locale riguarda la ricaduta locale (non dispersa, cioè) delle azioni intraprese: si ritrova qui il tema della embeddedness o dell' "ancoraggio" delle azioni svolte (Granovetter, 1985; Bramanti e Salone, 2009; Goddard, 2015). Infine, va rilevato che analisi più sofisticate possono evidenziare anche effetti controversi del capitale sociale sullo sviluppo locale. Se ad esempio si distingue il ruolo "bonding" del capitale sociale - quello basato su legami forti di reti chiuse - dal ruolo "bridging" - fondato su legami relativamente deboli che collegano comunità e interessi altrimenti sconnessi tra di loro - si scopre, paradossalmente, che è proprio il bridging role del capitale sociale a svolgere il maggiore effetto sull'innovazione nel territorio (Crescenzi *et al.*, 2013).

Alcune analisi sul ruolo del capitale sociale sullo sviluppo sono invece di natura non causale ma "descrittive", come quelle che riguardano il cosiddetto modello della "triplice elica" (triple helix) (Etzkovitz, 2003) che descrive le relazioni "virtuose" tra imprese, governi e università. Il valore delle interazioni tra persone e istituzioni della triplice elica - è stato rilevato (Storper, 2013) - attivano un processo di apprendimento (learning by interacting) che può garantire nel tempo la sostenibilità del ruolo positivo del capitale sociale sullo sviluppo, ma anche la sua stessa riproduzione.

3.9 Il crescente ruolo delle conoscenze e dell'innovazione tecnologica nello sviluppo

Tra i nuovi paradigmi dello sviluppo economico si è venuto affermando negli ultimi anni quello relativo allo sviluppo delle conoscenze e della (correlata) innovazione tecnologica.

Le ragioni di questo "successo" sono riconducibili alla continua spinta al progresso dovuta ai cambiamenti della domanda e dei bisogni da parte di persone e imprese (Cappellin, 2012, p. 41); ai più elevati livelli di formazione posseduti dai lavoratori; alla ricerca di maggiore produttività e conseguenti livelli salariali (Moretti, 2004); nonché alla consapevolezza dell'importanza della ricerca, specie da parte delle Università (Anselmi, 2000).

Ai nostri fini, più che all'approfondimenti della definizione delle caratteristiche stesse della conoscenza (Caragliu e Nijkamp, 2014), che sono al tempo stesso individuali e collettive, frutto di "connettività" e relazioni (Römisch, 2011), è interessante ricostruire il nesso causale (o quantomeno la correlazione) tra conoscenza e sviluppo locale (Karlsson e Mandechi, 2001; Karlsson e Grasjö, 2012). Questo nesso viene ormai ampiamente riconosciuto, anche se si sottolinea che non sempre esso è diretto ed automatico ma viene spesso "mediato" attraverso la innovazione tecnologica. Infatti la conoscenza - e le conseguenti politiche che la promuovono - deve essere integrata con meccanismi che ne consentano la diffusione e la valorizzazione, che passano attraverso la mobilità del lavoro, l'imprenditorialità (che incorpora la conoscenza nella produzione di beni e servizi) e le varie forme di spin-offs e spillovers che essa genera (Cama-gni e Capello, 2013).

Una questione cruciale, nel disegnare una politica regionale della conoscenza, riguarda infatti la capacità di "assorbimento della conoscenza dei potenziali beneficiari, la loro competenza e le capacità competitive" (Römisch, 2011, p. 3); nonché il coordinamento e la complementarietà con altre politiche, come quella dell'educazione, della ricerca e della "commercializzazione".

I meccanismi attraverso cui può diffondersi e trasmettersi la conoscenza, sono i cosiddetti spillovers territoriali che le consentono di "atterrare" nei contesti locali, e quindi di attivare processi di sviluppo. Tali meccanismi sono molto variabili perché concernono, in modo combinato e differenziato) a) le relazioni intra- o interindustriali; b) la maggiore o minore prossimità spaziale delle ricadute; c) la natura fisica o virtuale della loro trasmissione.

a) Il dibattito sulle relazioni intra- o interindustriali risale ormai a qualche decennio fa e giustappone due teorie con cui si spiega come si formino gli spillovers di conoscenza. Una teoria, ormai nota come modello MAR (Marshall, Arrow e Romer) sostiene che la loro generazione avviene prevalentemente e più efficacemente nell'ambito delle relazioni intraindustriali ed ha a che fare con la progressiva "specializzazione" industriale e settoriale. L'altra teoria, ricondotta invece al contributo di Jane Jacobs (1969), ritiene che la fonte più importante di creazione della conoscenza risieda negli spillovers interindustriali. In questo senso, la diversificazione settoriale presente di solito nelle città, facilita il fenomeno soprattutto nelle agglomerazioni, ciò che spiegherebbe come in queste ultime si manifesterebbe con maggiore probabilità un processo di sviluppo cumulativo. Un tentativo di sintesi tra le due teorie l'ha formulato Porter (1991) che, più vicino all'"approccio MAR" e integrando la sua visione sulla competitività, ha documentato che le esternalità (ricadute) di conoscenza sono massime nelle città (come dice la Jacobs) in cui sono localiz-

zate industrie specializzate composte da imprese che competono tra di loro.

b) Anche la distanza è rilevante per comprendere come si trasmettono gli spillovers di conoscenza nello spazio, prossimo o globale (Audretsch e Feldman, 2004; Lopez-Bazo *et al.*, 2006; Paci *et al.*, 2014). Prevalde l'evidenza empirica che documenta l'importanza della prossimità: le agglomerazioni, le forme di concentrazione spaziale della produzione (clusters, distretti), i poli o centri tecnologici, i sistemi territoriali regionali sarebbero i contesti territoriali più favorevoli agli spillovers di conoscenza e quindi fortemente attrattivi nei confronti delle attività economiche che vogliono o pensano di fruirne (Clark, 2013; Perret, 2014). La conoscenza genera innovazione in queste aree, e l'innovazione sviluppo (Capello, 2012; De Propris, 2013).

c) Infine, è importante la "modalità" con cui gli spillovers di conoscenza si diffondono. La loro trasmissione può infatti avvenire tramite canali fisici, come lo scambio di beni che incorporano conoscenza, o la localizzazione di imprese, la mobilità del lavoro "portatore" di conoscenza (Moretti, 2004; Angeli, 2014); essa può avvenire anche in modo virtuale (Melachroinos e Spence, 2013), con il contributo delle reti di ricerca (research networks), attraverso i social networks (D'Esposito *et al.*, 2015) e, più in generale, delle tecnologie di comunicazione che superano le distanze brevi e si estendono al contesto globale. Altre caratteristiche dei knowledge spillovers che consentono lo sviluppo sono la natura formale o informale (tacitness) delle interazioni locali (Breschi e Lissoni, 2001); la natura pecuniaria o non pecuniaria delle relazioni, a seconda che gli scambi di conoscenza avvengano in mercati o quasi-mercati (Karlsson e Gräsjö, 2012) quanto alle fonti di generazione della diffusione di conoscenze esse sono riconoscibili nelle attività di R&D, nel learning by doing, nelle imitazioni, nelle partnership produttive nelle fonti disembodied (libri, articoli, conferenze, rapporti di ricerca e consulenza (Karlsson e Gräsjö, 2012); nelle associazioni geografiche di attività manifatturiere e di business services: i KIBS, knowledge-intensive business services (Corrocher, 2014) o i KGS knowledge-creating services (Cusinato, 2012).

La conoscenza ha anche modificato (reshaped) alcune relazioni spaziali. Ciò è avvenuto in taluni contesti smussando le differenze tra aree urbane e aree rurali (Moriset *et al.*, 2011); modificando i rapporti tra distretti produttivi e città (Compagnucci, 2012); esaltando le caratteristiche innovative delle smart cities (Foray, 2015) e producendo smart specialization (Boschma, 2015; Bellini *et al.*, 2015); accentuando il peso dei networks di innovazione rispetto alle innovazioni "radicate" in qualche area in particolare (Maggioni *et al.*, 2007).

La "localizzazione" delle conoscenze – che già Krugman (1991) aveva identificato con la sua New Economic Geography come fonte differenziale di sviluppo – può tuttavia innescare meccanismi critici nella crescita

territoriale, soprattutto in termini di rapporti “centro-periferia” e di crescenti squilibri territoriali (Fujita e Thisse, 2002). Se alcune tesi ed evidenze empiriche mostrano che la diffusione delle conoscenze tenderà nel medio-lungo periodo ad avvicinare allo sviluppo anche le aree in ritardo o marginali; altre, invece sottolineano come la già citata “concentrazione” spaziale delle conoscenze finirà per accentuare gli squilibri locali regionali e internazionali, specie se si innescheranno processi di chiusura e resistenza, da parte di alcune aree e imprese a “difendere” le proprie conoscenze, identificate come elemento strategico di sopravvivenza o di differenziazione competitiva (Jo, 2014).

3.10 I processi di “causazione circolare cumulativa” e di path dependence

I fenomeni dell’agglomerazione spaziale; di attrattività e competitività territoriale; del radicamento locale delle conoscenze sono tra le principali cause dei processi di “cumulatività” dello sviluppo e, in qualche misura, della path dependence, cioè del “condizionamento” svolto dal percorso di sviluppo compiuto da un territorio sulla sua evoluzione futura e sul conseguente acuirsi degli squilibri territoriali.

