

## **Innovazione digitale e polarizzazione spaziale. Un'analisi sui nuovi divari regionali**

### ***Digital Innovation and Spatial polarization. An Inquiry on the new regional divides***

GIULIO BUCIUNI E GIANCARLO CORÒ

DOI: 10.14658/pupj-rsld-2020-1-5

---

**Abstract.** L'articolo analizza i processi di polarizzazione spaziale delle attività innovative, con particolare attenzione agli Stati Uniti e all'Europa, valutando gli effetti economici e politici nelle aree che rimangono escluse da tali processi. Il contributo si iscrive nel filone di ricerca avviato dal saggio *The revenge of the Places that don't matter*, di Rodriguez-Pose (2018), che ha suscitato una crescente attenzione e propone una rassegna del dibattito internazionale che si è sviluppato su questo argomento, aggiungendo due ulteriori elementi: nuove chiavi di lettura sulle cause dei processi di polarizzazione spaziale come dagli approcci di Economia della conoscenza; in secondo luogo viene considerata la discussione sulle tendenze spaziali post-Covid 19, che stanno riaprendo una finestra di opportunità a favore di un riequilibrio territoriale dei processi insediativi. L'articolo propone inoltre una prima rassegna di casi studio di "periferie competitive" intese come luoghi esterni ai principali centri metropolitani che hanno tuttavia saputo organizzare efficaci processi di sviluppo attraverso la combinazione di fattori endogeni e l'attrazione dall'esterno di risorse critiche per l'innovazione.

**Abstract.** *The article analyses the spatial polarization processes of innovative activities, with particular attention to the United States and Europe, assessing the economic and political effects in the regions left behind. The contribution is part of the research program launched by the essay "The revenge of the Places that don't matter" by Rodriguez-Pose (2018), which has attracted increasing attention. The article proposes a review of the international debate developed on this topic, adding two further elements: first of all, new keys to understanding the causes of spatial polarization processes such as proposed from the approaches of the Knowledge Economy; secondly, the discussion on post-Covid 19 spatial trends, which are reopening a window of opportunity in favour of a territorial rebalancing of location processes. The article also proposes a first review of case studies of "competitive peripheries", i.e. places outside the main metropolitan centres that have nevertheless been able to deploy effective development processes through the combination of endogenous factors and the attraction of external innovative resources.*

**Keywords:** Polarization, Innovation, Competitive peripheries

---

## 1. Introduzione. La crescita diseguale nell'economia nella conoscenza

Se in passato l'attenzione agli squilibri economici si concentrava prevalentemente sul differenziale tra i paesi sviluppati e quelli in via di sviluppo (la cosiddetta *between inequality*) oggi lo scarto di prosperità si registra sempre più all'interno dei confini nazionali (*within inequality*). A partire dagli anni Novanta del secolo scorso assistiamo infatti a un rapido processo di convergenza nei livelli di sviluppo fra aree del mondo: in meno di trent'anni la quota del Pil mondiale detenuta dai paesi del G7 è passata dal 70% al 45%, tornando così alla stessa quota che questo gruppo aveva a inizio del Novecento (Baldwin 2019). Al contempo si alzano però le disuguaglianze interne ai paesi più ricchi, separando i destini dei gruppi più affluenti, che dalla globalizzazione e dall'uso produttivo delle nuove tecnologie hanno saputo trarre i massimi benefici, da quelli delle classi medie, condannate invece alla stagnazione (Collier 2020; Milanovic 2016).

Un aspetto tuttavia sottovalutato dalle analisi sulle *within inequality* è la frattura territoriale che divide al proprio interno i singoli paesi, accentuando un fenomeno dalle conseguenze dirompenti. Dagli Stati Uniti all'Inghilterra, ma anche in Francia, Spagna e Italia, la differenza tra le cosiddette città *Alpha* e le aree periferiche è sempre più evidente. Gli effetti collaterali di questo nuovo squilibrio economico sono stati a lungo sottovalutati, almeno fino a quando non si sono manifestati attraverso una sorta di "vendetta elettorale" (Rodriguez-Pose 2018).

L'Italia non è certo esente da questo fenomeno. Il differenziale di competitività tra Nord e Sud Italia è andato ampliandosi negli ultimi dieci anni, così come quello tra Milano, città leader indiscussa dello sviluppo economico italiano, e il resto del paese. Pensiamo, in particolare, al differenziale di competitività generatosi tra Milano e Torino negli ultimi quindici anni, che rappresenta uno degli esempi più chiari di come la polarizzazione dell'innovazione segua un processo cumulativo. Se fino agli anni Ottanta Milano e Torino erano, assieme a Genova, i due vertici principali del "triangolo industriale" italiano, oggi sono due città profondamente diverse. Milano ha saputo infatti ritagliarsi un ruolo da protagonista nello scenario economico e finanziario globale, diventando sede centrale dei maggiori gruppi industriali del Paese e attirando multinazionali e investimenti esteri da tutto il mondo. Torino, invece, deve fare i conti con il progressivo disinvestimento dell'impresa un tempo simbolo della città – diventata nel frattempo *global corporation* con sedi a Londra e Amsterdam e, dopo la fusione con PGA, anche a Parigi – senza la quale il capoluogo piemontese non sembra aver ancora trovato un modello di sviluppo in grado di frenare il declino industriale.

In linea con molti altri luoghi alle prese con la polarizzazione dell'innovazione, la crescita di Milano è avvenuta in quota parte anche a discapito di Torino. Si pensi ad esempio alla migrazione del Salone dell'auto dal capoluogo piemontese a quello lombardo, oppure al potenziamento della divisione *corporate e investment banking* di Milano della banca torinese Intesa San Paolo. È questa infatti la natura attuale delle città *Alpha*: luoghi eletti da *trendsetter*, *millennials* e innovatori che fanno leva sull'immaterialità dell'economia della conoscenza per catalizzare gli *asset* chiave dell'innovazione: creatività, conoscenza e risorse finanziarie. Spesso a discapito di città secondarie, talvolta ubicate proprio in prossimità dei nuovi poli dell'innovazione mondiale. Sono questi alcuni dei meccanismi alla base della crescente polarizzazione che caratterizza il nostro tempo e che anche una certa politica dell'innovazione ha di fatto alimentato negli ultimi vent'anni.

Questo scenario di polarizzazione si è ad un certo punto trovato a fare i conti con gli effetti della pandemia Covid-19, che in pochi mesi sembra avere cambiato le tendenze favorevoli alle grandi città globali. La pandemia ci ha colto tutti alla sprovvista, incluse le città *Alpha* e i suoi principali *stakeholder*. Da città simbolo dell'innovazione e dell'accentramento della ricchezza nel mondo, molte delle città *Alpha* sono diventate negli ultimi mesi i principali nodi della propagazione globale del virus. Da Londra a New York e da Milano a Madrid, sono stati proprio i grandi *hub* economici del mondo a subire con maggior veemenza gli effetti nefasti della pandemia. Paradossalmente, sono stati proprio alcuni dei fattori alla base della crescita di queste città – connettività globale, densità di popolazione, attività basate su scambi e interazioni ripetute – a favorire la diffusione del Covid-19 all'interno dei confini metropolitani delle principali città. Di contro, abbiamo assistito ad un rinnovato interesse verso le periferie e le città secondarie, considerate oggi luoghi maggiormente sicuri e più adatti alle nuove forme del lavoro a distanza. Tuttavia, i cambiamenti oggi in corso potrebbero scalfire solo parzialmente l'egemonia globale delle città *Alpha* e restituirci nel medio-lungo periodo uno scenario molto simile a quello cui ci siamo abituati in questi ultimi anni. L'opportunità per le città secondarie è dunque una finestra che può chiudersi in fretta.

