

# LA CITTÀ TRA COMPETITIVITÀ E CREATIVITÀ

**Abstract.** *City between competitiveness and creativity.* Aim of this paper is to provide a framework of the theoretical debate about some elements which seem to characterize contemporary development of post industrial cities. The analysis is introduced by the scenario of features of European cities, followed by a discussion of the three key concepts of competitiveness, sustainability and creativity as engine of potential city development. An excursus over the “identity crisis” of metropolitan areas in the Italian Mezzogiorno is made as a conclusion.

Keywords: competitive city, creative city, Italian Mezzogiorno

JEL: P25, O18, O21, R11

## 1. LO SCENARIO DELLE CITTÀ EUROPEE

Come ben mette in luce lo *State of European Cities Report* (European Commission, 2007), le città sono il vero motore della crescita economica. Le aree urbane, infatti, vengono individuate come i principali produttori di conoscenza e d'innovazione e, dunque, come i gangli dell'economia mondiale globalizzata. Guardando ai dati, le città più grandi, di norma, contribuiscono maggiormente allo sviluppo economico se è vero che, per le città con popolazione superiore al milione di abitanti, i valori del PIL sono mediamente superiori del 25% a quelli dell'Unione europea nel suo insieme e del 40% rispetto alle rispettive medie nazionali mentre il contributo delle città alla produzione della ricchezza tende a livellarsi al decrescere delle dimensioni.

A ciò si aggiunge che la concentrazione di posti di lavoro nelle città è superiore a quella dei residenti, circostanza dovuta sostanzialmente al fatto che molti dei principali centri di occupazione in Europa si trovano nelle città, le più grandi delle quali sono veri e propri propulsori di crescita economica. Tuttavia, come del resto accade anche in altre parti del mondo, la ricchezza prodotta non si riflette necessariamente in corrispondenti tassi di occupazione tra i cittadini delle aree urbane. Solo il 28% delle principali città esaminate dallo studio mostra tassi di occupazione superiori alla media dei rispettivi paesi mentre solo il 10% delle città ha un tasso di occupazione del 70% – obiettivo determinato per l'Unione europea per il 2010 dalla strategia di Lisbona. I tassi di occupazione sono particolarmente bassi (inferiori al 50%) in molte città dell'Italia meridionale, della Polonia e del Belgio con problemi che derivano anche dalla concentrazione di gruppi comparativamente svantaggiati in specifiche zone urbane e dalla relativa carenza di competenze rispetto a quelle richieste da un'economia sempre più basata sulla conoscenza.

In tale contesto, i tassi generali di occupazione sono fortemente influenzati dalla partecipazione femminile poiché, come anche accade ad un livello più generale, la partecipazione delle donne alla forza lavoro tende ad integrare, piuttosto che

sostituire, i livelli di partecipazione maschile che sono tradizionalmente più elevati. Lo studio mette in luce come le donne contribuiscano notevolmente agli elevati tassi di occupazione nell'Europa settentrionale, centrale e orientale, in contrasto con la situazione della maggior parte dell'Europa meridionale.

Per ciò che attiene la struttura produttiva nelle città europee, il settore dei servizi risulta essere di gran lunga la più importante fonte di occupazione e, anche se nelle città dell'Europa centrale e orientale il settore dei servizi non è ancora così dominante, molte città di quest'area stanno già riducendo il ritardo con le loro controparti delle altre zone dell'Unione. Considerato nel suo insieme, il tasso di aumento del settore dei servizi nelle città dell'Europa centrale e orientale è stato più rapido di qualunque altro – circostanza che riflette i rapidi e profondi mutamenti strutturali e la transizione economica dell'ultimo decennio. Nelle città dell'Europa occidentale, il settore dei servizi è di gran lunga il più sviluppato quale fonte di occupazione se si considera che nei cinque maggiori mercati urbani del lavoro dell'Europa a 27 (Londra, Parigi, Berlino, Madrid e Roma), l'occupazione nel settore dei servizi conta ormai tra l'80% e il 90% di tutti i posti di lavoro.

Sulla base dell'ampio spettro di misurazione della competitività economica utilizzata nel rapporto, emerge che la maggior parte delle zone con la migliore performance in Europa si trovano nella zona settentrionale e centrale dell'Unione. In base al cosiddetto parametro di riferimento di Lisbona (costruito sulla base degli indicatori strutturali che si applicano a livello delle città), la maggior parte delle zone europee con le migliori performances si trovano in Danimarca, Svezia, Finlandia, Paesi Bassi e zone occidentali della Germania. Le grandi città della Francia, dell'Inghilterra meridionale e della parte orientale della Scozia, oltre alle capitali della penisola iberica, ottengono risultati elevati. Nei nuovi Stati membri, l'Estonia ha una buona posizione in classifica, così come alcune capitali come Praga e Budapest mentre le città più deboli, secondo il parametro di riferimento di Lisbona, si trovano in Polonia, Romania e Bulgaria. Risultati scarsi ottengono anche le città dell'Italia meridionale, dell'intero territorio greco e di ampie zone della Spagna a cui si aggiungono alcune città inglesi e la deludente situazione di Berlino e della regione vallona del Belgio. In sostanza le città dell'Italia, del Regno Unito e del Belgio si collocano sia tra le categorie più forti sia tra quelle più deboli, sottolineando le notevoli differenze di competitività urbana esistenti in questi paesi. Infine, un dato rilevante che emerge dall'analisi è che utilizzando il parametro di riferimento di Lisbona non si rileva una significativa relazione con la dimensione delle città – cioè sia le città più piccole che quelle più grandi possono avere prestazioni elevate.

Il *Report* individua, poi, un insieme di tipologie di città che consente di analizzare meglio gli sviluppi urbani e costituisce una comune base di confronto (tabella 1). I criteri utilizzati per attribuire le città a ciascuna delle tipologie esaminate sono stati le dimensioni, la struttura economica, le prestazioni economiche e gli elementi che hanno contribuito a sviluppare la competitività. Tra le tipologie di città, risaltano in primo luogo i “Centri internazionali” d'Europa (*International Hubs*) ovvero città che svolgono il ruolo di piattaforme internazionali e che esercitano un'influenza pan-

europea, se non addirittura mondiale. In secondo luogo, è possibile identificare un'ampia gamma di *poli specializzati*, che svolgono un ruolo internazionale potenzialmente importante in almeno alcuni aspetti dell'economia urbana ed, infine, vengono i numerosi *poli regionali* che rappresentano per molti aspetti i pilastri delle economie regionali europee di oggi, di ieri o di domani.