A rilevare questa dinamica – a partire dall’analisi e dai confronti internazionali – fu inizialmente Myrdal (1957); ma successivamente il meccanismo della “causazione circolare cumulativa” fu trasferita alla dimensione regionale e locale da Kaldor (1970 e 1981) e da Dixon e Thirlwall (1975).

Questi autori rilevarono come – in assenza di adeguati interventi di politica economica – si mettono in moto circoli virtuosi e viziosi nello sviluppo, secondo i quali chi è in vantaggio di sviluppo consolida la propria posizione e chi è in ritardo di sviluppo aggrava progressivamente la sua arretratezza relativa. Sottostante a questa osservazione sta un certo “determinismo” nei processi di sviluppo e – soprattutto – l’idea che vi sia un unico percorso (o comunque pochi percorsi) che tutte o quasi tutte le economie locali tendono a seguire o inseguire. I fenomeni di “rottura” o di discontinuità, o inversione delle tendenze, sarebbero rari per una serie di cause che è difficile rimuovere sia da parte dei governi pubblici sia da parte dei sistemi produttivi.

Individuare queste cause può tuttavia consentire di innescare i cambiamenti necessari per trasformare i processi viziosi in virtuosi ed evitare così il declino dei territori più “arretrati”.

Le spiegazioni dei fattori di successo cumulativo da selezionare e di conseguenza i “grilletti” (trigger) da schiacciare per avviare circuiti positivi quando questi si rivelano necessari e opportuni, sono molteplici.

Il primo fattore innescante un processo cumulativo di crescita che si osserva nella realtà è la localizzazione particolare di un’area: di solito il “vantaggio” di partenza dipende dalla prossimità a direttrici o infrastrut-

ture di mobilità, per la conseguente accessibilità di cui le imprese dell'area possono godere nello scambio dei propri inputs e outputs.

Anche le "dimensioni" dell'area (economie di scala) sono spesso fonte di vantaggio nei processi di accumulazione: non si tratta solo di dimensioni fisiche o quantitative (ampiezza dell'area, densità demografica, domanda di lavoro), bensì di caratteristiche economiche (valore aggiunto, organizzazione di sistema, efficienza, ecc.) e sociali (sicurezza, relazioni, ecc.) che rendono la città (l'agglomerazione per antonomasia che può attivare la cumulatività della crescita) sempre più attrattiva con forti caratteristiche gravitazionali.

Tra le caratteristiche economiche più rilevanti per innescare circoli virtuosi di crescita vi è senza dubbio da annoverare il tasso di innovazione tecnologica e la sua diffusione locale.

La teoria – peraltro non sempre suffragata dall'evidenza empirica – incorpora infatti la cosiddetta "legge di Verdoorn", che sostiene che la cumulazione dello sviluppo avviene perché la crescita genera sempre un aumento della produttività, dovuta – di volta in volta, a seconda delle diverse formulazioni – a "salari di efficienza" particolarmente bassi, alle relazioni di interdipendenza tra le imprese, all'efficienza e quindi a costi più bassi di produzione. Taluno sostiene che la specializzazione produttiva dell'area possa giocare (ma il tema è assai dibattuto) (De Benedectis, 1999) un ruolo importante nella crescita cumulativa innescata dalla crescita della produttività, anche se alcuni fenomeni di "discontinuità" dovuti all'innovazione tecnologica potrebbero rallentarla o riorientarla.

L'imprenditorialità presente nell'area è perciò spesso invocata come fattore determinante (Fredin, 2013; Brekke, 2013).

Denominatore comune di ogni processo cumulativo di crescita rimane comunque la competitività dell'area, dovuta a meccanismi o politiche endogene (Johainsson, 2000) o ai differenziali tra prezzi interni ed esterni all'area e quindi alla capacità di esportazione dovuta all'andamento variabile del commercio internazionale a seconda dei cicli di espansione o crisi dell'economia globale (Antonietti *et al.*, 2015).

Infine, un fattore "esogeno" che può innescare la crescita cumulativa è costituito dagli spillovers di conoscenza e innovazione che possono provenire da aree, di solito prossime a quelle più dinamiche (Römischi, 2011, p. 6).

Ovviamente il fenomeno della crescita cumulativa non è indenne da "inconvenienti": ad esempio, vi è chi sottolinea che se l'accumulazione è dovuta ad un forte contributo dell'intensità di capitale, si possono manifestare impatti negativi sull'occupazione (Bande e Karanassou, 2014), oltre che generare altre esternalità negative della crescita già richiamate (inquinamento, congestione, ecc.).

Un aspetto non trascurabile che concerne i processi comparativi di crescita cumulativa riguarda la differenza tra attrattività e competitività di un'area. Mentre la prima consente di acquisire vantaggi assoluti, la se-

conda – come già ricordato (par. 3.4) – consente invece di conseguire anche vantaggi relativi (Camagni, 2002).

Il fatto che alcune località siano “solo” attrattive, ma non necessariamente competitive, non impedisce che si inneschi il loro processo cumulativo di crescita; anche se in termini comparativi questo potrebbe non condurre verso una progressiva divaricazione tra territori.

Si è voluto associare il fenomeno della crescita cumulativa con quello della path dependence perché essi – pur non essendo speculari – presentano alcune caratteristiche comuni. Infatti il primo, con la sua logica di “circuito” autoalimentantesi, fa dipendere ogni stato successivo di sviluppo da quello precedente, appunto in una logica di causazione circolare. Anche nel caso della path dependence questo è vero, nonostante che quest’ultima non dia necessariamente luogo a processi strettamente cumulativi e non abbia tendenze “esplosive” di crescita come invece i primi teorici della cumolazione (in particolare Kaldor, 1970) avevano ipotizzato.

Comunque si voglia definire la path dependence, essa mostra la capacità – ma anche l’incapacità (Martin e Sunley, 2006) di “liberarsi” dalla propria storia pregressa. I motivi possono essere vari: vanno dal ruolo giocato dalle istituzioni (Hassink, 2005); al radicamento locale dell’“apprendimento collettivo” (Camagni e Capello, 2002b) che spinge l’economia locale a capitalizzare le conoscenze distintive acquisite (Rutten e Bøekema, 1993); allo “spirito” imprenditoriale presente nell’area (Brekke, 2013); ad altre forme di lock-in di natura (non solo) tecnologica (Martin e Sunley, 2006, p. 18) ma anche legata alla dotazione di risorse naturali, all’irreversibilità (o quasi-irreversibilità) della dotazione infrastrutturale, ai legami e alle interdipendenze produttive locali, alla specializzazione produttiva (distretti, cluster, ecc.).

Sulle spiegazioni della crescita locale legate ai fenomeni della causazione circolare cumulativa e della path dependence gravano alcuni interrogativi importanti. Accanto alle implicazioni già citate sul discutibile “determinismo” che esse suggeriscono, soprattutto in termini di generalizzabilità delle esperienze nei singoli casi e, di conseguenza, della riduzione di molte esperienze di sviluppo locale a processi di catching-up rispetto ai fenomeni di successo, rimane da fare qualche riflessione metodologica sulla ricerca economica che cerca di spiegare la realtà (Bussetti, 2003) senza tener conto anche di importanti fattori storico-temporali (si tornerà sui contributi della evolutionary geography nel par. 3.12).

3.11 Governance e multilevel governance

La complessità delle realtà territoriali e la varietà degli interessi pubblici e privati esigono, per orientare e governare lo sviluppo locale, una suddivisione ed una complementarietà di competenze, ruoli e responsabilità.

I soggetti (stakeholders) che possono (e vogliono) partecipare a questi governi non sono soltanto pubblici; la crescente scarsità di risorse finanziarie pubbliche richiede sempre maggiore efficienza nella loro gestione; inoltre la probabilità di soddisfare bisogni sempre più diversificati e articolati di persone e imprese ha diffuso l'applicazione del principio di sussidiarietà (orizzontale). Numerosi soggetti privati – imprese, enti e aggregazioni sociali – si sono spontaneamente candidati o sono stati coinvolti nei processi di sviluppo locale. Il governo dei territori si è così trasformato in governance, cioè in partecipazione sotto varie forme organizzative di soggetti pubblici e privati, insieme, ai progetti e alle politiche territoriali.

Poiché di sviluppo locale non può tuttavia occuparsi solo la comunità locale – perché molte politiche, decisioni e interventi vengono concepiti, presi e attuati fuori dal contesto locale (che però impattano molto significativamente su di esso) – si è andata affermando la necessità di una multilevel governance, cioè di una governance a cui partecipano soggetti appartenenti a scale territoriali diverse. Città, regioni, paesi e Unione Europea hanno perciò dovuto porsi il problema di come dialogare, interagire e suddividersi le responsabilità della governance territoriale. L'“ingegneria istituzionale” dei processi di multilevel governance ha sollevato problemi molteplici che si possono ricondurre:

- a) alla valutazione della qualità e capacità dei diversi soggetti della governance;
 - b) alle difficoltà insite nel management dei conflitti e dell'incertezza che la molteplicità dei soggetti in gioco comporta;
 - c) ai conseguenti processi di riassetto istituzionale (riforme) per una governance efficiente;
 - d) alla individuazione delle “condizioni” di successo (efficacia) della governance e multilevel governance.
- a) Quando più soggetti cercano di dialogare e interagire per conseguire scopi comuni è evidente che è essenziale la “qualità” del loro agire, che riguarda ad esempio come essi erogano i servizi invece che quali e quanti servizi erogano; se sono equi nell'erogazione; fino a comprendere se siano onesti o corrotti (Charron et al., 2014). La “qualità” riguarda non solo le modalità di erogazione dei servizi o di attuazione delle politiche ma anche il loro impatto (efficacia): sul miglioramento delle performance economiche, su una più elevata sostenibilità ambientale, su minori livelli di disuguaglianza e povertà, su migliori livelli di istruzione e sanità.