## **2. Una nuova geografia dell'economia e del lavoro**

Per capire come la polarizzazione dell'innovazione sia andata rafforzandosi negli ultimi decenni è necessario contestualizzare questo fenomeno all'interno dei grandi cambiamenti che hanno caratterizzato il recente

sviluppo dell'economia mondiale e la sua attuale geografia. In particolar modo, nel corso degli ultimi quindici anni l'economia ha subito una serie di profonde trasformazioni che hanno cambiato i meccanismi di creazione e distribuzione del valore economico tanto nel mondo sviluppato quanto in quello in via di sviluppo. Alla base di questa epocale trasformazione vi sono una serie di fenomeni noti. Il più evidente è la globalizzazione dei mercati e delle catene del valore, fortemente accelerata dall'ingresso nel 2001 della Cina all'interno della *World Trade Organization* (WTO). Questo fenomeno ha esteso le reti di divisione del lavoro a regioni del mondo fino ad allora escluse dai processi di industrializzazione moderna, aprendo enormi opportunità per le imprese occidentali che, attraverso la delocalizzazione di parte dei processi produttivi, hanno potuto ridurre i costi e aumentare la competitività. L'altro fenomeno rilevante, che per molti aspetti costituisce il fattore abilitante della stessa globalizzazione, è la sofisticazione delle infrastrutture di *Information and Communication Technology* (ICT), che hanno garantito la connettività tra diverse fasi produttive appartenenti a una medesima catena del valore transazionale, facilitando in questo modo l'integrazione di conoscenze diverse e complementari. I recenti sviluppi delle tecnologie digitali – la cosiddetta Industria 4.0, in particolare l'intelligenza artificiale, la manifattura additiva e la robotica integrata – stanno ulteriormente accelerando questi processi.

Un terzo elemento ha infine contribuito a ridisegnare l'attuale geografia economica: la finanziarizzazione dell'economia reale. Culminata con il default di Lehman Brother nel Settembre del 2008, l'ingerenza della finanza nella struttura socio-economica occidentale non si è limitata alle speculazioni nel mondo del *real estate* americano attraverso i noti mutui *subprime*, ma ha saputo diversificare il proprio raggio d'azione. Il recente boom di investimenti nelle *high-potential start up* (HPSU) è il risultato anche delle scelte strategiche di *asset manager* americani e del ricollocamento di investimenti privati da un settore poco profittevole (a causa di politiche economiche espansive e tassi di interesse vicini allo zero) a un settore in cui investimenti in *tech unicorn* riescono a garantire ad investitori privati ritorni economici fino a 20 volte superiori l'investimento iniziale (Florida e Mellander, 2018).

L'azione congiunta di questi fattori ha generato una serie di cambiamenti i cui effetti non sono ancora stati interamente compresi. Tra questi, grande risalto è stato dato alla pressione esercitata da imprese *low-cost* sulla struttura competitiva di molti settori manifatturieri – da quelli tradizionali a quelli *high tech* – e dalla conseguente distruzione di milioni di posti di lavoro nei paesi sviluppati. Assieme alla delocalizzazione della manifattura, anche l'accentuarsi dei processi migratori dai paesi in via di sviluppo ha contribuito ad accrescere la pressione economica e sociale sui soggetti già

colpiti dalla globalizzazione, favorendo l'affermazione politica dei movimenti populistici. Dall'altro lato, il progresso tecnologico nel campo delle ICT e gli investimenti strategici della finanza nel settore hi-tech hanno contribuito a forgiare dei nuovi ecosistemi dell'innovazione, all'interno dei quali *start up* digitali, laboratori universitari e fondi di investimento lavorano in sinergia nell'avanzare le frontiere dell'innovazione. L'ecosistema digitale della Silicon Valley e il polo biotecnologico di Boston sono solo i due modelli di riferimento più noti, cui si sono aggiunti altri *hub* dell'innovazione in prossimità di grandi aree metropolitane.

È proprio in relazione a questi importanti avvenimenti che Enrico Moretti, economista della University of California di Berkeley, pubblica un libro di grande successo sulla nuova geografia del lavoro (Moretti 2012). Analizzando i principali cambiamenti avvenuti nel mercato del lavoro statunitense nel corso degli ultimi decenni, Moretti enfatizza la capacità di alcuni grandi agglomerati urbani come New York, San Francisco e Boston di trainare l'economia del lavoro americano attraverso la creazione di professioni ad alto valore aggiunto. In particolare, la presenza in questi luoghi di un'alta concentrazione di aziende innovative, professionisti di talento e strutture finanziarie a supporto di nuove imprese ha garantito un generale aumento della produttività. Principale conseguenza di tale fenomeno è l'incremento delle retribuzioni dei *golden collars* impiegati nei settori *high tech*, ma tra gli aspetti più interessanti rilevati da Moretti c'è anche l'aumento dei salari dei lavoratori meno qualificati impiegati nelle aree metropolitane più innovative. In altre parole, l'elevata produttività che caratterizza alcune città non solo premia imprese innovative e professioni ad alta intensità di conoscenza che competono sui mercati globali (ingegneri, programmatori, designer, esperti di finanza), ma anche impieghi più tradizionali e di prossimità come quello di babysitter, tassista, ristoratore. Ne consegue che fare da babysitter o cameriere a San Francisco potrebbe risultare più remunerativo che lavorare come impiegato, operaio specializzato o anche libero professionista in una città della *Rust Belt* come Detroit.

L'analisi proposta da Moretti permette dunque di mettere in luce un problema centrale e allo stesso tempo sottostimato delle economie avanzate qual è la crescente divergenza tra città e aree metropolitane all'interno dello stesso paese. In questa analisi tende tuttavia a prevalere un certo determinismo economico che sottovaluta gli effetti politici dei processi di polarizzazione dell'innovazione. Studiare le ragioni economiche di tali processi è fondamentale, ma dovrebbe essere importante considerare anche l'altra faccia della medaglia: quella delle aree urbane rimaste indietro e che dunque vivono il gioco dell'innovazione dal lato dei perdenti. Una perdita che riguarda le risorse più preziose di una comunità: i giovani talenti, le imprese

più innovative, gli investimenti più remunerativi, per non dire dell'erosione della ricchezza immobiliare.

Concentrando l'attenzione sulla polarizzazione delle attività innovative si rischia inoltre di assecondare soluzioni teoricamente efficienti, ma dalle conseguenze sociali e politiche molto critiche, come quella di promuovere flussi sistematici di migrazione dalle regioni periferiche verso pochi e ben selezionati centri metropolitani. Per quanto questa ipotesi si basi su un principio tutto sommato condivisibile anche dal punto di vista morale – l'idea che la produttività non sia attribuito esclusivamente individuale, bensì collettivo, perciò lo spostamento verso ecosistemi innovativi aumenta la produttività delle persone e accresce il benessere sociale – le conseguenze politiche di una mobilità selettiva (le figure più qualificate) e unidirezionale (dalla periferia al centro) possono risultare devastanti. L'abbandono da parte dei giovani più istruiti delle città minori e delle vecchie regioni industriali priva queste aree della risorsa più importante per una possibile ripresa, togliendo ogni speranza sull'inversione del ciclo depressivo.

Le conseguenze sono sotto i nostri occhi. Che sia la *Rust Belt* americana, oppure le vecchie città industriali nel Nord dell'Inghilterra, per non dire del nostro Mezzogiorno, sempre più abbiamo a che fare con aree di declino economico e sociale che, secondo l'efficace definizione di Rodriguez-Pose (2018), si auto-percepiscono come “luoghi che non contano nulla”. È soprattutto da questi luoghi che è partita la “vendetta elettorale” contro le classi dirigenti e le élite culturali insediate nei centri pulsanti dell'innovazione. La frattura geografica è del resto un tratto evidente sia nei consensi alla Brexit, sia nella *constituency* elettorale che aveva portato Trump alla casa Bianca nel 2016. Anche in Europa i movimenti populistici e sovranisti hanno del resto ottenuto i maggiori consensi nelle aree periferiche (Dijkstra et al, 2020).

Questo voto, tuttavia, non colpisce solo le periferie, ma l'intero paese, mettendo radicalmente in discussione le politiche di apertura internazionale a sostegno all'innovazione che avevano accompagnato lo sviluppo delle economie avanzate. Il cambio di agenda dei cosiddetti governi populistici mette in secondo piano gli investimenti in capitale umano e nuove tecnologie a scapito di politiche redistributive e protezioniste. L'esito è la riduzione del potenziale di crescita che penalizza, insieme, i sistemi metropolitani più avanzati e le aree periferiche. Per superare questa politica della vendetta sociale, che riduce il problema redistributivo a una illusoria chiusura sovranista, è necessario cambiare agenda di policy, mettendo al primo posto la creazione di capacità di innovazione e opportunità di crescita sostenibile nelle aree rimaste indietro.