TABELLA 1  
*Tipologie di città individuate dallo State of European Cities Report*

Centri internazionali	<p><i>Centri di conoscenza internazionali</i></p> <p><i>Capitali "stabilite"</i></p> <p><i>Capitali "reinventate"</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Attori fondamentali dell'economia mondiale, dominano la gerarchia urbana nazionale e sono all'avanguardia dell'industria internazionale, del mondo degli affari e dei servizi finanziari grazie ad un serbatoio di competenze particolarmente elevate e ad eccellenti collegamenti con il resto del mondo.</li> <li>• Città saldamente posizionate al vertice delle gerarchie urbane nazionali, con una base economica diversificata e una forte concentrazione di ricchezze.</li> <li>• Città campioni della transizione, veri e propri propulsori dell'attività economica nell'ambito dei nuovi Stati membri.</li> </ul>
Poli specializzati	<p><i>Centri di servizi nazionali</i></p> <p><i>Polì di trasformazione</i></p> <p><i>Passerelle</i></p> <p><i>Centri industriali moderni</i></p> <p><i>Centri di ricerca</i></p> <p><i>Centri turistici</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Svolgono un ruolo essenziale nella gerarchia urbana nazionale; assumono funzioni fondamentali a livello nazionale e rivestono a volte un'importanza capitale nel settore dei servizi (in particolare pubblici).</li> <li>• Con un importante passato industriale, ma in grado di reinventarsi essendo in grado di gestire le trasformazioni e di sviluppare nuove attività economiche</li> <li>• Grandi città dotate di un'infrastruttura specificamente adeguata (in particolare portuale), queste città gestiscono flussi importanti di merci e di passeggeri provenienti dal mondo intero</li> <li>• Piattaforme di attività multinazionali ed inoltre di imprese locali che esportano all'estero; elevati livelli di innovazione tecnologica</li> <li>• Centri di ricerca e di istruzione superiore, comprese attività commerciali collegate alle scienze e alle tecnologie; buoni collegamenti con le reti internazionali</li> <li>• Caratterizzati da un settore dei servizi orientato verso il turismo, questi centri gestiscono notevoli flussi di persone provenienti dall'interno del paese o dal mondo intero</li> </ul>
Poli regionali	<p><i>Città de-industrializzate</i></p> <p><i>Centri di mercati regionali</i></p> <p><i>Centri di servizi pubblici regionali</i></p> <p><i>Città satelliti</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Si tratta di zone urbane che subiscono il declino o la recessione della loro base industriale (in particolare dell'industria pesante);</li> <li>• Queste città svolgono un ruolo centrale nella loro regione, in particolare nel settore dei servizi alle persone e alle imprese, nei servizi finanziari, nonché nel settore dell'industria alberghiera, della ristorazione e del commercio</li> <li>• Questi centri svolgono un ruolo determinante nella loro regione, in particolare nei settori dell'amministrazione, della sanità e dell'insegnamento</li> <li>• Quest'espressione designa zone urbane di piccole dimensioni che si sono ritagliate ruoli particolari nell'ambito di agglomerazioni più ampie</li> </ul>

FONTE: European Commission (2007)

Tale gerarchizzazione nasce da differenze fondamentali tra i vari tipi di città per quanto riguarda il peso degli "ingredienti" urbani che sono alla base della

competitività. A tale proposito, è possibile distinguere un certo numero di propulsori della competitività urbana tra cui vanno certamente menzionati l'innovazione, il talento (in termini di risorse umane qualificate), l'imprenditorialità e la connettività. In linea di massima è possibile osservare che la composizione e la combinazione precisa di questi propulsori differisce notevolmente tra le città e le regioni europee e per tale motivo varia, di conseguenza, la capacità di elaborare formule di sviluppo economico e di attuare strategie volte a creare e a mantenere posti di lavoro e a generare crescita. In sostanza, come si vedrà nell'analisi delle tre città del Mezzogiorno svolta negli articoli successivi, è l'uso che viene fatto di tali ingredienti fondamentali a determinare in larga misura il successo economico delle città.

## 2. CITTÀ COMPETITIVA ED IMPRENDITORIALE

Il recente dibattito sulla città è stato profondamente influenzato dall'emergere di due approcci che hanno radicalmente caratterizzato la politica urbana. Il primo vede l'emergere di uno scenario di crescente competitività territoriale – da cui discenderebbe anche l'ipotesi di una progressiva “imprenditorializzazione” della politica della città – mentre l'altro intravede l'ineluttabile affermarsi del principio guida dello *sviluppo sostenibile*.

Guardando allo specifico dello scenario occidentale, si può rilevare come policy-makers ed amministratori pubblici della maggior parte delle grandi città, con sempre maggiore frequenza e convinzione, abbiano investito tempo e risorse per il perseguimento di strategie per la promozione dello sviluppo economico in un'ottica competitiva. Si tratta di un fenomeno che sembra aver influito a fondo sul modo di intendere il binomio città-sviluppo. Non a caso, quindi, molti dei dibattiti e delle analisi teoriche prodottisi negli ultimi anni con riferimento allo sviluppo territoriale, come, ad esempio, quelli sui cluster industriali (Porter, 2000), sui *milieux* innovativi (Scott, 2000; Nevarez, 2003) o sulle città creative (Landry, 2000; Florida, 2002) hanno spesso fatto riferimento al tema della promozione della competitività.

Non si può, tuttavia, non rilevare come il concetto di competitività, mutuato prevalentemente dalle discipline aziendalistiche, sia piuttosto aleatorio ed ambiguo quando applicato ad un territorio. La critica di Krugman (1994), probabilmente la più autorevole al riguardo, ha messo, ad esempio, in evidenza come gli Stati (ma la sostanza del ragionamento è traslabile anche alle città) non possano “uscire dal mercato” e come, in generale, sia difficile assimilarne i comportamenti economici a quelli delle imprese.

Proprio in relazione a tale valutazione, il tema della competitività delle città sembra piuttosto configurarsi, prevalentemente, come un *mainstream*, intendendo con tale termine un diffuso modo di inquadrare i problemi e le questioni dello sviluppo che “precede” la costruzione di specifiche posizioni politiche quando non di soluzioni configurate a tavolino. Ciò comporta, inevitabilmente, che il perseguimento della competitività possa accompagnarsi a scelte strategiche e politiche di sviluppo urbano

assai differenziate. Non a caso, anche sul piano teorico, è possibile riscontrare tendenze anche molto diverse fra loro. Da un lato alcuni autori legano, per esempio, il concetto di competitività territoriale essenzialmente alla capacità di attrarre investimenti (si vedano, tra gli altri, Kresl e Singh, 1999), dall'altro autori come Malecki (2002) intendono la questione in senso più "sociale", ovvero come la capacità di una determinata economia locale di mantenere elevati gli standard di vita dei propri abitanti. Seguendo questa seconda accezione, rientrerebbero all'interno delle strategie urbane numerosi obiettivi, quali, ad esempio, la riduzione della disoccupazione, del disagio sociale, del degrado urbanistico, dell'inquinamento ambientale.

È evidente, però, come una prospettiva eccessivamente ampia, tenda a svuotare di significato il concetto di competitività. Se, quindi, concentrarsi sugli investimenti, senza attenzione alle conseguenze sociali dello sviluppo, riflette un'ottica orientata prevalentemente, se non unicamente al mercato, considerare, invece, la competitività come "qualsiasi cosa buona" tende ad allontanare l'azione dal campo della "politica" trascinandola sul terreno della retorica e del luogo comune.

Una sorte per molti versi simili accompagna il secondo concetto precedentemente citato, quello cioè di sostenibilità e di sviluppo sostenibile. La centralità di questa parola chiave è oggi evidente anche con riferimento alla città: in particolare, sono aumentati gli studi sulla sostenibilità alla scala locale urbana (Gibbs, 2002; Gibbs e Krueger, 2007) e alcune tra le accezioni che sono andate via via diffondendosi sono, in particolare, decisamente connotate in tal senso. Espressioni come "città ecologiche" (Platt, 2004), "città compatte" (Breheny, 1995), "green urbanism" (Beatley, 2000), "industria ecologica" (Gibbs, Deutz e Proctor, 2005) e da ultimo "Eco<sup>2</sup> cities (World Bank, 2010) tendono, infatti, a declinare in modo diverso l'idea di sostenibilità applicata alla città.