Anche le capacità (professionali e relazionali) dei soggetti della governance sono rilevanti per soggetti che vogliono dialogare per perseguire obiettivi di sviluppo. Tali capacità sono spesso molto variabili e non sempre all'altezza dei compiti: queste disparità possono rallentare il raggiungimento degli obiettivi di sviluppo, anche se il networking

può condurre ad “apprendimenti” più rapidi delle esperienze e delle misure che si intendono condividere (upgrading delle capacità).

- b) La molteplicità degli stakeholders in gioco in un processo di multilevel governance – soprattutto se di qualità e capacità difformi – e l’instabilità degli obiettivi condivisi può portare ad esasperare i conflitti invece che consolidare la collaborazione e “spiazzare” i soggetti migliori (Kyriakon e Roca-Sagalés, 2014). Soprattutto, quando il tema della multilevel governance viene affrontato alla scala infranazionale, si osserva che la difesa di interessi particolari porta ad aumentare l’incertezza sui risultati delle politiche se non esistono capacità di gestire l’incertezza e senza un appropriato disegno istituzionale garantito dal governo nazionale (Ayres, 2014).
- c) È a questo livello che si pone il problema – non solo italiano ma anche europeo (Hooghe e Marks, 2003) – delle riforme istituzionali. La riforma di governi locali come quello delle province, ma anche, dall’altro lato, le tendenze autonomistiche in atto in molti paesi (entrambi fenomeni di “rescaling” delle istituzioni), se da una parte è animata dal desiderio di raggiungere maggiore efficienza nell’erogazione dei livelli di servizio (Iommi, 2013; Kalb, 2014), dall’altro indubbiamente conduce ad una maggiore complessità nella multilevel governance: si pensi, ad esempio, alle problematiche sollevate dall’istituzione delle città metropolitane, dei rapporti centro-periferia, delle conflittualità tra governi urbani e regionali.
- d) Queste ragioni hanno condotto l’Unione Europea a porre alcune “condizioni” per la multilevel governance (Commissione Europea, 2001). Esse possono essere ricondotte all’implementazione del principio di partnership, all’“accesso” dei gruppi di interesse, alla loro “voice”, e all’inclusione della società civile nella multilevel governance che è quindi, al tempo stesso, verticale e orizzontale (Potluka e Liddle, 2014); alla effettiva disponibilità di risorse finanziarie (federalismo fiscale) da parte dei vari livelli di governo (soprattutto di quelli di livello “inferiore” (città, sistemi locali e regioni) (Sorens, 2014; Bianchini et al., 2013).

L’impatto sullo sviluppo, a queste condizioni, può essere altamente significativo e consentire ad esempio ai Fondi Strutturali europei di svolgere pienamente il loro ruolo a favore del riequilibrio e della coesione territoriale (Directorate General for Internal Policies, 2014), in quanto la multilevel governance genera – attraverso le varie forme di partnership tra municipalità e organizzazioni della società civile – reciproci benefici, aumentando la fiducia, la trasparenza, la cooperazione e il coordinamento (Potluka e Liddle, 2014, p. 1445).

L’impatto non è solo macro ma anche microeconomico, esercitandosi sulle singole imprese, specie le più innovative, pure appartenenti a

diversi settori (Medysson e Zukauskaitė, 2014), soprattutto quando i programmi di intervento condivisi da diversi livelli di governo sono ben focalizzati e quando le politiche sono impostate “combinando” approcci top-down e bottom-up (Ascani *et al.*, 2012).

Sul tema della multilevel governance non sono mancate alcune critiche relative al concetto stesso ed alla sua implementazione (Faludi, 2011).

La prima critica, forse quella di minore importanza, invocata come una opportuna “specificazione” del concetto da parte dei pianificatori spaziali e/o da coloro che si occupano di coesione territoriale (Murphy, 2008), è che la sottolineatura “territoriale” è ridondante. La multilevel governance è sempre territoriale.

La seconda, più rilevante critica, riguarda l’ambiguità stessa del concetto. Generalmente esso si riferisce alle relazioni verticali nella formulazione di politiche multilivello – perciò a relazioni tra enti di governo – e non al più ampio processo chiamato governance in cui le decisioni vengono prese interattivamente tra tali enti e attori privati.

Infine, la terza critica implicita nel concetto di “territorio” è che la multilevel governance è stata più orientata verso gli spazi “fisici” – come si trattasse di bamboline russe, una dentro l’altra – piuttosto che verso gli spazi soft su cui si innesta il tessuto delle politiche multilevel.

3.12 La dinamica e la velocità del cambiamento

Nell’attuale fase di sviluppo globale, come si è più volte affermato, molti territori locali hanno subito impatti assai significativi che ne hanno causato varie forme di cambiamento. La velocità e la consistenza di questi cambiamenti sono dovuti sia a fenomeni esterni sia ad evoluzioni interne ai territori di riferimento. Di volta in volta le cause sono riconducibili a innovazioni, tecnologiche e organizzative, introdotte dal mondo delle imprese o da quello delle Pubbliche Amministrazioni (norme e politiche); da aggiustamenti resisi necessari per affermare o consolidare i requisiti di competitività globale dei territori; da mutati equilibri di potere e di leadership dei soggetti dello sviluppo.

Quanto più piccolo è il sistema locale specifico, tanto maggiore è l’instabilità del percorso di sviluppo. In alcuni casi, questi cambiamenti hanno introdotto discontinuità e “rottture” fino a giungere all’inversione dei processi di causazione circolare cumulativa e di path-dependence. Ciò è avvenuto anche in paesi emergenti (Rodriguez-Pose e Tijništra, 2009).

La sfida ai sistemi locali è stata perciò quella di reagire ai cambiamenti provenienti dall’esterno che impattano negativamente su di essi; o di consolidare processi di specializzazione “identitaria” intrapresi per evitare l’omologazione alle forze globali. La volontà e capacità di reazione a tali cambiamenti è definita come resilienza (Brand, 2007; Berkes e Ross, 2013).

Essa è tanto più efficace quanto più gli “attori” sociali riescono a comprendere la natura degli shocks, a rendersene ragione e ad agire di conseguenza (Bristow e Healy, 2014).

Le dinamiche di cambiamento agiscono evidentemente anche in termini spaziali. Più significativamente che altrove nelle aree metropolitane, dove le “risorse” per la resilienza sono più diffuse e articolate (Vitali, 2014), specialmente in momenti di crisi; ma riguardano anche i sistemi distrettuali e i cluster produttivi. La resilienza dipende ovviamente, in modo correlato, dalle dimensioni del territorio, dai livelli di formazione degli agenti, dalle loro interrelazioni e dalla struttura sociale e produttiva.

Per comprendere come reagire ai cambiamenti che le sfidano, le comunità e le Amministrazioni locali avrebbero spesso bisogno di nuove informazioni, nuovi indicatori e nuove variabili esplicative. Di queste cambia infatti il peso relativo: ad esempio, se la sfida è tecnologica, occorre conoscere, meglio che in passato, il livello di skills degli occupati potenziali, la disponibilità delle banche a finanziare il rischio tecnologico, l’eventuale necessità di sostituire macchinari divenuti obsoleti (e i finanziamenti necessari).

Spesso i grandi cambiamenti “importati” dall’esterno mutano il posizionamento competitivo di una regione o di un territorio; questo cambia molte “classifiche”, anche se le variazioni di queste ultime non riflettono le “performances” di sviluppo territoriale ma – piuttosto – la capacità di resilienza dei territori.

La velocità e la profondità del cambiamento nello sviluppo di un territorio rendono sempre più difficile e stabile la modellizzazione e la teorizzazione delle dinamiche di crescita. L’uso delle “best practices” non va perciò concepito come modello da imitare per la generalizzabilità di una pur positiva esperienza, bensì come spunto di riflessione, rielaborazione e riadattamento specifico dei fattori di successo (che spesso riguardano la qualità e capacità di “gestione”, più che i meccanismi causali o certi automatismi decisionali).

L’esito di queste considerazioni ha condotto alcuni studiosi (Glaeser *et al.*, 2014) ad affermare che a new times corrispondono new places e addirittura lo shifting dei fattori di successo.

Gli studi più interessanti sono quelli riconducibili alla evolutionary economic geography (Boschma, 2004; Hassink, 2005) e alla sottolineatura dell’importanza del “pluralismo” dei soggetti e delle specializzazioni produttive (Hassink *et al.*, 2014) impegnati nel riorientamento dei percorsi di sviluppo territoriale. Cambia infatti, sia come causa che come effetto, la cultura dello sviluppo (Felicori, 2014; Fritsch e Storey, 2014).