### 3. *Alpha City e Apocalypse Town*

Il recente interesse per le dinamiche competitive delle *Alpha City* ha consentito di riprendere e rilanciare i modelli teorici sulle “economie esterne” per lungo tempo trascurati dalla ricerca economica. A partire dai *Principles of Economics* di Alfred Marshall del 1890, dove viene analizzata la densità geografica delle attività economiche e i relativi benefici in termini di sviluppo e condivisione delle conoscenze da parte di produttori co-locali. Com'è noto, grazie in particolare al recupero effettuato da Giacomo Becattini, il contributo di Marshall è diventato uno dei capisaldi della letteratura sui distretti industriali. Tuttavia, se si escludono le rielaborazioni da parte di Paul Krugman e Michael Porter, questo approccio sistemico aveva finora influenzato in misura limitata gli studi sulla crescita economica e la competitività delle imprese.

I benefici delle *agglomeration economies* sono stati ampiamente discussi anche in ottica di sviluppo urbano. A partire dagli anni Sessanta e Settanta Jane Jacobs è divenuta un nome di riferimento in questo filone di letteratura, grazie soprattutto alla pubblicazione di alcuni importanti saggi come *The Economy of Cities* del 1969. Anticipando le analisi sulla geografia della classe creativa di Richard Florida (2002) e, per alcuni versi, anche il programma di ricerca sulla complessità economica (Hausman, Hidalgo et al. 2007; Hidalgo 2015), Jacobs ha messo efficacemente in luce la capacità di alcuni sistemi urbani di generare quella varietà economica che costituisce il principale fattore di combinazione delle conoscenze, promozione dell'innovazione, attrattività di investimenti, idee, talenti. Gli ecosistemi urbani in cui si sviluppano processi di diversificazione e specializzazione dell'economia diventano così gli incubatori naturali delle nuove imprese.

Grazie a questa lettura sull'importanza della complessità dei luoghi nell'economia della conoscenza, è dunque possibile comprendere perché oggi i principali fondi di *venture capital* e *private equity* tendano a concentrarsi in alcune specifiche città. Tuttavia, c'è un aspetto attorno al quale il rinnovato dibattito sul ruolo delle città nell'economia contemporanea non sembra aver ancora fornito risposte esaustive e, soprattutto, soluzioni convincenti: si tratta degli squilibri indotti da un sistema in cui “*the winner takes it all*”, ossia nel quale ad emergere è un nucleo ristretto di città, a discapito di un modello di sviluppo economico più diffuso, inclusivo e democratico.

La crescente disparità tra città *Alpha* e città periferiche è oggi particolarmente evidente negli Stati Uniti, proprio dove si insediano i principali *hub* mondiali dell'innovazione. Mentre a San Francisco e a Boston si discutono *round* di investimenti multi-milionari, gli abitanti di Flint, nel Michigan, rimangono senz'acqua potabile per mesi a causa dell'eccesso

di piombo nelle tubature dell'acquedotto che la comunità locale non ha le risorse per rinnovare. Flint e Detroit in Michigan, assieme a Youngstown e Cleveland in Ohio, oppure Buffalo nello Stato di New York, come Pittsburgh in Pennsylvania sono alcune delle città americane che Alessandro Coppola definisce da *Apocalypse Town*. Presentando i risultati di uno straordinario lavoro di ricerca condotto per mesi sul suolo americano, Coppola descrive scenari di povertà inimmaginabili per un paese occidentale, tanto più se la nazione in questione è la principale potenza economica mondiale. Tra i vari aspetti discussi dall'autore, particolarmente efficace è la narrazione di un fenomeno conosciuto come *food desert*, ossia luoghi urbani in cui, anche a causa della carenza dei trasporti pubblici, la distanza fisica da supermercati e punti di fornitura di generi alimentari impone ai residenti locali di basare la propria alimentazione su *fast food* e cibo processato. Coppola analizza le dinamiche socio-economiche che contraddistinguono le diverse città ubicate nella fascia geografica che si estende dai grandi laghi del Mid-West fino alla West Virginia, includendo lo stato dell'Indiana, dell'Ohio dell'Iowa e dell'Illinois. Storicamente famosa per la presenza di industrie pesanti come la produzione di acciaio e automobili e le miniere di carbone, la *Rust Belt* è divenuta nel corso degli ultimi decenni una delle zone più povere degli Stati Uniti ed ha scatenato un acceso dibattito sugli effetti collaterali causati dal progressivo abbandono di attività manifatturiere.

Per quanto divenuta nell'immaginario collettivo nazionale il simbolo di un declino post-industriale per alcuni aspetti inevitabile, la *Rust Belt* è lungi dall'essere l'unica regione americana afflitta da profondi problematiche socio-economiche.

Una seconda area di grande interesse per l'analisi della crescente disparità tra diversi stati americani è la cosiddetta *Bible Belt*, una regione che geograficamente corrisponde al Sud-Est degli Stati Uniti. È in Stati come il Nord e il Sud Carolina, la Georgia e l'Alabama che si concentrano le roccaforti religiose dell'America contemporanea e le maggiori comunità di cittadini afro-americani. In un territorio ancora fortemente caratterizzato da problemi di integrazione tra comunità bianche, afro-americane e *Latinos*, la deindustrializzazione degli ultimi anni ha ulteriormente minato la tenuta del tessuto economico e sociale. Sono questi infatti gli stati in cui le produzioni di *consumer goods* come tessile-abbigliamento e mobili hanno garantito per decenni occupazione a centinaia di migliaia di persone generalmente poco istruite.

Di questi settori industriali oggi è rimasto poco e secondo statistiche della *US Bureau of Labour Statistics* del 2015, nel corso dell'ultimo decennio la forza lavoro nella produzione del mobile si è ridotta del 45%. Parte degli esuberanti generati dalla globalizzazione della produzione e dall'introduzione

di automazione nei processi produttivi sono stati recuperati dall'apertura di nuove fabbriche di automobili, come la Mercedes a Vance (Alabama) e la BWM a Spartanburg (South Carolina), nonostante i dubbi sollevati da alcune inchieste di *The Atlantic* circa l'offerta di contratti di lavoro a salari minimi e con limitati diritti ai lavoratori.

Progressivamente svuotati da quelle attività manifatturiere che per anni hanno sostenuto la crescita economica della *middle class* americana, gli stati della *Rust* e della *Bible Belt* si trovano oggi esclusi anche dal circuito dell'innovazione *hi-tech* e *knowledge-intensive*. Ad eccezione di qualche caso isolato (come il *Research Triangle* di cui diremo nel cap. 8), il Mid-West e il Sud-Est degli Stati Uniti sembrano destinati ad occupare una posizione sempre più periferica nell'economia della conoscenza americana.

Una possibile opportunità di sviluppo post-industriale è stata identificata nella recente crescita del movimento dei *makers*, neo-artigiani tecnologici, auto-produttori particolarmente interessati all'intersezione tra *hardware* e *software* in attività produttive a volumi limitati. Questa è ad esempio una delle proposte che sembra emergere da "The Smartest Places on Earth", un lavoro pubblicato da Agtmael e Bakker (2016) con l'intento di discutere le possibilità e gli spazi per una nuova rivoluzione industriale nella *Rust Belt*. Il racconto offerto dagli autori è senza dubbio originale e fa leva sull'accattivante idea di stimolare la resilienza di aree urbane post-industriali attraverso iniezioni di idee innovative e di giovani motivati dalla ricerca di un modello economico alternativo e in contrapposizione con i paradigmi *mainstream* dell'economia tecno-finanziaria contemporanea. Tuttavia, i dati a supporto della presunta rivoluzione dei *makers* sono ancora sporadici e incompleti. La sensazione è che in assenza di una massa critica sufficiente in termini di attività economica, servizi specializzati, infrastrutture dedicate, la condizione periferica rappresenti un grande ostacolo per la rinascita di città come Buffalo, Youngstown e Flint. La quasi totale assenza di investimenti *in loco* da parte di fondi di *private equity* e *venture capital* certifica la difficoltà delle città della "seconda America" di attrarre linfa per nuove attività imprenditoriali ad alto potenziale di crescita e innovazione.