In via generale, è possibile individuare alcuni spazi di sovrapposizione fra le politiche urbane per la competitività e quelle per la sostenibilità. Naturalmente, è intuitivo come il concetto di sostenibilità cerchi di offrire un differente punto di vista riguardo al futuro economico e all'organizzazione della società rispetto a quello portato avanti in una prospettiva puramente di mercato. Tuttavia, sempre più sovente studiosi urbani e policy-makers sembrano oggi intendere l'*entrepreneurialism* e la sostenibilità ambientale non come concetti necessariamente in conflitto tra loro, ma come obiettivi compatibili di un'unica strategia politica, talché promuovere la sostenibilità ambientale e sociale sarebbe un atto esemplare di governance urbana (While et al., 2010).

Un assunto che sembra ormai consolidato è che le città risultano viepiù inserite in circuiti economici globali e che, per poter competere con successo all'interno del mercato mondiale, esse devono aumentare ed intensificare le loro connessioni a tali circuiti mettendo in campo politiche affini a quelle tradizionalmente realizzate dagli attori economici (Sassen, 1993, 2003). Due decenni fa, David Harvey (1989) definì questo fenomeno come il passaggio da un approccio "manageriale" ad uno "imprenditoriale" nella politica della città. Sin verso la fine degli anni Ottanta, prima

insomma che si dispiegassero le forze di quello che Luttwak (1998) ha definito come “turbocapitalismo”, la politica urbana era intesa essenzialmente come governo dei servizi collettivi, gestione del welfare, supporto alla riproduzione della società locale.

L’affermazione del trend neoliberista, in molti casi associata alla drastica riduzione della capacità di spesa, alla scala urbana, ha significato diminuzione dell’intervento pubblico, riduzione dei servizi, e spesso privatizzazione degli stessi, in modo analogo a quanto accaduto alla scala nazionale con la crisi delle politiche keynesiane. Il campo “tradizionale” della politica urbana (cioè appunto la “gestione” dei servizi) si è quindi progressivamente svuotato, spesso a causa dell’insostenibilità della spesa pubblica, e le città sono state spinte a “reinventare” la propria politica per attrarre risorse, a diventare soggetti “imprenditori” capaci di creare gli spazi più adatti per fare affari, attrarre investimenti ed imprese, per esempio costruendo partnership con attori privati per lo sviluppo di grandi progetti immobiliari, oppure adottando strategie per “vendere” la città nella prospettiva del marketing urbano. In questo senso, le città “competono” nel creare il miglior paesaggio urbano per l’attrazione delle risorse necessarie a mantenere il proprio sviluppo (Mayer, 1994; Jessop, 1997, 1998). Gli stessi progetti di “rigenerazione urbana” che hanno caratterizzato lo scenario della politica urbana degli ultimi decenni possono sicuramente essere letti in quest’ottica (Samara, 2009). Il realizzarsi di questo scenario politico che presuppone l’affermazione del modello liberista è stato ribattezzato da alcuni autori “nuova politica urbana” (Cox, 1993), in opposizione, appunto, allo scenario precedente. Ma, per essere precisi, pur collocandosi in una prospettiva liberista, essa si differenzia dalla formulazione classica del pensiero liberale: non si oppone tanto a un intervento dello Stato nell’economia, ma piuttosto lo orienta a supportare la città allo sviluppo economico e alla competitività, secondo un’ideologia di “crescita a tutti i costi”.

Nel campo delle scienze sociali, questa tendenza all’imprenditorialità è stata oggetto di critiche molto radicali. La governance urbana sembra per esempio rispecchiare sempre più i dettami del mercato globale piuttosto che le volontà ed i bisogni, per esempio, dell’elettorato urbano (Peck e Tickell, 2002). Gli obiettivi politici con un intento sociale e improntati ad un’ottica maggiormente redistributiva cadono in secondo piano rispetto all’esigenza di “promuovere” la città. La privatizzazione dei servizi erode il “diritto alla città” e la sfera del controllo politico sui servizi (Purcell, 2008), la flessibilizzazione del lavoro nasconde forme di precarietà e l’incapacità dello stato sociale di proteggere i cittadini. La disoccupazione è spesso inquadrata non come un problema sociale (come avveniva normalmente nel passato), ma come l’incapacità del singolo individuo di aggiornare le proprie qualificazioni ed “essere competitivo” nel mercato del lavoro. Ne emerge un sistema che riflette la frammentazione delle responsabilità e il crescente coinvolgimento degli interessi del settore privato nella progettazione e nell’implementazione delle politiche, in cui le decisioni sono spesso guidate dalla valutazione dei costi-benefici, piuttosto che da equità, benessere sociale, sostenibilità.

### 3. CITTÀ SOSTENIBILE

La riflessione sul carattere anche “sociale” della natura (Demeritt, 2002) riporta il discorso “ambientale” al centro della politica, inclusa quella urbana. Se si considerano infatti “molte” nature prodotte dall’uomo, è compito della politica – nel senso della decisione e dell’azione collettiva – decidere e costruire lo spazio di relazione fra uomo e natura più consono. Si può insomma decidere quale tipo di città si può voler vivere e costruire rispetto al tema della natura: tutte riflessioni che richiamano, peraltro, molto esplicitamente il concetto di “diritto alla città”, a suo tempo introdotto da Lefebvre (1968) e recentemente ripreso da molti autori e dalle stesse Nazioni Unite (UN, 2009). Assumendo questa seconda prospettiva di analisi, ci si potrebbe sforzare di abbandonare una posizione critica rispetto all’imprenditorializzazione della città, per valutare come questo fenomeno – comunque ormai evidentemente affermatosi nello scenario urbano – possa relazionarsi alla costruzione di una città più sostenibile. Le città, infatti, non sono necessariamente “imprenditoriali” solo in una prospettiva favorevole all’accumulazione e alla circolazione del capitale privato ma possono esserlo anche con l’impegno nell’attuare miglioramenti vari di tipo ambientale *anche* in un’ottica di competitività.

Si deve peraltro considerare come il legame tra politica urbana e crescita economica in Europa si sia affermato con forza in anni recenti grazie alla diffusione delle esperienze di pianificazione strategica, che si prefiggono proprio di superare i limiti della pianificazione convenzionale, troppo concentrata sul problema della regolamentazione dell’uso del suolo a discapito della promozione dello sviluppo economico locale (Healey, 2007). Sia nelle città dell’Europa occidentale che in quelle del Nord America, la sostenibilità è spesso perseguita attraverso l’adozione di strategie formali per l’ambiente; si fa qui riferimento, ad esempio, a quelle amministrazioni urbane che hanno sottoscritto accordi internazionali in materia di sviluppo sostenibile a livello locale, come le Agenda 21, o a città che partecipano alle iniziative sul cambiamento climatico o alle conferenze annuali del World Urban Forum.