4. Conclusioni

L'approccio della evolutionary economic geography applicato al tema dello sviluppo locale offre al tempo stesso motivi di incoraggiamento e di scoraggiamento per gli studiosi di economia del territorio.

L'"incoraggiamento" deriva dal fatto che, se nel tempo possono cambiare le opportunità e i percorsi dello sviluppo locale, "ci sarà sempre bisogno di loro" Non ci saranno teorie consolidate ed irreversibili; esperienze ed evidenze empiriche a cui riferirsi come modelli sempre ripetibili. Il divenire della storia; la mutevolezza delle relazioni glocali per effetto della crescente pressione competitiva; e gli eventi imprevedibili fisici, economici, sociali che introducono accelerazioni e/o discontinuità nei processi di sviluppo dovranno essere sempre oggetto di attenzione per poterli orientare e correggere e rendere comunità e amministrazioni locali in grado di reagire ai cambiamenti.

L'elemento "scoraggiante" per gli studiosi del territorio è invece causato dall'incertezza che caratterizzerà sempre più ogni diagnosi e ogni prognosi di sviluppo locale. Essendo la generalizzabilità delle esperienze sempre più improbabile - e la path dependence sempre più problematica - sarà sempre meno frequente la possibilità di ricorrere a "ricette" per promuovere lo sviluppo locale. Ogni analisi e ogni disegno di politica dello sviluppo finirà per essere ad hoc, o place-based (Barca *et al.*, 2012).

Perché tuttavia lo scoraggiamento e la relatività non prevalgano negli studi dello sviluppo locale è possibile giungere comunque ad alcune considerazioni conclusive "certe".

4.1 – Se i risultati dello sviluppo locale nei diversi contesti possono essere diversi, le metodologie di ricerca e conoscenza presentano sempre strumenti utili (Camagni *et al.*, 2008), necessari. Per usare un'analogia gastronomica, ogni processo di sviluppo locale è come un soufflé: esso va curato non solo nella scelta degli ingredienti, ma nella preparazione, nella temperatura di cottura (la tensione positiva a "costruire"), nella sequenza dei passi da compiere, nell'esperienza propria e altrui da valorizzare, in una dinamica di apprendimento continuo (anche dagli errori compiuti) da parte di tutti gli stakeholders in gioco.

4.2. – L'importante è non lasciarsi ingannare dall'esistenza di semplicistiche correlazioni statistiche tra le variabili (ingredienti) in gioco interpretandole solo come meccanismi causali.

4.3. – La realizzazione di alcune "precondizioni" per lo sviluppo deve sempre essere perseguita: l'infrastrutturazione materiale e immateriale, la costruzione continua e paziente del capitale sociale, un atteggiamento sempre positivo verso l'innovazione e il cambiamento (Frame, 2013;

Ghani, 2014) sono elementi irrinunciabili di ogni processo – e quindi di ogni cultura – di sviluppo.

Se il concetto di sviluppo (come richiamano anche i termini usati dalla traduzione di *development*, *développement*, *desarrollo*) significa innanzitutto “svolgimento”, “dispiegamento”, delle potenzialità e delle “risorse” di cui ogni contesto territoriale dispone, la ricerca e l’applicazione sulle sue caratteristiche distintive e identitarie diventano il primo oggetto verso cui orientare l’attenzione.

4.4. – La lista degli ingredienti – da selezionare e combinare di volta in volta – è lunga e si è tentato di analizzarli con una rassegna di quello che la letteratura e le evidenze empiriche insegnano.

Tra le variabili in gioco le principali rimangono la dotazione dei fattori e delle risorse per lo sviluppo potenziale, l’attrattività di un territorio, la struttura produttiva e sociale, le relazioni (non solo le localizzazioni) che fanno evolvere il capitale territoriale (Camagni e Capello, 2009) in varie forme di “cooperazione” pubblico privata nel mettere a disposizione le proprie risorse (Hebb, 2014), la governance e la vision (con gli strumenti conseguenti di pianificazione strategica).

In sintesi – anche se il termine può sembrare astratto se non si inverte in azioni concrete – ciò che conta è la cultura dello sviluppo (e non solo della crescita quantitativa) che caratterizza un territorio, inclusa la legittimazione sociale all’imprenditorialità e all’innovazione (Kibler *et al.*, 2014), e il “clima” che contraddistingue le condizioni di successo (Eriksson *et al.*, 2014) nelle relazioni tra le imprese, i cittadini e le Pubbliche Amministrazioni.

4.5. – Due problemi avremo da affrontare – già presenti in passato, ma nuovi per dimensione e intensità – per garantire che lo sviluppo locale trovi la sua strada nel nuovo scenario di integrazione globale: il crescente divario e disuguaglianza che si genererà tra situazioni e percorsi di successo e di insuccesso (Rodriguez-Pose e Tijmstra, 2009) e le scelte anche spaziali che consentiranno di uscire da quella che è stata definita un po’ semplicisticamente come “crisi” (Scott, 2012; Bonora, 2014), ma che in realtà è esperienza dei profondi cambiamenti globali che caratterizzeranno i prossimi decenni.

Bibliografia

- Aiello F., Pupo V., Ricotta F., (2014) "Explaining Total Factor Productivity at Firm Level in Italy: Does Location Matter". *Spatial Economic Analysis*, vol. 9, n. 1, pp. 51-70.
- Amable B. (1995), "Catch-up and Convergence: A Model of Cumulative Growth". *International Review of Applied Economics*, vol. 7, n. 1, pp. 1-25.
- Audretsch D.B., Feldman M.P. (2004), "Knowledge Spillovers and the Geography of Innovation". Henderson J.V., Thisse J.F. (eds), *Handbook of Urban and Regional Economics*, vol. 4, Elsevier, Amsterdam, pp. 2713-2739.
- Angeli F., Grandi A., Grimaldi R. (2014), "Directions and Paths of Knowledge Flows through Labour Mobility: a Social Capital Perspective". *Regional Studies*, vol. 48, n. 11, pp. 1896-1917.
- Annoni P., Dijkstra L. (2013), *EU Regional Competitiveness Index*, JRC, European Community, Bruxelles.
- Anselin L., Varga A., Acs Z.J. (2000), "Geographic Spillovers and University Research: a Spatial Econometric Perspective". *Growth and Change*, vol. 31, pp. 501-516.
- Antonietti R. (2013), "Capitale creativo territoriale e capacità innovativa delle imprese manifatturiere italiane". Fratesi, Pellegrini (a cura di), *op. cit.*, pp. 147-162.
- Antonietti R., Corò G., Gambarotto F. (a cura di), (2015), *Uscire dalla crisi. Città, comunità, specializzazioni intelligenti*. Angeli, Milano.
- Antonietti R., Ferrante M.R., Leoncini R. (2014), "Spatial Agglomeration, Production Technology and the Choice to Make and/or Buy". *Regional Studies*, vol. 48, n. 2, pp. 284-300.
- Ascani A., Crescenzi R., Iammarino S. (2012), "Regional Economic Development: a Review". *Search Working Paper*, European Commission.
- Ayres S., Stafford I. (2014), "Managing Complexity and Uncertainty in Regional Governance Networks: A Critical Analysis of State Rescaling in England". *Regional Studies*, vol. 48, n. 1, pp. 219-235.
- Bailly A. (1998), "The Region: A Basic Concept for Understanding Local Areas and Global Systems". *Cybergeo: European Journal of Geography*.
- Baldwin R. (2013), "Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter and Where They Are Going". Elms e Low (eds.), *op. cit.*, pp. 13-59.
- Baldone S., Sdogati F., Tajoli L. (2001), "Patterns and determinants of international fragmentation of production: Evidence from outward processing trade between the EU and Central Eastern European countries". *Review of World Economics*, vol. 137, n. 1, pp. 80-104.
- Ball M., Nanda A. (2014), "Does Infrastructure Investment Stimulate Building Supply? The Case of the English Regions". *Regional Studies*, vol. 48, n. 3, pp. 425-438.