#### **4. Lo sviluppo diseguale delle metropoli americane**

L'analisi dello sviluppo diseguale delle città del mondo trova negli Stati Uniti l'espressione più evidente. Il crescente *gap* tra l'America delle due coste e quella degli Stati del Mid-West e delle Great Plains è un fenomeno oramai ampiamente noto e che ha ricevuto negli ultimi tempi una particolare attenzione da parte di centri di ricerca e *think tank* come Brookings Institution.

Un interessante indicatore utilizzato per leggere la differenza tra le ‘due Americhe’ proviene dall’analisi dei prezzi degli *asset* immobiliari. Secondo un’analisi proposta da Richard Florida, esistono oggi negli Stati Uniti 160 *zip code* (l’equivalente del nostro codice di avviamento postale) dove il valore medio delle abitazioni supera il milione di dollari (Florida 2017). Ebbene, l’80% di tali *zip code* è concentrato nelle aree metropolitane di New York, San Francisco e Los Angeles. Il *divide* tra la l’America delle città *superstar* e il resto del Paese è ancora più evidente se letto in termini comparati. Sempre con riferimento all’analisi di Florida, apprendiamo che l’investimento necessario ad acquistare un appartamento nel quartiere SoHo a New York (il cui valore medio si aggira sui 3 milioni di dollari) permetterebbe di comprare 23 case ad Atlanta o addirittura 29 unità a Detroit! Sono numeri difficili da immaginare se pensiamo che queste città, alla fine, fanno parte dello stesso paese.

Il forte apprezzamento del mercato immobiliare in alcune specifiche aree urbane dipende da una logica economica piuttosto semplice: l’aumento della domanda di immobili spinge in alto i prezzi, mentre l’offerta risulta invece anelastica. In altri termini, dati i vincoli urbanistici, infrastrutturali ed economici, l’offerta di immobili non riesce ad adeguarsi alla domanda in crescita, creando in questo modo una scarsità che si manifesta in un rapido incremento dei prezzi. Se l’offerta di beni immobiliari è anelastica e spinge così in alto i prezzi di abitazioni e uffici, perché la domanda cresce tanto rapidamente?

Sempre secondo Richard Florida, la ragione è che i *millennials* tendono a spostarsi nelle grandi città metropolitane perché proprio in questi spazi si concentrano le principali opportunità di lavoro e persone con formazione e interessi simili, con i quali diventa dunque possibile condividere conoscenze e dividere il lavoro, accrescendo in questo modo la produttività e, corrispondentemente, anche i redditi. La concentrazione di giovani creativi alimenta poi l’offerta di svaghi e servizi loro dedicati, rendendo perciò più confortevole e vibrante l’ambiente urbano, che ha evidentemente un effetto cumulativo sull’attrattività e i suoi valori immobiliari. Si tratta ovviamente di capire quanto possa durare, e per quali soggetti, la rincorsa fra aumento dei redditi (generato dalla crescita di produttività assicurata dell’ambiente urbano) e dei prezzi di case e uffici (dovuto al rapporto squilibrato fra domanda e offerta nel mercato immobiliare). Se i secondi superano i primi, evidentemente la concentrazione non paga. Se invece il premio di produttività è maggiore dell’extra-rendita metropolitana, il gioco continua.

Come ha osservato Paul Collier (2020), questo rapporto è tuttavia molto differenziato a seconda dei soggetti interessati. Chi ci guadagna, oltre ai proprietari immobiliari dei centri metropolitani, è in realtà un gruppo di *professionals* qualificati, che tuttavia devono essere anche *single*, poiché solo

in questo modo il premio di reddito può superare gli elevati costi della casa e della vita nelle *Alpha city*. Una famiglia con figli avrebbe invece maggiori difficoltà a sostenere tali costi. Ancora meno se si tratta di lavoratori con basse qualifiche che operano nei settori di servizio a bassa produttività. Il che pone seri problemi di giustizia distributiva considerando che non solo i servizi a bassa produttività sono necessari alla vita urbana (si pensi a trasporti, raccolta dei rifiuti, ristorazione, consegne a domicilio, ecc.), ma anche i figli, evidentemente, costituiscono un bene fondamentale per una società vitale! Le città che concentrano l'innovazione creano dunque vantaggi a favore di una particolare categoria di soggetti – *professionals* con elevata qualificazione che tendono a vivere da *single* – che tuttavia esternalizzano sia i costi di produzione dei servizi a bassa produttività, sia quelli di riproduzione biologica della società.

D'altro canto, la rigidità del mercato immobiliare vale, in negativo, anche per città diventate periferiche, come Detroit e Pittsburgh. Infatti, il declino demografico, tanto più se dovuto alla mobilità in uscita delle fasce di popolazione più giovani e dinamiche, genera un calo di domanda che, a fronte di un patrimonio fisso, riduce i prezzi degli immobili, contraendo di conseguenza la ricchezza delle famiglie e gli attivi delle imprese. Del resto, famiglie e imprese che rimangono nelle città periferiche hanno minore disponibilità a pagare, alimentando il circolo vizioso del declino. In tale processo la perdita vissuta nelle città periferiche è duplice: la prima è una riduzione di *reddito*, in quanto le risorse umane più qualificate fanno mancare, con la loro uscita, il contributo produttivo e innovativo più importante al sistema locale; la seconda è una perdita di *ricchezza*, che passa attraverso la caduta dei valori immobiliari, componente decisiva negli attivi delle famiglie anche come garanzia per indebitamenti finanziari. Si può dunque comprendere il senso di frustrazione vissuto nelle aree in declino, dove la mancanza di una prospettiva di riscatto può facilmente trasformarsi in sentimento politico di vendetta (Rodriguez-Pose 2018).

Come abbiamo già visto, l'economia dell'informazione ha portato con sé nuove mansioni e una nuova geografia del lavoro. Più precisamente, se fino agli anni Novanta il cuore pulsante dell'economia industriale americana si sviluppava attorno a città secondarie come Detroit, Pittsburgh o Atlanta, oggi la geografia delle professioni maggiormente produttive include pochi *hub* dell'innovazione, come San Francisco, New York e Boston. Sono infatti queste città dove oggi si produce l'innovazione e si concentrano le principali università, imprese digitali e istituti finanziari del Paese.

La rapida ascesa di un nucleo ristretto di *superstar city* americane avviene grazie a due principali fenomeni che caratterizzano l'economia dell'informazione: il crescente peso specifico della finanza nel modello

economico degli Stati Uniti (nonostante il collasso del sistema finanziario del 2008) e la crescita del settore digitale e delle sue imprese maggiormente rappresentative. A tal proposito è sufficiente ricordare come le cinque imprese quotate con maggior capitalizzazione di mercato in America – in ordine decrescente, Apple, Alphabet, Microsoft, Amazon e Facebook – appartengano tutte al settore digitale. Nel 2001, solo una delle top 5 del mercato azionario, Microsoft, apparteneva a questo settore.

Oltre ad un significativo cambio nella gerarchia delle imprese americane a maggior valore di mercato, il nuovo paradigma economico introdotto dai nuovi *big tech* è stato accompagnato da due ulteriori elementi: 1) la concentrazione delle attività direttive di queste multinazionali in specifici luoghi; 2) lo sviluppo di un ecosistema di start up tecnologiche ispirate al modello di business delle grandi piattaforme digitali. Seppur diversi, questi fenomeni condividono un'importante caratteristica: si concentrano tutte in poche *Alpha City*.