È senza dubbio prematuro asserire che l’era della più accentuata imprenditorialità urbana abbia ceduto il passo a una nuova fase improntata su di uno sviluppo urbano ecologicamente sensibile. Anche se in alcune città esistono forme di governance urbana volte alla sostenibilità, è però vero che esse spesso coesistono – la maggior parte delle volte entrando in conflitto – con forme urbane di “crescita a tutti i costi”. D’altro canto, occorre anche allontanarsi da una visione semplificata della politica urbana poiché la città è ben lungi dall’essere un “attore collettivo” rispetto alla dialettica fra crescita economica e politica ambientale, vista la coesistenza di taluni attori politici e sociali che premono in una direzione, e altri in una opposta. Ciò non di meno, sono percepibili segnali incoraggianti, se non altro negli intenti. Ad esempio, nel 2006 l’Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OECD, 2006) ha prodotto un documento, ricco di indicazioni di policy, sulla costruzione di città competitive. In senso stretto, l’OECD non intraprende un discorso sulla

sostenibilità, ma usa piuttosto il termine *vivibilità*, e quindi con un' enfasi sociale sulla tematica, come spesso avviene nel dibattito anglosassone, dove con “giustizia ambientale” si indicano spesso tematiche non propriamente ambientali in un'ottica italiana, come, ad esempio, la discriminazione razziale. Possiamo, tuttavia, leggere le posizioni dell'organizzazione internazionale anche nella prospettiva del discorso sin qui svolto. Secondo l'OECD, infatti, le città e le aree metropolitane possono essere competitive e vivibili grazie ad una serie di sovrapposizioni fra le due logiche. Nel dettaglio, da un lato, le città con condizioni ambientali migliori sono più attrattive – si tratta di una ipotesi che avvalorava l'idea di una forte correlazione e sovrapposibilità fra sostenibilità e competitività – ; dall'altro lato, le città più grandi e competitive, benché spesso afflitte da problemi ambientali, possiedono dimensioni e risorse tali da poter mettere in campo serie azioni a sostegno della sostenibilità. Questa seconda chiave di lettura, per quanto interessante e auspicabile, riapre, tuttavia, un divario concettuale fra sostenibilità e competitività. Questi attributi della città sono potenzialmente conciliabili ma l'ipotesi che “i più ricchi possano permetterselo” sembra però suggerire un'idea di sostenibilità vista come “costo aggiuntivo”. In definitiva, la prospettiva auspica esplicitamente l'adozione di politiche imprenditoriali caratterizzate da sostenibilità ambientale, pur interpretando in primo luogo le città come propulsori dello sviluppo.

In questa interpretazione, coesione sociale e sostenibilità da un lato e competitività dall'altro sembrano rappresentare due nodi di una stessa dialettica ma, allo stesso tempo, la prima non è presentata come un valore di per sé ed è ipotizzata, piuttosto, come funzionale alla crescita economica tanto che le logiche di mercato sembrano pervadere la governance ambientale. L'idea che tutte le città possano essere competitive e vivibili sembra, dunque, perlomeno illusoria poiché è, infatti, evidente come le politiche ambientali più “radicali” siano in contrapposizione con molte delle tradizionali politiche orientate alla competitività. Allo stesso tempo, tuttavia, è altrettanto evidente come l'autorappresentazione dell'idea di “città sostenibile” rappresenti un messaggio potente nella prospettiva del marketing urbano.

Si aprono quindi inediti spazi di tensione fra l'idea di città competitiva e quella di città sostenibile poiché si è in presenza di due idee non strettamente in contrapposizione e non strettamente sovrapposte, ma sicuramente fra loro collegate come tenta di mettere in evidenza un recente lavoro della World Bank (2010). C'è il rischio, pertanto, che il perseguimento della sostenibilità urbana sia semplicemente una strategia di legittimazione per le città, che sono altrimenti impegnate in trasformazioni economiche e culturali destinate a promuoverne la competitività.

#### 4. CITTÀ CREATIVA

Sul già ricco dibattito sinora discusso va ad innervarsi una ulteriore sfaccettatura del discorso legata alla specifica visione delle “città creative”. Il quadro teorico più ampio che dà origine a questa visione è quello per il quale nel passaggio dalla società

fordista a quella post-fordista la natura della produzione si è progressivamente spostata dal materiale all'immateriale, cosicché settori economici legati alla cultura ed ai servizi, relativamente marginali nella modernità del primo Novecento, hanno assunto un'importanza sempre maggiore (Vicari, 2004).

Una prima definizione di città creativa è quella che vede come unità d'analisi principale la "classe creativa". Osservando come la produzione (e di conseguenza il mercato del lavoro) si sia ri-orientata verso nuove forme d'impresa votate alla fornitura di servizi ed alla produzione culturale in senso lato, alcuni autori utilizzano il termine "città creative" (*creative cities*) o "città della conoscenza" (*knowledge cities*) per indicare gli spazi urbani caratterizzati da una forte concentrazione di lavoratori le cui professioni sono, in diversi modi, collegate alla creatività (Florida, 2003). Secondo alcuni approcci, le *creative cities* definite in questo modo sono coinvolte in un circolo virtuoso nel quale la "classe creativa" viene attratta nelle città sulla base delle infrastrutture che queste mettono a disposizione, portando con sé sviluppo economico, innovazione e creatività (Florida, 2003). Secondo altri autori, le *creative cities* sono solo uno strumento retorico di facile presa a disposizione dei policy-makers per promuovere le città nella competizione inter-urbana, senza garanzie di risultato ed ignorando le considerevoli problematiche in termini di disuguaglianze sociali, economiche ed abitative che comportano (Peck, 2005).

Una seconda definizione è quella che utilizza come unità d'analisi il campo creativo, identificato come uno spazio urbano di flussi materiali e simbolici che coinvolgono individui, istituzioni e network. I campi creativi permettono lo sviluppo di industrie caratterizzate dalla produzione culturale in senso stretto (mass media, editoria, discografia, università, istituti di ricerca, etc.) o in senso lato (IT, industrie tradizionali investite da innovazioni sostanziali in termini tecnologici, etc.) (Scott, 2001; 2006; 2010), favorendone la competizione o la cooperazione. Questa visione, improntata alle analisi strutturali sullo sviluppo economico urbano, vede, al contrario della precedente, la concentrazione dei lavoratori creativi come una conseguenza e non già come la causa della presenza di industrie creative.

Gli approcci menzionati poggiano su alcuni presupposti teorici comuni che sono tra quelli alla base della riflessione contemporanea sulla città. La geografa tedesca Ilse Helbrecht (2004) mette il luce come la produzione della conoscenza sia vista come un processo cumulativo, che si realizza per gradi attraverso gli interscambi di network (infra-urbani e inter-urbani) nei quali sono coinvolti attori di natura disparata. Una grande attenzione viene, quindi, posta sui sistemi di relazione ed interdipendenza tra i nodi di uno stesso network. Alcuni approfondimenti teorici sono concentrati sulla produzione di capitale sociale (Florida), mentre altri si concentrano sulla natura dei sistemi economici e produttivi (Scott). Viene inoltre messo in evidenza come la letteratura teorica e gli sforzi empirici si concentrano sulle condizioni materiali, culturali, economiche, sociali e spaziali entro cui avvengono gli interscambi, analizzando le relazioni tra prossimità spaziale (distanza, accessibilità, etc.), prossimità sociale (genere, età, professione, origine, etc.) e prossimità. A questi presupposti va aggiunto, come già precedentemente messo in luce, che le città hanno

effettuato, o sono in procinto di effettuare, il passaggio dal managerialismo all'imprenditorialismo urbano (Harvey, 1989) poiché, in un regime economico nazionale caratterizzato dalla crescente difficoltà da parte degli enti locali di approvvigionarsi di risorse provenienti dallo stato centrale (che in passato venivano, appunto, ricevute ed amministrare), le città si sono progressivamente trasformate in imprenditori alla ricerca attiva di risorse pubbliche e private, in una competizione a somma zero tra un sistema urbano e l'altro.