- Bande R., Karanassou M. (2014), "Spanish Regional Unemployment Revisited. The Role of Capital Accumulation". *Regional Studies*, vol. 48, n. 11, pp. 1863-1883.
- Barca F. (2009), *An Agenda for a Reformed Cohesion Policy: A Place Based Approach to Meeting European Union Challenges and Expectations*. Independent Report, Bruxelles.
- Barca F., McCann P., Rodriguez-Pose A. (2012), "The Case for Regional Development Intervention: Place-based versus Place Neutral Approaches". *Journal of Regional Science*, vol. 52, n. 1, pp. 134-152.
- Bassetti P. (2015), "Prefatory Note". *Glocalism*, n. 1.
- Batey P., Friedrich P. (2000), "Aspects of Regional Competition". Batey, Friedrich (eds.), *op. cit.*, pp. 3-33.
- Batey P.W.J., Friedrich P. (eds.), (2000), *Regional Competition*. Springer, Berlin.
- Bellini E., Bertini S., De Crinito A., Baccan M., Pillarella M., Villa E., Guccione E. (2015), "Smart Specialization: l'esperienza delle regioni italiane", in Antonietti, Corò, Gambarotto (a cura di), *op. cit.*, pp. 189-199.
- Bellini E., Ottaviano G.I.P., Pinelli D., Prarolo G. (2013), "Cultural Diversity and Economic Performance: Evidence from European Regions". Crescenzi, Percoco (eds.), *op. cit.*, pp. 121-141.
- Berkes F., Ross H. (2013), "Community Resilience: Toward an Integrated Approach". *Society and Natural Resources*, vol. 26, n. 1, pp. 5-20.
- Berry B. (1964), "Cities as Systems Within Systems of Cities". Friedman J., Alonso W. (eds.), *Regional Development and Planning. A Reader*, MIT Press, Cambridge, pp. 116-137.
- Bianchini L., Maitino M.L., Piazza S., Ravagli L., Scicione N. (2013), *Federalismo fiscale e redistribuzione: l'effetto redistributivo dei benefici in-kind a livello regionale*, IRPET, Firenze.
- Bonomi A., Abruzzese A. (a cura di), (2004), *La città infinita*. Bruno Mondadori, Milano.
- Bonora P. (2014), "Un nuovo modello di sviluppo e di governo del territorio per uscire dalla crisi". Vitali (ed.), *op. cit.*, pp. 91-103.
- Boschma R.A. (2004), "Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective". *Regional Studies*, vol. 38, n. 9, pp. 1001-1014.
- Boschma R.A. (2015), "Smart Specialization and Regional Innovation Policy". Antonietti, Corò, Gambarotto (eds.), *op. cit.*, pp. 31-37.
- Boschma R.A. et al. (2014), "Editorial: Sailing in the Ocean of Knowledge, 2008-13". *Regional Studies*, vol. 48, n. 8, pp. 1313-1318.
- Bosma N., Sternberg R. (2014), "Entrepreneurship as an Urban Event? Empirical Evidence for European Cities". *Regional Studies*, vol. 48, n. 6, pp. 1016-1033.
- Boudeville J.R. (1966), *Problems of Regional Economic Planning*. Edinburgh University Press, Edinburgh.
- Bramanti A., Maggioni M. (a cura di), (1997), *La dinamica dei sistemi produttivi territoriali: teorie, tecniche, politiche*, Angeli, Milano.

- Bramanti A., Miglierina C. (1995), "Alle radici della crescita regionale: fattori, fenomeni, agenti", *L'Industria*, vol. XVI, n. 1, pp 5-31.
- Bramanti A., Salone C. (2009), "L'ancoraggio territoriale dello sviluppo nell'economia della conoscenza". Bramanti A., Salone C. (a cura di), *op. cit.*, pp. 11-32.
- Bramanti A., Salone C. (a cura di), (2009), *Lo sviluppo territoriale nell'economia della conoscenza: teorie, attori, strategie*. Angeli, Milano.
- Brand F.S., Jax K. (2007), "Focusing the Meaning(s) of Resilience: Resilience as a Descriptive Concept and a Boundary Concept". *Ecology and Society*, vol. 12, n. 1.
- Brekke T. (2013), "Regional Economic Change, Entrepreneurship and Regional Path Dependency in Non-Metropolitan Region". Regional Studies Association European Conference 2013. *Shape and be Shaped: The Future Dynamics of Regional Development*, Tampere, Finland.
- Breschi S., Lissoni F. (2001), "Localized Knowledge Spillovers vs. Innovative Milieux: Knowledge Tacitness Reconsidered". *Papers in Regional Science*, vol. 80, pp. 255-273.
- Bristow G., Healy A. (2014), "Regional Resilience: An Agency Perspective". *Regional Studies*, vol. 48, n. 5, pp. 923-945.
- Burger M., Meyers E., Van Oort F.G. (2014), "Regional Spatial Structure and Retail Amenities in the Netherlands". *Regional Studies*, vol. 48, n. 12, pp. 1972-1992.
- Burger M.J., Thissen M.J.P., Van Oort F.G., Diodato D. (2014), "The Magnitude and Distance Decay of Trade in Goods and Services: New Evidence for European Countries". *Spatial Economic Analysis*, vol. 9, n. 3, pp. 231-259.
- Bussetti E. (2003), "La teoria della causazione circolare cumulativa: un'analisi critica alla luce di alcune riflessioni metodologiche sulla ricerca economica". Paper presentato alla XXIV Conferenza Italiana di Scienze Regionali, Perugia.
- Caloia A. (1967), *Forme di mercato ed analisi economica spaziale*. Giuffrè, Milano.
- Camagni R. (1993), *Principi di economia urbana e territoriale*. NIS, Roma.
- Camagni R. (2002), "On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading?". *Urban Studies*, n. 13, pp. 2395-2412.
- Camagni R. (2011), "Coesione territoriale: quale futuro per le politiche territoriali europee?". Resmini, Torre (a cura di), *op. cit.*, pp. 33-52.
- Camagni R., Capello R. (2002), "Apprendimento collettivo, innovazione e contesto locale". Camagni R., Capello R. (a cura di), *Apprendimento collettivo e competitività territoriale*, Angeli, Milano, pp. 11-26.
- Camagni R., Capello R. (2009), "Competitività e capitale territoriale: dalla concettualizzazione a una analisi empirica". Bramanti, Salone (a cura di), *op. cit.*, pp. 35-52.

- Camagni R., Capello R. (2013), “Modelli regionali di innovazione e riforma della politica regionale dell’Unione Europea: verso politiche di innovazione intelligenti”. Fratesi, Pellegrini (a cura di), *op. cit.*, pp. 303-336.
- Caparros Ruiz A. (2014), “Geographical Mobility and Potential Wage Gain of Immigrants within Spain”. *Regional Studies*, vol. 48, n. 4, pp. 680-692.
- Capello R. (2012), “Territorial Patterns of Innovation”. Cappellin *et al.*, *op. cit.*, pp. 51-80.
- Capello R., Camagni R., Chizzolini B., Fratesi U. (2008), *Modelling Regional Scenarios for the Enlarged Europe*. Springer, Berlin.
- Capello R., Fratesi U. (2013), “Globalization and Endogenous Regional Growth”. Crescenzi, Percoco (eds.), *op. cit.*, pp. 15-37.
- Cappellin R. (2010), “The Governance of Regional Knowledge Networks”. *Scienze Regionali*, vol. 9, n. 3, pp. 5-41.
- Cappellin R. (2012), “Growth in Post-Industrial Cities: an Endogenous Model”. Cappellin *et al.*, *op. cit.*, pp. 29-50.
- Cappellin R., Ferlaino F., Rizzi P. (a cura di), (2012), *La città nell’economia della conoscenza*. Angeli, Milano.
- Cappellin R. (2013), “Istituzioni, regioni e crisi economica nazionale”. Fratesi e Pellegrini (a cura di), *op. cit.*, pp. 497-509.
- Caragliu A., Nijkamp P. (2014), “Cognitive Capital and Islands of Innovation: the Lucas Growth Model from a Regional Perspective”. *Regional Studies*, vol. 48, n. 4, pp. 624-645.
- Casi L., Resmini L. (2011), “La distribuzione territoriale degli IDE nelle regioni europee: esiste un effetto-paese?”. Resmini, Torre (a cura di), *op. cit.*, pp. 129-155.
- Castells M. (2000), *The Rise of the Network Society*. Blackwell, Oxford.
- Cairncross F. (1997), *The Death of Distance*. Harvard Business School Press, Boston.
- Charron N., Dijkstra L., Lapuente V. (2014), “Regional Governance Matters: Quality of Government within European Union Member States”. *Regional Studies*, vol. 48, n. 1, pp. 68-90.
- Cheshire P., Gordon I. (eds.), (1995), *Territorial Competition in an Integrating Europe*. Avebury, Aldershot.
- Chiusaroli C., Santacroce C. (2014), “Nuove opportunità per una mobilità urbana sostenibile”. Vitali W. (a cura di), *op. cit.*, pp. 125-147.
- Christaller W. (1933), *Die zentralen Orte in Süddeutschland*. Gustav Fischer, Jena. (Translated, in part, by Charlisle W. Baskin, as *Central Places in Southern Germany*. Prentice Hall, 1966).
- Cirilli A., Veneri P. (2014), “Spatial Structure and Carbon Dioxide (CO₂) Emissions due to Commuting: An Analysis of Italian Urban Areas”. *Regional Studies*, vol. 48, n. 12, pp. 1993-2000.
- Clark J. (2013), *Working Regions: Reconnecting Innovation and Production in the Knowledge Economy*. Routledge, London.