Particolarmente utile, in questo senso, è la lettura della geografia dei nuovi lavori creati nell'industria tecnologica. Facendo riferimento ad alcuni dati pubblicati nel 2019 da Brookings Institution, scopriamo che il 90% dei nuovi lavori attivati nell'*high tech* americano negli ultimi quindici anni si sia concentrato in sole 5 città: Seattle, Boston, San Diego, San Francisco e San Jose, con le ultime tre situate in California. Secondo l'analisi proposta dal *think tank* di Washington DC, lo sviluppo del settore digitale americano ha creato migliaia di posti di lavoro anche in svariate città secondarie americane, come Phoenix (Arizona) e Charlotte (North Carolina), ma al tempo stesso ha aumentato la propria concentrazione in un numero limitato di città della costa. Tale tendenza è confermata da un altro dato: nel 2018, il 44% del numero complessivo di lavori attivi nell'industria *high tech* americana si concentrava nelle top 10 *superstar city* del Paese. Questo processo è dunque alla base del crescente divario che sta segnando non solo la geografia economica americana, bensì la società e la scena politica della prima potenza mondiale.

## 5. Regioni metropolitane in Europa

Seppur in misura meno accentuata rispetto agli Stati Uniti, la crescente disuguaglianza tra città *Alpha* e città secondarie è un fenomeno oggi ampiamente osservabile anche in Europa. Dal *gap* esistente tra Londra e la periferia inglese, a quello che separa Parigi dal resto della Francia e Milano dal resto d'Italia, nell'ultima decade l'economia europea è andata organizzandosi attorno ad alcuni grandi *hub* della finanza e dell'innovazione. Elemento comune a queste tre grandi aree metropolitana è infatti la crescente

concentrazione dei due *asset* intangibili più importanti nell'economia dell'informazione, il capitale umano e quello finanziario. Seppur attraverso dinamiche diverse, Londra, Parigi e Milano hanno seguito fedelmente il modello intrapreso da alcune *superstar cities* americane, diventando a tutti gli effetti il loro alter ego nel vecchio continente. Oltre all'annoso problema della disuguaglianza tra diversi stati membri dell'Unione Europea - tipicamente tra stati del Nord e del Mediterraneo - un'ulteriore frattura economica e sociale si sta dunque disegnando all'interno di alcuni dei principali Stati Europei. Le conseguenze di tale frattura sono oggi visibili nei diversi movimenti di protesta che hanno caratterizzato la vita politica europea negli ultimi anni, dai gilet gialli in Francia a Brexit in UK, fino all'affermazione dei partiti populistici e sovranisti in Italia. Che cosa lega questi movimenti di protesta apparentemente diversi tra loro? Oltre ad una spiccata insoddisfazione verso le istituzioni - sia europee che nazionali - il crescente populismo oggi osservabile in Europa segue una geografia precisa, quella dei luoghi *left behind*. (Dijkstra et al 2018).

Ma esiste davvero una correlazione tra l'ascesa delle *superstar cities* europee e l'avanzamento di un sentimento sociale e politico di protesta nelle città secondarie? I trend dei voti politici in Europa ci dicono di sì. Guardando ad esempio agli esiti del voto del giugno 2016 sulla Brexit, è facilmente osservabile come la geografia dei *'leave'* abbia seguito di pari passo quella delle città maggiormente in difficoltà dal punto di vista economico. Di contro, il 60% della popolazione di Londra si è espressa a favore del *'remain'*. Il caso inglese non è stato un'anomalia, ma semmai ha anticipato la geografia del discontento francese e italiano. Mentre in Francia i movimenti di protesta dei gilet gialli si sono concentrati principalmente nelle periferie, mettendo a nudo ancora una volta i problemi a lungo irrisolti tra i centri delle città e le periferiche *banlieux*, in Italia una larga base dell'elettorato populista risiede in luoghi esclusi dall'economia dell'informazione. In questo senso, è interessante osservare come Milano sia rimasta una delle poche città del Nord Italia in cui nelle ultime elezioni non hanno prevalso i partiti populistici e sovranisti.

Mentre Londra e la Gran Bretagna hanno seguito quasi pedissequamente un modello economico e sociale tipicamente americano, dove la dematerializzazione dell'economia è in corso ormai da alcuni decenni, i casi di Milano e Parigi presentano delle peculiarità del tutto europee. Dopo la Germania, infatti, Italia e Francia sono rispettivamente il secondo e il terzo Paese europeo per produzione manifatturiera, condizione che dovrebbe favorire una maggior coesione sociale proprio per i ragionamenti espressi nelle pagine precedenti. Inoltre, Italia e Francia hanno in comune un solido *welfare state* sociale, infrastruttura costruita negli anni anche grazie ad una

sostenuta spesa pubblica. Ciò nonostante, Parigi e Milano simboleggiano oggi il rapido avanzamento di un nuovo modello economico attraverso il quale le città o le aziende maggiormente performanti si aggiudicano una parte consistente del mercato. Siamo dunque nel pieno del modello *the winner takes all*, che applicato alle città rischia di essere ancora più dirompente e socialmente insostenibile.

Secondo un'analisi del 2019 elaborata da alcuni studiosi francesi su dati relativi al periodo 2011-2015, un terzo dei *top earner* francesi (collocati nello 0,1% più ricco) risiede a Parigi. In aggiunta, mentre nella maggior parte delle province francesi il reddito pro capite medio nel 2015 oscillava tra i 15.000 e i 21.000 euro, le sole tre province dove tale reddito superava la soglia dei 27.000 euro si trovano nell'area metropolitana di Parigi<sup>1</sup>.

Il netto *divide* che separa Parigi (o quanto meno una parte rilevante della sua popolazione) e il resto della Francia è una condizione che parte da lontano e sembra essere strettamente legata proprio alla conversione del modello economico francese da economia industriale a economia dell'informazione. Riprendendo infatti alcune elaborazioni pubblicate dal *The Guardian* su base dati Eurostat a fine 2019, è interessante osservare come dal 1980 a 1995 l'output industriale generato nell'area metropolitana di Parigi sia diminuito di ben 5,5 miliardi di euro. Nello stesso periodo, tuttavia, l'output generato dall'industria dei servizi parigina è cresciuto di ben 20 miliardi di euro, di fatto segnando un cambio profondo nella struttura economica della capitale francese<sup>2</sup>.

La transizione dell'economia francese verso il modello dell'economia dell'informazione vede Parigi come naturale *hub* del sistema economico domestico. Forte di una struttura pubblica già fortemente accentrata attorno alla sua capitale, l'economia francese ha accelerato negli ultimi anni la propria dipendenza dalla sua città simbolo. L'annuncio del 2018 del Presidente Macron di voler sostenere la creazione di un fondo di investimento da 5 miliardi di euro a supporto delle start up francesi sembra rafforzare ulteriormente il ruolo centrale di Parigi, dove già nel 2017 si concentravano 342 dei 743 principali investimenti privati in start up del Paese (Start.France, 2018). Il piano d'investimenti annunciati dal Presidente francese si inquadra peraltro all'interno di un più ampio programma governativo a supporto di nuove start up innovative, *La French Tech*. Inaugurato nel 2013, questo programma ha avviato negli ultimi anni un ambizioso piano di sviluppo internazionale,

<sup>1</sup> [https://www.college-de-france.fr/media/philippe-aghion/UPL3301568933944809748\\_Anatomy\\_Inequality\\_2019.pdf](https://www.college-de-france.fr/media/philippe-aghion/UPL3301568933944809748_Anatomy_Inequality_2019.pdf)

<sup>2</sup> <https://www.theguardian.com/cities/2019/nov/10/how-europes-cities-stole-continents-wealth>

intercettando una serie di città globali con l'obiettivo di iniziare un percorso di co-sviluppo *cross country*. Non sorprende che la città scelta per rappresentare l'ecosistema dell'innovazione italiano sia stata orientata proprio su Milano.

## 6. Italia: l'economia non cresce ma gli squilibri si

La crescita economica di Milano è un fenomeno forse più recente di quello vissuto da Parigi, ma non per questo meno importante. Dopo gli sfarzi industriali degli anni Ottanta e la crisi attraversata negli anni Novanta, negli ultimi dieci anni Milano è tornata ad essere a tutti gli effetti la capitale economica d'Italia. Il boom economico milanese è oggi osservabile attraverso diversi indicatori, come la rapida crescita del prezzo degli immobili, la concentrazione degli *asset* finanziari e delle sedi italiane delle multinazionali straniere e il crescente afflusso di migliaia di quei giovani talenti che Richard Florida definisce *creative minds*.