Come abbiamo visto, una prima definizione implicita adottata per le città creative è quella di città caratterizzate dalla forte presenza dei lavoratori della creatività e della conoscenza. Alcuni autori vedono nei lavoratori creativi il motore della crescita economica di questo nuovo stadio dell'economia; il più conosciuto e controverso tra questi è sicuramente Richard Florida, l'economista americano autore di "The rise of Creative Class" (2003) e "The Flight of the Creative Class" (2005).

Sostanzialmente, l'idea di Florida è che, per essere vincenti nella competizione urbana, le città debbano essere in grado di attrarre quei lavoratori creativi che portano con sé investimenti e crescita economica. Devono essere quindi capaci di offrire loro dei luoghi piacevoli ed amichevoli, dotati di quartieri nei quali l'interazione quotidiana avvenga in modo fluido, facile ed immediato grazie ad un'offerta completa d'infrastrutture per lo svago ed il relax. In poche parole, delle buone basi per una comunità locale.

La visione di Florida è quella di una economia guidata dalla forza della creatività umana, nella quale l'obiettivo principale dei lavoratori, almeno di quelli ad alta specializzazione, non consiste più solo in ricompense e benessere materiale, ma anche, e soprattutto, in gratificazioni e interscambi di ordine simbolico che hanno a che fare con la possibilità di accedere ad esperienze nuove ed emozionanti che si conformano ad una particolare idea di "stile di vita". Questo implica, su scala globale, l'essere entrati in una nuova fase del capitalismo nella quale "le forze guida dello sviluppo economico non sono semplicemente tecnologiche ed organizzative, ma umane" (Peck, 2005). Il focus di questo tipo di analisi è, quindi, centrato sul singolo e sulle sue doti individuali in termini di creatività e capacità d'innovazione poiché il capitale umano dei singoli può venire incoraggiato e potenziato dall'inserimento in comunità di lavoratori "fortemente creativi", i quali sono attratti in un luogo piuttosto che in un altro da una serie d'infrastrutture. Per Florida le condizioni fondamentali per la crescita di una città sono individuate nelle "3 T" (Talent, Tecnologia e Tolleranza) sulla base delle quali sono costruiti gli indici utilizzati per valutare la creatività di una città: numero di esponenti della classe creativa, loro incidenza sul totale della forza lavoro e percentuale di abitanti con titolo di studio superiore (Talent); presenza e incidenza di industrie High Tech, capacità brevettuale, quantità e qualità delle connessioni Internet a banda larga (Tecnologia); incidenza della popolazione straniera sul totale dei residenti e loro integrazione, tolleranza nei confronti dell'omosessualità (Tolleranza) (Florida e Tinaglia, 2005).

L'approccio descritto non è scevro da critiche, in particolare circa il meccanismo diretto, di natura causale, che lega la creatività alla crescita economica. Secondo molti

autori questo rappresenta il principale punto debole del discorso di Florida (Peck, 2005; Scott, 2006). Il processo sarebbe, seguendo la critica del geografo canadese Jamie Peck, il seguente: “La crescita deriva dalla creatività e quindi sono i creativi che fanno la crescita; la crescita si può verificare solo se i creativi arrivano, e i creativi arriveranno solo se trovano ciò che vogliono; quello che i creativi vogliono è tolleranza ed apertura, e se la trovano verranno, e se verranno, la crescita li seguirà” (Peck, 2005, p. 757). Un meccanismo causale diretto di questo tipo, tuttavia, non è mai stato dimostrato, almeno nella sua forma logica rigorosa, e poco si sa sull'intensità e la direzione della relazione.

Questa ambiguità sul rapporto di causa-effetto ha spinto Peck a definire il discorso delle *creative cities* di Florida un “cargo cult della creatività”, alludendo a come i policy-maker allestiscano degli spazi per i creativi attendendo fideisticamente l'arrivo di creativi e la conseguente moltiplicazione delle industrie creative.

Dal canto suo Scott ha duramente criticato la monodimensionalità del pensiero di Florida (Scott, 2006). Secondo il primo, infatti, come vedremo più avanti, i *milieux* creativi sono il prodotto di situazioni congiunturali estremamente complesse, nelle quali un ruolo fondamentale è svolto dai network di produzione. Affermare, dunque, che la semplice presenza di lavoratori creativi comporti automaticamente la crescita vuol dire compiere un pesante errore nell'attribuzione delle cause. Entrando nel merito, più volte Scott evidenzia come i programmi realizzati sulla base della visione di Florida siano perlopiù orientati all'implementazione di misure secondarie (creazione di nuovi uffici per la cultura, utilizzo della creatività come parola chiave nelle campagne di marketing, etc.) ma non siano in grado di reperire i fondi per la T più direttamente collegata alla crescita economica: la Tecnologia.

Un secondo approccio teorico riguardo alle città creative è quello relativo al campo creativo, ovvero un quadro teorico che si concentra sulle caratteristiche socio-economiche delle città ad alto tasso di industrie creative prestando particolare attenzione ai network ed alle infrastrutture (Scott, 2001; 2006; 2010). Possiamo dire che, rispetto al precedente, questo approccio ha un'impostazione più organica, che tende a considerare le città come degli spazi complessi e multidimensionali nei quali le industrie creative possono si trainare l'economia urbana, ma solo se accompagnate ed armonizzate da sistemi produttivi e distributivi coordinati orizzontalmente e verticalmente.

Le città creative sono viste, in quest'ottica, come spazi urbani ad alta specializzazione in grado di focalizzare le proprie risorse su aree economiche collegate alla creatività, attingendo le risorse necessarie dal punto di vista della produzione e della distribuzione sia al loro interno che al loro esterno.

Gli elementi che hanno fatto la fortuna delle città con forte crescita, e delle città creative in particolare, sono identificati da Scott nella mosaicizzazione (o arcipelaghizzazione) delle aree metropolitane connesse in network competitivi e/o complementari e nella esistenza di un sistema di competizione imperfetta di tipo oligopolistico che tende a favorire le città con peculiari capacità creative, comprese quelle di piccole dimensioni. A ciò si aggiunge la realizzazione di network di sinergie

che si stabiliscono a livello internazionale e che sono in grado di fornire complesse combinazioni di competenze creative capaci di generare importanti opportunità di crescita.

L'unità di analisi alla base di questa visione è il "campo creativo", definito da Scott come "un set di interrelazioni che stimolano e canalizzano le espressioni individuali di creatività" (Scott, 2006, p. 8), organizzato su tre livelli ognuno dei quali è implementabile attraverso policies specificamente mirate. Il primo livello coincide con le reti di aziende e lavoratori degli agglomerati, il secondo livello è costituito dalle infrastrutture e dal capitale sociale sovraindividuale che, integrandosi, sviluppano il livello precedente, mentre il terzo livello è il prodotto di convenzioni e culture che sono caratteristiche dei cluster produttivi. Qualsiasi politica, quindi, che voglia lavorare sul mondo delle industrie creative sarà obbligata a tenere conto di questa multidimensionalità, in virtù della quale una città che non abbia determinati requisiti non potrà diventare "creativa" nell'arco di poco tempo. Gli elementi di carattere contestuale, sostanzialmente ignorati da Florida, giocano qui, dunque, un'importanza fondamentale.