- Coe N.M., Lai K.P.Y., Wojcik D. (2014), "Integrating Finance into Global Production Networks". *Regional Studies*, vol. 48, n. 5, pp. 761-777.
- Collins L., Walker D.F. (1975), *Locational Dynamics of Manufacturing Activity*. Wiley, London.
- Colombo E., Michelangeli A., Stanca L. (2014), "La Dolce Vita: Hedonic Estimates of Quality of Life in Italian Cities". *Regional Studies*, vol. 48, n. 8, pp. 1404-1418.
- Colombo E., Musolino D., Senn L. (2013), "Le dinamiche di sviluppo territoriale tra competitività e attrattività". Fratesi U., Pellegrini G. (a cura di), *op. cit.*, Angeli, Milano, pp. 89-116.
- Commissione Europea (2001), *Multilevel Governance: Linking and Networking Regional and Local Levels*. Bruxelles.
- Committee of the Regions (2009), *White Paper on Multilevel Governance*. Bruxelles.
- Compagnucci F. (2012), "Industrial Districts and Cities in Italy: Reshaping Relationship in the Knowledge Economy". Cappellin *et al.*, *op. cit.*, pp. 213-236.
- Cooper R., Donaghy K., Hewings G. (eds.), (2007), *Globalization and Regional Economic Modeling*. Springer, Berlin.
- Corrocher N., Cusmano L. (2014), "The 'Kibs Engin' of Regional Innovation Systems: Empirical Evidence from European Regions". *Regional Studies*, vol. 48, n. 7, pp. 1212-1226.
- Cuaresma J.C. Doppelhofer G., Feldkircher M. (2014), "The Determinants of Economic Growth in European Regions". *Regional Studies*, vol. 48, n. 1, pp. 44-67.
- Cusinato A. (2012), "Milieus and Knowledge-Creating Services: Two Interpretative Tools for the Knowledge Economy". Cappellin *et al.*, *op. cit.*, pp. 127-146.
- Crescenzi R., Gagliardi L., Percoco M. (2013), "The 'Bright' Side of Social Capital: How 'Bridging' makes Italian Provinces More Innovative". Crescenzi, Percoco (eds.), *op. cit.*, pp. 143-164.
- Crescenzi R., Percoco M. (eds), (2013), *Geography, Institutions and Regional Economic Performance*. SpringerVerlag, Berlin.
- De Benedictis L. (1999), "Specializzazione, crescita e bilancia dei pagamenti". *Economia Politica*, XVI, 3, 419-457.
- De Dominicis L. (2014), "Inequality and Growth in European Regions: Towards a Placed-based Approach". *Spatial Economic Analysis*, vol. 9, n. 2, pp. 120-141.
- Della Dora V., Minca C. (2004), *Regione*, Department of Geography delle Università di Bristol e di Londra.
- Dematteis G. (1966), *Le località centrali nella geografia urbana di Torino*. Università degli Studi di Torino, Facoltà di Economia e Commercio.
- De Propriis L., Hamdouch A. (2013), "Editorial: Regions as Knowledge and Innovative Hubs". *Regional Studies*, vol. 47, n. 7, pp. 997-1000.

- D'Esposito M.R., Milella E., Prota L., Vitale M.P. (2015), "Analysing Structural Changes in Collaboration Networks through Social Network Analysis". Antonietti, Corò, Gambarotto (eds.), *op. cit.*, pp. 125-142.
- Directorate General for Internal Policies, (2014), *An Assessment of Multilevel Governance in Cohesion Policies 2007-2013*. Bruxelles.
- Dixon R., Thirlwall A.P. (1975), "A Model of Regional Growth-Differences on Kaldorian Lines". *Oxford Economic Papers*, vol. 27, pp. 201-214.
- Dubini P. (a cura di), (2004), *L'attrattività del sistema paese. Territori, settori, imprese*. Il Sole 24 Ore, Milano.
- Echebarria C., Barrutia J.M. (2013), "Limits of Social Capital as a Driver of Innovation: an Empirical Analysis in the Context of European Regions". *Regional Studies*, vol. 47, n. 7, pp. 1001-1017.
- Elms D.K., Low P. (eds.), (2013), *Global Value Chains in a Changing World*. World Trade Organization, Geneva.
- Eriksson R.H., Hansen H.K., Lindgren U. (2014), "The Importance of Business Climate and People Climate on Regional Performance". *Regional Studies*, vol. 48, n. 6, pp. 1135-1155
- Etzkowitz H. (2003), "Innovation in Innovation: the Triple Helix of University-Industry-Government Relations". *Social Science Information*, vol. 42, n. 3, pp. 293-337.
- Ezcurra R., Rodriguez-Pose A. (2014), "Trade Openness and Spatial Inequality in Emerging Countries". *Spatial Economic Analysis*, vol. 9, n. 2, pp. 162-182.
- Faludi A. (2012), "Multi-level (Territorial) Governance: Three Criticisms". *Planning Theory & Practice*, vol. 13, n. 2, pp. 197-211.
- Felicori M. (2014), "La cultura sinonimo di sviluppo urbano". Vitali (ed.), *op. cit.*, pp. 165-172.
- Ferlaino F. (2012), "Cities and Sustainability: Environmental Urban Curve and Global-scale Territorial Scenarios". Cappellin *et al.*, *op. cit.*, pp. 295-314.
- Foray D. (2015), *Smart Specialization. Opportunities and Challenges for Regional Innovation Policy*. Routledge, London.
- Frane A., Westlund H. (2013), *Innovation in Social Cultural Context*. Routledge, New York.
- Fratesi U. (2013), "Flussi regionali di conoscenza e politiche di innovazione". Fratesi, Pellegrini (a cura di), *op. cit.*, pp. 277-302.
- Fratesi U. (2014), "Editorial: The Mobility of High-Skilled Workers Causes and Consequences". *Regional Studies*, vol. 48, n. 10, pp. 1587-1591.
- Fratesi U., Pellegrini G. (a cura di) (2013), *Territorio, istituzioni, crescita*. Angeli, Milano.
- Fratesi U., Senn L. (eds.), (2009), *Growth in Interconnected Territories*. Springer, Berlin.

- Fredin S., (2013), "New Perspective on Innovative Entrepreneurship and Path Dependence: A Regional Approach". in *CSIR Electronic Working Paper Series*, n. 6, pp. 2-16.
- Fregolent L. *et al.* (2012), "La relazione tra i modelli di sviluppo urbano disperse e i costi dei servizi pubblici". Cappellin *et al.*, *op. cit.*, pp. 267-293.
- Freire-Gibb L.C., Nielsen K. (2014), "Entrepreneurship within Urban and Rural Areas: Creative People and Social Networks". *Regional Studies*, vol. 48, n. 1, pp. 139-153.
- Fritsch M., Storey D. (2014), "Entrepreneurship in a Regional Context: Historical Roots, Recent Developments and Future Challenges". *Regional Studies*, vol. 48, n. 6, pp. 939-954.
- Fujita M., Thisse J.F. (2002), "Does Geographical Agglomeration Foster Economic Growth? And, Who Gains and Loses from it?". *CEPR, Discussion Paper*, n. 3135.
- Fung V.C. (2013), "Governance through Partnership in a Changing World". Elms e Low (eds.), *op. cit.*, pp. XIX-XXIII.
- Ghani E., Kerr W.R., O'Connell S. (2014), "Spatial Determinants of Entrepreneurship in India". *Regional Studies*, vol. 48, n. 6, pp. 1071-1089.
- Glaeser E. Ponzetto G., Tobio K. (2014), "Cities, Skills and Regional Changes". *Regional Studies*, vol. 48, n. 1, pp. 7-43.
- Globus et locus, (2015), *Glocalism, Journal of Culture, Politics and Innovation*. Milano.
- Goddard J. (2015), "Cities and Universities". Paper presentato alla Conferenza *Città e Università*, CRVI, Pavia.
- Goddard J., Vallance P. (2013), *The University and the City*. Routledge, New York.
- Grandclement A. (2011), "Vers une géographie des pôles de compétitivité ; réseaux, construction politique et organisation territoriale". Resmini, Torre (eds.), *op. cit.*, pp. 219-241.
- Granovetter M. (1985), "Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology*, vol. 91, pp. 481-510.
- Gräsjö U., Karlsson C. (2012), "Urban Regions in Europe: Preconditions and Strategies for Growth and Development in the Global Economy". Cappellin *et al.*, *op. cit.*, pp. 81-104.
- Hadjimichalis C., Hudson R. (2014), "Contemporary Crisis Across Europe and the Crisis of Regional Development Theories". *Regional Studies*, vol. 48, n. 1, pp. 208-218.
- Halbert L., Henneberry J., Mouzakis F. (2014), "Finance, Business Property and Regional Development". *Regional Studies*, vol. 48, n. 3, pp. 421-424.
- Hall P. (1980), *Great Planning Disasters*. Methuen, London.
- Hamel G., Prahalad C.K. (1990), "The Core Competencies of the Corporation". *Harvard Business Review*, vol. 68, n. 3, pp. 79-91.
- Hanssens H., Derudder B., Van Aelst S., Witlox F. (2014), "Assessing the Functional Policentricity of the Mega-City-Region of Central Belgium