Con l'organizzazione dell'Expo nel 2015 Milano ha vinto forse la sfida definitiva per mostrare al mondo (e a sé stessa) di essere diventata a tutti gli effetti un *global city*. Tuttavia, ritenere che l'organizzazione dell'Expo sia stato il vero trampolino di lancio di Milano è riduttivo. Come Parigi, infatti, anche la crescita di Milano va letta attraverso il trend economico delle ultime due decadi, quando l'economia dell'informazione ha progressivamente sostituito quella industriale.

Uno studio pubblicato dall'Osservatorio Permanente sulla Qualità della Vita a Milano fornisce una conferma alla tesi che la crescita di Milano parte da lontano, almeno da inizio anni 2000. Secondo una stima effettuata da Roberto Camagni del Politecnico di Milano, dal 2000 al 2016 l'incidenza di Milano sul PIL italiano è cresciuta del 17.7%. La magnitudo dell'aumento del peso specifico di Milano sull'economia domestica italiana risulta ancora più evidente se consideriamo che nello stesso periodo solo altre quattro città italiane hanno incrementato la propria quota di PIL sul totale italiano. Di queste, Roma ha visto il proprio peso specifico crescere del 4.4% in quindici anni, mentre Bologna è cresciuta di 'appena' il 3.8%. Aldilà del *gap* esistente tra Milano e la seconda e terza città di questo specifico *ranking*, colpisce come il resto delle città italiane abbia diminuito il proprio apporto al PIL nazionale. D'altra parte, è questo un risultato non particolarmente sorprendente se pensiamo che da circa dieci anni a questa parte l'economia italiana è rimasta pressoché stagnante. Proprio in virtù di tale considerazione, tuttavia, è pressoché inevitabile che la crescita del 17.7% registrata da Milano all'interno di un'economia stagnante sia stata accompagnata dalla decrescita di qualche altra città.

Affermare che la crescita di Milano rappresenti la causa della decrescita del meridione italiano o della stagnazione di buona parte delle città del Nord Italia è piuttosto complesso e difficile da supportare da un punto di vista scientifico e analitico; tuttavia, esistono diverse evidenze empiriche che sembrano confermare l'esistenza quanto meno di una correlazione tra la crescita economica di Milano e il rallentamento competitivo di una buona parte del resto del Paese. Questo assunto, che peraltro abbiamo già verificato nella trattazione della crescita di alcune città *Alpha* americane, si rifà alla *ratio* principale dell'economia dell'informazione: la graduale sostituzione di *asset* fisici con *asset* immateriali permette a questi ultimi di circolare con più facilità e di concentrarsi in pochi luoghi metropolitani nei quali i professionisti della finanza, del design, del marketing e delle ICT tendono ad insediarsi.

Pur rimanendo il secondo Paese per *output* industriale in Europa, negli ultimi dieci anni l'Italia ha perso circa il 25% della propria base manifatturiera. La rarefazione dell'industria italiana è un fenomeno che ha coinvolto tutte le regioni industriali italiane, inclusa Milano. Tuttavia, la grande differenza tra Milano e il resto d'Italia è stata la capacità del capoluogo lombardo di riposizionarsi da un punto di vista economico, intercettando il flusso dei nuovi fattori di vantaggio competitivo dell'economia dell'informazione. Così, la crescita del settore finanziario italiano si è principalmente concentrata a Milano, con qualche residuale attività dislocata tra Roma (per lo più nella finanza pubblica), Verona (Cattolica Assicurazioni) e Torino (Fondazione Intesa San Paolo). In alcuni casi, abbiamo addirittura assistito agli effetti di una 'crescita a somma zero', dove la crescita del settore finanziario di Milano è stata accompagnata dalla decrescita del medesimo settore in altre città, come ad esempio Torino. Per non dire della capacità dei centri finanziari milanesi di approfittare delle crisi bancarie di altre regioni, com'è avvenuto con il tracollo delle Banche popolari venete, acquisite da Banca Intesa al prezzo simbolico di un solo euro.

Il dualismo tra Torino e Milano rimane, tuttavia, particolarmente significativo. Torino, infatti, rappresenta al meglio la categoria di quelle città alle prese con una difficile riqualificazione post-industriale, dove la progressiva erosione di *asset* produttivi (FCA su tutti) non è stata sufficientemente compensata dall'attrazione di *asset* immateriali. Sebbene negli ultimi anni Torino abbia saputo dar vita ad una fiorente industria del turismo di qualità, particolarmente nell'ambito del turismo eno-gastronomico, la trasformazione della città in un *hub* dell'economia immateriale sembra ancora lontana. Oltre alle difficoltà intrinseche alla riqualificazione dell'economia locale, negli ultimi anni Torino ha assistito allo spostamento di alcuni dei propri *asset* immateriali verso Milano. Su tutti, vale la pena ricordare la crescita

della divisione di *corporate finance* della torinese Intesa San Paolo a Milano e lo spostamento del Salone dell'Auto dal capoluogo Piemontese a quello Lombardo.

Sebbene non sia nostra intenzione biasimare Milano per i problemi di competitività che da diversi anni affliggono svariate Regioni italiane, è innegabile che la crescita economica di Milano non sia avvenuta a 'costo zero' per gli altri territori. Nel delicato processo di riposizionamento geografico degli *asset* chiave dell'economia dell'informazione, Milano ha infatti capitalizzato il ruolo di città con le istituzioni (pubbliche e private) maggiormente efficienti del Paese, attirando in questo modo un numero crescente di risorse finanziarie e cognitive dal resto d'Italia. Il costante flusso di studenti che dal resto d'Italia ogni anno decide di trasferirsi a Milano (per poi, spesso, restarci) ci conferma che l'effetto catalizzatore di Milano sia in atto ormai da diversi anni. A farne le spese sono soprattutto le Regioni del Sud italiano, alle prese con una costante e crescente emorragia di cervelli. Tanto che, più che di fuga di cervelli all'estero, andrebbe coniato il termine 'fuga di cervelli a Milano'.

## **7. Effetto Covid-19: come cambiano le città nella pandemia?**

Come tutti i grandi avvenimenti storici che hanno segnato l'evoluzione della società moderna, anche la diffusione del Covid-19 ha seguito delle precise direttrici geografiche. Dalla sua genesi a Wuhan, fino alla diffusione dapprima in Lombardia e in seguito nel resto del mondo, la pandemia che sta ci sta affliggendo non si è sviluppata in maniera uniforme nel mondo. Osservando la diffusione geografica del virus, colpisce in particolar modo la velocità di propagazione e la letalità del Covid-19 nei grandi centri metropolitani mondiali. Secondo *The Economist*, New York ha registrato il 19% del totale dei decessi da Covid-19 in America, nonostante ospiti solamente il 3% della popolazione domestica; durante il primo picco della pandemia in Italia (Marzo-Aprile 2020), il 50% dei nuovi contagi e decessi provenivano dalla Lombardia, con Milano a giocare tristemente il ruolo da capofila regionale. Lo stesso trend si è potuto osservare in Inghilterra dove Londra è presto diventata il volano dei contagi domestici, oppure in Spagna dove Madrid e Barcellona hanno distanziato il resto del paese per velocità di trasmissione del virus. La densità demografica caratterizzante le città *Alpha* ci offre certamente una valida spiegazione sulle ragioni alla base della peculiare e sinistra geografia del Covid-19. Ma non basta. Esistono ulteriori elementi da tenere in considerazione per una corretta lettura del fenomeno,

come l'accentramento delle risorse materiali ed immateriali nei grandi *hub* economici del mondo e la connettività che li collega. Il primo fattore ci spiega non solo la densità demografica delle città *Alpha* ma anche quella professionale e la conseguente necessità per migliaia di professionisti di frequentarle quotidianamente. Il secondo, la connettività globale, favorisce lo scambio continuativo di risorse, idee e persone tra le città *Alpha* del mondo, ma anche di input meno desiderati come appunto i virus.