Almeno tre prerequisiti sono necessari, secondo Scott, affinché le città siano in grado di inserirsi nel nuovo contesto globale come città creative. Il primo è quello di ordine storico ed ha a che fare con il come si sono sedimentate nel tempo, nella vita della città, comunità con competenze creative diverse, siano queste intese nel senso "artistico" (circoli intellettuali, avanguardie artistiche, "scene" più o meno underground) che in quello professionale (specializzazione nel campo dell'artigianato, del cinema, etc.). Il secondo è legato al capitale culturale il quale presuppone che le comunità urbane di lavoratori creativi devono aver sedimentato nel tempo delle modalità d'interscambio e d'interdipendenza, fino alla costituzione di un capitale culturale solido. Scott evidenzia, avvicinandosi in questo a Florida, come un elemento importante per la produzione di nuove idee sia la connettività sociale, la quale non si articola solo sul piano formale degli ambienti di lavoro, ma anche nei contesti informali legati ai rapporti di vicinato e alle attività ricreative e del tempo libero. Il terzo prerequisito, infine, è da riconnettere alle istituzioni legate alla creatività poiché la città deve essere provvista di tutte le istituzioni che permettono la produzione e la riproduzione delle pratiche creative: scuole, accademie, fondazioni, musei, gallerie, sale concerti, etc. (Scott, 2001b).

## 5. LE METROPOLI MERIDIONALI IN CRISI D'IDENTITÀ

Ogni ragionamento sul Mezzogiorno delle città non può non prendere le mosse dall'analisi e dalle considerazioni svolte ormai più di quarant'anni or sono da Francesco Compagna (1967). Egli vedeva nello sviluppo di una rete urbana articolata in città-metropoli, città medio piccole e "città d'equilibrio" – queste ultime con ruolo di raccordo funzionale tra le prime due – una condizione fondamentale per lo

sviluppo economico e per l'avvio d'un processo di generale promozione culturale e sociale delle regioni meridionali.

E in effetti, dalla intensa dinamica demografica che ha interessato le regioni meridionali negli ultimi decenni, in virtù anche di potenti flussi migratori interni al Mezzogiorno che hanno avuto come origine le aree interne e destinazione quelle costiere, con concentrazione in sedi urbane, è derivato l'ispessimento o la formazione, delle aree metropolitane di Campania, Sicilia e Puglia. Tale rimodellamento delle sedi ha implicato ingenti consumi di spazio che si sono accompagnati, senza eccezioni, a notevoli alterazioni ambientali.

Hanno in sostanza prevalso gli aspetti quantitativi su quelli qualitativi nella formazione e nell'espansione delle aree metropolitane nelle tre più importanti regioni meridionali. Per Napoli, Bari e Palermo consumo di spazio e concentrazione demografica sono stati, in proporzione, assai maggiori di quanto non si possa dire dell'innalzamento della qualità delle funzioni urbane. Quando Compagna ragionava di una "politica per la città" nel Mezzogiorno, egli delineava un sistema complesso ma non per questo irrealizzabile. Si è già accennato: centri piccoli con funzioni di coordinamento e primo anello della catena di commercializzazione per una agricoltura a forte produttività; centri medi con funzioni di servizio per le aree maggiormente industrializzate che fossero ben coordinati con metropoli regionali capaci di svolgere funzioni di alto livello ("quaternarie") nei settori dell'istruzione, della cultura, della finanza.

Il modello da perseguire era quello di una "civile urbanizzazione" il cui presupposto avrebbe dovuto essere la localizzazione nel Mezzogiorno di una parte rilevante del tessuto industriale italiano pena il rischio di un "miserabile urbanesimo", al Nord provocato da flussi migratori sempre più accentuati dalle regioni meridionali economicamente depresse.

L'esperienza degli ultimi due decenni mette, purtroppo, in evidenza che il "modello", così come immaginato da Compagna, non si è realizzato. E ciò soprattutto perché è venuto meno l'ineludibile presupposto dell'industrializzazione. Le piccole e medie imprese manifatturiere, che pure nell'ultimo ventennio si sono create nel Mezzogiorno, non sono riuscite a produrre una sufficiente occupazione industriale là dove s'era verificata l'emorragia di posti di lavoro provocata dalla crisi della grande e medio-grande industria a partecipazione statale o in vario modo sostenuta con risorse pubbliche.

Il danno generato dal macroscopico processo di deindustrializzazione ha innescato, senza ombra di dubbio, una violenta, e non ancor superata, crisi d'identità urbana. La conseguenza più dannosa, infatti, riguarda gli esiti "culturali", patiti dalle maggiori aree urbane del Mezzogiorno dove, per gran parte del Novecento, s'era venuta formando una classe, e una consapevolezza, operaia, che le trasformazioni della base economica hanno fatto venir meno nel giro di pochi anni.

Napoli, Palermo e Bari, erano tra le aree di più antica industrializzazione e, insieme, di maggior concentrazione demografica; ma anche quelle intorno alle quali si erano sviluppati i "poli" principali delle imprese "assistite" realizzate fino agli anni

Settanta e, in quanto tali, produttrici di nuova urbanizzazione. Qui, dove la deindustrializzazione e la crisi produttiva hanno colpito con maggior durezza, sottraendo spazio ad occupazione antica e non lasciando adito alla creazione di nuovi posti di lavoro per leve giovanili emergenti, è stata fatale la progressiva regressione di larghi strati della popolazione in età lavorativa da una condizione proletaria ad una sottoproletaria. Sottoproletariato urbano in aree metropolitane costrette così alla condanna ad una terziarizzazione patologica in settori banali del commercio, in una burocrazia ipertrofica e in mestieri saltuari, con l'aggiunta di pesanti assorbimenti nel cosiddetto "lavoro sommerso" o, ancor peggio, nelle attività criminali.

Al contempo non si è verificata neppure l'alternativa preconizzata da Compagna come più temibile per il resto d'Italia, ovvero quella del "miserabile urbanesimo" nelle aree del Nord, originato dagli ulteriori esodi migratori dal Mezzogiorno. Negli ultimi due decenni, infatti, i flussi migratori dal Mezzogiorno al Centro Nord sono stati particolarmente esigui con i disoccupati più anziani trattenuti dalle varie forme di assistenzialismo pubblico ed i più giovani trattenuti dalla mutualità familiare. Ciò ha comportato la conseguente necessità di sopperire con immigrazioni extra comunitarie all'espansione dell'impresa settentrionale, refrattaria ad ipotesi di trasferimento al Sud e maggiormente propensa, semmai, a spostare oltre confine, in paesi di maggior convenienza localizzativa, le produzioni a più basso grado di valore aggiunto.

Sottoproletarizzata dalla de-industrializzazione, la metropoli del Mezzogiorno ha visto svanire anche residue funzioni terziarie di livello superiore quando condizioni di mercato, unitamente ad errori umani e colpe politiche, hanno provocato il collasso di antiche istituzioni finanziarie e creditizie sia di grande sia di piccola dimensione. Grandi banche e casse di risparmio, su cui gravitavano prospettive imprenditoriali, iniziative culturali, attività direzionali di Napoli, Palermo, e Bari e delle rispettive aree d'influenza, sono state assorbite dalla concorrenza del Centro Nord o da quella straniera producendo ulteriore calo dell'occupazione ma, soprattutto, perdita di autonomia e di ruolo direzionale per le rispettive, originarie sedi.