- Based on Advanced Producer Service Transaction Link". *Regional Studies*, vol. 48, n. 12, pp. 1939-1953.
- Hassink R. (2005), "How to Unlock Regional Economies from Path Dependency? From Learning Region to Learning Cluster". *European Planning Studies*, vol. 13, n. 4, pp. 521-535.
- Hassink R., Klaerding C., Marques P. (2014), "Advancing Evolutionary Economic Geography by Engaged Pluralism". *Regional Studies*, vol. 48, n. 7, pp. 1295-1307.
- Hebb T., Sharma R. (2014), "New Finance for America's Cities". *Regional Studies*, vol. 48, n. 3, pp. 485-500.
- Hooghe L., Marks G. (2003), "Unravelling the Central State, but How? Types of Multilevel Governance". *The American Political Science Review*, vol. 97, n. 2, pp. 233-243.
- Iommi S. (2013), "Dimensione degli enti locali ed offerta di servizi pubblici: i costi di un assetto obsoleto". Fratesi, Pellegrini (a cura di), *op. cit.*, pp. 357-378.
- Jacobs J. (1969), *The Economy of Cities*. Random House, New York.
- Jo Y., Lee C-Y. (2014), "Technological Capability, Agglomeration Economies and Firm Location Choice". *Regional Studies*, vol. 48, n. 8, pp. 1337-1352.
- Johansson B. (2000), "Regional Competition: Endogenous and Policy-Supported Processes". Batey, Friedrich (eds.), *op. cit.*, pp. 34-65.
- Jones M. (2014), "Territory, Politics and Relational Autonomy". *Territory, Politics, Governance*, vol. 2, n. 2, pp. 109-114.
- Kalb A. (2014), "What Determines Local Governments' Cost-efficiency? The Case of Road Maintenance". *Regional Studies*, vol. 48, n. 9, pp. 1483-1498.
- Kaldor N. (1970), "The Case for Regional Policies". *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 17, n. 3, pp. 333-348.
- Kaldor N. (1981), "The Role of Increasing Returns, Technical Progress and Cumulative Causation in the Theory of International Trade and Economic Growth". *Economie Appliquée*, vol. 34, n. 4, pp. 593-617.
- Karlsson C., Grasjö U. (2012), "Knowledge Flows, Knowledge Externalities and Regional Economic Development". *CSIR Electronic Working Paper Series*, n. 5.
- Karlsson C., Manduchi A. (2001), "Knowledge Spillovers in a Spatial Context. A Critical Review and Assessment". Fischer M., Frölich J. (eds.), *Knowledge, Complexity and Innovation Systems*. Springer, Heidelberg, pp. 101-123.
- Ke S., He M., Yuan C. (2014), "Synergy and Co-agglomeration of Producer Services and Manufacturing: A Panel Data Analysis of Chinese Cities". *Regional Studies*, vol. 48, n. 11, pp. 1892-1841.
- Kibler E., Kautonen T., Fink M. (2014), "Regional Social Legitimacy of Entrepreneurship: Implications for Entrepreneurial Intention and Start-Up Behaviour". *Regional Studies*, vol. 48, n. 6, pp. 995-1015.

- Klijn E.H. (2008), "Governance and Governance Networks in Europe". *Public Management Review*, vol. 10, n. 4, pp. 505-525.
- Koh H., Riedel N. (2014), "Assessing the Localization Pattern of German Manufacturing and Service Industries: a Distance-based Approach". *Regional Studies*, vol. 48, n. 5, pp. 823-843.
- Koppenjan J., Klijn E.H. (2004), *Managing Uncertainty in Networks*. Routledge, London.
- Krugman P. (1991), *Geography and Trade*. MIT Press, Cambridge.
- Kyriacou A.P., Roca-Sagales O. (2014), "Regional Disparities and Government Quality: Redistributive Conflict Crowds out Good Government". *Spatial Economic Analysis*, vol. 9, n. 2, pp. 183-201.
- Lambooy J.G. (2002), "Knowledge and Urban Economic Development: an Evolutionary Perspective". *Urban Studies*, vol. 39, nn. 5-6.
- Lessard D. (2013), "Uncertainty and Risk in Global Supply Chains". Elms e Low (eds.), *op. cit.*, pp. 195-220.
- Liviano D., Arauzo-Carod J.M. (2014), "Industrial Location and Spatial Dependence: an Empirical Application". *Regional Studies*, vol. 48, n. 4, pp. 727-743.
- Lizieri C., Pain K. (2014), "International Office Investment in Global Cities: The Production of Financial Space and Systemic Risk". *Regional Studies*, vol. 48, n. 3, pp. 439-455.
- Lopez-Bazo E., Monastiriotis V., Ramos R. (2014), "Spatial Inequalities and Economic Growth". *Spatial Economic Analysis*, vol. 9, n. 2, pp. 113-119.
- Lopez-Bazo E., Requena F., Serrano G. (2006), "Complementarity between Local Knowledge and Internationalization in Regional Technological Progress". *Journal of Regional Science*, vol. 46, n. 5, pp. 901-929.
- Low P. (2013), "The Role of Services in Global Value Chains". Elms e Low (eds.), *op. cit.*, pp. 62-81.
- Madsen K.D., (2014), "The Alignment of Local Borders", in *Territory, Politics, Governance*, vol. 2, n. 1, pp. 52-71.
- Magatti M. *et al.* (2005), *Milano, nodo della rete globale*. Bruno Mondadori, Milano.
- Maggioni M., Nosvelli M., Uberti T.E. (2007), "Space vs Networks in the Geography of Innovation: A European Analysis". *Papers in Regional Science*, vol. 86, n. 3, pp. 471-493.
- Mameli F., Faggian A., McCann P. (2014), "Estimation of Local Employment Growth: Do Sectoral Aggregation and Industry Definition Matter?". *Regional Studies*, vol. 48, n. 11, pp. 1813-1828.
- Martin R., Sunley P. (2006), "Path Dependence and Regional Economic Evolution". *Journal of Economic Geography*, vol. 6, n. 4, pp. 395-437.
- Massey D. (1979), "In What Sense a Regional Problem?". *Regional Studies*, vol. 13, pp. 233-243.
- Massey D. (1984), *Spatial Divisions of Labour*. MacMillan, Basingstoke.

- McCann P. (1998), *The Economics of Industrial Location. A Logistics-Cost Approach*. Springer, Berlin.
- McCann P. (2000), "Industrial Logistics and Regional Competition". Batey, Friedrich (eds.), *op. cit.*, pp. 108-138.
- Melachroinos K.A., Spence N. (2013), "Intangible Investment and Regional Productivity in Great Britain". *Regional Studies*, vol. 47, n. 7, pp. 1048-1064.
- Mintzberg H. (1994), *The Rise and Fall of Strategic Planning*. Prentice Hall, London.
- Mion G. (2013), "Input-Output Linkages, Proximity to Final Demand and the Location of Manufacturing Industries". Crescenzi, Percoco (eds.), *op. cit.*, pp. 237-262.
- Mok D., Carrasco J.A., Wellman B. (2010), "Does Distance Still Matter in the Age of the Internet". *Urban Studies Journal Limited*, vol. 47, November, pp. 2747-2783.
- Monastiriotis V. (2014), "Regional Growth and National Development". *Spatial Economic Analysis*, vol. 9, n. 2, pp. 142-161.
- Moodysson J., Zukauskaitė E. (2014), "Institutional Conditions and Innovation Systems: on the Impact of Regional Policy on Firms in Different Sectors". *Regional Studies*, vol. 48, n. 1, pp. 127-138.
- Moretti E. (2004), "Workers' Education, Spillovers and Productivity. Evidence from Plant-Level Production Functions". *American Economic Review*, vol. 94, n. 3, pp. 656-690.
- Moriset B. et al. (2011), "The 'Death of Distance', Fifteen Years on Information Technology and Knowledge Based Service Firms in Rural Areas". *Alshs-00728338, HAL* (archives-ouvertes.fr).
- Murphy A.B. (2008), "Rethinking Multilevel Governance in a Changing European Union: Why Metageography and Territoriality Matter". *GeoJournal*, vol. 72, n. 1-2, pp. 7-18.
- Musolino D., Senn L. (2013), "Regions, Places and Cities in the Mental Maps of Italian Entrepreneurs: the Territorial Attractiveness of Italy". Van Dijk M.P., Van der Meer J., Van der Borg J. (eds.), *From Urban Systems to Sustainable Competitive Metropolitan Regions. Essays in Honour of Leo Van der Berg*. EUR, Ewicur, Rotterdam.
- Myrdal G. (1957), *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. Duckworth.
- Nijkamp P. (2000), "Infrastructure and Superstructure in Regional Competition". Batey, Friedrich (eds.), *op. cit.*, pp. 87-107.
- Nijkamp P. (2013), "Culture-based Regional Development". Fratesi U., Pellegrini G. (a cura di), *op. cit.*, pp. 57-66.
- North D. (1964), "Exports and Regional Economic Growth: A Reply". Friedmann J., Alonso W. (eds.), *Regional Development and Planning. A Reader*. MIT Press, Cambridge, pp. 256-260.