Oltre alla rapida diffusione del virus nei grandi spazi metropolitani globali, un secondo fenomeno che sta fortemente condizionando la vita delle città *Alpha* nell'epoca della pandemia è il loro svuotamento. Probabilmente temporaneo, s'intenda, ma pur sempre svuotamento. Abilitati dalla rapida e pervasiva diffusione del lavoro da remoto, milioni di professionisti e studenti nel mondo hanno smesso di frequentare negli ultimi mesi i grandi centri della conoscenza globale. Una immediata conseguenza di questo fenomeno è proprio lo svuotamento delle *downtown* di città come Milano, Londra e New York e la fuga di migliaia di talenti verso luoghi periferici, siano questi la città d'origine o la seconda casa al mare o in montagna. A Dublino, ad esempio, mancano oggi all'appello più di 20.000 professionisti impiegati nelle multinazionali dell'*high tech* che hanno base in città. Da Google a Facebook e da Airbnb e LinkedIn, il ritorno in ufficio è rimandato ad almeno il Giugno del 2021, con la possibilità sempre più concreta di un approccio *blended* che mescoli lavoro in presenza e virtuale. Venendo meno la presenza fisica di una moltitudine di pendolari e di professionisti residenti *in loco* crolla una parte cospicua dell'economia urbana delle città *Alpha*. Nel breve termine assistiamo alla contrazione economica di negozi, hotel e ristoranti; nel medio periodo toccherà invece al settore immobiliare, ambito quest'ultimo che, come abbiamo visto, ha molto beneficiato dell'agglomerazione economica nelle città *Alpha*.

La pandemia sta mettendo dunque a dura prova non solo la tenuta del sistema sanitario delle capitali dell'innovazione del mondo, ma anche la loro sostenibilità economica. Il fenomeno in corso è ben chiaro ai politici che le governano. Da Beppe Sala a Sadiq Khan, sono sempre più frequenti gli appelli a supporto del ritorno del lavoro in città, a testimonianza della crescente preoccupazione nella classe dirigente e negli *stakeholder* delle città *Alpha*. Tuttavia, se da un lato i principali centri metropolitani mondiali hanno dovuto far fronte negli ultimi mesi ad una crisi economico-sanitaria tanto improvvisa quanto impetuosa, dall'altro, abbiamo assistito con un certo stupore al generale immobilismo delle città secondarie. L'immobilismo a cui facciamo riferimento richiama alla quasi totale assenza di un disegno, di un'idea o persino di un dibattito politico ed economico che puntino a recuperare il ritardo di competitività accumulato dalle città secondarie negli

ultimi vent'anni. Il temporaneo svuotamento delle città *Alpha* rappresenta infatti un'occasione irripetibile per una grande parte di città minori che sono rimaste escluse dai grandi circuiti dell'innovazione e dell'economia della conoscenza. L'occasione è quella di ri-bilanciare l'eccessivo accentramento di risorse e *asset* nelle città *Alpha* attraverso una loro più equa distribuzione geografica.

Questa finestra di opportunità andrebbe colta attraverso il confronto tra i vari *stakeholder* operanti a livello locale, come ad esempio le istituzioni politiche, le università e i centri di formazione e le imprese private. Lo sforzo comune deve essere necessariamente orientato ad attrarre e trattenere talenti e risorse in uscita dalle capitali mondiali ed offrire loro delle condizioni di lavoro e di vita che difficilmente troverebbero nelle città *Alpha*. Dalla qualità della vita al minor costo del *real estate*, esistono diverse leve sulle quali costruire una nuova narrativa per le città secondarie. Serve però un disegno ed uno sforzo comune, che sappia cogliere l'eccezionalità e la magnitudo dell'opportunità che oggi si presenta ai centri urbani secondari e che individui delle aree critiche d'intervento. Dal potenziamento delle infrastrutture tecnologiche a quelle logistiche e dagli investimenti in attività culturali a quelle di svago, sono molteplici gli ambiti verso i quali andrebbero orientati investimenti e delle nuove politiche di sviluppo. La posta in gioco è più alta di quello che riusciamo oggi a quantificare. Non riguarda solamente lo sviluppo economico e sociale delle città secondarie ma anche e soprattutto la sostenibilità del capitalismo e della democrazia nell'era dell'economia della conoscenza.

## **8. Una nuova prospettiva: territori competitivi oltre le città Alfa**

Trovare soluzioni credibili alla tendenza verso la polarizzazione delle attività innovative è dunque condizione per contrastare quella crescita delle disuguaglianze che rischia di mettere in crisi lo sviluppo nelle democrazie liberali. È una preoccupazione espressa anche da un grande economista come Paul Collier, che nel suo recente libro sulla crisi del capitalismo (Collier 2019), indica come prioritaria la necessità di ricucire la frattura tra le *Booming Metropolis* e le *Broken Cities*, una frattura che oggi amplifica le disuguaglianze sociali ed economiche all'interno delle nazioni, creando quel risentimento politico che alimenta il consenso ai movimenti populistici.

Come abbiamo visto richiamando il lavoro di Rodriguez-Pose, questo pericolo si sta già manifestando con una polarizzazione politica che fa da contrappunto a quella economica e che assume i caratteri della vendetta.

Del resto, se nell'economia sono state a lungo le città *Alpha* a vincere a man bassa, nelle consultazioni elettorali sono invece le periferie a prendere il sopravvento, riconoscendosi in partiti, movimenti e progetti politici che si oppongono programmaticamente a tutto ciò che ha reso possibile il successo delle capitali dell'innovazione, a partire dalla libera circolazione di persone, capitali, merci e conoscenze.

Da qui parte tuttavia anche una nostra convinzione: uno sviluppo territoriale più equilibrato, sostenibile e inclusivo è possibile. Contrapporsi alla polarizzazione dell'innovazione attraverso politiche regressive – come sono quelle protezionistiche – non può che portare, alla fine, a una perdita per tutti, periferie comprese. Soprattutto, rischia di generare lacerazioni ancora più gravi di quelle che intende rimarginare. Le tensioni internazionali che mai come oggi attraversano il mondo sono lì a ricordarci che l'ideologia sovranista cui si appellano i leader populistici è un'arma a doppio taglio: per ottenere consenso all'interno del Paese, si generano contrapposizioni esterne i cui sbocchi possono diventare drammatici.

Il quadro che emerge dalla nostra analisi aiuta a capire la forza dei processi di polarizzazione, ma anche gli elementi su cui agire per creare periferie più competitive e ristabilire condizioni di maggiore equilibrio nella distribuzione territoriale dei fattori critici dello sviluppo. Non mancano del resto alcune interessanti esperienze da cui prendere spunto. Nonostante la condizione di perifericità, alcuni territori hanno saputo trattenere e attrarre risorse fondamentali per l'innovazione, assicurando così alle comunità locali condizioni di prosperità e, aspetto forse ancora più importante, creando fiducia sul proprio futuro. Un esempio di periferie competitive è ad esempio il *Research Triangle* del North Carolina, un distretto tecnologico che ha puntato tutto sulla convergenza fra ricerca universitaria e industriale, reagendo con successo al declino economico che aveva colpito questa storica regione manifatturiera nel Sud-Est degli Stati Uniti.

Un altro caso è Galway, città situata lungo la costa orientale dell'Irlanda, distante oltre 200 km da Dublino, dove sono riusciti ad ancorare al territorio l'iniziale flusso di investimenti multinazionali grazie a una coraggiosa politica sul capitale umano, creando un vivace cluster imprenditoriale specializzato in tecnologie biomedicali. Altra esperienza di grande interesse è la *Metropole Ruhr Region*, un'area che sembrava condannata a svolgere il ruolo di *Rust Belt* europea. Tuttavia, diversamente dal caso americano, la classe dirigente di questo vecchio distretto carbonifero e siderurgico ha saputo prendere in mano il proprio destino, investendo soprattutto sulle risorse che erano state sacrificate dal precedente ciclo di sviluppo: ambiente e patrimonio culturale.