TABELLA 2  
*Tre ranking per le aree metropolitane italiane*

Posizione relativa rispetto al ranking delle sole aree metropolitane	Sostenibilità urbana (Legambiente)	Competitività "economica" (Sole24Ore)	Competitività "sociale" (Siemens-Ambrosetti)
1	Venezia	Torino	Firenze
2	Genova	Milano	Bologna
3	Firenze	Roma	Milano
4	Bologna	Genova	Roma
5	Cagliari	Cagliari	Venezia
6	Milano	Napoli	Genova
7	Bari	Venezia	Torino
8	Roma	Palermo	Cagliari
9	Torino	Catania	Bari
10	Napoli	Bari	Catania
11	Palermo	Bologna	Napoli
12	Catania	Firenze	Palermo

FONTE: Legambiente (2009), Sole24Ore (2008), Siemens-Ambrosetti (2007)

È lecito, quindi, chiedersi cosa resti oggi ad innervare in qualche modo la struttura funzionale delle aree metropolitane del Sud. Verrebbe da rispondere la cultura, alimentata da consolidate e diffuse tradizioni di creatività, nello spettacolo, nella musica, nell'arte. Tuttavia, questo ambito si restringe in nicchie elitarie o localistiche laddove la creatività non è sostenuta da vaste e solide dimensioni di mercato, tali da generare – come per converso accade a Roma e Milano – le industrie dell'editoria, del cinema, della televisione, della discografia. Restano dunque le Università, di cui le grandi città meridionali ospitano sedi antiche ed anche prestigiose, tuttavia pare innegabile che, senza una domanda che sprigioni da sistemi produttivi in espansione, si attenua la spinta verso la ricerca applicata e di base, e diviene problematico l'assorbimento dei nuovi laureati su un mercato del lavoro per molti versi asfittico.

Permane, dunque, un malessere di fondo e un disagio crescente che si manifesta soprattutto nello spazio urbanizzato del Mezzogiorno, in misura direttamente proporzionale al grado di concentrazione demografica peculiare delle aree metropolitane di Napoli, Palermo e Bari. Dal confronto tra qualità della vita urbana in tali aree e le corrispettive del Centro-Nord emerge con evidenza il permanere di un divario e di un crescente squilibrio.

Tutto ciò accade in un Mezzogiorno che non è più “il vasto regno senza strade e senza città” connotato da “sfasciume geologico” come commentavano con scoramento rispettivamente Nitti e Giustino Fortunato. Ma un Mezzogiorno che, rifacendoci ancora a Compagna (1980), ha percorso la lunga e faticosa evoluzione “dal chinino al computer”, metafora d'una società e di aree metropolitane che dovrebbero aver trovato nella modernità tecnologica la via per il conseguimento di equilibrati assetti economici e sociali.

Le grandi città del Mezzogiorno a basso grado di industrializzazione sono città che consumano quote elevate di risorse che provengono dall'esterno capitalizzandole poco, disperdendole, piuttosto, nella ipertrofia delle burocrazie locali, o in un sistema commerciale frammentato; finendo con l'essere prevalentemente un mercato sussidiato per lo sbocco delle produzioni del Centro-Nord o straniera. Ma esse soprattutto, finiscono con l'essere, in misura maggiore con il passar del tempo, il campo d'azione d'elezione per i “mediatori del consenso” nonché spazio per gli interessi clientelari quando non per le ingerenze delle organizzazioni criminali. Ciò configura purtroppo, oggettivamente, una realtà difforme rispetto al resto del paese, quanto alla possibilità di attenersi a regole comuni di comportamenti singoli e di trasparenza pubblica.

Oggi, dunque, seppur per motivi diversi e forse più gravi di quelli intravisti da Compagna un quarantennio fa, una “politica della città” è più che mai necessaria nel Mezzogiorno. Ne sono cambiati i presupposti ma non l'urgenza. L'attenzione va oggi posta sulle grandi aree metropolitane, quelle analizzate in questo numero monografico, potenziali motori dello sviluppo in “folle” da troppo tempo.

## BIBLIOGRAFIA

- BEATLEY T. (2000), *Green urbanism: Learning from European cities*, Island Press, Washington.
- BONAVERO P., DEMATTEIS G. (a cura di) (2006), *Torino a confronto Benchmarking della competitività e della coesione urbana in Europa*, Torino, eu-polis, <http://areeweb.polito.it/ricerca/eupolis/publicazioni.html>.
- BREHENY M. (1995), "The compact city and transport energy consumption", in *Transactions of the Institute of British Geographers*, v. 20, n.1, pp. 81-101.
- CAMAGNI R. (2002), "On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading?" in *Urban Studies*, v. 39, n. 13, pp. 2395-2411.
- CASTELLS M. (1989), *The Informational city. Information Technology, Economic Restructuring, and the Urban-Regional Process*, Oxford, Blackwell.
- CASTELLS M., HALL P. (1994), *Technopoles of the World. The Making of Twenty-First-Century Industrial Complex*, London-New York, Routledge.
- CHATTERTON P. (2000). "Will the real Creative City please stand up?", in *City*, Vol. 4 No. 3, pp. 390-397.
- COMPAGNA F. (1967), *La politica della città*, Bari, Laterza.
- COMPAGNA F. (1980), *Mezzogiorno in salita: dal chinino al computer*, Milano, Editoriale Nuova.
- CONTI S., SPRIANO G. (a cura di) (1990), *Effetto città. Sistemi urbani e innovazione: prospettive per l'Europa degli anni Novanta*, Fondazione Giovanni Agnelli, Torino.
- COX K. R. (1993), "The local and the global in the new urban politics: A critical view", in *Environment and Planning D: Society and Space*, v. 11, pp. 433-448.
- COX K. R., MAIR A. J. (1988), "Locality and community in the politics of local economic development", in *Annals of the Association of American Geographers*, v.78, pp. 307-325.
- CRIVELLO S. (2010), *La città competitiva e sostenibile: alcune riflessioni sul rapporto fra i due discorsi*, Conferenza annuale dell'Ais (Associazione Nazionale di Sociologia), Sezione Sociologia dell'Ambiente e del Territorio, in [www.sociologiadelterritorio.it](http://www.sociologiadelterritorio.it).
- DEMERRIT D. (2002), "What is the 'social construction of nature'? A typology and sympathetic critique", in *Progress in Human Geography*, v. 26, n. 6, pp. 767-790.
- EUROPEAN COMMISSION (2007), *State of European Cities Report. Adding value to the European Urban Audit*, [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/themes/urban/audit/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/regional_policy/themes/urban/audit/index_en.htm).
- FLORIDA R. (2003), *L'ascesa della nuova Classe Creativa*, Milano, Mondadori; ed. or. (2002) *The rise of the creative class: and how it's transforming work, leisure, community, and everyday life*, New York, Basic Books.
- FLORIDA R. (2005), *The flight of the creative class: the new global competition for talent*, New York, HarperBusiness.
- FLORIDA R., TINAGLI I. (2005), *L'Italia nell'Era Creativa*, on-line su [www.creativeclass.com](http://www.creativeclass.com).
- GIBBS D. (2002), *Local development and the environment*, Routledge, London.
- GIBBS D., DEUTZ P., PROCTOR A. (2005), "Industrial ecology and eco-industrial development: A new paradigm for local and regional development?", in *Regional Studies*, v. 39, n.2, pp. 171-184.
- GIBBS D., KRUEGER R. (a cura di) (2007), *The sustainable development paradox: urban political economy in the United States and Europe*, Guilford Press, New York.