- Okubo T., Tomiura E. (2014), "Skew Productivity Distribution and Agglomeration: Evidence from Plant-Level Data". *Regional Studies*, vol. 48, n. 9, pp. 1514-1528.
- Paci R., Marrocu E., Usai S. (2014), "Complementary Effects of Proximity Dimensions on Knowledge Spillovers". *Spatial Economic Analysis*, vol. 9, n. 1, pp. 9-30.
- Pedrini G. (2012), "Interazione tra imprese, università e governi locali nello sviluppo del territorio". Cappellin *et al.*, *op. cit.*, pp.191-212.
- Penco L. (2012), "Le grandi città come poli di consumo immateriale e poli di produzione della conoscenza". Cappellin *et al.*, V, pp. 169-190.
- Perret J.K. (2014), *Knowledge as a Driver of Regional Growth in the Russian Federation*. Springer, Berlin.
- Perroux F. (1950), "Economic Space: Theory and Applications". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 64, n. 1, pp. 89-104.
- Pilotti L., Sedita S.R., De Novi I. (2013), "Performance e crescita dei sistemi produttivi locali italiani tra specializzazioni, divisione cognitiva del lavoro ed ecologie del valore". Fratesi, Pellegrini, (a cura di), *op. cit.*, pp. 117-144.
- Porter M. (1991), *Il vantaggio competitivo delle nazioni*. Mondadori, Milano.
- Porter M. (1996), "Competitive Advantage, Agglomeration Economies and Regional Policy". *International Regional Science Review*, vol. 19, nn. 1-2, pp. 85-90.
- Porter M. (2000), "Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy". *Economic Development Quarterly*, vol. 14, n. 1, pp. 15-34.
- Potluka O., Liddle J. (2014), "Managing European Union Structural Funds: Using a Multilevel Governance Framework to Examine the Application of the Partnership Principle at the Project Level". *Regional Studies*, vol. 48, n. 8, pp. 1434-1447.
- Potter A., Watts H.D. (2014), "Revisiting Marshall's Agglomeration Economies: Technological Relatedness and the Evolution of the Sheffield Metal Cluster". *Regional Studies*, vol. 48, n. 4, pp. 603-623.
- Reades J., Smith D.A. (2014), "Mapping the 'Space of Flows': The Geography of Global Business Telecommunications of Employment Specialization in the London Mega-City-Region". *Regional Studies*, vol. 48, n. 1, pp. 105-126.
- Reggiani A., Nijkamp P., Sabella E. (2000), "Evolutionary Algorithms for Modelling Interregional Transport Flows". Batey, Friedrich (eds.), *op. cit.*, pp. 159-185.
- Regional Studies Association (2014), "Cultural Heritage as a Driver of Regional Development". *Regions. The Voice of the Membership*, n. 293.
- Renski H. (2014), "The Influence of Industry Mix on Regional New Firm Formation in the United States". *Regional Studies*, vol. 48, n. 8, pp. 1353-1370.

- Resmini L., Torre A. (a cura di), (2011), *Competitività territoriale: determinanti e politiche*. Angeli, Milano.
- Rizzi P., Pianta R. “Capitale sociale e sviluppo regionale in Europa”. Resmini, Torre (a cura di), *op. cit.*, pp. 77-101.
- Rodriguez-Pose A. (2013), “Do Institutions Matter for Regional Development”. *Regional Studies*, vol. 47, n. 7, pp. 1034-1047.
- Rodriguez-Pose A., Comptour F. (2013), “Evaluating the Role of Clusters for Innovation and Growth in Europe”. Crescenzi, Percoco (eds.), *op. cit.*, pp. 209-235.
- Rodriguez-Pose A., Tijmstra S. (2009), “On the Emergence and Significance of Local Economic Development Strategies”. *CAF Working Papers*, Caracas.
- Römisch R. (2011), “Knowledge and Regional Economic Development. A Literature Survey”. Micro-DYN Project. *Growth, Employment and Competitiveness in the Knowledge-based European Economy*. EU Sixth Framework Programme.
- Rutten R., Boekema F. (eds.), (1993), *The Learning Region, Foundations, State of Art, Future*. Cheltenham, UK.
- Sassen S. (1991), *The Global City*. Princeton University Press, Princeton.
- Schafran A. (2014), “Rethinking Mega-Regions: Sub-Regional Politics in a Fragmented Metropolis”. *Regional Studies*, vol. 48, n. 4, pp. 587-602.
- Schwanen T., Kwan M. (2008), “The Internet Mobile Phone and Space-time Constraints”. *Geoforum*, n. 39, pp. 1362-1377.
- Scott A.J. (2014), “Beyond the Creative City: Cognitive-Cultural Capitalism in the New Urbanism”. *Regional Studies*, vol. 48, n. 4, pp. 565-578.
- Scott A. (ed.), (2012), *A World in Emergence. Cities and Regions in the 21st Century*. E. Elgar, Cheltenham.
- Senn L. (1989), “Modelli di crescita regionale: dal localismo a nuove generalizzazioni”. Collidà A., Ciciotti E., Mela A. (a cura di), *Arete interne, tutela del territorio e valorizzazione delle risorse*, Angeli, Milano, pp. 39-58.
- Senn L. (1993), “Service Activities, Urban Hierarchy and Cumulative Growth”. *Service Industries Journal*, vol. 13, n. 2, pp. 11-22.
- Senn L. (1995), “The Role of Services in the Competitive Position of Milan”. Cheshire, Gordon (eds.), *op. cit.*, pp. 120-138.
- Senn L. (2005), “Guardare ‘oltre le apparenze: il ruolo nodale dell’economia Milanese nello scenario globale”. Magatti *et al.*, *op. cit.*, pp. 145-176.
- Senn L., Gorla G. (1993), “Network Strategies as a Factor in Urban Decentralization”. Summers, Cheshire e Senn (eds.), *op. cit.*, pp. 245-263.
- Sforzi F. (a cura di), (1989), *Istat-Irpet. I mercati locali del lavoro in Italia*. Franco Angeli, Milano.
- Sonis M., Hewings G.J.D. (2000), “Regional Competition and Complementarity: Comparative Advantages/Disadvantages and Increasing/Diminishing Returns in Discrete Relative Spatial Dynamics”. Batey, Friedrich (eds.), *op. cit.*, pp. 139-158.

- Sorens J. (2014), "Does Fiscal Federalism Promote Regional Inequality? An Empirical Analysis of the OECD, 1980-2005". *Regional Studies*, vol. 48, n. 2, pp. 239-253.
- Storper M. (2013), *Keys to City: How Economics, Institutions, Social Interaction and Politics Shape Development*. Princeton University Press, Princeton.
- Storper M. (2014), "Governing the Large Metropolis". *Territory, Politics, Governance*, vol. 2, n. 2, pp. 115-134.
- Storper M., Venables A.J. (2004), "Buzz: Face to Face Contact and the Urban Economy". *Journal of Economic Geography*, vol. 4, n. 4, pp. 351-370.
- Summers A., Cheshire P., Senn L. (eds.), (1993), *Urban Change in the United States and Western Europe: Comparative Analysis and Policy*. The Urban Institute Press, Washington.
- Taylor P.J. (2004), *World City Network. A Global Urban Analysis*. Routledge, London.
- Temurshoev U., Oosterhaven J. (2013), "Analytical and Empirical Comparison of Policy-Relevant Key Sector Measures". *Spatial Economic Analysis*, vol. 9, n. 3, pp. 284-308.
- Theurillat T., Crevoisier O. (2014), "Sustainability and the Anchoring of Capital: Negotiations Surrounding Two Major Urban Projects in Switzerland". *Regional Studies*, vol. 48, n. 3, pp. 501-515.
- Tiebout C.M. (1956), "Exports and Regional Economic Growth". *Journal of Political Economy*, vol. 63, n. 3, pp. 243-258.
- United Nations – Department of Economic and Social Affairs (2014), *World Urbanization Prospects. 2014 Revisions*. New York.
- Vandelli L., Vitali W. (2014), "Il cammino accidentato verso le città metropolitane". Vitali (a cura di), *op. cit.*, pp. 75-90.
- Verdoorn P.J. (1950), "On an Empirical Law Governing the Productivity of Labour". *Economica*, vol. 17, pp. 209-210.
- Vitali W. (2014), "La città come rimedio alla crisi globale", in Vitali (a cura di), *op. cit.*, pp. 7-22.
- Vitali W., (2014), *Un'agenda per le città. Nuove visioni per lo sviluppo urbano*. Il Mulino, Bologna.
- Webber M.S. (1972), *Impact of Uncertainty on Location*. MIT Press, Cambridge.
- Westlund H., Larsson J.P., Olsson A.R. (2014), "Start-ups and Local Entrepreneurial Social Capital in the Municipalities of Sweden". *Regional Studies*, vol. 48, n. 6, pp. 974-994.
- Wood S., Reynolds J. (2014), "Establishing Territorial Embeddedness within Retail Transnational Corporation (TNC) Expansion: The Contribution of Store Development Departments". *Regional Studies*, vol. 48, n. 8, pp. 1371-1390.
- Zhang J. (2013), "Related Variety, Global Connectivity and Institutional Embeddedness: Internet Development in Beijing and Shanghai Compared". *Regional Studies*, vol. 47, n. 7, pp. 1065-1081.

Nuova Serie | New Series – WP CERTeT

Anno | Year 2016

-
- N. 01 «The Impact of Typical Products on the Decision to (Re)Visit
a Tourist Destination: Market-Expanding or Business-Stealing?
di Marco Alderighi, Carluccio Bianchi e Eleonora Lorenzini
-
- N. 02 «Effects of the London Congestion Charge on Air Quality:
A Regression Discontinuity Approach»
di Marco Percoco
-
- N. 03 «Lombardia 4.0, scenari economici territoriali e reti d'impresa»
di Alberto Bramanti
-
- N. 04 «Lo sviluppo del nuovo scenario di integrazione globale»
di Lanfranco Senn
-