Fra gli esempi di periferie competitive ci sono anche casi italiani. Innanzitutto l'Alto Adige, un'area che sembrerebbe condannata dalla geografia a un ruolo marginale nei processi di sviluppo – montuosa, relativamente isolata, lontana dai grandi centri metropolitani e dai principali nodi aeroportuali – che tuttavia mostra da anni una vivacità economica e demografica come poche altre in Italia. L'altra area è la Via Emilia, per la quale il concetto di periferia può risultare eccessivo, ma che ha il grande merito di aver mantenuto tassi di sviluppo e buona occupazione in un contesto economico nazionale tutt'altro che favorevole, ma soprattutto di aver saputo gestire meglio di altre aree del Nord l'effetto "ombra" di Milano, un effetto che altri territori, anche nella stessa Lombardia per non dire in Piemonte, hanno invece sofferto pesantemente. Il caso emiliano e quello di Bolzano fanno capire come la complessità dello spazio metropolitano possa essere creata e organizzata anche all'esterno delle grandi città, promuovendo uno sviluppo equilibrato e inclusivo, che fa leva su un ruolo chiave delle istituzioni locali, ma anche sulla capacità dei sistemi di imprese di innovare continuamente le tradizioni produttive.

## **9. Un'agenda politica per periferie competitive**

Da queste esperienze si possono ricavare alcuni utili insegnamenti per creare, anche al di fuori delle Città Alfa, territori più competitivi, attrattivi, intraprendenti. Non si tratta di ricette facili e buone per tutti gli usi, ma almeno di definire una possibile scatola di attrezzi concettuali e operativi che diversi territori possono utilizzare in base alle proprie caratteristiche e volontà. I punti fondamentali sono cinque. Il primo è la consapevolezza che il fattore chiave dello sviluppo sono oggi le conoscenze produttive, una risorsa umana dinamica che si crea, accumula e rigenera essenzialmente attraverso l'esperienza, lo scambio e l'interazione ripetuta fra imprese. È dunque necessario partire dal capitale di conoscenze, competenze e *know-how* di cui sono spesso ricchi i territori italiani, anche se talvolta sembra difficile riconoscerne la consistenza e il valore economico. Partire dalla specificità delle conoscenze produttive locali significa anche evitare di rincorrere i grandi centri metropolitani sul loro terreno, quanto piuttosto giocare con loro un rapporto complementare e sviluppare relazioni con altri territori per aumentare varietà e complessità potenziale del sistema produttivo locale. In questo senso è importante riconoscere che la conoscenza produttiva non è una risorsa data una volta per tutte e non può perciò essere confinata alle tradizioni locali, siano esse artigianali, industriali o anche tecnologiche. Il valore economico delle tradizioni risiede

semmai nella capacità di ibridarle e rinnovarle con i flussi di conoscenze esterne.

Ecco allora il secondo punto di un'agenda per le periferie competitive: l'importanza dell'apertura internazionale come condizione per intercettare flussi di nuove conoscenze e stimoli all'innovazione. Che si tratti di esportare un prodotto locale o importare beni, servizi e tecnologie da altre economie, ma anche di accogliere e promuovere investimenti multinazionali o far parte di catene globali del valore, ebbene la dimensione internazionale è destinata a essere parte fondamentale di ogni economia locale di successo. Pensare di proteggersi dai cambiamenti economici e dalla concorrenza isolandosi dal mondo è una scelta che, anche ammesso possa generare qualche beneficio nel breve termine, può costare davvero cara nel medio-lungo periodo.

Per vivere la globalizzazione come opportunità e ancorare le imprese al territorio le comunità locali devono però attrezzarsi con risorse adeguate, a partire da un buon sistema educativo, in particolare universitario. È questa, alla fine, l'infrastruttura più importante dello sviluppo moderno. Tuttavia, come avviene per strade, ferrovie, aeroporti, non è l'esistenza in sé di un'infrastruttura a creare sviluppo, ma il modo con cui la si usa produttivamente, rendendola aperta e ben collegata al territorio, tenendola in funzione attraverso manutenzioni continue, migliorandola in base alle esigenze che emergono dallo stesso processo di sviluppo.

Tutto questo richiede però buone istituzioni, cioè dispositivi di regolazione efficace dell'azione collettiva, che purtroppo non è facile ottenere nel breve periodo, tanto meno se il territorio sta attraversando una fase di declino. Le buone istituzioni – che non riguardano solo il sistema politico, ma più in generale il modo con cui la classe dirigente contribuisce alla produzione e al funzionamento dei beni comuni – sono spesso anche il risultato dello sviluppo, non solo la loro premessa. In ogni caso, senza questa condizione, creare territori competitivi diventa difficile. Buone istituzioni sono tuttavia il risultato di un processo di apprendimento che richiede non solo di prendere esempio dai successi, ma anche riflettere sugli errori.

Il nostro percorso di ricerca è partito da una seria preoccupazione – il crescente divario fra città vibranti e attrattive da un lato, e territori periferici e in declino dall'altro – nel tentativo di trovare condizioni che possono favorire uno sviluppo più equo e sostenibile anche sul piano politico. Riteniamo tuttavia che rafforzare ed estendere la competitività dei territori periferici, o che rischiano di diventare tali, possa inoltre aiutare a costruire quel processo di coesione europea che si era interrotto dopo la crisi del 2008 e che, invece, sembra aver ripreso vigore con l'emergenza Covid-19. Un'Europa più coesa, capace di rispondere alle grandi sfide poste

dai cambiamenti economici, tecnologici e geopolitici del nostro tempo, non può che essere un'Europa federale. Un'Europa in cui città e regioni – luoghi dove si esprimono in modo più diretto e autentico gli interessi delle comunità reali di cittadini – devono contare molto più adesso nei processi decisionali che riguardano il nostro futuro.

## Riferimenti bibliografici

- Baldwin, R. (2019), *The Globotics Upheaval: Globalisation, Robotics and the Future of Work*, Orion Publishing Co
- Collier, P. (2020), *Il Futuro del Capitalismo. Fronteggiare le nuove ansie*, Bari, Laterza
- Coppola, A. (2012), *Apocalypse Town. Cronache dalla fine della civiltà urbana*, Bari, Laterza
- Dijkstra, L., Poelman H., Rodríguez-Pose A. (2020), “The Geography of EU Discontent”, *Regional Studies*, Vol. 54 (6)
- Florida, R. (2002), *The rise of the creative class*, New York, Basic Books
- Florida, R. (2017), *The new urban crisis*, New York, Basic Books
- Florida, R., Mellander C. (2017), “Rise of the Startup City: The Changing Geography of the Venture Capital Financed Innovation”, *California Management Review*, Vol. 59, January
- Hidalgo C.A., Klinger B., Barabási A.-L., Hausmann R (2007), “The Product Space Conditions the Development of Nations”, *Science* 27 Jul 2007, Vol. 317, Issue 5837 DOI: 10.1126/science.1144581
- Hidalgo C. (2015), *Why Information Grows: The Evolution of Order, from Atoms to Economies*, Basic Books
- Jacobs J. (1961), *The Death and Life of Great American Cities*, New York: Random House
- Milanovic B. (2016), *Global Inequality Global Inequality. A New Approach for the Age of Globalization*, Harvard University Press
- Moretti E. (2012), *The New Geography of Jobs*, Houghton Mifflin Harcourt
- Rodríguez-Pose (2018) “The revenge of the Places that don't matter”, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, Volume 11, Issue 1, Pages 189–209, <https://doi.org/10.1093/cjres/rsx024>
- Van Agtmael, A., Bakker, F. (2016), *The Smartest Places on Earth: Why Rustbelts Are the Emerging Hot Spots of Global Innovation*, New York: Public Affairs

## Note sugli autori

*Giulio Bucuni*: Business School del Trinity College di Dublino; <https://orcid.org/0000-0003-2365-5643>

Docente in *Entrepreneurship* alla Business School del Trinity College di Dublino. Ha svolto attività di ricerca sull'economia dell'innovazione e le *Global value chains* presso l'Università Ca' Foscari Venezia, la Duke University di Durham (NC) e l'Università di Toronto.

*Giancarlo Corò* Università di Venezia Ca' Foscari; <https://orcid.org/0000-0002-8770-1576>  
Professore di Economia Applicata presso il Dipartimento di Economia dell'Università Ca' Foscari Venezia, dove tiene gli insegnamenti di *Economia dello Sviluppo e del Commercio Internazionale* e di *Industrial Cluster Economics*. Coordina l'area di ricerca "Competitività e mercati internazionali" della Fondazione Nord Est.