- GLAESER E.L. (2004), "Review of Richard Florida's *The rise of the creative class*", on-line su [www.creativeclass.com](http://www.creativeclass.com).
- HALL P. (2000), "Creative cities and economic Development", in *Urban Studies* 37(4), pp. 639-649.
- HALL P. (2004), "Creativity, Culture, Knowledge and the City", in *Built Environment* 30, pp. 256-258.
- HARVEY D. (1987), "Flexible accumulation through urbanization: reflections on 'postmodernism' in the American city", in *Antipode*, v. 19, n. 3, pp. 260-286.
- HARVEY D. (1989), "From managerialism to entrepreneurialism: the transformation of urban governance in late capitalism", in *Geografiska Annaler* 71B(1), pp. 3-17.
- HARVEY D. (1989), *The Condition of Postmodernity*, Blackwell, Oxford.
- HEALEY P. (2007), *Urban Complexity and Spatial Strategies: Towards a Relational Planning for Our Times*, Routledge, London.
- HELBRECHT I. (2004), "Bare Geographies in Knowledge Societies – Creative Cities as Text and Piece of Art: Two Eyes, One Vision", in *Built Environment* Vol. 30 No. 3, pp. 191-200.
- MALECKI E.J. (2002), "Hard and soft networks for urban competitiveness", in *Urban Studies*, v. 39, n. 5-6, pp. 929-945.
- MUSTERD S., DEURLOO R.(2006), "Amsterdam and the preconditions for a creative knowledge city", in *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, Vol. 97, No. 1, pp. 80-94.
- JESSOP B. (1997), "The entrepreneurial city: re-imagining localities, redesigning economic governance, or restructuring capital", in JEWSON N., MACGREGOR S. (a cura di), *Transforming Cities: Contested Governance and New Spatial Divisions*, Routledge, London, pp. 28-41.
- JESSOP B. (1998), "The narrative of enterprise and the enterprise of narrative: place marketing and the entrepreneurial city", in HALL T., HUBBARD P. (a cura di), *The Entrepreneurial City: Geographies of Politics, Regime, and Representation*, Wiley, New York, pp. 77-99.
- KRESL P.K., SINGH B. (1999), "Competitiveness and the urban economy: twenty-four large US metropolitan areas", in *Urban Studies*, v. 36, n. 5-6, pp. 1017-1027.
- KRUGMAN P.R. (1994), "Competitiveness: a dangerous obsession", in *Foreign Affairs*, v. 74, n. 2, pp. 28-44 ed. it. saggio compreso in (1997) *Un'ossessione pericolosa*, Milano ETAS.
- LANDRY C. (2000), *The Creative City: A Toolkit for Urban Innovators*, Earthscan, London.
- LEFEBVRE H., 1968: *Le droit à la ville*, Anthropos, Paris (trad. it., *Il diritto alla città*, Marsilio, Venezia, 1978).
- LEGAMBIENTE (2009), *Ecosistema urbano 2009. XIV Rapporto sulla qualità ambientale dei comuni capoluogo di provincia*, Roma.
- LUTTWAK E.N., (1999), *La dittatura del capitalismo*, Milano, Mondadori.
- MAYER M. (1994), "Post-Fordist city politics", in A. Amin (ed.), *Post-Fordism. A Reader*, Blackwell Cambridge, pp. 316-337.
- MAYER M. (2007), "Contesting the neoliberalization of urban governance", in LEITNER H., PECK J.; SHEPPARD E. (eds.), *Contesting Neoliberalism. Urban Frontiers*, Guilford Press, London, pp. 90-115.
- NEVERAZ L. (2003), *New money/nice town: How capital works in the new urban economy*, Routledge, New York.
- OECD (2006), *Oecd Territorial Reviews. Competitive Cities in the Global Economy*, Oecd, Paris.

- OSSERVATORIO SIEMENS-AMBROSETTI (2007), *Osservatorio Sistema Italia*; <http://webdoc.siemens.it/CP/MAIN/EventieNovita/Studi/OsservatorioSistemaItalia/Edizioni/Ed.2007/default.htm>.
- PLATT R. (2004), *Land use and society*, Island Press, Washington, DC.
- PECK J. (2005), "Struggling with the Creative Class", in *International Journal of Urban and Regional Research*, Volume 29.4, December 2005, pp. 740-770.
- PECK J.E., TICKELL A. (2002), "Neoliberalizing space", in *Antipode*, v. 34, n.3, pp. 380-404.
- PORTER M.E. (2000), "Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy", in *Economic Development Quarterly*, v. 14, n. 1, pp. 15-34.
- PURCELL M. (2008), *Recapturing Democracy. Neoliberalization and the Struggle for Alternative Urban Futures*, Routledge, London.
- SAMARA T.M. (2009), "Policing Development: Urban Renewal as Neo-liberal Security Strategy", in *Urban Study*, January 2010 vol. 47 no. 1 197-214 .
- SASSEN S. (1993), *Le città globali*, Torino, UTET
- SASSEN S. (2003), *Le città nell'economia globale*, Bologna, il Mulino.
- SCOTT A.J. (2000), *The Cultural Economy of Cities*, London, Sage.
- SCOTT A.J. (2001), "Globalization and the Rise of City-regions", in *European Planning Studies*, Vol. 9, No. 7, pp. 813-827.
- SCOTT A.J. (2001b), "Capitalism, cities, and the production of symbolic forms", in *Transactions of the institute of British Geographers*, 26, pp. 11-23.
- SCOTT A.J. (2004), "Cultural Products Industries and Urban Economic Development. Prospects for Growth and Market Contestation in Global Context", in *Urban Affairs Review*, Vol. 39, No. 4, pp. 461-490.
- SCOTT A.J. (2006), "Creative cities: conceptual issues and policy questions", in *Journal Of Urban Affairs*, Volume 28, Number 1, pp. 1-17.
- SCOTT A.J. (2010), "Cultural Economy and the Creative Field of the City," in *Geografiska Annaler*, Series B, Human Geography, 92, pp. 115-130.
- SOLE24ORE (2008), *Dossier "Qualità della vita"*; [http://www.ilsole24ore.com/includes2007/speciali/qualita-dellavita/scheda\\_finale.shtml](http://www.ilsole24ore.com/includes2007/speciali/qualita-dellavita/scheda_finale.shtml).
- UNITED NATIONS (UN-Habitat) (2009), *Urban Policies and the Right to the City. Rights, responsibilities and citizenship*, <http://unesdoc.unesco.org>.
- VICARI HADDOCK, S. (2004), *La città contemporanea*, Bologna, Il Mulino.
- WHILE A., JONAS A. E GIBBS D. (2010), "From sustainable development to carbon control: eco-state restructuring and the politics of urban and regional development", in *Transactions of the Institute of British Geographers*, v. 35, n. 1, pp. 76-93.
- WORLD BANK (2010), *Eco<sup>2</sup> Cities: Ecological Cities as Economic Cities*, <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTURBANDEVELOPMENT/0,contentMDK:22501973~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:337178,00.html>.